

UNDERLAGSRAPPORT TILL ITPS

**Utvärdering av förmånsrättsre-
formens effekter utifrån ett
kreditgivningsperspektiv**

Ek. Dr. Lars Silver
Cefin, Kungliga Tekniska Högskolan

Innehåll

1	Inledning	5
1.1	Om dispositionen.....	5
1.2	Kort om förmånsrättsreformen.....	5
1.3	Kort om slutsats.....	6
1.4	Kort om bankers betydelse som finansiärer av svenska mindre företag.....	6
2	Mindre företag och dess finansiärer	11
2.1	Introduktion.....	11
2.2	Vad är entreprenörskap?.....	11
2.3	Forskningsproblem inom entreprenörskap	13
2.4	Vem blir entreprenör?.....	14
2.5	Hur agerar entreprenörer?.....	17
2.6	Familjeföretagande och externa styrelser.....	18
2.7	Finansiering.....	19
2.8	Svenska studier om finansiering – ”Småföretaget och kapitalet”	20
2.9	Slutsatser.....	21
3	Bankers kreditbedömningar	23
3.1	Introduktion.....	23
3.1.1	Konsten att göra kreditbedömningar.....	24
3.1.2	Bankernas i samhällsekonomin	25
3.2	Banker och riskbedömning	26
3.2.1	Grundläggande villkor för bankers kreditgivning	27
3.2.2	Risk och avkastning	29
3.2.3	Risk eller osäkerhet – teoretiska definitioner	30
3.3	Bankers kreditorganisation	31
3.3.1	Typer av kreditorganisationer	32
3.3.2	Banken som samhällsinstitution – den svenska bankmarknaden	34
3.4	Den finansiella bedömningen	36
3.4.1	Credit scoring – standardisering och automatisering	36
3.4.2	Finansiell bedömning i praktiken.....	37
3.4.3	Kassaflöde och credit scoring	39
3.4.4	Kritik mot finansiell bedömning av mindre företag	40
3.4.5	Årsredovisningen som informationskälla.....	40
3.5	Personbedömning	42
3.5.1	Betydelsen av personbedömning i kreditgivning.....	43
3.5.2	Svårigheter i personbedömning	43
3.6	Omgivningsfaktorer – kontextens betydelse	44
3.6.1	Den nationella kontextbedömningen.....	44
3.6.2	The industrispecifika kontextbedömningen	45
3.6.3	The lokala kontextbedömningen	46
3.7	Hur olika bedömningsgrunder används	47
3.8	Säkerheternas betydelse i kreditbedömningen.....	50
3.8.1	Svårigheter i värdering av säkerheter	51
3.8.2	Uppföljningssystem för svaga krediter	52
3.9	Svenska studier om bankers relation till företag – Norrtäljeprojektet	53
4	Förmånsrättsreformen ur ett kreditperspektiv	55
4.1	Introduktion.....	55
4.2	Förmånsrättsreformen ur ett kreditperspektiv – SOU 1999:1	55
4.3	Förmånsrättsreformen ur ett kreditperspektiv – Prop. 2002/03:49.....	56
4.4	Vad har hänt efter reformen?.....	58
4.5	Plus och minus med reformen	59
4.6	Rekonstruktionsdelen av reformen	60
4.7	Åtgärder för att mildra de negativa effekterna av reformen.....	61
	Referenser:	63
	Bilaga 1	77
	A comparative study of twelve credit risk assessment models	77
	The rankings:.....	77
	Model 1: The original 3 C's of credit risk assessment.....	77

Model 2: The qualitative rating chart of commercial loans	78
Model 3: Relevant aspects in financial assessment.....	80
Model 4: The 5 C's of credit management according to Altman.....	80
Model 5: Credit risk assessment as a continuous process	81
Model 6: Good cases for granting commercial loans	82
Model 7: Reed and Gill's essential factors in credit analysis.....	83
Model 8: The 5 C-model according to Sinkey	84
Model 9: The CAMPARI-model.....	85
Model 10: The textbook solution	85
Model 11: Personality assessment as a fundamental assessment tool	86
Model 12: The government sponsored system	87
Credit risk assessment models	88

1 Inledning

I syfte att utvärdera förmånsrättsreformens effekter har Regeringen via Justitiedepartementet givit ett uppdrag till ITPS (Institutet för Tillväxtpolitiska Studier) att genomföra en undersökning av reformens effekter på kapitalförsörjningen i Sverige. Det har i såväl SOU 1999:1 som i Proposition 2002/03:49 framförts farhågor om att mindre företags finansiering skulle kunna försvåras. ITPS har i sin tur givit mig i uppdrag att studera fenomenet. Tillsammans med Björn Falkenhall på ITPS har jag under våren 2005 genomfört ett tiotal intervjuer med företrädare för banker, företagare och andra forskare. Vi har även diskuterat frågan såväl på Justitiedepartementet, i Riksdagen och med en liten grupp bestående av företagets företrädare och bankerna. Under arbetets gång har även samtal förts med bland annat företrädare för fristående sparbanker och skattemyndigheter. Det har varit givande och konstruktiva samtal som gett inblick i såväl hur reformen har kommit till som tankar kring effekter. Tillsammans med de olika aktörerna har vi även diskuterat våra tankar om resultat av enkätundersökningar och tidigare forskning i frågan. Det ska genast tilläggas att det som står i denna rapport endast utgör mina åsikter i denna fråga utifrån ett forskningsperspektiv. Avsikten med denna skrift är att utgöra beslutsunderlag tillsammans med annan information.

1.1 Om dispositionen

Jag har avsiktligt valt att dela in denna skrift i tre delar.

- (1) Forskning som genomförts kring mindre företag och kopplingen till finansiering, särskilt bankfinansiering.
- (2) Forskning om bankers kreditbedömning och bankers kreditorganisation
- (3) Analys av Förmånsrättsreformen och dess effekter på små- och medelstora företags finansiering.

De som framför allt är intresserade av bedömningen av förmånsrättsreformen och dess effekter kan därmed fokusera på denna del. För att kunna förstå resonemangen som förs kan det dock vara nödvändigt att tillägna sig del ett och två.

1.2 Kort om förmånsrättsreformen

Avsikten med förmånsrättsreformen är enkelt uttryckt att få en lagstiftning som uppmuntar företagsrekonstruktioner. Detta åstadkoms genom att bankernas tidigare prioriterade ställning i konkurser förändras. SOU 1999:1 och Proposition 2002/03:49 beskriver närmare de skäl som anges för reformen. Genom att begränsa bankernas förmånsrätt från 100 % till 55 % skapas teoretiskt ett ökat utrymme för andra företags intresse av att delta i en företagsrekonstruktion. Reformen har införts i två steg och nu bedöms det vara möjligt att analysera vilka faktiska effekter som har skett på bankernas kreditgivning. Det är dock ännu inte möjligt att analysera vilka faktiska effekter reformen har på antalet rekonstruktioner. I denna skrift analyseras framför allt de effekter som syns på bankernas kreditgivning och det förs resonemang om vad som har hänt och varför. En liten del avser också att göra en bedömning av troliga positiva effekter, även om detta måste analyseras ytterligare.

1.3 Kort om slutsats

Slutsatsen som dras i denna skrift är att Förmånsrättsreformen har haft en klar inverkan på bankernas kreditgivning, vilket både kan observeras i olika enkäter till företagare men också vid samtalen med bankernas företrädare. Bankerna har aktivt sökt påverka mindre företag att antingen öka sitt egna kapital eller att gå över till factoring- eller leasingtjänster. Detta har kortsiktigt inneburit ökade kostnader för mindre företag. I dagsläget är det svårt att se skäl till att antalet rekonstruktioner ska öka dramatiskt. Reformen har påverkat tiotusentals företag negativt enligt enkätundersökningar, men kan förväntas ge i bästa fall några hundra rekonstruktioner. Reformens vinnare är i första hand staten som enligt egna förväntningar kan få ett tillskott på 300 miljoner kronor, och dess förlorare är mindre företag. Bankerna kommer i princip att komma ur reformen utan större konsekvenser. Å ena sidan ökar en lönsam factoringförsäljning, å andra sidan är den negativa effekten på mindre företag negativ även för bankerna. Svårigheten är att besluta vad som eventuellt ska göras för att motverka de negativa effekterna.

Klart är att det givet kreditbedömningens tillvägagångssätt och bankmarknadens struktur är meningslöst att göra små korrigeringar i procenttalen, exempelvis från 55 % till 60 %. Vidare är det synnerligen tveksamt att föreslå kompensationsåtgärder i form av ytterligare medel till statliga organisationer, då det rör sig om alldeles för små tillskott för att ha en praktisk effekt. Det enda rimliga alternativet är att återgå till 100 % i förmånsrätt för bankerna. Bedömningen som görs här är att reformens negativa effekter inte kommer att försvinna helt genom detta. Den negativa effekten kommer delvis att bestå vad gäller factoringförsäljning. Det är oklart hur bankerna kommer att hantera en sådan återgång. För mindre företag är det dock en fördel förhandlingsmässigt gentemot bankerna. Vidare urholkas reformens positiva effekter. Långsiktigt bör hela konkurslagstiftningen ses över, men detta är en lång process som inte kortsiktigt avhjälpas problemet.

1.4 Kort om bankers betydelse som finansiärer av svenska mindre företag

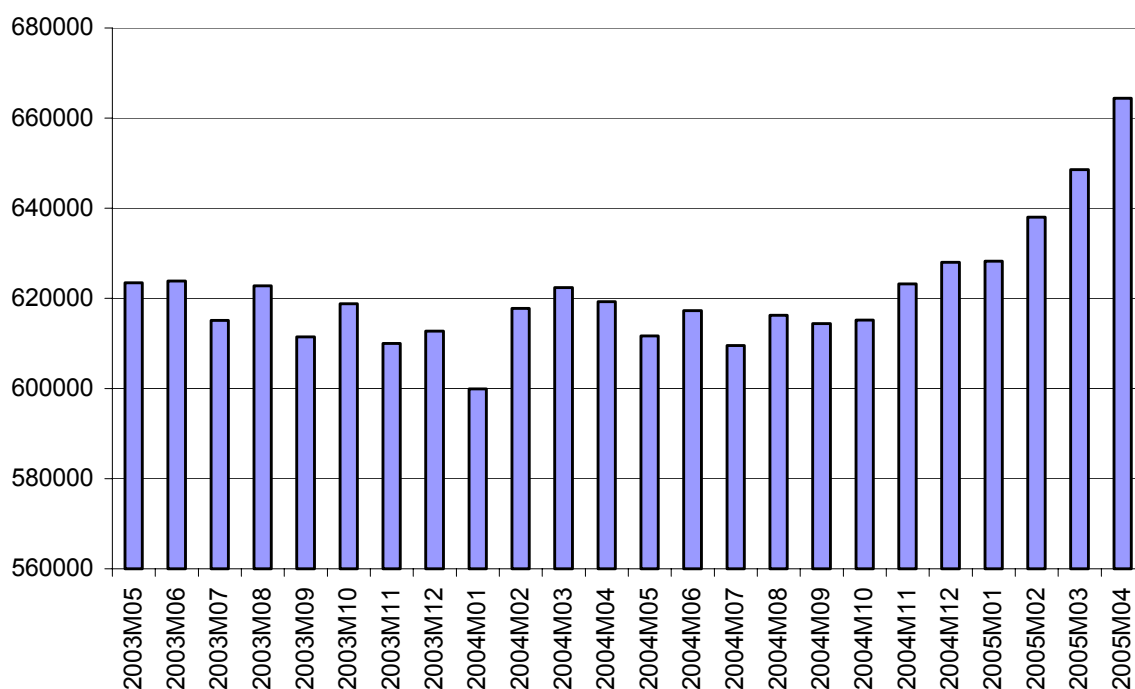
För att överhuvudtaget kunna förstå förmånsrättsreformens effekter är det viktigt att ha ett grepp om hur viktiga bankerna är för mindre företag, och dess troliga betydelse i framtiden. Det korta svaret är att banker, särskilt i Sverige, är utomordentligt viktiga. Min kollega och arbetspartner Björn Berggren, KTH, har tagit fram en del statistik.

Generellt gäller att marknaden kan delas in i lånekapital, riskvilligt kapital och riskkapital. Bankerna står för den övervägande delen lånekapital, vid sidan av det naturliga lånekapital som kommer av leverantörsskulder. Riskvilligt kapital är till skillnad från lånekapital inte behäftat med ett absolut återbetalningskrav. Här kommer statens institut in, som exempelvis ALMI och Nutek. Riskkapital är professionella företag som i praktiken inte kräver återbetalning, det är eget kapital som satsas, men där investeringarna upphör om inte tillväxten är tillräckligt god. Till detta kommer kapital från släkt och vänner som normalt inte brukar tas upp som extern finansiering. Klart är att det svenska samhället inte har samma familjefinansiering som i många andra kulturer. Det finns naturligtvis en del goda skäl till att inte finansiera verksamheten via släkt och vänner, framför allt om det finns en risk för att företaget inte lyckas.

Följande diagram visar den totala utlåningen från affärsbankerna till svenska icke-finansiella företag, per månad de senaste två åren. Detta inkluderar naturligtvis en del stora företag, men ger en förhållandevis rättvis bild. Notera att diagrammet är något sammanpressat vilket kan ge sken av en absolut kapitalboom på marknaden. Sanningen är att utlå-

ningen stiger, men snittet på mellan 600-650 miljarder kronor bibehålls över tiden. Det bör noteras att andra företag är en stor finansiär till mindre företag. Dessa investeringar beror dock i allmänhet på särskilda ägarstrukturer. Andra företags investeringar utgör också ofta ett hot mot kontrollen i företaget.

Figur 1 Total utlåning från samtliga affärsbanker till icke-finansiella företag i MSEK. Källa SCB.



Den kanske mest intressanta jämförelsen är med statens utlåning till mindre företag. ALMI-koncernens utlåning under åren 2001–2004 uppgår till 2,2, 2,1, 2,1 respektive 2,3 miljarder SEK enligt ALMIs årsredovisningar för nämnda år. Nyutlåningen ligger på 900 miljoner för 2004. Idag har ALMI en lånestock på 2 600 MSEK, fördelat på cirka 12 000 lån. NUTEK har förändrats något under senare år, bland annat har såddlånen överförts till ALMI. De bidrag som NUTEK lämnat uppgår till 1,3 miljarder (2004), 1,2 miljarder (2003), 1,1 miljarder (2002) och 1,6 miljarder (2001). Allt enligt NUTEKs årsredovisningar för respektive år.

Om vi jämför bankernas 600 miljarder med ALMIs dryga 2 miljarder är det tydligt att ALMI är en marginalföreteelse. Detta anser banker och företagare också, både i våra intervjuer och i enkätundersökningar är statens bidrag litet. Vidare anser många företag att ALMIs sätt att låna ut kapital, med krav på affärsplaner, är överdrivet formalistiskt, standardiserat och centraliserat. Detta gäller överlag de statliga organisationerna. Vi har listat minst 40 mer eller mindre statligt styrda finansieringsinstitutioner som bidrar med kapital, rådgivning eller lokaler. Sammanfattningsvis kan sägas att de är små, men i vissa fall kan bidra med viss nyckelfinansiering. Statens rådgivning anses av företagen inte vara inriktat på det specifika företaget, varför många företagare föredrar andra rådgivare. När olika statliga organisationer bidrar med lokaler riskerar de anklagelser om subventionerad hyra. Sammantaget är statens bidrag när det gäller riskvilligt kapital litet i form av ren finansiering och enligt de mindre företagen ofta inte särskilt kunnigt eller väl anpassat till företagens verklighet. Den finska motsvarigheten till ALMI har tio gånger så stor kreditmassa

för ett land med ungefär halva storleken. Inte ens med den storleken är det säkert att företagen skulle se det statliga riskvilliga kapitalet som en självklar finansieringskälla.

Riskkapital i form av externt eget kapital är i allmänhet intressant för en synnerligen liten skara företag. Riskkapitalbolagen håller för investeringar i 1 000 företag, vilket är en försvinnande liten del av antalet aktiva företag i Sverige. Dessa siffror säger heller inte mycket om aktiviteten i investeringarna. Riskkapitalföretagen i Sverige har som bekant åkt berg och dalbana under det senaste decenniet. Svenska riskkapitalföreningens egna siffror visar att när det under 1990-talet genomfördes i snitt 50 riskkapitalinvesteringar per år, genomfördes mer än 500 under IT-eran, medan siffran idag är nere i drygt 40 investeringar per år. Följaktligen är det inte rimligt att utse riskkapitalbolag till de investerare som kommer att rädda situationen för svenska småföretag. Riskkapitalbolag ställer stora krav på sina investeringar och endast en liten skara snabbväxande företag kommer ifråga för en riskkapitalinvestering. Dessutom är riskkapitalister ofta intresserade av kontroll i bolaget vilket inte alltid gör dem till idealiska partner för egenföretagare som vill bevara kontrollen över sitt företag.

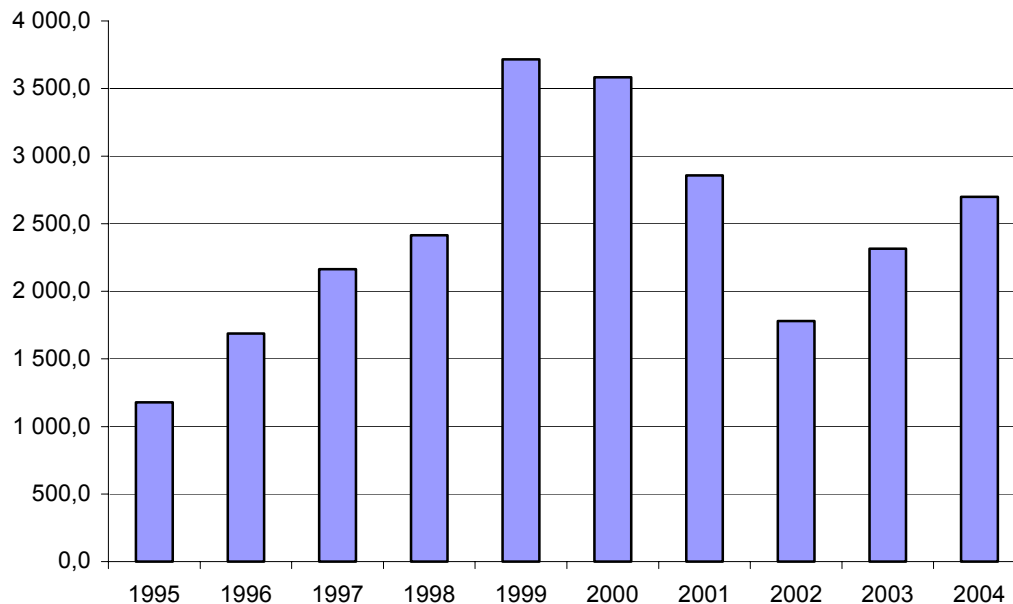
Tabell 1 Totalt under management är av finansiärerna utlovat men inte investerat kapital. Totalt investerat är faktiskt investerat belopp. Totalt antal investeringar är investeringar som fortfarande är aktiva. Alla belopp i miljarder kronor (Källa Svenska riskkapitalföreningen och NUTEKs rapporter om riskkapitalbolagens investeringsaktiviteter).

	Q1 2005	Q1 2004	Q1 2003	Q1 2002
Totalt under management	213	180	160	155
Totalt investerat	111	98,5	Under 100	Under 100
Totalt antal investeringar	1124	1089	Oklart	Oklart

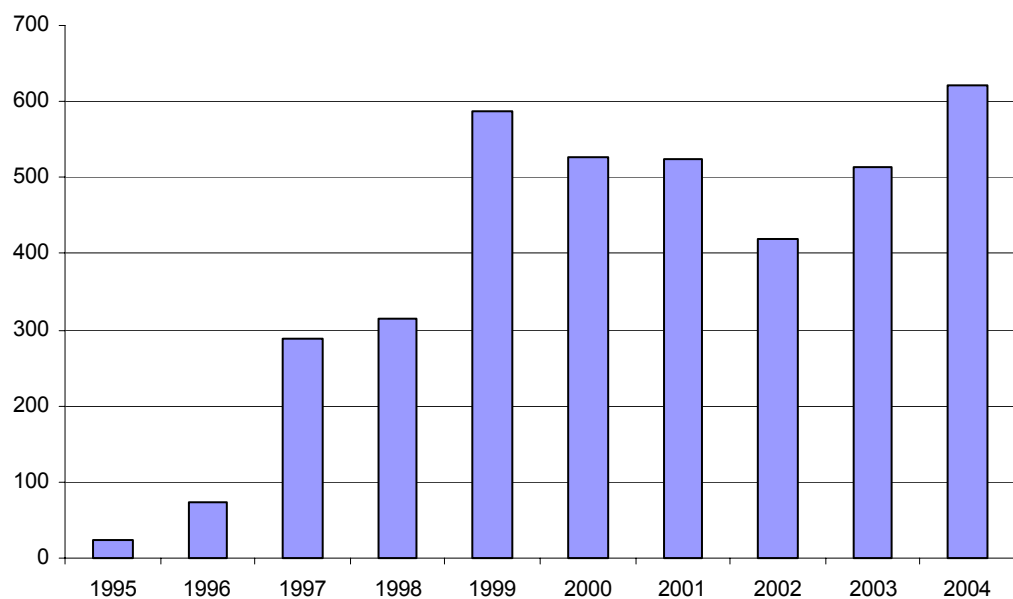
Företagsänglar är informella investerare som är ett vanligt inslag i amerikansk ekonomi. Något överslätande kallat "rika tandläkare" är de i praktiken ofta individer som själva har skapat ett kapital som de nu är villiga att investera. Inte sällan sker investeringen i ett litet lokalt bolag mest därför att det är ett roligare och mer spännande alternativ än att investera kapitalet på börsen. Företagsänglar deltar gärna i nätverk, där Spiltan i Linköping är ett nätverk som mer kan betraktas som ett affärsängelnätverk än riskkapitalbolag. Det finns väldigt få siffror på hur stor affärsängelnätverksamheten är i Sverige. Även om Hans Lindströms forskningsgrupp vid Lunds universitet glädjande nog rapportera att de är fler än som tidigare har antagits är de något av en marginalgrupp. De är dessutom ofta intresserade av en liten kategori företag.

Börsen är en speciell typ av kapitalkälla som inte direkt är jämförbar med den andra. Det är naturligtvis inte heller en självklar kapitalkälla för mindre företag. Det krävs både storlek och kapital för att börsnoteras. Dessutom är det relativt dyrt. Det är dock billigare på mindre börser, men där är det inte säkert att nyemitteringen fungerar. Det är dessutom svårt att mäta i jämförande mått hur mycket investerat kapital på börsen är i jämförelse med andra kapitalkällor. Främst beroende på att aktiekurserna inte är desamma som bolagen blivit tillförda. Hur som helst kan de ju vara intressanta att jämföra med de andra kapitalkällorna. Nedanstående värden är hämtade från OMX. Värdena på Y-axeln är miljarder kronor och tidpunkten är 31/12 för varje givet år. Observera att det här bara är A-listan som är 54 företag.

Figur 2 Börsvärde A-listan i miljarder kronor.



Figur 3 Börsvärde för O-listan, miljarder kronor. Totalt var det 222 företag på O-listan i slutet av 2004



De stora företagen har nominellt ett oerhört stort värde enligt börskurserna. Hur mycket det faktiska värdet är kan diskuteras. O-listans framväxt är positivt i den meningen att det finns lättare sätt att börsintroduceras på för mindre företag. En börsintroduktion är dock ofta dödsstöten för den egna beslutanderätten i företaget. En ägare som vill bevara kontrollen i sitt företag gör klokt i att undvika börsen.

Sammantaget gäller att bankerna i princip är giganter inom extern finansiering i svensk ekonomi. I forskningstermer talas ibland om att Sverige har ett bankbaserat finansierings-

system till skillnad från det anglosaxiska marknadsbaserade finansieringssystemet. Bankerna vet naturligtvis om sin särställning. Detta innebär att bankerna generellt har ett starkt övertag gentemot sina mindre företagskunder. Sett ur ett kundperspektiv har småföretagskunderna klart minst valmöjligheter jämfört med kundgrupperna transaktionskunder, rika privatpersoner eller stora företag. Detta präglar till stor del marknaden för småföretagskrediter, där det enda alternativet för många små företag till att få finansiering är att byta bank.

2 Mindre företag och dess finansiärer

2.1 Introduktion

Små- och medelstora företag är centrala i världsekonomin. I de flesta västländer har ungefär 99 % av företagen en omsättning under 10 miljoner pund (Binks och Ennew 1997). Dessa företag hamnar dock konsekvent i skymundan för större företag i allt från politiska debatter till ekonominyhetsrapportering. Det är vidare erkänt inom forskning att entreprenörer, genom att formulera affärsidéer, upptäcka möjligheter och genomdriva dessa, ger betydande bidrag till ekonomisk tillväxt (Baron, 1998). Dels i faktiska termer, eftersom de mindre företagen utgör en stor del av ekonomin, men också därför att mycket av det nytänkande som kommer fram i olika branscher kommer ifrån mindre företag. Där det kan vara svårt för större företag att vara innovativa, kan mindre företag lättare omorientera sig till nya förhållanden. Vidare har mindre företag en viktig roll att spela i marknadsnischer där volymerna är för små för storskalighet, eller i regioner som inte kan bära efterfrågan som räcker för storskalig drift. Det finns alltså både viktiga ekonomiska och sociala skäl för att gynna småföretagande.

Klart är dock att det är en stor skillnad mellan mindre företag och stora företag, särskilt stora börsföretag. Nystartade företag ska inte ses som endast mindre och inkompleta kopior av stora organisationer, istället är de helt unika former av organisationer, med unika krav på dem som verkar i dem (Gartner m fl 1992). En av de viktigaste skillnaderna mellan de små företagen och börsföretag är i finansiering. Ett stort företag har på börsen vad som kan kallas ”evig finansiering”. Saknas medel är det i princip alltid möjligt att genom en nyemission skapa nytt ägarkapital. För mindre företag är dock finansiering ett stort problem. Särskilt som små företag ofta är beroende av en enskild ägare, som sällan är villig att släppa in andra ägare och därmed riskera att förlora kontrollen över företaget.

Som tidigare har nämnts är mindre företag karaktäriserade av en flexibilitet och en omgivningsanpassning som inte stora företag har. För att mindre företag ska kunna existera krävs det i allmänhet att resurserna är anpassade till sin omgivning, då det lilla företaget inte har möjlighet att samla på sig ett överflöd av resurser inför sämre tider. Här finns ännu ett skäl till att små företag generellt är mer beroende av extern finansiering än små företag. Mindre företag är å ena sidan ofta mer beroende av konjunkturen och förändringar på marknaden, men har å andra sidan stora möjligheter att anpassa sig till nya situationer. Något som särskilt utmärker mindre företag är beroendet av enskilda individer. De flesta mindre företag har en eller ett par ägare som dessutom leder företaget. Dessa individer är utomordentligt viktiga för företagets fortlevnad. Mycket av litteraturen kring entreprenörskap handlar därmed om denna eller dessa individer. Därigenom kommer också många av frågorna kring finansiering kring dessa individer. Det är rimligt att säga att finansiering till mindre företag ofta handlar om att finansiera enskilda individers affärsverksamhet snarare än ett företag. Detta märks på att professionella finansiärer av mindre företag, banker och riskkapitalbolag, ofta tillmäter ägare/vd en stor roll i bedömningen av företagets framtidsutsikter.

2.2 Vad är entreprenörskap?

Entreprenörskap och småföretagande är två begrepp som ofta men inte alltid jämföras med varandra. I litteraturen råder många olika definitioner på entreprenörskap och när en entreprenör kan särskiljas från vanligt företagande. Att entreprenörskap och just småföretagande

ofta jämsställs beror på att det i många mindre företag finns ett så starkt fokus på företagsledaren. Företagsledaren är i dessa företag ofta ensam ägare. Denna personcentrering medför att entreprenörskapslitteratur, som ofta just fokuserar på enskilda individer och psykologi, kommer att framstå som naturlig att använda. Entreprenörskap finns dock i många situationer, inom större företag talas om intraprenörskap, men det går också att tänka sig entreprenörskap som utövas i ideella syften. Den absolut vanligaste definitionen på entreprenör är att en individ har startat ett eget företag (Stewart m fl, 1998). Även denna definition innebär problem eftersom det finns många individer som tar över ett företag, helt omorienterar det och därmed i stort agerar som en entreprenör.

Avsikten att växa (Johnson 1990) och faktisk tillväxt (Miner 1990) har angetts som två viktiga distinktioner på entreprenörskap. Enligt dessa definitioner fokuseras uppmärksamheten på att entreprenörskap på aktiviteter i företagandet. Det kan dock ifrågasättas om verkligen en aktör som snarare riktar in sig på att genom aktivitet söker bevara en uppnådd marknadsposition inte ägnar sig åt entreprenörskap. I vilket fall är tillväxt viktigt utifrån ett politiskt perspektiv. Sett utifrån politikernas horisont är det väsentligt att mindre företag skapar nya arbetstillfällen, det är detta som anses motivera stöd till företagande. Vissa författare menar att företagare som själva har startat sitt företag, som leder ett ungt företag och som har en vilja att driva ett tillväxtföretag kan sägas vara mer entreprenöriella än andra företagare (Begley, 1995). Riktigt är att denna typ av företagare i allmänhet tvingas vara mer entreprenöriella än andra, annars kommer inte företaget att kunna överleva. Därmed inte sagt att dessa individer i sig själva är mer entreprenöriella. Det är ofta svårt att bedöma om entreprenörskapet kommer av personlighetsdrag eller av tvingande omständigheter i omgivningen.

Grundläggande för kunskapen om hur entreprenörer resonerar är att alla individer riskerar att begå misstag när informationsflödet är för stort, när nya situationer uppstår som inte har hanterats tidigare, när känslor ersätter rationellt tänkande, när stress råder och när trötthet påverkar beslut. Entreprenörer kan antas utsättas för dessa situationer oftare än andra, vilket innebär att de också accepterar och regelmässigt hanterar dessa situationer bättre än andra (Baron, 1998). Detta gäller i och för sig alla individer som möter stor osäkerhet i beslutssituationer. Och osäkerhet är en faktor som i princip alla mindre företagare möter betydligt oftare än andra samhällsgrupper. Osäkerhet är i sig ett nyckelbegrepp för entreprenörskap. Det brukar lite slarvigt sägas att entreprenörskap handlar om individer som ägnar sig åt kalkylerat risktagande i högre omfattning än andra. Det som glöms bort är att risk beskriver en situation där det står klart vilken sannolikhet det finns för olika utfall. Risktagande definieras vanligen som substantiella, men verifierbara, variationer i utfall (MacCrimmon och Wehrung, 1986).

För mindre företagare är det sällan fallet att variationerna kan bedömas exakt. Det är i allmänhet så att sannolikheten för olika utfall är mycket svår att bedöma. Beslutssituationerna för mindre företagare är generellt mer komplexa och präglade av osäkerhet än de är för större företag (Gartner m. fl. 1992; Miller och Friesen 1984). Här använder sig entreprenörer i allmänhet av erfarenheter som samlas i form av intuition. Entreprenörskap har beskrivits som en process där individer genom att delta i en pågående process intuitivt agerar innan de tänker (Gartner m fl 1992, Weick 1979). Eftersom det i beslutssituationen är osäkert vilket utfallet kommer att bli tvingas entreprenören att baserat på sina erfarenheter fatta ett beslut som baseras på en förmåga att fatta snabba beslut även om det råder stor osäkerhet.

För att hantera denna osäkerhet är det så att många entreprenörer tenderar att underskatta risker och överskatta sin förmåga att utföra uppgifter inom en viss tid (Kahneman och Lovallo, 1994). Både kostnader och tid underskattas, medan potentiella intäkter ofta överskattas. Detta är ett sätt för att överhuvudtaget motivera sig till att satsa på en osäker idé. Ofta har mindre företagare en viss övertro på sig själva och sina idéer, men denna tro kan ibland få idéer att genomföras som annars inte skulle bli av. Inte sällan är detta ett problem i mötet med omvärlden, där exempelvis myndighetspersoner och banktjänstemän inte sällan har en mer negativ inställning till möjligheterna att lyckas.

Bland giganterna på entreprenörskapens område märks Schumpeters (1934) syn på entreprenöriell innovation. Schumpeter menar att entreprenörskap innefattar att introducera nya produkter eller sätt att producera produkter, öppna nya marknader eller i att omorganisera marknader. Här är individen i skymundan av prestationen att förändra spelreglerna på marknaden. Just nya produkter och nya marknader är kännetecknande för det som kan kallas entreprenöriell aktivitet. I mindre företag som möter osäkerhet i sin marknad har ofta försökt att lansera just nya produkter eller att pröva nya marknader. Osäkerheten ligger i att försöka bedöma hur kunderna ska ta emot det som lanseras. Samma beskrivning används om mindre företag. Miller och Friesen menar att småföretagare generellt har att besluta i situationer där det inte finns tillgång till tydlig information om tidigare erfarenheter eller om marknadsutveckling.

Slutligen ska tilläggas att även om nya marknader och nya produkter är i fokus kan entreprenörskap också äga rum i industriella eller sociala nätverk. Nätverksstudier fokuserar ofta på hur aktörer förmår utnyttja nätverk för att sprida resurser och aktiviteter. Ju mer inbäddad en entreprenör är i ett extensivt, komplext och diversifierat nätverk av sociala eller industriella relationer, ju större är chansen att upptäcka och kunna ta möjligheter som kan leda till framgång (Smilor 1997). Här består entreprenörskapet i att se nätverkets möjligheter och skapa nya resurskombinationer.

Detta kan leda till nya produkter och nya marknader, men det är inte nödvändigt. För finansärer är det av olika skäl betydelsefullt om företaget är ett småföretag präglad av sin bransch eller om grundaren i sann entreprenöriell anda försöker att finna nya marknader eller att använda sig av nya produkter. Generellt kan finansierarna i svensk ekonomi delas in i två delar. Banker som står för merparten av finansieringen till mindre företag är absolut dominerande när det gäller finansiering av företag med relativt blygsamma ambitioner, levebrödsföretag och företag som verkar i väl kända branscher med väl kända produkter. Riskkapitalister och företagsänglar söker sig till branscher som präglas av hög osäkerhet men också möjligheten till exceptionell avkastning. I princip gäller att banker och riskkapitalister finansierar olika typer av företag, det är sällan ett företag finansieras av både banker och riskkapitalister. Det ska redan här konstateras att riskkapital är en relativt liten företeelse i svensk ekonomi.

2.3 Forskningsproblem inom entreprenörskap

Entreprenörskapsforskning har liksom annan företagsekonomiskt orienterad forskning sina rötter i nationalekonomi, psykologi och sociologi. Ett skäl till att forskningen om entreprenörskap och småföretagande ger så olika resultat är att metoderna som används sträcker sig från fallstudier till mycket stora enkätundersökningar och att studieobjekten varierar från studenter på entreprenörskapskurser till individer som har drivit mycket stora, tillväxtdrivna företag (Begley, 1995). En anledning till att forskare har så svårt att kategorisera entreprenörer är att de tenderar att vara lika olika inbördes som de är gentemot andra grupper i

samhället (Gartner 1985). En bristvara i entreprenörskapsforskningen har ansetts vara forskning som utgörs av fältarbete. Mest då det som arbetsmetod är tidsödande och inte alltid genererar lika mycket material som skrivbordsforskning utgående från universitet och högskolor (Churchill 1989).

Forskning i entreprenörers personlighet med psykologisk orientering var länge dominerande inom entreprenörskapsforskning i USA. Men när bevis som lades fram i så stor utsträckning ledde till motstridiga resultat slocknade intresset där (Brockhaus, 1994). Longitudinella studier har efterfrågats, men stöter ofta på praktiska problem. Det har även förekommit kritik om att forskningen inom entreprenörskap har varit mer inriktad på att stödja forskares karriärväg (Churchill 1992) och mindre på att diskutera praktiska problem som entreprenörer stöter på i sin vardag (Brockhaus 1988). Forskningen om marknadsföring i entreprenörskap har inom entreprenörskapsforskning varit mycket begränsad (Hills och LaForge 1992).

En grundläggande tes inom forskning kring finansiering av entreprenörskap har varit att många företag inte vill växa är att de inte har potential för tillväxt eller att de har ägare som inte vill att företaget ska växa till en storlek där de inte kan utöva direkt kontroll över verksamheten (Binks och Ennew 1997). Vidare diskuteras ofta att i sina försök att undgå extern kontroll så kommer entreprenörer förhålla sig så till sin omgivning att de möter minsta möjliga risk att utsättas för extern kontroll. Frågan om så kallad kontrollaversion är central för förståelsen av hur finansiärer fungerar tillsammans med mindre företag. Eftersom merparten av de företagare som driver rörelse inte vill riskera förlora kontrollen över sin verksamhet tenderar dem att vara mycket försiktiga med att lämna ut information om verksamheten. Detta gäller även till banker som ofta finner att företagare inte är särskilt villiga att i grunden diskutera sitt företagande.

2.4 Vem blir entreprenör?

En väsentlig fråga för att reda ut om det är så att entreprenörer skiljer sig från andra grupper är att ta reda på varför individer bestämmer sig för att bli entreprenörer. I en tidig studie visade det sig att negativa händelser var två gånger så vanligt förekommande som positiva händelser som orsak till varför företag startas (Shapero 1975). Vissa studier har senare modifierat detta påstående. Klart är att både så kallade "push"- och "pull"-faktorer är viktiga beståndsdelar i att förstå varför företag startas. Samtidigt är det så att entreprenörer som startar för att de tvingas (push) i allmänhet klarar sig sämre än andra företagare (Brockhaus 1980b). De företag som startas av företagare som drivs ut i entreprenörskap är mindre och präglas av att vara levebrödsföretag (Haynes m fl 1999). Detta är i sig inte så märkligt, då dessa företag inte sällan startar för att en individ har blivit av med sin anställning och därför startar företag i en bransch som i detta läge bär något av en krisstämpel.

Trots att det ofta antyds att entreprenörer accepterar högre negativa risker, har en större strävan efter framgång, i högre grad tolererar osäkerhet och söker forma sitt eget öde, är det få studier som lyckas bevisa skillnader mellan entreprenörer och den övriga befolkningen när det gäller personlighetsdrag (Baron, 1998). Det råder olika uppfattningar inom entreprenörskapslitteraturen om entreprenörer är beredda att ta högre risker än andra individer. (Stewart m fl, 1998). Delvis beror detta på hur risk och hur entreprenör definieras, men många företag, särskilt levebrödsföretag, agerar i en förutbestämd miljö. Inte sällan utgår media ifrån att entreprenörer är ett särskilt släkte som mot alla odds lyckas i ett tufft läge. Detta har visats under en lång rad studier som allt annat än normalfallet. Sammanfattningsvis indikerar 30 års forskning att det inte finns personliga karaktärsdrag som kan

anses förutsäga vem som blir entreprenör. Framgångsrika småföretagare och entreprenörer uppstår i alla möjliga olika bakgrunder (Hatten 1997, sid. 40).

Däremot finns indikationer på att även om entreprenörer inte kan anses ta större risker än andra, så har de en förmåga att bedöma givna situationer som mer positiva än andra (Kahneman och Lovallo, 1994; Palich och Bagby 1995). Entreprenörer förskönar tidigare negativa upplevelser och det arbete som har krävts för att uppnå en viss position. Entreprenörer har svårt att se sina tidigare negativa erfarenheter som resultat av egna misstag, detta medför att de har lättare att påbörja nya processer oavsett om de utåt sett kan antas vara mycket utmanande (Baron, 1998). Just förmågan att fatta beslut trots stor osäkerhet är en orsak till att entreprenörer hittar vägar att utnyttja situationer där andra skulle välja att avstå helt från att engagera sig (Busenitz och Barney 1997)

En teori som har haft stort genomslag för bilden av entreprenören är McClellands (1961), som beskriver att entreprenörskap har sitt ursprung i att vissa individer, de som blir entreprenörer, har en högre strävan att nå vissa uppsatta personliga mål (need for achievement). McClelland och flera med honom, hävdar att entreprenörer avviker i det att de drivs av en inre vilja att bevisa sin duglighet. Senare forskningsresultat har visat stöd för detta synsätt, men andra studier finner inga skillnader jämfört med övriga individer. Troligen finns det hos en del entreprenörer, inte minst framgångsrika sådana, någon form av vilja att bevisa sin kunskap, men det är oklart om detta kommer av de problem de har haft som företagare eller om det är egenskaper som finns redan innan entreprenörskapet. Naturligtvis förekommer en hel del efterhandskonstruktioner kring entreprenörskap som i efterhand gärna utmålar hindren som större än de i själva verket var och entreprenören som mer driven än han eller hon var, inte minst för att göra en bra entreprenörskapshistoria än lite bättre.

Vid sidan av Schumpeter har Kirzner allt mer framstått som en av de stora teoretikerna inom entreprenörskap. En skillnad är att Kirzner betonar entreprenörens förmåga att bana ny väg, där Schumpeter mer ser entreprenören som en individ som återställer utbud och efterfrågan till en mer rimlig nivå. Entreprenörer har av Kirzner (1973) beskrivits som individer vilka har en ökad förmåga att se möjligheter där inte andra upptäcker dem. Entreprenörer anses ha både en större självsäkerhet vad det gäller att bedöma osäkra situationer och en tendens att utifrån få observationer fatta större beslut än andra (Busenitz och Barney, 1997). Enligt dessa teser borde entreprenörer ha en unik förmåga i någon form. Ett skäl till denna beskrivning är att entreprenörer ofta anses vara individer som attraheras till riskfyllda affärsidéer som utlovar mer än genomsnittliga vinster och tillväxtpöjligheter (D'Amboise och Muldowney, 1988). Detta gäller dock en mindre grupp företagare. Återigen är frågan hur snävt entreprenörskapsbegreppet dras. Ronstadt (1985) skiljer mellan tre typer av entreprenörer: de som söker personligt oberoende, de entreprenörer i mindre företag som strävar efter maximal vinst och de som söker maximal vinst och tillväxt. I den grupp som söker oberoende är en stor del levebrödsföretagare. Det kan vara elektriker, snickare, frisörer och så vidare. Grupper som relativt lätt kan starta eget, även om intjäningsförmågan är begränsad. Här är livsstilen som egen viktig. I den grupp av mindre företagare som söker vinst men vill behålla en relativt liten storlek finns många entreprenörer inom specialområden. Företagare som har hittat en nisch där expansion är möjlig, men där entreprenören för att undvika att förlora kontrollen eller för att inte tvingas hantera många anställda väljer att inte expandera. Inom gruppen som söker vinst och tillväxt finns exempelvis IT och biotechföretag som måste expandera för att kunna bära sina egna utvecklingskostnader och därmed överleva.

Oberoende anges som det vanligaste enskilda skälet till att starta eget företag. Locus of control används som term för att beskriva att entreprenörer i högre omfattning än andra har synen på sig själva som att de kontrollerar sitt eget öde, snarare än överlämnar beslut till andra (Brockhaus 1982). Det är just denna effekt som eftersträvas av dem som lämnar en fast anställning för att driva eget företag. Det kan naturligtvis vara en fullständig illusorisk bild. Fria arbetstider kan förvandlas till 60 timmars arbetsvecka för många mindre företagare. Det är också ofta så, särskilt i levebrödsföretag, att branschen genom sin struktur eller sitt funktionssätt mer eller mindre tvingar mindre företagare att agera på vissa sätt. Ha öppet vissa tider, följa vissa lagar och så vidare. En skillnad mot anställningsformen är dock att mycket beror på den egna erfarenheten. Den viktigaste formen av information för beslutsfattande i osäkra situationer är den egna personliga erfarenheten (Kahneman m fl 1982). Det är alltså upp till företagaren själv att avgöra i olika beslut, detta i sig kan skapa en känsla av frihet även om beslutet i praktiken skulle vara detsamma i ett större företag.

Men vad är då skillnaden mellan entreprenörer och mindre företagare givet att entreprenörer anses vilja maximera vinst och tillväxt? I en stor amerikansk undersökning av över 700 mindre företagare och chefer i större företag genomfördes en analys av skillnaden mellan entreprenörer och mindre företagare. En skillnad mellan entreprenörer och mindre företagare ansågs här vara att entreprenörer är betydligt mer benägna att ta risker, med positivt och negativt utfall, medan mindre företagare i stort agerar som chefer i större företag. Vidare planerar entreprenörer i högre utsträckning för sitt företagande. Samtidigt gäller dock för både mindre företagare och entreprenörer att de har lägre utbildningsgrad än cheferna i större företag (Stewart m fl, 1998). Enligt Carland m. fl. (1984) skiljer sig entreprenörer från mindre företagare genom att entreprenörer strävar efter utnyttja innovativa kombinationer av resurser och använder sig av planerad strategi för att nå sina mål. Entreprenörer söker maximera vinsten oavsett storlek på företaget, medan mindre företagare väljer storlek efter behovet att nå vissa intäktsmål.

En vanlig distinktion i entreprenörskapslitteratur är den mellan hantverksföretagande och opportunistiskt företagande. Smith (1967) skiljer mellan "the craftsmen entrepreneur" och "the opportunistic entrepreneur". Denna distinktion har visat sig vara livskraftig i olika studier (Smith och Miner 1983 exempelvis). Hantverksentreprenören utmärks av en väl avgränsad utbildning. Denna typ av entreprenörer bidrar vanligen inte med innovativa idéer. Hantverksentreprenören är generellt mer bekymrad för det kortsiktiga perspektivet, ser till eventuella negativa konsekvenser av företagandet. Hantverksentreprenören föredrar ofta att begränsa företagandet till en begränsad storlek. Opportunistiska entreprenörer har generellt en bredare utbildningsbakgrund och en högre grad av innovativitet. Opportunistiska entreprenörer ser till det långsiktiga perspektivet, och till kommande positiva konsekvenser. Detta innebär i förlängningen att opportunistiska entreprenörer är beredda att vänta längre på att verksamheten ska gå med vinst, förutsatt att den långsiktiga visionen fortfarande gäller. Das och Teng (1997) menar att hantverksentreprenörer i första hand använder sig av informella nätverk, eftersom de i första hand hanterar risk på kort sikt. Det kan noteras att hantverksentreprenörerna egentligen är rätt populära just hos banker, då de har en affärsidé som är lätt att förstå.

I en studie av entreprenörer i åtta olika länder, bland annat Sverige, visades att entreprenörer skiljer sig från den resterande befolkningen oavsett kultur (McGrath m fl 1992). Som exempel på yrkesgrupper vilka uppfattades som långt ifrån entreprenörer valdes skollärare, bankers kontorschefer och statsanställda. Men här har extremer jämförts. Det intressanta för denna studie är kanske att en av de mindre företagarnas naturliga motpoler, bankers kontorschefer, tas som exempel på yrkesgrupper som skiljer sig starkt från entreprenörer.

Detta skapar problem som kommer att återkomma i denna studie. Studier visar samtidigt att inte alla samhällen har samma förmåga att generera entreprenörskap (Birley 1987). Sverige har alltigenom ett lågt entreprenörskap vad gäller intentionen att starta nya företag.

Slutligen så ett ord om kunskapen om manligt och kvinnligt företagande. I en studie av manliga och kvinnliga entreprenörer var det tydligt att skillnaderna dem emellan var mindre än skillnaden mellan entreprenörer och andra samhällsgrupper. I stort var både manliga och kvinnliga entreprenörer överens om vilka som var de grundläggande önskemålen för sin förvärvsverksamhet (Fagenson, 1993). Detta överensstämmer i stort med vad denna studie kommer fram till. Däremot finns det skillnader vad gäller i vilka branscher män respektive kvinnor startar företag i. Män startar i högre utsträckning tillverkningsföretag och kvinnor är vanligare förekommande i tjänsteföretag och handel.

För finansiärer är det ofta av direkt betydelse vem som startar ett företag och inte minst vilken bakgrund denna individ har. Generellt strävar finansiären efter att det ska finnas en god branschkunskap, eftersom detta anses vara ett viktigt skäl till att rörelsen kommer att lyckas. Det finns en tendens inom finansiering att det är vissa typer av individer som får finansiering. Svenskfödda män i åldrarna 25–40 år med erfarenhet av den bransch de verkar i har lättare att få finansiering. Eftersom bedömning av företagare sker utifrån erfarenheter och det är vanligast att exempelvis en kreditbedömare har träffat på just svenskfödda män som företagare, är det naturligt att dessa anses ha goda förutsättningar. Invandrare har i vissa fall andra former av finansiering att tillgå, exempelvis via familjen.

2.5 Hur agerar entreprenörer?

Tidigare har nämnts att entreprenörer litar på egna erfarenheter och intuition i sitt beslutsfattande. Detta i sin tur leder till att mindre företagare inte utvecklar formaliserade beslutsrutiner på samma sätt som större företag (Fredrickson och Iaquinto 1989). Delvis eftersom osäkerheten gör det svårt att utveckla rutiner, dels eftersom beslut ofta fattas av en individ och det samtidigt som beslutsbehovet uppstår. Vidare har nämnts att entreprenörer har en lägre utbildningsgrad än andra. Entreprenörer föredrar lärande som inte tar alltför lång tid, är direkt relevant för verksamheten och som lärs ut av professionella inom branschen (Sexton m fl 1997). Detta har återigen att göra med tilltron till intuition men också till upplevd tidsbrist.

Men det är också så att entreprenörer, delvis på grund av sin ibland överoptimistiska läggning vad gäller den egna kunskapen, minimerar problem och därmed inte i detalj studerar beslutssituationer. I en studie av 1176 nystartade mindre företag visade Cooper, Folta och Woo (1995) att oerfarna entreprenörer söker mer information om det fält inom vilket företaget startade än erfarna. Entreprenörer med högt självförtroende sökte mindre information, eftersom de ansåg sig redan ha tillräckligt. Intressant var dock att entreprenörer som ger sig in på helt nya fält söker mindre information än andra oavsett om de är erfarna eller ej. Detta beror på att dessa entreprenörer har oklart för sig var de ska söka informationen och vilken betydelse det har för företaget, så kallad "bounded rationality". Externa rådgivare kan här användas för att betona betydelsen av information i okända fält och hur den ska hittas. Eftersom mindre företagare dock generellt inte ville förlora kontrollen över beslutsfattandet är det dock inte alla företagare som söker externa råd.

Ett annat skäl att mindre företagare undviker att ta in andra i beslutsprocessen är skillnaderna i riskbedömningen. Ett sätt att dela in risktagande i beslutsfattande är analogin med "sinking-the-boat risk" och "missing-the-boat risk" (Dickson och Gigleriano 1986). "Sinking-the-boat" risk antyder den kortsiktiga risken att företaget kommer att gå under i sin

strävan efter sina mål. "Missing-the-boat" risk antyder den långsiktiga risken att företaget kommer att missa en möjlighet att maximalt utveckla företagets potential (Das och Teng 1997). Denna analogi kan också användas för att beskriva omvärldens syn på det lilla företaget. Där den risk entreprenörer vill undvika är att missa båten, så är omvärlden snarare orolig för möjligheten att båten sjunker. Inte minst märks denna olikhet mellan företagare och banker i beslutsfattande.

Samarbeten externt är dock särskilt viktigt för entreprenörer då de saknar interna resurser för att hantera brister (Aldrich och Zimmer 1986). Detta innebär att även om inte entreprenörer tar till sig rådgivning utifrån så har de ett absolut behov att länka sig till omvärlden i de allra flesta fall. Nätverk och strategiska allianser är ett sätt på vilket entreprenörer kan ge tillgång till resurser som mindre företag inte klarar av att generera själva (Das och Teng 1996). Nätverkssamarbeten indelas utifrån formella och informella nätverk. Formella nätverk är nätverk med riskkapitalister, banker, revisorer, advokater och andra kreditgivare. Informella nätverk innefattar personliga vänner, familjemedlemmar och affärskontakter (Birley 1985, Johannison 1987). Birley (1985) visar att entreprenörer framför allt använder sig av informella kontakter så långt det räcker, och tar till formella kontakter först när företaget har etablerats. Den viktigaste skillnaden är att informella, personliga kontakter baseras på förtroende, medan det viktigaste styrmedlet med det formella nätverket är kontrakt.

2.6 Familjeföretagande och externa styrelser

Familjeföretaget är en form av företag som egentligen uppkommer först efter ett generationsskifte. Alla företag har potential att bli familjeföretag, men inte särskilt många blir det. Det kan dock konstateras att de företag som blir familjeföretag i allmänhet har goda förutsättningar att överleva. Dessutom har denna typ av företag ofta en god lönsamhet, vilket dock kan bero på att familjeföretag är sedan länge etablerade företag. Daily och Dollinger (1992) visar i sin studie att det enande ägarskap och den kontroll som utövas i ett familjeföretag leder till att företaget får en konkurrensfördel som leder till högre avkastning. Vad som kan definieras som familjeföretag är dock inte helt klart (Lansberg, Perrow och Rogolsky 1988). Är ett företag ägt av en familj men som drivs av en utomstående ett familjeföretag? Är ett företag som ägs av utomstående men som drivs av en familj ett familjeföretag? Är ett företag som ägs gemensamt av två föräldrar vars söner arbetar i företaget ett familjeföretag? Den generella definitionen tycks dock vara att huvuddelen av ägandet övergår från en generation till nästa.

Det finns två överskuggande frågor i familjeföretagande. Kunskap om generationsskiften är enligt en amerikansk undersökning (Sexton m fl 1997) en av de allra mest eftersökta och uppskattade kunskaperna som kan läras ut till entreprenörer som driver familjeföretag. Detta gäller framför allt de legala och skattemässiga konsekvenserna, men även vilka andra problem som kan uppstå. Vidare anses det allmänt accepterat att familjeföretag behöver utomstående rådgivare för att beslut som fattas ska kunna bli mer varierade och objektiva, särskilt som den andra generationen kan ha svårt att själva ta över företaget på ett bra sätt. Frågan för familjeföretaget är vilket inflytande dessa rådgivare ska tillåtas ha på företaget. De två absolut vanligaste forskningsområdena i familjeföretag är därmed styrelsearbete och generationsskiften (Hoy och Verser, 1994)

Eftersom osäkerhet kring omgivningen är väsentlig för många mindre företag är en viktig fråga om och i så fall hur det mindre företaget ska ta till sig kunskap om omgivningen. I sitt naturliga utbyte med leverantörer och kunder tillkommer den största informationsmängden. Tidigare erfarenhet är också en viktig komponent. Till detta kan komma externa

rådgivare som kan komma att samlas i form av en extern styrelse. Det externa styrelsearbetet anges ofta som en väsentlig del för att även mindre företag ska utvecklas. Den grundläggande anledningen till att använda sig av en extern styrelse är att en organisation vill absorbera och samverka med sin omgivning (Pfeffer 1972). Merparten av forskning som görs om externa styrelser i mindre företag utförs i USA. Dessutom är merparten av företagen relativt stora som förekommer i styrelsen stora. Ofta analyseras situationen utifrån ägande och ur styrelsen påverkar företagets lönsamhet. Relativt lite skrivs om styrelsens dynamik och där intressekonflikten ses från ägarens synvinkel (Huse, 2000). Detta är väsentligt att poängtera då styrelsen i större företag präglas av att styrelsemedlemmarna förväntas representera vissa ägare och därmed försvara ägarintressen. I mindre företag med kanske en ägare har styrelsen enbart en rådgivande funktion, vilket innebär att det inte är självklart att använda sig av en extern styrelse.

Familjeföretag har nästan alltid goda förbindelser med sina banker då de under en lång tid har kunnat driva en framgångsrik rörelse. Samtidigt presenterar skiftet från generation till generation två distinkta problem. Det ena är ett rent finansieringsproblem där det ofta är svårt för ett barn att köpa ut de andra, eller i de fall då den avgående generationen vill ha någon form av ersättning. Det andra problemet är att företaget går över till en ny ägare, vilket innebär att en ny bedömning om ledningen måste göras. Generellt är dock erfarenheterna goda av familjeföretag.

2.7 Finansiering

Det finns ett allt ökande intresse för finansiering av mindre företag, särskilt hur finansiering bidrar till företags tillväxt i olika skeden av företags utvecklingsfaser (Berger och Udell 1998). Forskning om finansiering har dock nästan enbart fokuserats på riskkapital (Brophy 1992). Det är problematiskt då merparten av mindre företag är inte intressanta för vare sig företagsänglar eller riskkapitalister (Berger och Udell 1998). Det kanske vanligaste teoretiska synsättet för att kunna förstå relationen mellan företag och externa finansiärer är agent-principal perspektivet. Agenten är den roll som företaget spelar, som ska utföra något med de angivna resurserna, principalen står för resurserna och ska kontrollera att resurserna används på ett effektivt sätt. Agentteori handlar om två fundamentala problem som uppkommer i relationer. Dels när agenten och principalen har motstridiga målsättningar och dels när det är svårt för principalen att kontrollera vad agenten gör (Eisenhardt 1989). Denna teori bygger på att det råder informationsasymmetri mellan företaget och finansiären. Företaget har alltid mer information om sin situation än finansiären har, vilket innebär att företagaren kan utnyttja situationen på ett för finansiären mindre önskvärt sätt. Stieglitz och Weiss (1981) menar att marknadsfriktion i form av informationsasymmetri och agentkostnader kan förklara varför kapital inte alltid flödar till de investeringar som långsiktigt är mest lönsamma. Synsättet visar på varför finansiärer och företag ofta hamnar på konfrontationskurs i sina relationer, men är sämre på att förklara positiva relationer.

Ett annat viktigt begrepp för att förstå problemen som uppkommer i finansiärsrelationen är det om kontrollaversion. Begreppet kontrollaversion innebär som tidigare har beskrivits att mindre företag till varje pris söker att bevara kontrollen över sitt företagande, inte minst därför att oberoende för många företagare är den viktigaste faktorn till varför företagare startar eget (Cressy, 1995). Till detta kommer den så kallade pecking-order theory, eller hackordningsprincipen. Med ”pecking-order theory” avses att företagare kommer att välja den finansiering som i lägst utsträckning hotar företagarens kontroll över företaget (Myers 1984), vilket i princip innebär att finansiärer kommer att välja banker framför mer direkt ägande. Små företag med en central ägare har större anledning att i första hand försöka

finansiera verksamheten internt än att riskera förlora kontroll och inflytande genom att ta in externa finansörer (Berger och Udell 1998). Kombinerat detta synsätt med agentteorin är det tydligt att relationen mellan företag och finansörer på ömse sidor kommer att präglas av misstänksamhet om den andra partens avsikter.

Finansiella intermediärer, som banker, spelar en särskilt stor roll i deras egenskaper som bedömare, kontrakterare och uppföljare av mindre företags verksamheter (Berger och Udell 1998). Det finns vid sidan av de negativa konsekvenserna också starkt positiva konsekvenser av en extern finansiering. Ett stort antal studier har påvisat att en bankrelation i sig ökar företags värde (Berger och Udell 1995). Studier visar också att banker med starka relationer med sina kunder är de banker som också kommer att hjälpa sina företagskunder då företaget får finansiella problem (Berger och Udell 1998), vilket borde innebära att det finns starka motiv för mindre företag att vara öppna i sin kommunikation med sina banker. Även för bankerna finns god anledning att bibehålla en god relation med sina mindre företagskunder. I en brittisk undersökning av 6 000 mindre företag visas att det finns ett starkt samband mellan att banker deltar i ett kontinuerligt utbyte av information med företaget och att företag har positiva uppfattningar om bankerna (Binks och Ennew 1997).

Det är dock inte alltid helt lätt för mindre företag att få bankfinansiering. Ett stort problem för de allra minsta företagen är att de ofta inte har en historia att peka på, att finansörer och andra är osäkra på ledningens kapacitet och trovärdighet, samt att det är osäkert hur företaget ska kunna utveckla sin affärsidé (Petersen och Rajan 1994; Hughes 1997). Mindre företag har generellt svårare att motivera bankfinansiering än större företag (Scholtens 1999), bland annat eftersom det finns färre säkerheter och färre referenser. Ett annat problem för mindre företag är att kostnaderna för att visa upp information för externa intressenter är högre i en verksamhet som normalt inte katalogför hela sin verksamhet med utförlig rapportering (Chittenden m fl 1996). Som vi har konstaterat tidigare är mindre företag generellt sämre på att formalisera sitt arbete, vilket försvårar en extern bedömning. Kunskap om lokalsamhället är därför viktigt för banker då de kan få kunskap om marknaden i vilket företaget existerar, för att få referenser om ägarna till företaget och för att kunna utvärdera kundfordringar (Berger och Udell 1998)

Erfarenheter visar att samordning och samarbete mellan mindre företag och banker ofta saknas (Binks och Ennew 1997), inte minst eftersom banker sällan engagerar sig i de mindre företagens specifika problem. Banker engagerar sig i både "transactions banking" och "relationship banking". I vilken utsträckning det ena eller det andra står i centrum beror på strategiska val inom bankerna. Detta påverkas av teknologi, konkurrens, regleringar med mera (Boot och Thakor 2000).

2.8 Svenska studier om finansiering – "Småföretaget och kapitalet"

För några år sedan gavs "Småföretaget och kapitalet" ut. Det är en antologi med svensk forskning kring små företags finansiering. Alla deltagande har relativt nyligen publicerat avhandlingar kring just ämnet mindre företag och finansiering. Det är en utomordentlig läsning för den som vill ha ett helhetsperspektiv i ämnet. Redaktör för boken är professor Hans Landström som dessutom leder ett forskningsprojekt kring svenska affärsänglar, ett viktigt område för svenska företags finansiering. Precis som är fallet i svensk finansiering av mindre företag är boken i princip uppdelad i tre delar.

Den första delen belyser hur företaget själva kan generera medel till sin egen finansiering, så kallad organisk tillväxt (där företaget är självförsörjande ur finansieringssynpunkt) är för många företag viktigt, särskilt som de därigenom undviker kontrollproblemet som ofta

uppstår. Dessvärre är organisk tillväxt en långsam process och den löser inga problem för de företag som måste ha medel för att överhuvudtaget kunna komma igång med verksamheten.

Den andra delen berör specifikt bankfinansiering. Bankerna är huvudsakliga externa finansierare i mellan 50 % till 70 % av företag mellan fem till 200 anställda i de undersökningar vi har genomfört på KTH. Riskkapital och företagsänglar står för en ytterst liten procent, särskilt utanför storstadsregionerna. Flera av de forskare som studerar bankfinansiering intresserar sig just för det faktum att banktjänstemän inte är särskilt konsekventa i sina beslut som grupp. Studierna visar sammantaget på en yrkeskår som bedömer samma fall på olika sätt beroende på vilka erfarenheter den enskilde kreditbedömaren har.

Den tredje delen handlar om riskkapitalfinansiering, som är en viktig källa för snabbt växande företag. Om riskkapital kan sägas att det är en notoriskt opålitlig källa för extern finansiering eftersom investeringarna är högt beroende av konjunkturen. Svenska Riskkapitalföreningen redovisar ett femtiotal investeringar om året i mitten av 1990-talet, som ökade till över 500 om året under IT-eran, ner till dagens dryga 40 investeringar om året. Uppenbart är att riskkapital är för ett fåtal företag. Dagens forskning riktas mycket mot det bidrag riskkapitalisterna i praktiken ger till de företag som de investerar i. Generellt är bidraget betydligt mindre än många riskkapitalister och deras anhängare vittnar om.

2.9 Slutsatser

Forskningen om entreprenörskap är vildvuxen. Inte minst beroende på svårigheter att definiera forskningsområdet. Det som kan sägas med säkerhet är att entreprenörskap och småföretagande är betydelsefullt för den globala ekonomin. Därefter börjar åsikterna glida isär. Den kanske svåraste frågan har varit kring entreprenörskapsbegreppet. Är det egentligen någon skillnad mellan en entreprenör och en småföretagare? Många författare har sina alldeles egna definitioner. Inte ens de som hävdar att en entreprenör startar sina egna företag får det särskilt lätt. Eftersom det råder så många svårigheter med begreppet har vi i denna skrift fastnat för att helt enkelt tala om småföretagare, ända till dess att det blir viktigt att göra en distinktion mellan de småföretagare som tillför något nytt i sin verksamhet och de som i princip agerar exakt som alla andra småföretagare i samma bransch. Därav det mycket sparsamma användandet av begreppen entreprenörskap och entreprenör i texten. Samtidigt är det för många viktigt att använda begreppet entreprenör, inte minst för att ge en del lyskraft till subjektet. Det låter helt enkelt bättre med en entreprenör än med något så alldagligt som en småföretagare. En genomgripande definition på småföretagare är dock att det är ett företag som inte är börsnoterat eller har flera anställda än 200. Vi skulle lika gärna ha kunnat ha den europeiska definitionen på 500 anställda eftersom det i denna studie endast förekommer ett företag av denna storlek, och i detta företag intresserar vi oss framför allt för historien kring företaget innan det nådde denna storlek.

Forskningen visar dock med all önskvärd tydlighet att entreprenörskap mycket handlar om psykologi i ett ekonomiskt sammanhang. Osäkerhet är ett av det allra viktigaste begreppen. Mer än för stora företag är omgivningen som det lilla företaget arbetar i svårt att analysera och kvantifiera. Ju större osäkerheten blir, desto viktigare blir det med ett aktivt företagande. Ju mer komplex omgivningen är desto mer tvingas individen utgå från intuition och erfarenhet. Småföretagare tenderar lyckligtvis att vara överoptimistiska och därmed hantaras en del av osäkerheten genom att företagaren helt enkelt tolkar tecknen till sin fördel. Givet detta är dock företagare benägna att vara nära kopplade till sin omgivning, allt för att kunna få lite mer information som kan motverka den stora osäkerheten. Att leva med stor

osäkerhet är med största sannolikhet ett av de mest kännetecknande dragen för en småföretagare.

Småföretagarna som beskrivs i forskningen är mycket olika varandra. Det är svårt att klumpa ihop småföretagare och få en gemensam uppfattning om hur de fungerar. Vissa vill vinstmaximera och växa, andra nöjer sig med en liten storlek på företaget och en stabil inkomst. Den senare gruppen brukar refereras till som levebrödsföretagare. Riskbenägenheten är därmed också olika, och i många fall är det svårt för företagaren att överhuvudtaget göra en riskbedömning. Drivkraften att lyckas är ofta stark, men kompletteras av viljan att nå oberoende. Småföretagare är i rätt stor utsträckning självlärda, och har en relativt låg utbildningsgrad. Lärandet ska vara kopplat till den egna verksamheten och lärs helst in i den stund kunskapen behövs. Det kan göras en skillnad mellan hantverksentreprenörer som arbetar i relativt reglerade marknader och opportunistiska entreprenörer som arbetar i osäkra marknader. Skillnaden mellan kvinnliga och manliga företagare är inte lika stor som skillnaden mellan företagare och övrig befolkning. Det finns däremot rätt stora skillnader i benägenhet att starta företag mellan olika kulturer. Kunskapen om familjeföretagande och externa styrelser är än så länge under utveckling. Även här finns definitionsfrågor. Det finns de som hävdar att familjeföretag klarar sig bättre än andra, men det kan bero på att det per definition rör sig om etablerade företag. Styrelseformen är en viktig del för att företaget ska få rådgivning, men även här är kunskapen under utveckling.

Finansiering är ett sedan länge studerat fenomen. Här finns mer utvecklade teorier som används flitigt. Flertalet handlar om en asymmetrisk relation, där en part är starkare än den andra inom olika dimensioner. Klart är från teorin att själva uppbyggnaden av relationen ger upphov till stor potential för konflikt mellan parterna. Kontrollaversion är en viktig del i förståelsen av de mindre företagen. De vill till varje pris hindra externa intressenter för att få insyn i och påverka företagets ledning. Oberoendet är en väsentlig del i småföretagandet. Samtidigt är rådgivningsbehovet stort. Klart är att det utifrån teorin kan förväntas att finansiärrelationen är ansträngd.

Sammanfattningsvis kan det hävdas att studier av småföretagande måste hantera företag som till sin karaktär är mycket olika. För att kunna lära sig gäller det att kategorisera på ett sätt som belyser olika dimensioner. Ett företag kan samtidigt ha en företagare som främst strävar efter oberoende men som agerar på en marknad präglad av stor risk. De mindre företagen är alla i någon mån unika. Därmed gäller det att vara något försiktig i slutsatserna. Entreprenörskapsdiskussionen visar att det finns en stor risk att fastna i hårda kategoriseringar som i vissa fall kan ställa fler frågor än de besvarar.

3 Bankers kreditbedömningar

3.1 Introduktion

Det moderna bankväsendet genomgår dramatiska förändringar. I få andra branscher är osäkerhet och risk en så fundamental del av verksamheten. Faktum är att branschen står inför ett oerhört betydelsefullt vägval. Datoriseringen innebär nya lösningar på hur bankverksamhet kan bedrivas. Nya aktörer ser därigenom en chans att bedriva bankverksamhet på villkor som tidigare inte har varit möjliga. Ett antal väsentliga frågor kan och bör ställas av både marknadsaktörer och de som har att övervaka branschen. Bör bankerna överge sina gamla rutiner och övergå till ett helt nytt synsätt för hur bankverksamhet ska skötas? Är de existerande distributionskanalerna, framför allt kontorsverksamheten på väg att bli otidsenliga? Vilken typ av organisation är bäst skickad att hantera bankverksamhet, särskilt i syfte att inte återupprepa det som skedde under bankkrisen? Hur hanterar bankerna sina kunder och hur bör de agera för att stärka banden med kunderna i framtiden? Kan överhuvudtaget de gamla bankerna överleva eller kommer nya multinationella organisationer växa fram som tar över de gamla bankernas roll?

När regelsystem förändras i bankernas närhet uppstår med nödvändighet effekter i bankernas sätt att agera gentemot sina kunder. Erfarenheten visar oss dock att omfattningen på dessa effekter kan vara olika. Basel II, rådgivningslagen och de nu föreslagna förändringarna i förmånsrättslagen är aktuella exempel på lagrum som direkt påverkar bankers verksamhet. Sammantaget kan sägas att de alla har varit omdebatterade, men att det har varit svårt att mäta det faktiska genomslaget hos bankernas kunder. Det finns skäl att anta att tonen i debatten i allmänhet är betydligt skarpare än det faktiska genomslaget, även om det som sagt är svårt att mäta.

De små och medelstora företagen är en av bankernas viktigaste kundkategorier. Att ge krediter till företag har alltid varit en omistlig del av universalbankens affärsidé. I segmentet små- och medelstora företag är konkurrensen relativt andra kundgrupper låg, få andra organisationer är beredda att stå till tjänst med finansiering till dessa företag, om inte finansieringen är kopplat till specifika säkerheter. Dessa kunder är dessutom i högre mån beroende av ett fungerande kontorsnät än andra kundgrupper. Relationen mellan små- och medelstora företag karaktäriseras av informationsasymmetri. Bankerna har ett informationsunderskott vad gäller företagens framtidsutsikter. Det är alltid lättare för företagsledaren att uppskatta företagens situation än för utomstående. Däremot har bankerna ett förspång i det att det lilla företaget alltid är mer beroende av banken än banken är av det individuella företaget.

Det är lätt att se i relationen att det är företaget som tvingas anpassa sig till bankens önskemål i kundmötet. Det är banken som sätter villkoren för hur kreditgivning går till.

Det uppstår i mötet mellan kund och bank en situation som beskrivs i teorier som principal-agent teorin. Banken antas vara principalen som har till uppgift att granska företaget och se till att investeringen inte förfelas genom att agenten ägnar sig åt ett oönskat beteende. Företaget antas vara agenten som söker undvika kontroll och därigenom få möjlighet att använda resurserna på det sätt som de själva vill. Det teoretiska antagandet innebär att en stor del av bankernas interaktion med företag handlar om att försäkra sig om att inte hamna i en situation där krediterna inte kan återbetalas, och därmed blir kreditbedömningen en av de allra viktigaste delarna i bankernas möte med små- och medelstora företag.

I denna utvärdering är en central del att undersöka effekterna av en förändring i regelsystemet kring mötet mellan bank och företag. I och med att företagsinteckningen är en central del i bankernas kontroll av företag är det väsentligt att söka förstå kreditbedömningen i sin helhet. Den väsentligaste frågan är att förstå hur viktig företagsinteckningen är jämfört med kreditbedömningen i sin helhet. Det är svårt att fånga detta fenomen med mindre än en djup kunskap i om hur kreditbedömningar av små – och medelstora företag går till. I korthet kan sägas att kreditbedömning är långt ifrån en exakt vetenskap.

3.1.1 Konsten att göra kreditbedömningar

”In the folklore of commercial banking, there exists a powerful personality known as a loan officer, who is gifted with certain supernatural and intuitive insights. This individual has been heralded in stories over the years as having a cold, penetrating eye which sees the innermost thoughts of the applicant for credit. By neatly balancing a wide range of factors, he arrives at somewhat mystical decisions that particular loans should or should not be made” (Murray, 1959, p. 74).

Kreditbedömningar antas reflektera hur banker förmår att hantera risk i sin lånehantering. Det huvudsakliga målet med kreditbedömningar är att skapa medlen för att reducera risk¹, och att tydliggöra de svaga delarna i en låneansökan. För att skapa ett instrument för att hantera risk krävs att banktjänstemannen² strukturerar information som finns tillgänglig om företaget och företagaren. Oavsett vilken modell som används för kreditbedömningen är det i slutändan kvaliteten i informationen som är avgörande. 3 C-modellen (e. g. Murray, 1959, p. 74–75), 5 C-modellen (e. g. Sinkey, 1992, p. 515; Jankowicz and Hisrich, 1987), CAMPARI-modellen (e. g. Sinkey, 1992, p. 606) eller någon av alla de andra modeller som har beskrivits (bland alla de modeller som beskrivits kan nämnas: Egginton, 1982, pp. 178-185; Reed and Gill, 1989, p. 217; Altman, 1985, pp. 491-492; Delaney, 1959, pp. 286-289; Murray, 1959, p. 86; Borrego, 1994; Jankowicz and Hisrich, 1987; Tessmer, 1997), innefattar alla en systematik för att förstå kredittagarens situation. Det som står klart är att den process som beskrivs inte lätt kan fångas i vetenskapliga modeller, enkla formler eller pålitliga genvägar för att nå ett rättvisande resultat. Kreditbedömning är till sist mer en konstform än en exakt vetenskap (Murray, 1959, p. 74–75). I korthet kan sägas att kreditbedömning handlar om förmågan att bedöma låntagarens vilja och kapacitet till att återbetala lånet. Att mäta kapacitet kan göras på många sätt, men att mäta vilja är i allmänhet betydligt svårare. Här kommer den synnerligen viktiga dimensionen förtroende in som en psykologisk faktor i bedömningen. Samtidigt sägs det att ”there is nothing more mystical about lending money than there is about hiring a man...” (Murray, 1959, p. 76). Å andra

¹ I denna redogörelse kommer risk i allmänhet vara benämningen för det som definitionsmässigt skulle kallas negativ osäkerhet. Risk är per definition en situation där alla sannolika utfall kan beräknas och inkluderar både negativa och positiva utfall. Banker hanterar en situation med ”down-size risk” vilket innebär att bankerna fokuserar på eventuella negativa utfall. Dessutom agerar de alltid i en situation av osäkerhet, där det är svårt att uppskatta de sannolikheten för olika utfall. Risk är dock en vedertagen allmän definition i samhällslivet och i bankväsendet på vad som teoretiskt skulle kallas negativ osäkerhet, därav användningen av begreppet risk. I banker talas ofta om kreditrisker och riskbedömning som en bedömning av sannolikheten för negativa utfall i en given situation.

² Här använt som arbetsbeskrivning. Fortfarande är det så i den svenska bankvärlden att män utgör flertalet av de som utför kreditbedömningar av företag, även om antalet kvinnor ökar.

sedan är det inte så lätt att anställa personal heller, vilket många småföretagare kan vittna om.

I kreditbedömningssammanhang är de små- och medelstora företagen utomordentligt svåra att bedöma. Generellt gäller att ju mindre företaget är och ju mer nystartat företaget är, desto svårare blir kreditbedömningsprocessen. Det blir svårare att mäta både kapacitet och vilja när det inte finns någon tidigare etablerad kunskap att utgå ifrån. Det finns inga gamla bokslut att utgå ifrån, det finns inte heller någon etablerad yrkeskunskap i många fall. Dessutom blir rörelsens framtid i hög grad beroende på en individ, och det är alltid vanskligt att bedöma hur individer kommer att agera i en framtid som är svår att sia om. Därmed är det i allmänhet svårare att finansiera nya och små rörelser.

Det är med andra ord uppenbart att banker organiserar sin verksamhet för att hantera risk, men att det är utomordentligt svårt att hitta ett bra sätt att mäta risker. Framför allt är det svårt att bedöma betydelsen av kvalitativa och kvantitativa mått, och att hitta ett sätt att väga dessa mot varandra. Det finns lika många sätt att bedöma risk som det finns banker. Och det finns uppenbarligen lika många sätt att göra kreditbedömningar på som det finns banktjänstemän.

Bankerna har under åren utvecklats och använt många olika kreditbedömningsmodeller. Modellerna har använts för att utbilda ny personal inom bankerna. Ofta har modellerna endast gett en enklare bakgrund för hur kreditbedömningar bör gå till och vilka faktorer som kan anses mest centrala. Eftersom banktjänstemän får mer erfarenhet av egen kreditgivning eller att se kollegor bedöma risker kommer de att få erfarenhet som på sikt ger en närmast intuitiv förmåga att bedöma risker. Till sist kommer de att utveckla sin egen modell för vad som är viktiga faktorer i bedömningen. De som lyckas utveckla framgångsrika modeller kommer följaktligen lyckas väl i sitt yrke. Det är dessa individer som senare kommer att sätta standarden för andra som följer i deras fotspår. På detta sätt är kreditbedömning en evolutionär process över tid, där bankorganisationen över tid skapar en god kunskap om kreditbedömning som framför allt finns hos de enskilda banktjänstemännen.

3.1.2 Bankernas i samhällsekonomin

Ursprunget för modern bankverksamhet återfinns i Norra Italien under medeltiden där köpmän i handelsstäder som Genoa och Venedig utnyttjade *Bancherius*. Myntväxlare som accepterade inlåning och gav krediter till lokala handelsföretag (Green, 1989, p. 13). Det som kan vara intressant med en historisk betraktelse är att dessa *Bancherius* i dagens terminologi snarare var en kombination av det vi idag kallar banker, riskkapitalister och företagsänglar. Det är först under de senaste decennierna som bankerna alltmer har lämnat sin lokala eller regionala miljö till förmån för de multinationella banker som växer upp idag.

Betydelsen av bankverksamhet för samhället har varit oomtvistad, även om det på senare tid har blivit allt mer tydligt att bankmarknaden alltmer har setts som en marknad bland andra från myndighetsperspektiv. Banker har en förmåga att skapa kapital avpassat för utlåningsändamål (Hardwick, Khan and Langmead, 1986, p. 340; Zineldin, 1990, p. 34-35; Sinkey, 1992, p. 51). Detta är en väsentlig funktion framför allt för det industriella samhället med stora krav på kapitalinvesteringar. Betydelsen av banker visas inte minst i de situationer där finansiell turbulens råder. Bankkrisen var ett fenomen som i flera länder skapade en orolig situation, vilket under lång tid negativt påverkade situationen inte minst för små- och medelstora företag. De svenska bankerna redovisade förluster omfattande 174 miljarder kronor mellan åren 1990–1993 (Wallander, 1994, p. 80). Inte bara tvingades statsmakten subventionera bankindustrin kortsiktigt. Vad som har gett betydligt större effekt är å

ena sidan att bankernas kreditbedömningsmodeller påverkades, särskilt kortsiktigt då många mindre företag fick lida för ett fenomen som de var oskyldiga till. Dessutom ökade statsmaktens intresse för att reglera bankmarknaden i syfte att undvika framtida kriser (cf. Wallander, 1994; Larsson and Sjögren, 1995)

Universalbankernas grundläggande uppgift är att förmedla kapital mellan insättare och låntagare (Zineldin, 1990, p. 34; Sinkey, 1992, p. 49), något som skiljer dessa banker från de konkurrenter som under senare år har försökt nå en position på marknaden för inlåning. Lånefunktionen är den mest centrala av bankens aktiviteter. Den primära funktionen för kommersiella banker är att bidra med krediter till kreditvärdiga låntagare (Reed and Gill, 1989, p. 4). Lånefunktionen har traditionellt varit det mest inkomstbringande verksamheten i kommersiella banker, upp till två tredjedelar av bankers intäkter har haft sitt ursprung i kreditgivning (Reed and Gill, 1989, pp. 189-192). Vidare har kreditgivningen en utomordentligt viktig funktion för samhällsekonomin, i det att finansiering av jordbruk, handel och traditionell tillverkningsindustri har sin bas hos kommersiella banker (Reed and Gill, 1989, p. 5). Sammantaget har lånefunktionen en central roll för banker men också för samhället i stort. Det är inte onaturligt att statsmakten har ett stort intresse för hur denna verksamhet bedrivs.

Kreditgivning är dock också den enskilt största anledningen till att banker råkar i kris. Det har sedan lång tid varit en vedertagen uppfattning att en felaktig låneportfölj är den primära anledningen till bankkriser. Samtidigt är bankkriser i allmänhet isolerade till vissa verksamheter, under den svenska bankkrisen kommersiella fastigheter, och i många fall till vissa banker. Dessa banker påverkar dock hela bankmarknadens förtroende. Typiskt är också att banker i kris tenderar att ta ut kostnaderna över alla sina kundsegment (Hall and Oshins, 1992). Detta innebär att mindre företag, som sällan orsakar kris i den omfattningen, ofta får betala för misstag som har begåtts på annat håll. Inte minst tydligt blir detta då de mindre företagens alternativ till bankfinansiering är få. Det sägs ofta att det finns en 20/80-regel i många marknader. Att 20 procent av kunderna står för 80 procent av intäkterna. I bankvärlden har denna angetts till att 10 procent av kunderna står för 90 procent av intäkterna (Wallander, 1991, p. 161). Detta förstärker betydelsen av kreditgivning till mindre företag då dessa står för en stor del av bankernas intäkter.

3.2 Banker och riskbedömning

Det svenska finansiella systemet brukar kallas för bankbaserat, i förhållande till det mer marknadsorienterade system som finns i anglosaxiska länder. Den lägre kostnaden för bankfinansiering i förhållande till mer marknadsbaserade investeringar kan anses fördelaktigt för mindre företag (Edwards and Fischer, 1993, p. 49). Samtidigt medför dock beroendet av banker att dessa till en del måste vara villiga att ta på sig en del risker som privata finansiärer tar i marknadsbaserade finansiella system. I många marknader har kommersiell bankutlåning minskat till förmån för investeringar från den kommersiella värdepappersmarknaden eller riskkapitalistmarknaden (Reed and Gill, 1989, p. 21; Virtanen, 1996, p. 99). Vissa bedömare anser att om inte banker blir bättre på att addera värde i sina kundrelationer, och inte minst i att på ett bättre sätt lyckas få ett informationsöverslag i interaktionen med mindre företag riskerar de traditionella bankerna att förlora marknadsandelar (Laine, 1995, pp. 123-124). Genom värdepapperisering, framför allt genom att hantera småföretagsrisker utifrån portföljteori, anses bankerna kunna minska sin operativa risknivå (Sinkey, 1992, p. 515).

Vare sig värdepapperiseringen av småföretag i portföljer eller en framväxande riskkapitalmarknad har förändrat bilden av Sverige som en i grunden bankberoende ekonomi. Värdepapperiseringen har trots sin teoretiskt sett lovande utformning inte tagit fart, framför allt eftersom intresset för denna typ av investeringar har varit lågt. Riskkapitalmarknaden har från en låg nivå, expanderat kraftigt men åter under de senaste åren krympt till en relativt blygsam nivå. Inte heller andra finansiella alternativ som företagsänglar har haft en större inverkan på finansiering av mindre företag. Även i USA har bankerna återtagit sin centrala roll som finansiärer av mindre företag efter bankkrisen (Cole and Wolken, 1996).

3.2.1 Grundläggande villkor för bankers kreditgivning

En intressant aspekt i kreditgivning till mindre företag är det faktum att mindre företagare tenderar att vara riskaversiva, det vill säga söker så gott det går att undvika onödiga risker. Faktum är att de flesta mindre företagare inte anser att de tar särskilt höga risker i sina entreprenöriella aktiviteter (Davidsson, 1989, pp. 38-39). Här är det lätt att notera varför banker och mindre företag ofta har motstridiga uppfattningar om risknivån i företagande. Det finns flera primära problem som banker har att hantera i sin kreditgivning, där asymmetrisk information är det väsentligaste (Apilado and Millington, 1992). Mindre företags ägare har en betydligt större kunskap om risknivåer i företagandet än vad banker har, vilket i sig skapar ett informationsgap mellan bank och företag. Mindre företag har en flexibilitet som gör dem svårbedömda för banker, då det är lätt för mindre företag att förändra tillgångssidan utan att banken kan påverka utvecklingen, här blir tagandet av säkerheter en viktig beståndsdel för att undvika oönskad omförflyttning i tillgångsmassan. Vidare kan mindre företags ägare öka sin kompensation relativt lätt genom manipulation. Detta kallas sammantaget för problemet med ”moral hazards”.

Det informationsasymmetriska problemet går dock i båda riktningar då företagare ofta anser sig felaktigt behandlade av banker. I en brittisk studie visade det sig efter bankkrisen att 44 % av 1 000 mindre företag ansåg att banken var direkt obehjälplig. I en annan studie hävdade 25 % av respondenterna att bankerna var ointresserade av företagets verksamhet, 40 % ansåg att bankerna inte förstod mindre företags problem, mindre än 20 % ansåg att bankerna gav konkreta råd för att underlätta företagets finansiella situation och 20 % ansåg sig direkt förföljda av sin bank (The Director, 1993). Denna situation försvårar interaktionen mellan banker och mindre företag då bägge parter anser sig ha skäl att vara miss-tänksamma mot den andra partens avsikter.

Grundläggande för all kreditgivning är att bedöma låntagarens förmåga att betala tillbaka lånet över tid. Den primära källan till kontinuerlig återbetalning är den intäktsgenererande kapaciteten, så kallad ”cash-flow”, hos kunden (Reed and Gill, 1989, p. 219). Bankerna intresserar sig också för kundernas legala kapacitet att låna (Reed and Gill, 1989, p. 218). Fluktuationerna i kundernas intäktsgenererande förmåga kräver att banker kan kontrollera den verksamhet företaget bedriver. Det gör det nödvändigt för banker att ha uppdaterad information om låntagaren, något som ofta är svårt med små och medelstora företag. Frånvaron av kontinuerlig information är ett av de klassiskt sett vanligaste problemen i bankverksamhet (Murray, 1959, p. 92). Informationen som krävs för att få en regelbundet uppdaterad bild av företagets verksamhet är varierad, både på det sätt vilken informationen anskaffas och hur lätt det är att bedöma informationen.

Kreditbedömningsprocessen innefattar traditionellt två distinkta aspekter (Gandemo, 1976, p. 106):

-
- I. Sannolikheten (risken) för att företaget som fungerande verksamhet upphör att möta de initiala krav som ställts på intäktsgenererande förmåga och tvingas i konkurs
 - II. Sannolikheten (risken) för att banken förlorar capital när ett företag går i konkurs på grund av bristande säkerheter.

För att förstå bankers verksamhet är det väsentligt att skilja på bägge dessa bedömningar. Den första risken är väsentlig för att lån ska kunna beviljas till och börja med. En av de allra viktigaste sätten att mäta kapaciteten att bibehålla en intäktsgenererande förmåga är att uppskatta cash-flow över tiden.

En låntagare har tre sätt att återbetala ett lån:

- Cash-flow, ett positivt flöde av kapital genererat genom rörelsens verksamhet
- Likvidering av tillgångar, engångsförsäljningar av tillgångsmassa
- Andra källor till finansiering

Här är cash-flow den enda långsiktiga lösningen då tillgångsmassan är begränsad och en försäljning av tillgångar riskerar att underminera framtida intäktsgenererande möjligheter, och där andra källor till finansiering leder till en för stor skuldsättningsgrad om det inte är eget kapital som genereras. Kommersiella banker har traditionellt därmed fokuserat på cash-flow som inom bankverksamhet sägs vara "the name of the game" (Sinkey, 1992, p. 544).

Problemet är dock att det finns klara svårigheter i att mäta framtida cash-flow i jämförelse till att studera historisk cash-flow. Framtida cash-flow mäts framför allt genom att granska historisk information, såsom tidigare årsredovisningar, eller från annan finansiell data. Är företaget nystartat finns ingen sådan information. Även om företaget inte är nystartat är det ett problem med företag under förändring eller med en starkt fluktuerande marknad. Framtida cash-flow kan också bedömas genom en kvalitativ bedömning av företagares personlighet eller genom att söka bedöma den omgivning i vilken företaget arbetar.

I mätningen av den sannolika förlusten under en konkurs är det väsentligt att finna marknadsvärden för tillgångar. Det är då väsentligt att ta hänsyn till den reella avskrivningshastighet för olika tillgångar, där exempelvis personbilar och datorer snabbt förlorar i värde. I många branscher åldras även produkterna snabbt. I andra branscher kan värden bibehållas, såsom fallet kan vara med fastigheter. Fastighetsinnehav är dock notoriskt svåra att uppskatta över tid, särskilt för kommersiella fastigheter. I vissa landsdelar är industrifastigheter i realiteten mycket lågt prissatta. Samma kan gälla industrifastigheter som specialanpassas för vissa verksamheter. Ett ytterligare problem är att företag tenderar att gå i konkurs när en hel bransch går dåligt, vilket innebär att branschspecifika tillgångar och varulager blir svåra att avyttra till det pris som råder då lånet tas ut. Säkerheter utgör en väsentlig del i kreditgivning, men är mycket svåra att uppskatta. Det är aldrig så att säkerheter i sig kan utgöra en grund för kreditgivning, och det är sällan som säkerheter i praktiken avgör om ett lån kan ges eller inte. I viss mån kan betydande säkerheter kompensera för andra risker, men det är en för banker våldig strategi, vilket inte minst bankkrisen tydligt har visat.

För att kunna mäta både risken för konkurs och risken vid konkurs försöker banktjänstemannen att uppskatta företaget, företagaren och den omgivning i vilken företaget verkar. Denna bedömning måste sträcka sig minst ett år framåt, till nästa tidpunkt då granskning av företaget kommer att ske (Reed and Gill, 1989, p. 217). Banktjänstemannen försöker skapa relationer med kunder som medför att denna bedömning kan ske så att företagets framtida inriktning och tillgångars förändrade värde kan uppskattas (Reed and Gill, 1989, p. 234).

3.2.2 Risk och avkastning

”Primitive man had little control over his environment. The daily activities of acquiring food and shelter were fraught with risk. While modern man has gained some control over his environment and may experience fewer risks in acquiring the basic necessities, a more complex environment has brought new risks”. (MacCrimmon and Wehrung, 1986, p. 4).

Banker hanterar risker. Detta är en av de mer grundläggande beskrivningarna av kommersiella banker. De tre huvudsakliga komponenterna i bankers verksamhet som är centrala för riskbedömning är att bedöma sannolikheten för förlust, storleken av denna förlust och skadan för banken vid en förlust av denna storlek (MacCrimmon and Wehrung, 1986, pp. 9-10). Faktum är att banker inte egentligen tar risk, utan hanterar osäkerhet (Neave, 1991, p. 4, se även diskussionen om risk och osäkerhet utifrån Knight's definition från 1921 av LeRoy och Singell Jr., 1987, samt Hansson, 1993). I vilket fall lär sig banker leva med möjligheten att när som helst råka ut för problem i sina kreditengagemang på grund av felaktiga kreditbedömningar. Moderna svenska banker har alltid levt i symbios med svensk tillverkningsindustri. Från 1860 till våra dagar har det alltid funnits en stark korrelation mellan industriell produktion och banker utlåning till företagande (Lundström, 1994, p. 8). Särskilt under 1800-talet innebar denna tillväxt att banker tog relativt höga risker för osäkra produkter. Det är rimligt att anse att svenska bankers riskprofil var större för drygt 100 år sedan än de är idag. Bankerna lever och i sällsynta fall dör, av deras förmåga att transformera risker till framgångsrika företagsidéer, genom deras förmåga att bedöma risker, och genom att ha en storlek som klarar av att hantera bakslag på grund av svaga kreditengagemang (Myhrman, 1988, p. 60).

Det finns minst sex olika typer av risk associerade med bankers utlåning av kapital till företag. De viktigaste riskkategorierna har specificerats som:

1. Kredit och återbetalningsrisk
2. Investerings och ränterisk
3. Portföljrisk
4. Operationell risk
5. Bedrägeririsk
6. Syndikeringsrisk

(Altman, 1985, p. 483)

I denna redogörelse är det främst kredit och återbetalningsrisken som står i centrum, men det är väsentligt att notera att banker hanterar denna risk tillsammans med de andra i arbetet att skapa en organisationsmiljö som så säkert som möjligt kan hantera dessa risker. En god låneorganisation kan inte enbart rikta in sig på att hantera kreditrisken. Det måste finnas styrmedel för att hantera externa makrovariabler som räntefluktuationer, men också för att förhindra att banken utsätter sig för stora risker genom att exempelvis vara för beroende av enskilda branscher. Portföljrisken har under 1990-talet varit en av de mest omdebatterade.

För att en bank ska kunna hantera risk över tid anses det att de måste fatta korrekta beslut i 199 av 200 fall (Kisting and Morsman, 1992). En utestående förlust på krediter på mer än 0.5 % påverkar negativt bankers trovärdighet, rykte och finansiella status. Under bankkri-

sen hade de kommersiella bankerna en genomsnittlig kreditförlust på 7.6 %, där sparbankernas snitt var uppe på 8.4 % (Larsson and Sjögren, 1994, p. 138).

3.2.3 Risk eller osäkerhet – teoretiska definitioner

Det uttrycks med jämna mellanrum att det finns en positiv relation mellan risk och lönsamhet (till exempel i Pohlman, 1985, p. 541). Det har också sagts att effektiva banker inte försöker eliminera risk, utan försöker att balansera risk mot beräknad avkastning från kreditgivning (Egginton, 1982, p. 3). Detta kräver dock att kreditrisker objektivt kan mätas och beräknas. Neoklassisk ekonomisk teori antar generellt att olika aktörer kan formulera komplexa beslut precist och utan kostnad, och att de kan bedöma lösningar precist och utan kostnader (Neave, 1991, p. 4). Denna utsaga är dock långt ifrån vad de flesta teoretiker inom riskteori anser; ”In many cases a particular decision maker may have his uncertainties at least partially resolved by information possessed by others” (MacCrimmon and Wehrung, 1986, p. 14). MacCrimmon och Wehrung anser att det i alla riskfyllda situationer återfinns tre typiska kännetecken: brist på kontroll, brist på information och brist på tid (MacCrimmon and Wehrung, 1986, p. 14).

De brister som föreligger i bankers förmåga att mäta risk innebär att det neoklassiska synsättet har svårt att få fotfäste i bankers praktik. Särskilt vad gäller hanteringen av små företag, där säker och tillförlitlig information är en absolut bristvara. Det är på grund av detta som det inte finns fullständigt klarlagda standardiserade modeller för kreditbedömning i svenska banker, även om det finns beslutsstödjande underlag i form av kreditbedömningsmallar. Det faktum att kreditbedömning i slutändan är en subjektiv process i svenska banker påvisar också det faktum att bankerna framför allt bedömer osäkerhet, inte risk utifrån förståelsen av risk som beräkningsbara sannolikheter.

Informationen som begränsning kan delas in i tre kategorier:

- Risk – som innebär full information om marknadsförhållanden och transaktioner
- Strukturerad osäkerhet – där det är uppenbart var det finns informationsbrister som måste hanteras men där informationen inte är fulländad
- Ostrukturerad osäkerhet – där det finns en stor osäkerhet och där det är oklart i vilka dimensioner denna osäkerhet finns

(Neave, 1991, p. 33)

Av dessa tre kategorier är det uppenbart att banker arbetar med strukturerad osäkerhet, medan exempelvis alternativa finansiärer som riskkapitalister och företagsänglar mer arbetar med ostrukturerad osäkerhet. Det finns likväl väsentliga informationsasymmetriska gap som måste överbryggas. Samtidigt finns det en viss kunskap om vilken typ av information som behövs, och att denna information kan ge stöd till riskanalysen. Om banker skulle hantera risk enligt det neoklassiska synsättet på risk skulle bankernas sätt att organisera sin verksamhet te sig obegriplig. På samma sätt så är bankernas sätt att agera för strukturerat för att passa de beslut som fattas av riskkapitalister. I princip kan sägas att banker i sin kreditbedömning befinner sig i ett mellanläge mellan det mätbara och det omätbara.

Bankers organisation av sin kreditgivning speglar detta mellanläge där ”risk management” kan anses bestå av:

1. Att identifiera de områden inom vilka risk kan uppstå
2. Att mäta graden av risk

-
3. Att komma överens om en acceptabel nivå av risk
 4. Att styra bankverksamheten så att den accepterade risken kan tas utan att överskridas, genom att bygga upp interna kontroll- och uppföljningssystem

(Coulter, 1990, p. 70)

För att hantera strukturerad osäkerhet ägnar banker mycket av sin uppmärksamhet åt den flexibla långivningsbyråkrati som erfarenhetsmässigt har hjälpt banker att hantera risk. Att identifiera och mäta risk görs genom att exempelvis strukturera upp medarbetarnas arbete genom att använda kreditbedömningsmallar som pekar på de viktigaste faktorerna men som samtidigt lämnar ett visst utrymme för flexibilitet. Genom att internt komma överens om den acceptabla risknivån och genom att bygga upp interna kontroll- och uppföljningssystem samt en genomgripande lånepolicy, garanteras kontinuiteten i systemet.

3.3 Bankers kreditorganisation

”Under a well-devised system of frequent loan reviews and continual follow-ups when weaknesses become apparent, the occasion should be rare when the bank examiner in his report comes up with surprise situations in substandard, doubtful, or loss classifications. The capable loan reviewer and his superior officer will voluntarily reveal to the examiner all weak situations, if they exist, in advance of their having to be searched out and discovered by him”. (Delaney, 1959, p. 295)

Denna något idylliska syn på hur bankorganisationer kolliderar abruptt med hur bankorganisationen fungerar i praktiken av det enkla skälet att inte alla banktjänstemän, inte minst på den i banker för kreditgivning till företag centrala kontorschefsnivån, lyckas hantera kreditbedömningen utan att åsamka banken kreditförluster. Bankerna söker med jämna mellanrum omplacera sin personal så att inte kreditförluster växer i byråålderna någon längre tid. På kontorschefens lott ligger den otacksamma uppgiften att dels söka utöka volymer, men samtidigt göra detta utan att negativt påverka graden av risk.

Banker verkar under stor institutionell press i sin kreditgivning eftersom både aktieägare och statsmakter har ett intresse av att bankernas affärsvolym växer, då detta påverkar tillväxten i samhället. Samtidigt kommer inte minst statsmakter att söka reglera bankmarknaden som ett resultat av ett för liberalt synsätt på kreditgivning. Så ser vi idag att merparten av de institutionella regelförändringar som sker på bankmarknaden sker som ett resultat av den idag snart femton år gamla bankkrisen. Det finns alltså ett starkt institutionellt tryck som inte nödvändigtvis pekar i samma riktning. Kombinerat med avreglering har svenska banker under de senaste tjugo åren upplevt både expansion och kris.

Det externa institutionella trycket avspeglar sig i bankernas organisation på ett flertal sätt. Även inom banker finns olika uppfattningar om riksnivåer. Det institutionella trycket för tillväxt och återhållsamhet kanaliseras ned från huvudkontoren, via regionkontor ner till beslutsfattare på det lokala planet som kontorschefer och företagsrådgivare. På detta sätt kommer den centrala ledningen också att vara primärt ansvarig för att filtrera det externa omvärldstrycket i form av regelförändringar och ränteförändringar. Den interna byråkratin i bankerna influerar därmed direkt hur enskilda banktjänstemän fattar beslut på lokal nivå (Green, 1995, p. 14). Samtidigt finns dock en beredskap för att allt inte kan centralstyras i bankerna, samt att kreditförluster kan och i viss mån bör förekomma i bankernas organisationer. Styrningen av bankorganisationen sker genom formella policies, regler och procedurer.

Styrningsmekanismer:

Policy – generella dokument som anger vida ramar för agerande i en organisation.

Procedurer – invanda sätt att agera i olika situationer.

Regler – fasta begränsningar som absolut inte får överskridas.

Ett exempel på en policy inom kreditgivningen är kreditpolicyn, som ofta anges som väsentlig, men som sällan konsulteras då de flesta i banken ”har den i ryggmärgen”. Procedurer är exempelvis de steg som vidtas vid en låneansökan, att regelmässigt besöka kunden och att diskutera med kollegor om osäkra faktorer i ansökan. Regler kan exemplifieras med kundlimiten, begränsningar för hur mycket som får lånas ut till en enskild kund utan att konsultera högre instans.

Det sätt på vilket policies, procedurer och regler hanteras har en viktig inverkan på hur banker organiseras. En byråkrati anges som en typ av organisation där merparten av aktiviteterna styrs av regler och procedurer, vilket är typiskt för bankers verksamhet (Cohen, 1990, p. 10). Av de fem organisationsstrukturer som anges av organisationsforskaren Henry Mintzberg är maskinbyråkratin den som bäst passar in på bankers verksamhet (Coulter, 1990, p. 38). Maskinbyråkratin karaktäriseras av ett antal lager av mellanchefer, med en relativt stor andel teknisk och stödjande funktioner i organisationen (Mintzberg, 1979, p. 314). De strategiska besluten fattas generellt långt från den operativa linjen, där koordinering och kontroll är de främsta medlen för att standardisera arbetsprocesser. Formalisering, specialisering och en hög grad av centralisering präglar organisationen.

I kommersiella banker är centraliseringen relativt hög vad gäller produkters utformning och möjligheten till flexibla lösningar är relativt låg. Här utgör kreditbedömning till mindre företag något av ett avsteg från de generella reglerna i det att det är en verksamhet som inte helt anses ha kunnat centraliseras.

3.3.1 Typer av kreditorganisationer

Det kan sagas finnas två system för att organisera kreditgivning internationellt. Det centraliserade systemet inbegriper att den beslutande makten i princip finns på regionnivå där relationsansvariga tar hand om olika branscher över ett större geografiskt distrikt. Internationellt har Citibank haft den organisationen och i Sverige har S/E/B haft en liknande organisation. I denna organisation har kontoren relativt sett en obetydlig roll.

Kännetecken på centraliserade låneorganisationer

- Relationship managers beslutsfattare
- Låga lokala kreditlimiter
- Beslutsnivå regionkontor

I de andra bankerna har ett mer decentraliserat system använts sedan bankkrisen. Särskilt Handelsbanken har haft relativt höga limiter på kontornivå. Limiterna i de mest decentraliserade bankerna kan gå upp emot åtta-tio miljoner kronor för ett lokalt bankkontor.

Kännetecken på decentraliserade låneorganisationer

- Kontorschefer beslutsfattare
- Höga lokala kreditlimiter
- Beslutsnivå lokala bankkontor

Centralisering och standardisering har dock haft många tillskyndare internationellt när det gäller små och medelstora företag, särskilt då "credit scoring"-tekniker baserade på databashantering har utvecklats. I centraliseringen ersätts den subjektiva lokala bedömningen av en maskinellt orienterad standardiserad bedömning. Standardisering av kreditgivningen leder till att banktjänstemännens arbete alltmer går ut på att hantera relationer i sin helhet och att den mer rutinmässiga kreditbedömningen automatiseras (Bendeck, 1994). De svenska bankerna har dock generellt varit försiktiga med denna typ av automatisering även om det finns tecken på att den ökar. Det finns dock undersökningar som pekar på att decentraliserade bankorganisationer är bättre på att hantera kreditrisker, inte minst beroende på att det blir ett mindre beroende av enskilda beslutsfattare (Cantrell, 1994).

Ett problem som kan uppkomma i kreditsammanhang är att det i en organisation av de stora bankernas storlek kan ha många beslutandenivåer. Det är inte ovanligt att i svenska banker finns sju nivåer av beslutsfattande från verkställande direktör till banktjänstemän. Skulle det faktum att bankerna i allmänhet har en arbetande styrelseordförande inräknas blir det åtta.

Hierarkisk struktur:

Arbetande styrelseordförande

Verkställande direktör

Vice verkställande direktör, chef kontorsrörelsen

Regionchef, ansvarig för 50-80 lokala kontor

Rörelsechef/vice regionchef, ansvarig för 25-40 lokala kontor

Kontorschef, ofta företagsansvarig

Ställföreträdande kontorschef

Företagsrådgivare

Till detta kommer kreditchefer på regionnivå och central nivå. Dessutom finns styrelser som deltar i kreditarbetet på olika nivåer. Att fatta i grunden subjektiva beslut i denna struktur är inte nödvändigtvis särskilt enkelt. Diskussionen om personligt ansvar har varit utmärkande efter bankkrisen där det har dragits olika lärdomar om det är bättre att involvera fler i beslutsprocessen. Det har även i internationell litteratur hänvisats till att lånekommittéer tenderar att minska det personliga ansvarstagandet för kreditgivning (Murray, 1959, p. 91; Reed and Gill, 1989, p. 93). Samtidigt minskar lånekommittéer beroendet av enskilda individers kompetens, minskar risken för lån baserade på vänskap snarare än kreditanalys och rena bedrägerier.

Kunskapen hos dem som beviljar lån till företag är väsentlig för att banker ska kunna ha en god kreditkultur. Banktjänstemän internaliseras under en lång tid i bankorganisationen och i undersökningar genomförda på svenska kontorschefer har kontorschefer i genomsnitt femton års erfarenhet från kreditgivning (Silver 2001). Bankerna har en tradition av intern-

utbildning vilken understöds av specialanpassade externa högskoleutbildningar. Även om det nu är allt vanligare med högskoleutbildad personal får även denna en rigorös intern utbildning innan de får eget kreditansvar. Mycket av dessa lärdomar är erfarenhetsbaserade, de får se i yrket äldre kollegor utföra sitt arbete och lär sig därmed de svårigheter som måste bemästras i kreditgivning.

”As in other aspects of the art of evaluating credit worthiness, organizational arrangements do not assure uniformly good results. Rather, a good performance depends upon the ability to make a painstakingly analysis, weigh the facts, appraise the intangibles, and come to a prompt judgment. Those who develop these qualifications become good loan and credit officers” (Murray, 1959, p. 93).

”Branch managers must be skilled in two areas. They must possess expertise in the field of banking - loan, operations, marketing bank services, and the like: they must be managers....They must be able to motivate people to accomplish their assigned task. In a very real sense, they must weld together a team that has common goals and objectives. In addition to these important functions, the public expects a branch manager to be a financial adviser as well as a leader in the community. The branch manager is expected to serve on the local hospital board, help raise funds for the Community Chest or United Fund, Attend P.T.A meetings, and participate in chamber of commerce activities. Branch managers wear many hats”. (Reed and Gill, 1989, p. 97)

3.3.2 Banken som samhällsinstitution – den svenska bankmarknaden

”Institutions consist of cognitive, normative, and regulative structures and activities that provide stability and meaning to social behavior” (Scott, 1995, p. 33).

En bank är inte en organisation som existerar helt oberoende av sin omgivning, snarare kan hela banksystemet beskrivas som djupt inbyggt i samhället. Bankers ekonomiska funktion är oerhört centralt och viktigt i alla ekonomier. Funktionen är än viktigare i en ekonomi med begränsat eget kapital och med en låg vilja att investera i eget kapital i mindre företag. När dessutom inte familjestrukturerna är sådana att det är vanligt att stödja yngre släktingars företagande med eget kapital eller lån blir bankernas betydelse som risktagare stor. Banksystemet bygger på grundläggande normer som kräver acceptans från omgivningen. Samhällets aktörer står för bankernas marknad, men bankerna är också beroende för samhället för stöd, så tydligt exemplifierat under bankkrisen. De externa faktorerna som utgör denna omgivning kan karakteriseras under fem rubriker.

LePEST-modellen:

Legal faktorer

Politiska faktorer

Ekonomiska faktorer

Sociala faktorer

Teknologiska faktorer

(Coulter, 1990, p.4).

Bankerna har under de senaste två decennierna genomgått fundamentala förändringar i alla dessa delar. Bankmarknaden som institution förändras och inte minst statsmakternas förhållande till bankerna har förändrats. Normer, procedurer och inte minst lagar påverkar bankerna direkt.

På det legala planet har inte minst under de senaste åren de svenska bankerna påverkats direkt av lagar kring rådgivning, kapitaltäckning (Basel II) och förmånsrätt. I samtliga dessa fall har det gällt att samhället har sökt påverka bankernas utveckling, och bankerna har inte varit odelat positiva till lagarna. Ofta är det bankernas kunder som får ta den fulla effekten av dessa lagförslag, inte minst småföretag som har få alternativ till bankfinansiering. Bankerna är i viss mån transparenta när det gäller lagstiftning. De anpassar sig snabbt till nya system. Detta visar också hur kopplade de är till sin omgivning. Inom bankerna skapar ofta lagförslagen en stor oro. Inför rådgivningslagen har många banktjänstemän känt att de inte får ge råd till sina kunder längre, trots att lagen endast är till för att stoppa rent dumdristig rådgivning. Basel II-reglerna har bankerna själva varit med och utformat, men risken är stor att följdverkningen blir mer credit scoring i bankerna, vilket framför allt kan drabba glesbygden negativt. Här har Finansinspektionen haft svårt att lugna exempelvis fristående sparbanker som agerar på marknader som kan antas drabbas negativt. Om förmånsrättslagen följer mer senare, men klart är att bankerna har påverkats på alla plan. Framför allt i en riktning med mer standardiserad försäljning av Factoring och Leasing.

Statens syn på bankernas aktivitet är det som kanske har ändrats mest under de senaste decennierna. Från att bankerna fram till 1970-talet ansågs som enheter med vilka samhället byggdes, där miljonprogramsbyggnation och finansiell infrastruktur inklusive clearingsystem och tidiga bankomatsystem ingick som centrala beståndsdelar, har statens syn på bankerna förändrats i grunden. I samband med bankkrisen var det främst Finansinspektionen och Riksbanken som hade synpunkter på bankernas sätt att agera. Det främsta målet efter bankkrisen var inte oväntat att säkerställa bankernas kreditgivning och därmed långsiktig stabilitet i systemet. Under senare år har både Konsumentverket och Konkurrensverket agerat mot bankmarknaden i sin kritik mot bristande konkurrens på privatkundssidan. Även om inflödet av nya aktörer har varit begränsat är det rimligt att säga att bankerna inte har setts med blida ögon från statsmakterna under senare år, och ej heller av kunderna. Delvis är det en naturlig funktion av att bankerna generellt har anammat en säljkultur som har lett till Rådgivningslag likväl som böcker benämnda Ruinmakarna och Rådgivarna (journalisten Lars Ohlsons granskning av bankernas sätt att sälja). Vidare har bankerna varit utomordentligt tysta och inte velat diskutera sin roll i samhället på det sätt som gjorts tidigare.

De ekonomiska faktorer som har påverkat bankmarknaden kan främst hänföras till den pågående internationaliseringen av bankmarknaden. Efter att en fusionsvåg drog över banklandskapet under slutet av 1980-talet har en liknande våg inneburit att samtliga stora svenska banker har signifikanta delar av sin verksamhet utomlands. Vilken långsiktig effekt detta får på systemet som helhet är oklart, men självklart innebär detta att det i princip är omöjligt att gå tillbaks till det närmast symbiotiska förhållningssätt som fanns mellan banker och statsmakt tidigare. Antalet produkter har ökat markant och det finns starka standardiseringstendenser i vissa av bankerna. Internetbanker har inneburit att bankkunderna alltmer sällan kommer att besöka sina banker personligen. Detta gäller även mindre företagare.

De sociala faktorerna är svåra att uttala sig om, även om det alltmer tycks som om bankerna i sin standardisering kommer att avlägsna sig från den lokala arenan. Detta kan komma att få långsiktiga konsekvenser för kreditgivning. Samtidigt ska det sägas att utvecklingen på bankmarknaden tenderar att pendla från standardisering till specialisering. Den sociala positionen på det lokala planet är fortfarande stark för bankerna, men det är inte alltid som den moderna banktjänstemannen vill ta ansvaret som följer med.

Den teknologiska utvecklingen pekar på att det finns allt större möjligheter att standardisera och automatisera verksamheten. Långsiktigt kommer bankerna med största sannolikhet att gå emot en utveckling där allt fler i personalen förväntas bli säljare av banktjänster, eller rådgivare beroende på hur bankerna agerar. Det är en långsam process att ställa om verksamheten som bland annat innebär att bankerna har att kämpa med ett stort demografiskt problem inom bankerna under de närmaste decennierna.

3.4 Den finansiella bedömningen

I litteratur om kreditbedömning får i allmänhet finansiell information en central plats. Dels beror detta på att finansiella data ingår som ett grundläggande bedömningskriterium, men det beror också på att det är lättare att beskriva arbetet med finansiell data än det är att beskriva exempelvis personbedömning som är en klart mer erfarenhetsbaserad bedömning. Den finansiella informationen som inhämtas av banker behandlas enligt standardiserade rutiner. En bra utgångspunkt för att förstå betydelsen av finansiell information finns i diskussionen om ”credit scoring” som ett alternativ till en mer subjektiv bedömning. Credit scoring som fenomen är knappast något nytt i bankvärlden. Under ett par decennier har det diskuterats om demografiska data kombinerat med maskinell finansiell dataanalys skulle kunna ersätta den kostsamma och tidskrävande process som en traditionell kreditbedömning innebär. Credit scoring är en automatiserad process som i korthet kan sägas utgå ifrån samma principer som försäkringsbolag använder för att bedöma risk i sak- och personförsäkringar.

3.4.1 Credit scoring – standardisering och automatisering

Traditionell kreditbedömning innefattar både kvantitativa och kvalitativa mått³. I kvantitativa mått bedöms beteende men också omvärldsfaktorer, medan kvalitativa mått huvudsakligen berör personlighetsbedömningar (Borrego 1994). Generellt kan sägas att de kvantitativa måtten är objektiva så till vida att flera individers bedömning av samma fenomen kommer att bli likartad, medan personlighetsbedömning per definition är subjektivt baserad. Vissa banker förlitar sig mer på objektiva bedömningskriterier, men andra hävdar att kvalitativa mått är helt nödvändiga för en rättvis bedömning. Särskilt stor skillnad blir det i bedömningar av nystartade företag som bedöms utan tidigare finansiell information. Här kommer credit scoringsystem framför allt att inrikta sig på att bedöma hur företagare med liknande bakgrund har lyckats. En inte alltför vågad gissning är exempelvis att ett färdigutvecklat credit scoringsystem på den svenska marknaden skulle prioritera företag startade i storstadsmiljö.

³ Här avses kvantitativ i meningen att det går att beräkna siffermässiga mått som kan jämföras med andra mått. Kvalitativa mätningar anses här innebära att det inte enkelt går att översätta måttet i sifferform, vilket med nödvändighet gör det svårare att överföra kunskap mellan individer. Det är en väsentlig distinktion i bankvärlden då kontroll och uppföljning av kvalitativa mått är svår att åstadkomma.

Wells Fargo och Bank of America är två banker som har använt volym som ett medel för att hantera kreditrisker hos små- och medelstora företag. Detta har erfarenhetsmässigt inneburit något högre förluster, men också en reduktion i personal för att processera kreditbedömningarna. Dessa banker har en mer centraliserad struktur (Freeman, 1996). Andra banker har föredragit att bevara kreditgivningen till företag decentraliserad även om andra produkter har standardiserats (Holt, 1997).

Utvecklingen inom programmering har inneburit att credit scoringsystem kan göras alltmer avancerade. Teknologisk infrastruktur har under lång tid varit central i bankvärlden (Chorafas and Steinman, 1988, p.1). Under senare år har också allt fler banker hotat de traditionella bankernas grepp om de små- och medelstora företagen. Merrill Lynch och John Hancock är två finansiella giganter som under det senaste decenniet har sökt sig in på marknaden (Baumohl, 1993). Grundantagandet har varit detsamma som i neoklassisk teori i tron på en korrelation mellan risk och avkastning, och att detta kan utnyttjas genom datoriserade kreditbedömningssystem. Även om det råder asymmetrisk information på marknaden går det enligt förespråkarna av credit scoring att nå ett jämviktsläge baserat på begränsad lånestorlek, goda säkerheter och temporära tillstånd (Clemen, 1986, p. 197).

Trots datoriseringen har dock inte de svenska bankerna i någon större utsträckning använt sig av credit scoring i sin ordinarie verksamhet. Bland annat då de alltjämt hävdar att de kvalitativa aspekterna är för centrala för att utelämnas i ekvationen. Det finns idag lika många sätt att hantera kreditrisker som det finns banker. Och i grunden lika många praktiskt använda kreditbedömningsmodeller som det finns banktjänstemän.

3.4.2 Finansiell bedömning i praktiken

Den huvudsakliga källan till information i all finansiell bedömning är företagets årsredovisning. Även om dessa ofta är relativt opålitliga som mätning av företagets finansiella tillstånd, är de i vilket fall det bästa och egentligen den enda utgångspunkten för en objektiv bedömning av företagets framtida återbetalningsförmåga (Reed and Gill, 1989, p. 243).

Kassaflödeskalkyler, budgetar och årsredovisningar utgör basen i bedömningen av existerande företag. Genom att analysera årsredovisningar över ett flertal år är det möjligt att söka uppskatta trender och eventuella trendbrott. Det ger indikationer om var banktjänstemannen behöver leta för att hitta eventuella hot mot företagets framtid. Från kreditupplysningsföretag som Dun & Bradstreet och bankernas egna organisationer kan ett antal frågor besvaras om eventuella tidigare konkurser och betalningsanmärkningar.

Den vanligaste metoden för att processera informationen är att utvärdera varje väsentlig del, särskilt på tillgångssidan, för att kunna göra en mer realistisk marknadsvärdering. Ofta innebär detta att reducera värden i inventarier och varulager, men det kan också vara att öka värden i fastighetsinnehav. När värdena anses vara realistiska används olika nyckeltal för att bedöma ekonomin i företaget (Reed and Gill, 1989, p. 229).

Nyckeltalsanalysen strävar efter att finna svagheter och styrkor i företaget. Det är här nödvändigt att ta hänsyn till branschens särskilda förutsättningar. Exempelvis handelsföretaget som i perioder kan ha stora värden i varulager.

”While analysts, and particularly academics, criticize the conceptual basis of ratio analysis and question its information content, ratios pervade all aspects of the business environment and are perhaps utilized more than any other financial technique in the performance assessment of corporations all over the world” (Altman, 1985, p. 485).

I användningen av nyckeltal sägs det finnas fyra huvudsakliga nyckeltal som används för kreditbedömningsändamål. Likviditet som mäter risken för att företaget inte ska kunna betala kortfristiga skulder. Omsättningshastighet som mäter hur väl företaget kan realisera sina produkter. Finansiella hävstångsmått som framför allt mäter skuldernas storlek, vilket i sin tur påverkar hur väl företaget kan hantera motgångar. Räntabilitetsmått slutligen är vägledande för att visa hur väl företaget lyckas förränta satsat kapital.

Vanliga nyckeltalskategorier⁴

- - Likviditet, vanligen beräknat som omsättningstillgångar/kortfristiga skulder
- - Omsättningshastighet, vanligen beräknat som nettoförsäljning/totala tillgångar
- - Finansiella hävstångsmått, vanligen beräknat som totala skulder/totala tillgångar
- - Räntabilitet, vanligen beräknat som nettointäkter/totala skulder

För credit scoringändamål summeras de olika måtten. Det svåra arbetet är dock inte att räkna ut måtten utan att bestämma hur de ska vägas mot varandra. En sådan modell utvecklades av Altman och är intressant inte minst eftersom den är så enkel. Vanligen är modellerna betydligt mer avancerade.

Z-score analysis (original 1968 model)

(Altman, 1985, pp. 491-492)

$$Z = 1.2 * X1 + 1.4 * X2 + 3.3 * X3 + 0.6 * X4 + 1.0 * X5$$

där;

X1 = Working capital/Total assets

X2 = Retained earnings/Total assets

X3 = Earnings before interest and taxes/Total assets

X4 = Market value of equity/Book value of total liabilities

X5 = Sales/Total assets

Det resultat som erhålls bedöms sedan utifrån sannolikheten att ett företag kommer att gå i konkurs under det närmaste året. Klassificeringen sker i tre klasser.

$Z < 1.81$: Assign to bankruptcy group

$Z > 1.81$ but < 2.99 : Assign to gray zone

$Z > 2.99$: Assign to nonbankrupt zone

Enligt uppfinnaren har modellen sedan 1968 genererat en relativt hög tillförlitlighet i att klassificera företag. Modellen kan prognostisera ungefär 85 % av de firmor som inom ett år kommer att gå i konkurs (Altman, 1985, p. 492).

Det stora problemet är dock att modellen inte är tillräckligt säker för banker. Dessa måste lyckas betydligt bättre med att prognostisera eventuella konkurser. Banktjänstemän vet också av erfarenhet att många rutinerade företagare kan överleva år efter år med relativt svaga siffror, mycket beroende på deras förmåga att bevara tillgångar utanför balansräk-

⁴ Det finns givetvis många olika sätt att exakt beräkna dessa mått. Här är centralt endast att diskutera måtten som kategorier.

ningen. En lösning skulle kunna vara att ha ett credit scoringsystem som beslutsstöd. Detta avfärdas dock av statistiker som menar att om subjektivitet tillåts kommer systemet inte att fungera.

3.4.3 Kassaflöde och credit scoring

Kassaflöde är som tidigare har sagts det absolute viktigaste måttet för banker. Det anges också vara det mått som bäst avslöjar problem för företag (Altman, 1985, pp. 487-488). Kassaflöde är särskilt intressant för banker eftersom det krävs ett kontinuerligt inflöde av medel för att långsiktigt klara en räntebelastning (Kisting and Morsman, 1992). Kassaflöde har under de senaste decennierna tagit över alltmer gentemot de tidigare mer betydande soliditetsmått.

Ett typiskt mått på kassaflödesanalys från amerikansk kreditbedömningslitteratur:

Net profit

+ Depreciation

- Increase in Accounts Receivable

- Increase in inventories

+ Increase in accounts payable

= Cash flow

(Sinkey, 1992, p. 544)

Fördelarna med att mäta kassaflöde är framför allt att det är möjligt att kontinuerligt följa upp företaget. När väl en första analys har genomförts är det teoretiskt så att kassaflöde är det enda mått som krävs att följas upp. Olyckligtvis har dock kassaflödet en tendens att spegla trender historiskt, men säger lite eller ingenting om framtiden. Framför allt har kassaflödesanalysen samma grundläggande problem som alla finansiella mått, nämligen att det inte säger mycket om viljan att återbetala sina lån.

Credit scoring kommer med all säkerhet att vara ett ökande fenomen även på den svenska marknaden. Även om inte de stora bankerna kommer att använda sig av credit scoring kommer definitivt de nya aktörer som ger sig i kast med marknaden för kreditgivning till små- och medelstora företag att begagna sig av metoden. Inte minst för att det vore alltför kostsamt att i stor skala ta till sig den kunskap om traditionell kreditbedömning som bankerna står för. Ett amerikanskt företag, The Tower Group, har bedömt att 350 nordamerikanska banker använder credit scoring, men endast ett femtiotal europeiska (McEvoy, 1997). Med Basel II-reglernas införande ökar sannolikheten att credit scoring används för att strukturera låneportföljerna i bankerna. I många avseenden är det lätt att översätta de modeller som finns för bostadskrediter och privatkrediter till mindre företag. Förespråkarna menar att i längden kommer standardiserade modeller att vara mer konsekventa än mänskliga bedömare:

"My own experiments with loan officers, graduate business students, and credit analysts is that knowledgeable people do process ratio information fairly well in assessing failure propensities, but not as well as statistical models constructed for the explicit purpose of business failure classification" (Altman, 1985, p. 487).

Det väsentligaste skälet för att använda sig av credit scoring är dock inte dess prognostiserande värde, utan besparingen av tid och kapital i bedömningsprocessen. Detta är väsentligt då kostnaden för att genomföra en kreditbedömning i princip är lika hög för små företag som det är för stora företag, men intäkterna är betydligt mindre. Vidare är credit scoring väsentligt för att nå högre konsekvens i beslutsfattandet, bättre prissättningsmekanismer och en ökad potential för att värdepapperisera lån till mindre företag (Bazemore, 1997).

3.4.4 Kritik mot finansiell bedömning av mindre företag

Standardiserade kreditbedömningsmodeller baserad på kvantitativ information har många fördelar, men de är inte alltid bra på att analysera goda entreprenörer. En viktig nackdel är att kvantitativa modeller ofta innebär svårigheter när det gäller att hitta en mix mellan olika nyckeltal. Även förespråkarna för kvantitativa modeller erkänner att det är svårt att mäta vissa centrala nyckelfaktorer i relationen med mindre företag (Altman, 1985, p. 474). Fortfarande har inte creditscoring-modeller testats i stor skala under nedgångsfaser, det är oklart om dessa modeller fungerar bättre eller sämre än traditionella kreditbedömningsmodeller (Bazemore, 1997). Ett växande antal banker använder till del credit scoring i sin utlåning till framför allt mycket små företag. Särskilt kopplingen till den enskilde ägarens personliga betalningshistoria, eftersom mindre företag ofta är mycket beroende av sin ägare. I slutändan är det inte förrän modellerna används i sin helhet som det är möjligt att utvärdera dem (Asher, 1994).

Empiriskt finns studier som tyder på att nyckeltal inte är tillräckliga för att analysera kreditvärdighet. I en studie visade det sig att hos kreditgivare som inte var informerade om konkursfrekvensen lyckades kreditgivarna prognostisera endast 27 % av de företag som gick i konkurs med hjälp av nyckeltal (Casey, 1980). Det är inte alltid särskilt informativt att endast se siffrorna för varulager, kundförskott och säkerheter utan att kunna se hur de passar in i ett företags verksamhet (Murray, 1959, p. 76-77).

Att se till årsredovisningen som en källa för information har också nackdelen att det skjuter över ansvaret för värdering till revisorer, som inte med nödvändighet är bättre på att mäta värde i exempelvis tillgångar. Årsredovisningar består dessutom av historisk information. I en brittisk undersökning angavs att det dröjer mellan 5 till 10 månader från årsredovisningens mätning av företagets finansiella situation till dess banken får tillgång till materialet, snitttiden var sju månader (Egginton, 1982, p. 272). Visserligen kan banken kräva in en kontrollbalansräkning, men det tar tid och resurser. Ofta kan ett kvartal vara tillräckligt för ett mindre företag att gå från solid verksamhet till konkursfärdigt (Kisting and Morsman, 1992).

3.4.5 Årsredovisningen som informationskälla

Årsredovisningen är den mest grundläggande beståndsdel i en kreditbedömning. Bortsett från det faktum att nystartade företag inte har någon årsredovisning att tillgå så uppkommer även i existerande företag en hel del problem i användningen av dessa årsredovisningar. Några av de mest betydande för- och nackdelarna redovisas nedan.

Tabell 2 Fördelar och nackdelar med årsredovisningen som informationskälla vid kreditbedömning

ADVANTAGES	DISADVANTAGES
Neutral recipient	Main purpose not financing
Guided by legislation	Can be manipulated
Facilitates comparisons	Excludes important variables
Easily interpreted	Difficult to assess group of companies
Controlled by auditor	Auditor is hired by the firm
Shows the principal's commitment	The balance sheet must be adjusted
Provides value of assets	Assets not always at market value
Periodic results	Historical statement

Neutral mottagare – Viktigaste ändamålet är inte finansiering

Årsredovisningen är utformad för kontroll och utbetalning av skatter. Detta har en fördel i det att en årsredovisning primärt inte kan anses möjlig att använda som försäljningsargument gentemot finansiärer. Samtidigt är det dock en klar nackdel i att skattemyndigheten står som mottagare då värderingen av tillgångar och resultat är avpassat efter hur mycket skatt företaget vill betala, snarare än som faktisk mätning av verksamheten.

Strukturerad av lagstiftning – kan manipuleras

Strukturen i en årsredovisning, liksom innehållet, influeras av rekommendationer och lagstiftning som i viss mån skyddar granskaren av dokumentet. Det finns dock ett antal sätt på vilka lagstiftningen kan kringgås för att skapa en värdering som är långt ifrån marknadsvärdering. Vidare finns olika filosofier om exempelvis goodwillposter. Varulagervärdering är en särskilt problematisk värdering.

Förenklar jämförelser – exkluderar viktiga variabler

För att kunna värdera olika företag inom samma bransch är årsredovisningen ett viktigt instrument. Förutsatt att det finns tillräckligt med jämförbara objekt är det enkelt att få indikationer på hur väl ett företag står sig jämfört med sina konkurrenter. I denna jämförelse ingår dock inte andra väsentliga variabler som affärsidé, marknadsförhållanden och framtidsperspektiv.

Lätt att bedöma – svårt att följa koncerner

Årsredovisningen är relativt enkel att granska i mindre företag som inte har särskilt avancerade bokföringstekniker. Samtidigt finns ett stort problem där företagande bedrivs i koncernform, där det kan vara svårt att hänföra tillgångar till vissa bolag. Även här kan goodwill bli ett problem om det uppstår mellan företag i samma koncern.

Kontrollerat av revisor – revisorn anlitas av företaget

Det faktum att en årsredovisning granskas av en revisor, särskilt om det sker av en för banken känd auktoriserad revisor, tas ofta för inteckning av banker som att redovisningen stämmer. Samtidigt har bankerna noterat att det förekommer fall då revisorn inte har lyckats säkerställa en korrekt värdering eller där det faktum att revisorn kan se företaget som en viktig kund kan påverka revisionen. Även om sannolikheten är liten för avsiktligt felaktig värdering kan inte bankerna ignorera det faktum att revisorn anlitas av företaget och inte banken.

Visar företagarens engagemang – företagarens uttag svåra att utläsa

I teorin visar det egna kapitalets storlek vilket engagemang och vilken risk företagaren tar. Soliditeten är ett nyckeltal som är av värde för att mäta vilken vilja företagaren har för att själv ta ansvar för verksamheten. Samtidigt är det inget säkert värde för att mäta företagarens engagemang. Det är dock ofta svårt att se i årsredovisningen vilket uttag företagaren har ur rörelsen.

Visar tillgångars värde – tillgångar svåra att marknadsvärdera

När långgivaren analyserar säkerhetens värde är balansräkningen förvisso en viktig indikation. Bara det faktum att en tillgång tas upp i balansräkningen är en indikation på att revisorn faktiskt anser att tillgången existerar och att den har ett värde. Värderingen har dock lite att göra med det faktiska värdet på grund av avskrivningsregler. Vidare är det svårt att analysera en tillgångs värde i en krissituation.

Periodiska resultat – avser försluten tid

Årsredovisningar ger periodiska resultat som gör det tacksamt att mäta och jämföra trender mellan olika år. Trenden är ofta en indikation inte bara på dagsläget, men också för framtida finansiell position. Ett uppenbart problem är att årsredovisningen visar ett värde såsom det var för mer än ett halvt år tidigare. Vidare är det inte säkert att trender håller i sig.

Årsredovisningen är den viktigaste källan för kvantitativ information när det gäller mindre företag. Den är dock inte helt oproblematisk att använda. Av erfarenhet vet de flesta kreditbedömare vilka uppgifter som kan anses trovärdiga och vilka uppgifter som behöver revideras. Särskilt för mindre företag är årsredovisningen för knapphändig för att ge ett definitivt svar på frågan om ett företag är kreditvärdigt eller inte. Det krävs framför allt information om den som leder företaget, eftersom mindre företag i allmänhet är beroende av en eller ett par individers kapacitet och vilja att utveckla företaget.

3.5 Personbedömning

Vid sedan av kassaflödesanalys är personbedömning det enskilt viktigaste bedömningskriteriet i en kreditbedömning. Det brukar ofta sägas att en lysande företagare kan klaras sig väl med en undermålig affärsidé, men inte ens den bästa av affärsidéer framgångsrikt kan hanteras av en undermålig företagare. Naturligtvis är personbedömning en mycket subjektiv och i många avseenden svår verksamhet. Här är erfarenhet oerhört viktig. Det är relativt lätt att få utbildning i att tekniskt sett hantera nyckeltalsanalyser, men att bedöma företagare kräver erfarenhet. Värre ändå är att banker, då de framför allt bedömer negativ risk, måste bedöma hur företagaren hanterar eventuella kriser, för att kunna bedöma återbetalningsviljan.

I så kallade credit scoring-modeller finns vissa delar med som kan indikera återbetalningsvilja. Exempelvis genom att belysa tidigare betalningsmoral. Oavsett teknisk modell finns dock få svar att hämta när det gäller entreprenöriell kapacitet, marknadsföringsförmåga, sociala färdigheter, ledarskapsförmåga och ett stort antal andra väsentliga frågor för att bedöma ett företags framtida förmåga. Inte minst centralt är företagarens tidigare erfarenhet från branschen företaget verkar i, vilket erfarenhetsmässigt är centralt i en kreditbedömning (Fabowale, Orser and Riding, 1995).

3.5.1 Betydelsen av personbedömning i kreditgivning

Lokala banktjänstemäns bidrag till kreditbedömningen är framför allt att väga ihop de kvantitativa matt som kommer av nyckeltalsanalys med en personlighetsbedömning av företagaren samt inte minst viktigt en lokal bedömning av företagets omgivning, marknad så väl som förutsättningar med arbetskraft och expansion. Intuition sägs vara en viktig beståndsdel i den kvalitativa analysen av företag, det som i den klassiska 5 C-modellen kallas Character och i viss mån även ingående i Capacity (Jankowicz and Hisrich, 1987). Intuition är inte lätt att hantera i en kreditorganisation. Intuitiv kunskap är per definition svår att överföra mellan individer och det blir en naturlig svårighet när beslut ska fattas av flera beslutsfattare. Inte minst besvärligt är det när ett beslut måste fattas på regionnivå, där den lokala bedömaren hävdar att även om nyckeltalen inte är det bästa har företagaren så många kvaliteter att ett lån kan beviljas. Inte sällan uppstår här konflikter mellan regionledning och kontoren i dessa frågor. Det är naturligtvis svårt att träna upp intuition, vilket ytterligare försvårar processen.

Samtidigt visar det sig att banker till en stor del lever på sina medarbetares förmåga att fatta beslut utifrån personbedömningar. Personbedömningar är om möjligt än viktigare än nyckeltalsanalyser. Detta blir särskilt uppenbart när det gäller kreditbedömningar av nya företag, där det helt enkelt inte finns material att göra bedömning av nyckeltal. Säkerheter kan här bli ett sätt att försäkra sig om företagarens goda vilja, särskilt i form av personlig borgen. Enligt maximen att en företagare som verkligen vill lyckas är beredd att ta en personlig risk (Reed and Gill, 1989, p. 221).

3.5.2 Svårigheter i personbedömning

Det finns naturligtvis en fara i att alltför lätt låta sig påverkas av personbedömningen. Även om de flesta företagare är bättre på att producera än att sälja, finns naturligtvis bland företagsledare en hel del karismatiska personligheter som lever på att sälja. Det finns alltid en risk i att bedömaren överskattar företagarens kapacitet, vilja och uthållighet. Det sägs ibland att banker gör sig skyldiga till för snabba bedömningar, något psykologisk expertis anser vara oförenligt med tillförlitlighet i bedömningar. Samtidigt är det så att bankerna knappast har möjlighet att spendera för mycket tid med att utvärdera kunden om det ska bli någon förtjänst.

”The concept of character, as it relates to credit transactions, means not only the willingness to repay debts but also a strong desire to settle all obligations within the terms of the contract. A person of character usually attributes such as honesty, integrity, industry, and morality, but character is a difficult thing to evaluate. It is entirely possible for a person not to have all of these qualities but still wish to repay financial obligations...The past record of a borrower is usually weighed in heavily in evaluating his or her character for credit purposes.

Sometimes, however, assessment of character is largely a matter of judgment, unsupported by extensive factual information”. (Reed and Gill, 1989, pp. 218-219)

“Even the most experienced loan officers find it hard to resist the charm of good salesmen, an avalanche of technical information about products and markets or the mere honesty and sincerity of an entrepreneur with a faulty idea” (Murray, 1959, p. 89).

3.6 Omgivningsfaktorer – kontextens betydelse

Nyckeltalsanalys och personbedömning är två centrala faktorer i varje kreditbedömning. Till detta kommer en analys av andra kvalitativa aspekter som kan ha bäring på utfallet, och därmed också på analysen av företagets långsiktiga förutsättningar. Här måste naturligtvis en bedömning göras vad gäller hur mycket resurser banken kan lägga ner på att göra en kreditbedömning, för att inte kostnaderna ska överstiga bankens intäkter ((MacCrimmon and Wehrung, 1986, p. 16; Tessmer, 1997). Samtidigt är tid en viktig aspekt i det att exempelvis en kontorschef, som ofta fattar det slutliga beslutet, ägnar minst 50 % av tiden åt att exempelvis leda sin personal (Dawkins, 1994),

Ett sätt att skaffa information om kredittagare vid sidan av årsbokslutet och personbedömningen vid mötet med företagaren är att delta i olika lokala evenemang för att få information om kredittagarens omgivning.

”The empirical studies show that many bank officers use, or consider themselves to be using, the role-set during the credit management process. They utilize it as an information carrier, when seeking information for the initial assessment and follow-up of the small firm. They also use it when they interpret information and when they try to influence the manager of the small firm. Several bank officers use the expression ”network”. They work actively to build and maintain a large role-set through engaging themselves in different social activities, e.g. Rotary or the local football club”. (Svensson and Ulvenblad, 1995, p. 46)

Banker har ofta en central roll i lokala affärsnätverk (Johanson and Mattsson, 1991, p. 257). Nätverk har dels effekten av att skapa information, men de har också effekten av att skapa en miljö där negativt beteende straffas (Powell, 1991, p. 272). Inte sällan har lokala banker kontorsstyrelser, vars främsta uppgift är att delta i skapandet av nätverk och där uppfattningar kan komma fram som kan vara av vikt vid kreditbedömningar.

3.6.1 Den nationella kontextbedömningen

Den nationella kontexten har beskrivits väl i litteratur om kreditbedömning. De ekonomiska trender som ligger till grund för denna bedömning är egentligen bortom både långivarens och låntagarens kontroll. Det är dock väsentligt att ta hänsyn till långsiktiga konsekvenser av, särskilt vid långfristig skuldsättning. Inte minst väsentligt är det att förutsäga kommande ekonomiska kriser, så det är möjligt för företaget att bygga upp en ekonomisk stabilitet under goda år. Många låntagare klarar sig bra under en positiv konjunktur, med under en recession kan i värsta fall inte bara företaget råka illa ut, utan även företagarens betalningsmoral påverkas (Reed and Gill, 1989, p. 220).

Ett flertal kreditbedömningsmodeller tar upp den nationella ekonomin som en särskilt viktig punkt i kreditbedömningsprocessen. Egginton (1982, pp. 178-185) använder sig av termen konjunkturcykler under rubriken ”economic stability”. I 5 C-modellen pläderar Altman (1985) and Sinkey (1992, p. 515) för den generella ekonomiska situationen globalt och nationellt. I modellen som presenteras av Borrego (1994) tas även hänsyn till arbetsmarknadsrelationer utifrån ett nationellt perspektiv. Arbetsrättslagstiftning och fackföreningspolitik är två exempel.

Det finns naturligtvis många likheter mellan den nationella kontextbedömningen och den industriella kontextbedömningen. I många modeller är informationen relativt oklar på denna punkt. Samtidigt finns tillfällen där den branschspecifika utvecklingen är positiv men

där exempelvis internationella trender kan bli en frågeställning. Utflyttning av verksamhet till forna östländer och Sydostasien är två exempel. I arbetet med att få fram information om den nationella utvecklingen har bankerna en viss hjälp av sina ekonomiska sekretariat som ger stöd för beslutsfattande inom organisationen.

Den nationella kontextbedömningen:

- Fokus på makrovariabler
- Variablerna är oberoende av agerande från vare sig långivare eller låntagare
- Effekterna på låntagaren är framför allt långsiktiga och indirekta

3.6.2 The industrispecifika kontextbedömningen

Det finns många indikationer på den branschspecifika informationens betydelse i kreditbedömningen. Här har bankerna ofta ett klart informationsunderläge gentemot låntagaren eftersom den bedömande banktjänstemannen är generalist och därmed inte har särskilt djup kunskap om den specifika branschen. Det är intressant att notera att en del internationella banker har använt sig av en regionaliserad kreditbedömning där bedömarna har varit särskilt kunniga inom vissa branscher. Trots detta har de flesta svenska bankerna föredragit att bevara en lokal struktur, med lokala generalister som bedömare. Detta beror på att bankerna helt enkelt har bedömt det som viktigare att finnas nära kunderna än att ha expertkunskapen. Med andra ord har personbedömning och lokal kontextbedömning fått en ökad roll, delvis på bekostnad av den industrispecifika kontextbedömningen och den finansiella bedömningen, där särskilt tillgångsvärdering är branschspecifik. Detta har uttryckts som kyrktornsprincipen⁵.

Trots detta är den industrispecifika bedömningen central. Det märks inte minst i att många banker föredrar att låna ut till tillverkande industri där det är lättare för en bedömare att förstå verksamheten, än exempelvis till mjukvaruutvecklingsföretag inom dataindustrin, där det är betydligt svårare att både finna säkerheter och att förstå verksamheten. Kunskapen om den specifika branschen inkluderar att ta hänsyn till förändringar i konkurrens, teknologi, produkt efterfrågan, och även distributionsmetoder (Reed and Gill, 1989, pp. 220-221).

I en svensk undersökning med 55 banktjänstemän var det uppenbart att bankerna framför allt såg till personbedömning och affärsidé som de viktigaste variablerna i kreditbedömning. Författarna anser att det finns tre huvudsakliga skäl till att det finns en klar skillnad mellan hur bedömarna resonerade i praktiken och den finansiella litteratur som finns i området. Det första skälet var att mindre företag har en helt annorlunda struktur än de stora företag vilka är de som har legat till grund för teoribildning. Det andra skälet är att finansiell teori fokuserar på kvantitativa metoder då de är enkla att mäta, inte för dess prognostiserande värde. Med andra ord kommer kvalitativa kriterier som vare sig är enkla att mäta eller att beskrivas att exkluderas. Det tredje skälet är att finansiella modeller generellt inte tar hänsyn till hur banker för information om de företag som de bedömer. En stor skillnad är den hänsyn bankerna i praktiken tar till affärsidén, något finansiella modeller sällan diskuterar.

⁵ Kyrktornsprincipen = att utlåning inte ska se på geografiska avstånd längre än att kunden kan ses från närmaste kyrktorn.

Ett viktigt medel för att utvärdera verksamhetens branschspecifika förutsättningar är att analysera företaget på plats. Där är det lättast att bedöma hur väl förberett företaget är och vilken kompetens och kapacitet de anställda besitter (Delaney 1959, pp. 286-289). Att företagaren har en djup kunskap om branschen är närmast en förutsättning för att banken ska bevilja krediter (Jankowicz and Hisrich 1987). En viktig indikation på företagets överlevnadsförmåga är beroendet av enstaka kunder, där legotillverkare och underleverantörer lever ett farligt liv. I ett flertal av de modeller som finns i kreditbedömnings-sammanhang existerar marknadsförutsättningar och affärsidé som viktiga komponenter (Reed and Gill 1989; Föreningsbanken 1992; Borrego 1994).

Den industrispecifika kontextbedömningen:

- Fokus på makro- och mikrovariabler
- Variabler som delvis kan påverkas av kreditgivare och kredittagare
- Effekter på låntagaren är primärt långsiktiga och direkta

3.6.3 The lokala kontextbedömningen

Den lokala miljöns betydelse brukar inte så ofta specificeras i modeller kring kreditbedömning. Det finns dock en betydande skillnad mellan kreditbedömning i storstadsmiljöer och i mindre städer/glesbygd (Silver 2001). I storstadsmiljöer är det generellt svårt att ta hänsyn till den lokala miljön eftersom det lilla företaget arbetar på en stor marknad och där affärsnätverken generellt är glesare. Här krävs en god branschkunskap för att banker ska kunna bedöma de lokala förutsättningarna, något bankernas kontorsstruktur ofta ställer hinder för. I mindre orter är det dock väl känt att bankernas företrädare får en viktig position i det lokala nätverket. Ofta är banktjänstemännen deltagande i allehanda näringlivsföreningar som Rotary, Roundtable, företagarföreningar, köpmannaföreningar, handelskamraren etcetera.

Det kan naturligtvis ifrågasättas hur viktigt det egentligen är att veta hur företagare agerar lokalt, när de i tillverkningsföretag i allmänhet har sina kunder på annan ort. En viktig indikation är dock hur de lyckas skapa kontakter med andra företagare, vilket för bankerna kan vara en indikation på personlig kapacitet. Den personliga kapacitetens betydelse för kreditbedömning är i sin tur vanligt förekommande i kreditbedömningslitteratur. Delaney (1959, s. 288) beskriver den som ledarskapsförmåga. Egginton (1982, pp. 175-182) refererar till personliga "färdigheter". Den gamla 3 C-modellen (Murray, 1959, p. 74), dess moderna motsvarighet i 5 C-modellen (Altman, 1985; Sinkey, 1992, p. 515), och CAMPARI-modellen (Sinkey, p. 606) refererar till kapacitet som ett samlingsbegrepp, innehållande ett antal olika faktorer utifrån finansiella till personliga mått. Dessutom refererar 3 C-modellen, 5 C-modellen och CAMPARI-modellen alla till "character". Ytterligare en färdighet där banker tror sig kunna se hur företagares agerande i den lokala miljön säger något om deras hantering av sina kunder.

En viktig skillnad mellan personbedömningen och en bedömning av den lokala kontexten är att i personbedömningen har banken en direkt interaktion med företagaren, medan i den lokala miljön kan banken se hur företagaren agerar från avstånd. Det kan ge ytterligare bilder av företagaren att det inte handlar om att företagaren ska sälja in sitt företag för att få ett lån. En fördel med att tidigare ha sett företagaren i interaktion är att personbedömningen går snabbare och banken kan ägna mer tid åt annat än att undersöka företagarens personliga kapacitet.

Av dessa och många andra skäl tenderar banker att fokusera på lokal interaktion med sina företagare där det går, och att låna ut till företagare som är väl kända av banken (Ford, 1993). Ett uttalande av en lokal amerikansk bankman skulle lika gärna ha kunnat sägas idag i en svensk bank. Robert Carr, verkställande direktör i Capitol National Bank Lansing, Michigan beskriver situationen som följer:

”Banking is a people business. And in this community, as in most communities, people feel more comfortable dealing with people they know” (Whisenhunt, 1987).

Bob McCormick, verkställande direktör i Stillwater National Bank and Trust Co. adderar:

”Lending to small business is very tough, because the most important part of the underwriting process is the evaluation of management. It is subjective, it is personal, and it takes time and effort by an experienced person” (Finegan, 1987).

Det har diskuterats om betydelsen av lokala nätverk är i utdöende. Särskilt när mindre banker tvingas konkurrera med stora finansiella jättar. Det hävdas att policy och standardisering kommer ta vid där lokalt beslutsfattande tidigare har gällt (Fox, 1996). Vissa skulle säkert anse att det vore bäst om bankerna höll ett visst avstånd till sina företagskunder. Problemet som uppstår är dock att den finansiella informationen även för företag som har haft lång verksamhet inte är särskilt lätt att analysera. Tills vidare tyckes det som om lokal information fortfarande kommer att vara väsentlig i de orter där nätverkande är en viktig del i det lokala sociala livet. I Sverige gäller att i alla de orter där sociala affärsnätverk är viktiga, det vill säga i alla svenska orter utanför storstäderna, är det fortfarande så att banktjänstemän deltar i dessa aktiviteter. När samma banktjänstemän blir befordrade till stora städer deltar de inte. Mönstret antyder att bankerna fortfarande anser att närhet är ett viktigt koncept där det är möjligt (se Silver 2001).

Den lokala kontextbedömningen:

- Fokus på mikrovariabler
- Variabler är påverkbara av både låntagare och långgivare
- Effekterna på låntagarna är primärt kortsiktiga och direkta

3.7 Hur olika bedömningsgrunder används

För att kunna utveckla kunskap om hur väl ett företag kommer att fungera i en framtid är det centralt att informera sig om den ekonomiska trenden globalt/nationellt, trenden i den lokala omgivningen och i den bransch i vilken företagaren agerar (Reed and Gill, 1989, p. 220). I en utvecklad kreditbedömningsmodell behöver kreditbedömaren ta hänsyn till fem övergripande variabler:

Finansiell bedömning

Personbedömning

Nationell (global) bedömning

Industriell (bransch) bedömning

Lokal bedömning

Den nationella (eller globala) bedömningen gäller företrädesvis information om efterfrågeutveckling i stort, men också i substitutbranscher och i andra externa ekonomiska variabler som kan påverka företaget. Informationskällor kan vara bankens egen expertis, men också affärstidningar eller diskussioner med företagare. Den industriella bedömningen är central, där naturligtvis företag kan klara sig bra även i neråtgående branscher, men där kraven på företagen blir desto större. Här är det inte alltid lätt att få information från säkra källor, men diskussioner med kunder i närliggande branscher och inte minst egen erfarenhet är viktiga delar. Den lokala bedömningen kan dels ha att göra med förutsättningar för försäljning för handelsföretag, men kan också påverkas av tillgång till lokalt kapital, arbetskraft och transporter. Här kan ett medlemskap i lokala nätverk vara av betydelse, liksom diskussioner med lokala kontorsstyrelser eller företagare. Det bör noteras att det är betydligt lättare att få lokal information i mindre orter, där också betydelsen för denna information är som störst på grund av den begränsade marknaden.

För att testa denna utvidgade modell har jag valt ut ett avsnitt ur en typisk amerikansk litteratur om bankverksamhet i praktiken. Stycket berör i princip det som banken behöver ta reda på när det gäller kreditbedömning. Efter centrala påståenden har införts noteringar om vilken typ av bedömning som kan hjälpa banken att analysera företaget. Det bör noteras att i vissa av fallen kan flera källor komma ifråga.

F = Finansiell bedömning

P = Personbedömning

N = Nationell kontextbedömning

I = Industrispecifik kontextbedömning

L = Lokal kontextbedömning

The parentheses have been added to show the categorization.

"The scope of a credit investigation will vary, depending on such determinants as the size and maturity of the loan (F och I) the operating record of the business (F), the security offered (F och P), and previous relations with the borrower (P). No definite routine is followed since each applicant for credit may have some peculiar features that should be investigated more thoroughly than others. The objective is to accumulate information that can be used to evaluate the applicant's character (P och L), assets (F), ability to create income (I), and the probable economic environment (N och L). In the investigation of a business loan application, banks like to know something about the history of the business - the firm's operating record (F), labor relations (L), experience in the development and marketing of new products (P och I), and sources of growth in sales and earnings (F och I). Since management is of great importance, information about the executives of the firm is a necessity. Information about their experience, background, outside affiliations, and interests is of value, as are the opinions of others concerning their integrity and capabilities (P och L). It is also important to know whether adequate provisions has been made for management succession in the firm (P och L)". (Reed and Gill, 1989, p. 221).

Summaring:

The size and maturity of the loan (F och I) – uppgifter om vilken storlek lånet bör ha kan fås via en granskning av årsredovisning, men behöver också vara anpassad till branschbehovet.

The operating record of the business (F) – Typiskt finansiellt kriterium

The security offered (F och L) – också baserat på årsbokslutet, men kan också bero på en lokal bedömning, särskilt i mindre orter

Previous relations with the borrower (P) – uppenbarligen i form av personlig interaktion, personbedömningsrelaterat. Egna tidigare uppgifter på banken understryker.

The applicant's character (P och L) – är centralaspekten i personbedömningen, vilket dock ytterligare kan bedömas via lokal information. I mindre orter har ofta kontorschefer mycket god kunskap om aktörerna i näringslivet.

Assets (F och I) – återfinns naturligtvis i årsredovisningen, men utan kunskap om branschen företaget verkar i är det svårt att värdera tillgångar.

Ability to create income (I) – baseras framför allt på möjligheten att marknadsföra produkten, som i sin tur kräver en orientering i branschen, även om alla andra sätt att bedöma också spelar en roll.

The probable economic environment (N och L) – mestadels beroende på trenden i den marknad företaget existerar i. Den nationella kontexten för exportföretag och den lokala för handels- och tjänsteföretag är mest användbar. Industrispecifik kunskap till en del.

The firm's operating record (F) – Tidigare årsredovisningar i allmänhet.

Labor relations (L) – vanligen en lokal fråga. Kan också påverkas av nationella situationen. Företagare i glesbygd har ofta en betydligt lojalare personal än i storstäder.

Experience in the development and marketing of new products (P och I) – personbedömningen bidrar vanligen med denna typ av kunskap, som kan vara svår att mäta. Industrispecifik kunskap bidrar tydligt till personbedömningen.

Sources of growth in sales and earnings (P och I) – Samma typ av information som ovan. Personbedömning och i viss mån industrispecifik bedömning.

Information about the executives of the firm is a necessity (P och L) – typisk information som kommer från två källor. Dels intervjun med ägaren, med andra ord i personbedömningen. Dels genom information som har inhämtats lokalt.

Management succession in the firm (P och L) – huvudsakligen en fråga som besvaras av ägaren i personbedömningen. Återigen kan lokal information understödja utsagan.

Oavsett om studier görs på den internationella bankmarknaden eller på den svenska bankmarknaden blir resultatet desamma. Kreditbedömning i praktiken är i slutändan en fråga om subjektiva bedömningar, om kreditbedömningen syftar till att på ett dynamiskt sätt mäta företags framtida återbetalningsförmåga utifrån alla relevanta aspekter.

”There are two main approaches to credit management, The static approach implies that the bank officer makes an assumption, reflected or not, that the environment, the firm and the manager of the firm are relatively stable phenomena. The assumption makes it possible for the bank officer to anticipate which firm is going to survive and which is not. The bank officer with a static ap-

proach demands and believes in oversimplified decision models, in which the different assessment variables can be quantified and put together into an overall judgment. He/she endeavors is to assess the risk from the available information. The bank officer considers this to be an objective way of analyzing the firm.

On the other hand, the dynamic approach to the environment, the firm and the manager of the firm implies that the bank officer regards these phenomena as highly complex and continuously changing. In the individual case, it might be possible to identify and assess the important variables, but the conditions of the environment will have changed shortly afterwards. Consequently, the initial assessment can lose its actuality very quickly....Therefore, it is very important for the bank officer to have access constantly to information regarding the firm....The bank officer realizes that all information has, at least, some degree of subjectivity". (Svensson and Ulvenblad, 1995, p. 39-41)

Diskussionen kan återföras till den om credit scoring-tekniker som generellt ser på omgivningen utifrån en omgivning som karaktäriseras som stabil och statisk. Trots den kostnads-effektivitet som blir resultatet av att standardisera och automatisera processen har ingen svensk bank önskat övergå till sådana tekniker.

3.8 Säkerheternas betydelse i kreditbedömningen

Debatten om säkerheternas betydelse för kreditbedömning i praktiken har varit stor i bankerna under många år. I princip anses alltid säkerheterna ha en underordnad betydelse för kreditbedömningen. Det avgörande är att banken ska ta större hänsyn till risken för betalningsinställelse än till risken vid betalningsinställelse. I praktiken har dock bankerna trots en långsiktig fokusering på kassaflöde, särskilt från centrala kreditavdelningar, fortfarande på lokal nivå en klar fokusering på säkerheter. Inte minst anses personlig borgen vara ett effektivt sätt att få företagare att ta ansvar för sitt företagande.

Säkerheter har alltid varit en viktig beståndsdel i bankers kreditbedömning. Under kreditregleringens 1970-tal kunde bankerna i princip ha fullgoda säkerheter för all sin kreditgivning. I bankerna har detta synsätt levt kvar i olika former. Inte minst i banktjänstemännens sätt att tänka kring kreditbedömning finns säkerhetstänkandet kvar. Eftersom bankverksamhet framför allt lärs in via att se andra kollegor agera kommer detta säkerhetstänkande att i viss mån föras vidare mellan generationer av banktjänstemän. Även internationellt har trenden varit att banktjänstemän allt mer ska fokusera på företagets förmåga i sin verksamhet, snarare än vad som händer vid en eventuell konkurs, särskilt med fokusering på kassaflöde (Goldberg, 1992). I vilket fall är det knappast möjligt idag att driva bankverksamhet där 100 % säkerheter krävs för att få låna kapital. Det har också visat sig att banker har en god förmåga att hantera blanco-krediter (krediter utan säkerhet). Återigen kan konstateras att i fastighetskrisens Sverige under tidigt 1990-tal var det snarast att för mycket tilltro sattes till värderingen av kommersiella fastigheter som säkerhet, än att det skedde utlåning utan säkerhet. Som tidigare har nämnts är det för banktjänstemän mycket svårt att göra en god värdering av säkerheter eftersom det ofta är svårt att tänka sig hur situationen kan komma att se ut i ett scenario där ett företag i kris, förmodligen agerande i en bransch i kris, ska realisera sina tillgångar.

”The customers ability to repay interest and amortize the loan is important when it comes to granting credits. During the financial crisis in Sweden the customer’s ability to repay the loan was in some cases neglected. It was thought that it could be replaced by good collateral. As we know the value of the collateral had often fallen to about half of its original value when the bank realized it. How to assess the customers ability to repay a loan is therefore an extremely important issue that has to be discussed in the future”. (Norgren, 1995, pp. 14-15)

Personlig borgen är i praktiken en betydligt intressantare form för säkerhet för banker. Skälet är rent psykologiskt. Det primära skälet till att personlig borgen existerar, där företagaren får borga med exempelvis privat fastighet, är att det binder företagaren hårdare till företaget. På detta sätt försäkras sig banken om att företagaren inte tar en nedgång och eventuell konkurs för lätt, utan att företagaren verkligen kommer att anstränga sig för att återbetala sina lån. Det kan riktas kritik mot bankerna för att de på detta sätt sätter en väsentlig del av aktiebolagslagen ur spel och utökar ansvaret på ett sätt som inte är förenligt med aktiebolagslagens avsikter. Det bör också nämnas att personlig borgen kan komma att drabba tredje part. I de fall där företagare faktiskt har fått plikta med personlig borgen blir konsekvenserna också hårda.

3.8.1 Svårigheter i värdering av säkerheter

I uppskattningen av säkerheternas värde så är ett antal grundläggande faktorer av betydelse:

- Förväntad livslängd
- Marknadsvärde vid en neråtgående marknad
- Hur sannolikt det är att tillgången blir omodern och oanvändbar
- Den praktiska möjligheten att praktiskt avyttra tillgången i en neråtgående marknad
- Hur specialiserad tillgången är till företagets verksamhet
- Eventuell transportkostnad vid försäljning
- Andra problem som kan uppkomma vid försäljningen

Problemet beskrevs redan för ett halvt sekel sedan, men problematiken är den samma än idag (Pereira, 1959, p. 107). Inte sällan är det svårt att realisera tillgångar i exempelvis tillverkningsindustri. En stålbockningsmaskin stående i en industrilokal i glesbygden kan göra en oändligt god gärning på sin plats, men vara helt olönsam att sälja till annan part. Kanske har den bara ett värde om den vid eventuell konkurs kan stå kvar och tjäna en annan ägare. Det bokförda värdet kan vara noll, men den kan ändå vara en primär resurs för företaget. Detta scenario ställer till en hel del problem vid säkerhetstänkande. Ett annat klassiskt exempel är industrilokaler och kommersiella fastigheter. I storstäder kan priset fluktuera väldigt, i glesbygd kan fastigheten vara i det närmaste utan värde. Generellt gäller att säkerheterna säger mycket lite om ett företags funktion och värde. I allmänhet är de viktigaste komponenterna för företagets reella värde att finna i kunskap hos de anställda/ledning och i upparbetade kundkontakter. Dessvärre kan inte denna kunskap värdesättas på samma sätt. Att värderingen sker till förväntade priser i en neråtgående marknad är utomordentligt viktigt, men försvårar också uppskattningen.

Ett använt sätt att klassificera säkerheter är att använda ett system utifrån indelningen Good, Average och Poor, eller likartat system. Tillsammans med mått för bankernas kostnader för säkerheternas avyttring och justering för andra osäkra faktorer kan ett teoretiskt värde bestämmas (Sinkey, 1992, pp. 555-557). Återigen kvarstår ett fundamentalt problem. Hur ska värdet och betydelsen av säkerheten kunna jämföras med betydelsen av kassaflöde och andra mått på företagets operativa verksamhet? Det blir onekligen en jämförelse mellan äpplen och päron.

”It must always be remembered that the majority of frauds involving fictitious collateral can be traced to an occasion when the offender violated a procedure by mistake and got away with it - this tends to put thoughts into a man’s head! The principal purpose of a security program is to make sure that an accidental violation is detected and a deliberate one becomes a highly difficult and complicated matter” (Pereira, 1959, p. 110).

Som synes av Pereiras utläggning är säkerheter av tradition en fråga om att försäkra sig om att ett företags ägare känner ansvar för verksamheten. Egentligen har ju banken förlorat om säkerheten tvingas realiseras. Det kan dock diskuteras om det varnande exemplet verkligen motverkar företagares ”brist på ansvar” i konkurssituationer. En grundsten har varit att säkerheter är viktiga för att inte företagaren ska kunna avyttra centrala tillgångar utan att underrätta banken. De psykologiska faktorerna är med andra ord centrala för behandlingen av säkerheter. Ut direkt finansiell synvinkel är dock säkerheterna mindre väsentliga.

”Although all the factors mentioned earlier are important in credit analysis, most the bankers agree that the collateral available for a loan is generally the least important. Credit is granted with the expectation that the funds will be repaid as agreed, not that the pledged assets will have to be sold to provide the funds needed for repayment. Security is taken in most instances to strengthen a weakness found in one or more of the credit factors, such as the ability to create income”. (Reed and Gill, 1989, p. 221, italics added)

Att ta säkerheter har alltså inte så mycket att göra med själva kreditbedömningen som det har att göra med den psykologiska interaktionen mellan bank och kund. Fortfarande lever säkerhetstänkandet kvar i bankerna. Mycket därför att bankerna vill försäkra sig om företagarens efterlevnad i att betala tillbaka sina skulder. Detta skulle dock kunna underlättas om bankerna hade en bättre relation till sina företagskunder, en relation som idag mer präglas av myndighetens förhållande till sina undersåtar än av en relation mellan två jämberdiga företag.

3.8.2 Uppföljningssystem för svaga krediter

Att arbeta med svaga låntagare är ett sätt att undvika kreditförluster som historiskt har varit framgångsrikt (Sinkey, 1992, p. 526). Det absolut bästa sättet att hantera kreditförluster är att ha ett bra system för kontinuerlig uppföljning av företagskunder, med ett särskilt medvetande om att kunder som får problem gärna försöker hålla sig undan banken. Att ha en årlig uppföljning som i princip fungerar som en förnyad kreditbedömning är att föredra, i samband med att årsbokslutet lämnas in. När väl ett företag bedöms ha svårigheter gäller det att snabbt komma i kontakt med företaget. Ofta är det så att företag kommer in för sent när de har problem, inte sällan medvetna om att de tar en risk att banken drar in krediten snarare än hjälper företaget ur situationen. Den process som inträder när företaget kontaktar sin bank skulle kunna ses som en första rekonstruktion. Redan här är ofta problemen så

svåra att det är svårt att räta upp situationen. Den rekonstruktion som banken ordnar är ofta effektiv då både bank och företagare har något att förlora, och därmed hanterar problemet snabbt.

3.9 Svenska studier om bankers relation till företag – Norrtäljeprojektet

Ett antal av de studier och referensförteckningar som har redovisats i denna rapport kommer från anglosaxisk litteratur och i många fall är referenserna daterade till 1900-talet. Det kan ifrågasättas hur mycket av det som gällde då fortfarande gäller. Enligt min uppfattning gäller i princip allt som står tidigare även idag. Skälet till denna som kan tyckas tvärsäkra utsaga är att vi under ett antal år har studerat svenska banker och företag i ett forskningsprojekt utgående från Cefin – Centrum för Bank och Finans, Kungliga Tekniska Högskolan. Inom det så kallade Norrtäljeprojektet har ett antal forskningsartiklar skrivits med inriktning på bankers förhållande till mindre företag. Överhuvudtaget finns på Cefin en stark kunskap om bankers interaktion med sina kunder, både privat- och företagskunder.

Under projektets gång och tidigare under avhandlingsarbetet vid Uppsala universitet har forskargruppen genomfört ett femtiotal intervjuer med banker och mer än femtio med företagare i många olika branscher. Alla är strukturerade på ungefär samma sätt och finns bandade och nedskrivna i ett material som omfattar knappt 2 000 sidor text. Vidare har intervjuer ägt rum med revisorer, lokala politiker och kommunala tjänstemän med ansvar för näringslivsfrågor. Till denna kvalitativa mängd kan läggas fyra fullskaliga enkäter till såväl samtliga banker och företagare i storleken 5–200 anställda över hela Sverige under den senaste åttaårsperioden. Till detta kommer fortlöpande diskussioner om alltifrån tillväxtfrågor i stort till direkta diskussioner i och med banker om bankernas relationer med just mindre företag. Sammantaget finns ett digert material att redovisa. Här kan endast några i sammanhanget viktiga konklusioner dras.

Om kreditbedömning kan sägas att bankerna använder sig av ungefär den kreditbedömningsmodell som redovisas här, med den skillnaden att bankerna i storstäderna inte har tillgång till lokal information i samma utsträckning. Vidare kan sägas att de svenska bankerna använder sig mer och mer av mallar som stöd för kreditbedömningen, men att bedömningen fortfarande i allt väsentligt sköts decentraliserat. Under det senaste decenniet har snarare ansvaret delegerat allt längre ned i flera banker, med högre limiter även för obefordrade banktjänstemän. Konkurrenten är ungefär densamma som i början av studierna för ett decennium sedan. Det finns ingen mängd nya finansiärer till mindre företag på samma sätt som det finns nya konkurrenter på privatmarknaden. Sammantaget är svenska småföretagare, särskilt inom tillverkningsindustrin, fortfarande i hög grad beroende av banksystemet för sin finansiering. Cirka 70 % av företagen utanför storstadsregionerna anger banken som viktigaste finansiär, samma siffra i storstadsregionerna är en bit över 50 %.

Något som är mycket klart i studierna som har genomförts på senare år är att relationerna mellan banker och småföretagare inte är de bästa. I korthet kan det sägas att bankerna för mindre företag framstår som centraliserade, formaliserande och standardiserande. Uttryckt i enklare termer följer banker alltid rutiner och banktjänstemän söker undvika personligt ansvar i allt för hög utsträckning. Eftersom bankerna har ett närmast absolut överläge i relationen är det svårt för mindre företag att göra något åt saken. Typiskt för enkätstudierna är att företagen är relativt nöjda med bankerna men samtidigt anger att bankerna inte har någon inverkan för att positivt påverka företagets tillväxt. Uppenbarligen är många företagare övertygade om att bankerna inte arbetar med företag, snarare att de arbetar med att

sälja produkter till företag. Titeln företagsrådgivare borde enligt företagets bild i allmänhet vara företagssäljare istället. Denna säljkultur ställer till en hel del problem, inte minst för bankerna själva. Den enkelspåriga kommunikationen påverkar negativt interaktionen med företagen och leder till att företag inte kommer att uppsöka banken i tid vid problem. Vi har även gjort jämförelser med andra aktörer som arbetar med mindre företag, där vi kan konstatera att banken ses som en institution medan exempelvis revisorer ses som en person. Det är talande att så många företag ser banken som en myndighet.

Böcker:

Silver, L., 2005, ”Det Mindre Företaget och Dess Lokala Omgivning”, Rapport från Norrtäljeprojektet

Silver, L., 2001, ”Credit Risk Assessment in Different Contexts – The Influence of Social Networks for the Financing of SMEs”, Uppsala: Department of Business Studies, avhandling.

Bokkapitel:

Lundahl, N. and Silver, L., 2005, ”Money talks – Bör bankerna engagera sig i kvalificerad rådgivning”, i Eriksson, K. et al (red.), Utveckling av kundrelationer i bank- och finansmarknader, Stockholm: Studentlitteratur

Silver, L. and Vegholm, F., 2005, ”Liten mot Stor – När den lilla företagaren möter den stora banken”, i Eriksson, K. et al (red.), Utveckling av kundrelationer i bank- och finansmarknader, Stockholm: Studentlitteratur

Silver, L., 2005, ”Från reglering till reglerad konkurrens – Bankernas komplicerade förhållande till reglerande myndigheter”, i Eriksson, K. et al (red.), Utveckling av kundrelationer i bank- och finansmarknader, Stockholm: Studentlitteratur

Silver, L., 2005, ”Bankens inre liv”, i Eriksson, K. et al (red.), Utveckling av kundrelationer i bank- och finansmarknader, Stockholm: Studentlitteratur

Silver L., 2004, ”Bankernas roll i den lokala samhällsekonomin”, i Nutek, Lokal ekonomi för hållbar tillväxt, Nutek, B2004:3

Silver L. 2003, ”Lokala skillnader i bankers kreditbedömning av små och medelstora företag”, i Landström, H (red.), Småföretaget och kapitalet, SNS Förlag, Stockholm, pp. 45-64.

4 Förmånsrättsreformen ur ett kreditperspektiv

4.1 Introduktion

Förmånsrättsreformen diskuteras här framför allt utifrån ett kreditperspektiv. Reformen består i praktiken av två delar: (1) den del som berör förmånsrättens storlek och (2) den del som berör rekonstruktioner. Som reformen är upplagd behövs en värdering av bägge delarna genomföras innan en fullständig bedömning kan göras. I denna diskussion är den första delen under diskussion. Det görs dock en bedömning om förväntade effekter av den andra delen av reformen. Det ska konstateras att det just är en bedömning av förväntade effekter, inte av faktiska effekter.

4.2 Förmånsrättsreformen ur ett kreditperspektiv – SOU 1999:1

Utgångspunkterna vid reformen så som den såg ut i SOU 1999:1 bygger på ett antal syften. Kommittén har strävat efter att såväl lösa en del legala frågor som att utveckla kredithantering. Här kommer jag endast att redovisa vilken effekt reformen får på kreditförsörjning och entreprenörskap. Utifrån de syften som beskrivs kan göras en analys utifrån tidigare känd kunskap som redovisas i denna skrift, men också senare ur de preliminära resultat som framkommit under undersökningen. Det anförs tre syften i SOU 1999:1 som direkt berör bankerna.

Syfte: Större tonvikt på företagens återbetalningsförmåga vid kreditgivning

Syftet att försöka förmå banker att mer fokusera på exempelvis kassaflöde än på säkerheter i sin kreditbedömning är i sig lovvärt till sin intention. I praktiken är det svårt att komma åt problemet utifrån lagstiftning. Bankerna har själva arbetat med frågan under lång tid, men precis som har anförts tidigare är det svårt att förändra en organisation där beslut fattas till stor del utifrån kvalitativa mått. Erfarenhet visar att det inte är så att banker är effektivare om de bara utgår från kvantitativa mått. En risk med en legal ”uppstramning” är att initiativ tas från den lokala bedömningen, eftersom de enstaka banktjänstemännen tvingas agera mer utifrån lagrum än utifrån vad som anses rimligt utifrån deras erfarenheter. I princip all lagstiftning som berör bankers vardagliga verksamhet löper risken att centralisera och standardisera systemet, vilket sällan är till fördel för banken. För den enskilde kreditbedömningen kommer lagstiftningen att påverka bedömningen, men som vi kan se snarare så att bankerna tar andra typer av säkerheter istället (exempelvis factoring/leasing). Att gå från ett system där bankerna kan känna sig trygga med sina säkerheter till ett system där det är en öppen förhandlingsfråga kan paradoxalt nog leda till en ökad fokusering på säkerheter.

Syfte: Bättre kredituppföljning

En avsikt i utredningen har varit att bankerna ska tvingas till en bättre kredituppföljning med den nya lagen. Återigen ett område där önskemålen är lovvärda, men där det i praktiken blir svårt att se någon avgörande effekt. Bankerna kommer att vara mer aktiva för att skydda sina säkerheter. Detta kan de komma att göra mer för att skydda sig själva än för att delta i företagets utveckling. Det kan komma att bli en tidig huggsexa om företagets tillgångar som inte på något sett gynnar företaget. Om företagen tvingas in i en factoring/leasingförfarande kan effekten faktiskt bli den motsatta.

Syfte: Fortsatt effektiv kreditgivning till företagen i allmänhet

Bankerna kommer även i framtiden att vara den enskilt klart viktigaste finansiären. Det finns ingen anledning att tro att kreditgivningssituationen dramatiskt kommer att förändras. Bankerna anpassar sig snabbt till det nya systemet. Frågeställningen är egentligen inget stort problem för bankerna, det är snarare ett finansieringsproblem för företagen. Eftersom bankerna är i ett klart överläge gentemot företagen kan de lätt styra om företagen till nya säkerhetsformer, som factoring och leasing.

Slutledningen är att utifrån kreditperspektivet är det knappast motiverat i sig att genomföra reformen. Det kan finnas andra skäl vad gäller rekonstruktion som kan tala för reformen. Redan här är det på sin plats att påvisa svårigheten att mäta det ena mot det andra. Något som återkommer senare.

4.3 Förmånsrättsreformen ur ett kreditperspektiv – Prop. 2002/03:49

Det görs ett antal antaganden i propositionen 2002/03:49 som gäller just effekter på bankernas kreditbedömning. Generellt gäller att reformen inte bedöms få särskilt stora negativa effekter på kreditgivning. Några av de antaganden som görs kommenteras nedan:

Krediter till nystartade företag kommer inte att påverkas

Detta är vad som skulle kunna kallas en sanning med modifikation. Förvisso är säkerhetsproblematiken som tas upp framför allt ett problem för tillverkande företag av en viss storlek. Samtidig kan dock reformen påverka nystartade företag så tillvida att bankerna kräver ytterligare personliga säkerheter eller ett ökat eget kapital för att försäkra sig om återbetalning. Med tiden kommer bankerna med största sannolikhet att anpassa sin verksamhet till den nya situationen vilket gör att det inom ett par år blir svårt att avgöra om nya företags problem kan hänföras till reformen eller andra skäl

Bankmarknaden idag är mer konkurrensutsatt

Just vad gäller kreditgivning till mindre företag kan det konstateras att bankerna har ett klart övertag gentemot sina kunder. Av alla de nya aktörer som har gett sig in på bankmarknaden är det ingen av större storlek som söker konkurrera om småföretagskrediter. Det finns förvisso finansbolag som utsätter bankerna för en viss konkurrens, men deras prissättning påverkar inte bankernas och är generellt betydligt högre. Det faktum att bankerna har ett snarlikt utbud och ett övertag gentemot sina kunder talar inte för att bankerna inte skulle höja priset på krediten, eller snarare öka kraven på säkerheter.

Utvecklingen av nya produkter och tjänster

Att bankerna skulle utveckla nya produkter och tjänster som i sak skulle förbättra de mindre företagens situation är knappast riktigt. Visserligen utvecklas nya produkter, men det påverkar inte direkt säkerhetstänkandet i bankerna. De nya produkterna kan knappast anses bidra till att företagen får billigare krediter i vilket fall. De produkter som ligger närmast till hands, factoring och leasing, är som ofta konstateras relativt dyra produkter.

Rutinerna för kreditbedömning har utvecklats så att tiden talar för reformen

Som har konstaterats i genomgången av kreditbedömning i bankerna finns en långtgående diskussion om automatisering och standardisering av krediter till mindre företag. Historien har hittills visat att sådana krediter visserligen beviljas snabbare, men att de också i slutändan blir dyrare. I princip fungerar det på samma sätt som finansbolagens snabba krediter

till privatpersoner, som på samma sätt beviljas över dagen, men som har en betydligt högre effektiv ränta. Det finns i dagsläget inget som säger att bankernas sätt att bevilja krediter kommer att förändras snabbt. Mot detta talar inte minst det faktum att bankerna har byggt upp stora organisationer för att hantera krediter på det sätt som sker idag.

Återbetalningsförmåga premieras

Här gäller samma diskussion som i SOU 1999:1. Det är en lovvärd inställning men svårt att se lagstiftning som ett sätt att påverka en kreditbedömningsprocess som är djupt etablerad i bankvärlden. Snarare kommer bankerna att söka finna andra sätt att ta säkerheter på. Se diskussionen kring SOU 1999:1

Högre krav på eget kapital

Svenska mindre företag anges ofta som underkapitaliserade med eget kapital. De svenska företagarna har generellt för lite egna medel satsade i bolagen. Samtidigt finns ett problem med att svenskar generellt inte är särskilt intresserade av att starta företag (som visas i Global Entrepreneurship Monitor). Att lagstiftningsvägen söka förmå egenföretagare att satsa mer kapital kan snarare leda till en än mindre benägenhet att starta företag. Delvis är detta en kulturfråga, vi har i Sverige ett finansiellt system som är uppbyggt sedan länge på att banker tar en relativt stor del av finansieringen av mindre företag. Söker vi dessutom möjligheten för att även grupper som inte har ett starkt eget kapital ska kunna starta företag är detta ett krav som motverkar ansatsen i propositionen.

Fler rekonstruktioner är bättre även för banker

Bankerna är generellt inte särskilt positiva till vare sig att bli av med sin tidigare rätt som fordringsägare, men är knappast heller intresserade av att behöva lägga tid på att bevaka så att inte tillgångar råkar ut för utmätning av externa parter. En aktiv kreditbevakning skulle möjligen kunna innebära ökad utdelning, men det kostar också bankerna att ägna sig åt sådan verksamhet. Bankerna anser själva att det inte kommer att uppkomma särskilt många fler rekonstruktioner och kan därmed inte se fördelarna i form av ytterligare utdelning. För bankerna är det generellt viktigare att kunna ta en diskussion med företaget så tidigt som möjligt för att undvika vare sig konkurs eller rekonstruktion.

Bankerna blir allt bättre på att bedöma krediter

Med största sannolikhet blir bankerna vare sig bättre eller sämre på att bedöma krediter. Det finns inga plötsliga teknologiska landvinningar som kommer att i grunden förändra sättet som kreditbedömning går till på under överskådlig framtid. Kreditbedömning i banker är en månghundraårig företeelse, som genom alla tider har varit något av ett mysterium. Trots att psykologer dömer ut bankernas sätt att göra personbedömningar som ytliga, och finansiella teoretiker och statistiker bankernas sätt att hantera statistik som undermåligt, är det ett sätt att bedöma som under mycket lång tid har varit både framgångsrikt och relativt oförändrat. Som synes av en del av referenserna i denna skrift resonerar bankerna idag i grunden på samma sätt som för femtio år sedan.

Bankerna får allt bättre beslutsunderlag för sin bedömning

Det anses att kreditupplysningsföretag kommer att kunna hjälpa banker med bättre kreditbedömningssystem. Detta är inget nytt påstående. Kreditupplysningsföretag har under minst tre, fyra decennier hävdad att de har system som är bättre än bankernas manuella. Det faktum att få, om några, banker i hela världen är beredda på att helt gå över till ett datorise-

rat system talar emot detta. Credit scoring kan komma att bli vanligare i framtiden, men det kommer också med största sannolikhet innebära ökade kostnader för företagskrediter.

Det fungerar utan förmånsrätt i våra grannländer.

Ett grundläggande problem med att jämföra den svenska situationen med andra länder är att det är helt olika system för kreditgivning som har byggts upp under mycket lång tid. Fram till för inte så länge sedan har kreditgivning till mindre företag varit en nationell angelägenhet. Bankerna har varit nationella och byggts upp på lite olika sätt. När exempelvis Nordea går ihop med sina grannar tar det mycket lång tid att smälta samman kreditkulturer. Det vi lär oss av andra länder är två saker. Det går att ha ett creditsystem som ser annorlunda ut, det finns dock inte så mycket som säger att det är vare sig bättre eller sämre i våra grannländer. Den andra lärdomen är att med tiden kommer även det svenska systemet att anpassas till exempelvis en förmånsrättslagstiftning som den vi nu har. Det kan dock komma att kosta en hel del på vägen.

Generellt gäller att det i propositionen inte riktigt framstår vilka problem som uppstår vid en förändrad lagstiftning. Det är i princip omöjligt att få bankerna att lära om genom en förändrad lagstiftning. Det handlar inte om att förmå ett mindre antal storbanker att lägga om kurs, det handlar snarare om att påverka tusentals kreditbedömares invanda sätt att sköta ett arbete som inte lätt låter sig översättas i skrift.

4.4 Vad har hänt efter reformen?

ITPS har utfört en egen enkätundersökning vilken kommer att presenteras separat. Denna undersökning tillsammans med resultaten från andra undersökningar pekar i samma riktning (Svenskt Näringsliv, Västerbottens Handelskammare). Bankerna har ökat sin aktivitet när det gäller just säkerheterna. I ITPS undersökning beskriver 16 % av företagen att de har påverkats av att bankerna har krävt kapitaltillskott eller en ny säkerhetskonstruktion. Vidare är det framför allt tillverkande företag och företag i glesbygden som har påverkats. Det är väntat att tillverkande företag drabbas hårdare då de generellt har en större andel säkerheter. Att glesbygdsföretag drabbas hårdare beror till en stor del på fokuseringen på säkerheter, det är väl känt att säkerheter i glesbygd har ett lägre värde. Faktum är att det knappast skulle ske särskilt mycket utlåning till företag i glesbygd om den i hög utsträckning berodde på säkerheter. Merparten beskriver en negativ utveckling för tillväxten i företaget.

Det är svårt att egentligen uttala sig om det är en stor påverkan eller en liten utan att analysera vad som faktiskt har hänt inom banksystemet. I de intervjuer med bankföreträdare har en klar bild av händelseförloppet framskyntat. Banker har som nämnts tidigare relativt svårt att styra sin kreditgivning. Kunskapen om kreditbedömning förvärvas under många år och är en kunskap som är svår att översätta i ord. Effekten blir att bankerna från centralt håll har svårt att förmå sina banktjänstemän att förändra sitt sätt att bedöma företag. Under många decennier har factoring och leasing varit produkter som bankernas finansbolag gärna har sett en expansion inom, men där det har varit svårt att få enskilda banktjänstemän att vilja sälja produkterna. Särskilt factoring är en för banker och finansbolag mycket lönsam produkt. Företag anser att det är en dyr produkt och att det dessutom kan se illa ut hos kunder och leverantörer om betalningarna sköts av utomstående parter.

När förmånsrättslagstiftningen aktualiserades så här både centrala enheter och finansbolag en möjlighet att använda lagen som skäl för att definitivt föra in factoring som en viktig beståndsdel i försäljningen av produkter till företag. Samtliga banker, även lokala friståen-

de sparbanker, har genom lyst sina engagemang för att ta reda på i vilka kundrelationer säkerheterna vilar för tungt på företagshypotek. I dessa fall har företagen i princip fått välja mellan att gå över till factoring/leasing eller att skjuta till eget kapital. Det senare är av många skäl svårt att åstadkomma, varför banken får sin vilja igenom. Banktjänstemän har här använt lagstiftningen som ett skäl för att åstadkomma förändringen i säkerhetsstrukturen.

Vi kan se både i siffror utifrån enkäter och i intervjuer att det definitivt har varit så att reformen har inneburit en avsevärd effekt på mindre företag. För närvarande finns det gott om krediter så det kan också vara så att den fulla effekten inte kommer att skönjas förrän om flera år. Det har anförts att även om factoring är en dyr tjänst idag kommer konkurrensen att tvinga ner priset. Givet vad vi vet om prissättning på marknaden mot mindre företag är detta mindre troligt.

Samtidigt ska det konstateras att det inte rör sig om att företag läggs ner i parti och minut. Snarare är det så att företagen får svårare att erhålla krediter och får betala mer för sin relation till banken. Det är en i den meningen tillväxthämmande reform.

4.5 Plus och minus med reformen

Att bara granska den ena delen av reformen utan att ta hänsyn till den andra förefaller svårt. Vad vi har sett i arbetet med att utvärdera reformen är att det finns klara negativa nackdelar för mindre företag. Bankerna däremot kan möjligen se vissa fördelar för egen del, även om det även för dem innebär nackdelar då kunderna drabbas. I slutändan går bankerna förmodligen vare sig minus eller plus på reformen. I den mån de drabbas negativt kommer effekterna att direkt skjutas över på kunderna.

För kreditbedömningen kommer förmodligen de kommande Basel II-reglerna att ha en större inverkan på bankernas agerande. Det som kan tyckas bekymrande är att bankerna allt mer kommer att standardisera sin kreditbedömning till mindre företag. Detta är knappast till fördel för företagare i glesbygd. Standardiseringen kan komma fungera ungefär som en hemförsäkring fast tvärtom. Där det för bilar gäller att det är billigare att försäkra en bil i glesbygden kommer det i företagssammanhang förmodligen bli svårare att få krediter i glesbygd. Med största sannolikhet kommer en standardisering och automatisering av kreditmarknaden för mindre företag att innebära dyrare krediter, då det är svårare att mäta riskerna. Dessutom försämras ytterligare relationen mellan kreditgivare och kredittagare. Det finns starka skäl till att anföra att en decentraliserad kreditbedömning är bra för företagande.

En given fråga är dock om det där med säkerheter har så stor betydelse för kreditbedömningen. Svaret är att det i teorin har en väldigt liten betydelse, men att det av olika skäl fortfarande har en viss betydelse i praktiken. När kreditbedömaren har svårt att bedöma en kredit kan säkerheterna avgöra. Vidare påverkas bankerna av Basel II-reglerna till att fästa vikt vid krediterna. Den nya bankrörelselagen är dock mycket liberal när det gäller kraven på säkerheten vid kreditgivning. Det är dock viktigt att komma ihåg att den enskilde kreditbedömaren mer påverkas av den interna kreditkulturen än lagar.

I detta fall kan vi se att det som har hänt i bankmarknaden delvis är en effekt av att bankerna har sökt förändra sin säkerhetsmassa, men också att de har passat på under en öppning att sälja produkter. Det är fullt möjligt att bankerna hade lyckats sälja in dessa produkter i vilket fall på sikt. Klart är att det knappast var en eftersträvt effekt av reformen.

4.6 Rekonstruktionsdelen av reformen

Det stora problemet med att utvärdera reformen är att den i princip är omöjlig att utvärdera. Konstruktionen är sådan att det görs inskränkningar som påverkar en mycket stor mängd företag negativt för att gynna rekonstruktioner som historiskt sett har skett för väldigt få företag. Det är många som har presenterat siffror på reformens effekter i alla möjliga riktningar. Det enda som säkert kan sägas om dessa siffror är att de säkerligen är begävat uträknade, men att underlaget är otillförlitligt. I denna redogörelse kan vi bara göra uttalande om vad vi tror när det gäller rekonstruktionsdelen eftersom det inte finns något facit än.

Ett av de stora problemen med företagskonkurser är att småföretagare för sent tar tag i situationen när problem uppstår. I princip vore det väl om företagens förhållande var sådant med banken att de i en tät dialog tillsammans skulle kunna utgöra en första rekonstruktionsinstans. Banken har naturligtvis ett eget engagemang för att företag inte ska gå i konkurs. Dessvärre är relationen inte så öppen och förtroendefull att företaget kommer till banken i tid. Ofta anger även bankerna att företag kommer in för sent. Detta problem blir inte mindre för en konkursförvaltare, då företaget i allmänhet är i än sämre skick.

Det problem ett företag som går i konkurs medför för sina leverantörer och i vissa fall för sina kunder är ofta av akut karaktär. Ett företag i konkurs kan åsamka sina handelspartners stora akuta likviditetsproblem, däremot är det långsiktigt sällan samma problem. Överlever leverantörerna att inte få ersättning för sina produkter accepterar i allmänhet de flesta företagare situationen. Att ta sådana risker är en del av verksamheten. Seriekonkurser är inte ett lika stort problem för företag, eftersom en företagare som har gått i konkurs lätt får ett dåligt rykte och i vilket fall inte lär få köpa igen från samma källa.

Att inrätta ett rekonstruktionsinstitut för att rädda medel åt de företag som drabbas av en konkurs medför ett antal problem. Vad vi kan se av beräknade effekterna finns tre huvudsakliga intressenter. Banker, staten och andra företag (oprioriterade fordringsägare). Det är mycket lite som säger att oprioriterade fordringsägare kommer att vare sig ha ett intresse av att engagera sig i ett långvarigt rekonstruktionsärende eller få särskilt mycket utdelning. Vad vi kan se är det snarare fråga om att de nya reglerna omfördelar resurser mellan banker och stat, i form av lönegaranti. Banken förlorar och staten vinner. Här bör definitivt inflikas att det naturligtvis inte är så att bankerna tar av sina vinster för att betala detta, utan helt enkelt för vidare kostnaden till sina kunder. Så har det varit varenda gång lagstiftning har drabbat bankerna tidigare och så lär det bli även denna gång, vilket vi redan kan se vad gäller säkerhetssidan. Detta på grund av bankernas övertag gentemot sina kunder i att sätta spelreglerna för marknaden.

Det finns två stora osäkerhetsfaktorer i denna ekvation. Den ena är att förutsättningen för att staten ska kunna få in sina medel är att banken inte försäkras sig om tillgångar på annat sätt, exempelvis genom utmätning. Eller att banken helt enkelt minskar tillgångsmassan genom factoring/leasing, vilket innebär att det finns mindre att rekonstruera och mindre att dela ut. Den andra osäkerhetsfaktorn är varför företag ska tycka att det är så mycket mer attraktivt att ingå i en rekonstruktion än i en konkurs. Konkursförfarandet kan i praktiken ses som en rekonstruktion. Det har fördelen att vara en relativt snabb lösning, även om det naturligtvis innebär att en hel del leverantörer inte blir nöjda. En rekonstruktion innebär inte heller att leverantörerna blir särskilt nöjda, så den skillnaden är ur företagarens perspektiv försumbar. I vilket fall innebär en konkurs eller en rekonstruktion så stora problem att företagaren inte kommer att använda lösningen.

Hur vanligt kommer rekonstruktion att bli? Det är en väsentlig fråga för att besvara frågan om reformens effekter. Den gamla rekonstruktionslagen innebar i praktiken ett hundratal genomförda rekonstruktioner under en treårsperiod, utav 27 000 konkurser (se Annina H. Perssons forskning exempelvis Persson och Tuula 2000). Ett fyrtiotal av dessa var planerade innan. I vilket fall rör det sig om en mycket liten andel företag. Annina H. Persson hävdar att lagen har varit en papperstiger just för att det inte finns något incitament för företagare att begära rekonstruktion. Få känner till lagen och vet än mindre hur de ska tillämpa den. Det tycks inte heller som att den nya lagen kommer att ge särskilt stora incitament för att tillämpa lagen.

Utifrån vad vi kan se idag är det staten som är vinnare på reformen, även om det pris i form av 300 miljoner kronor som har nämnts i knappast kommer att bli ens i närheten så stort i slutändan (även om det i praktiken är en fullständig omöjlig beräkning att göra till att börja med). Förlorare just nu är de mindre företag som tvingas köpa factoring/leasing där det helst skulle slippa. Ett annat sätt att se på det är priset för att åstadkomma i bästa fall några hundra rekonstruktioner (högt räknat) kommer många tusen företag att få sämre levnadsvillkor. Det som skulle kunna ändra detta är om rekonstruktionslagen får en signifikant effekt, men mycket lite tyder på detta.

4.7 Åtgärder för att mildra de negativa effekterna av reformen

Det är betydligt lättare att se vad som har hänt än att rekommendera vad som ska göras. Vi har sett en tydlig negativ effekt för de mindre företagen. Vi kan inte under överskådlig framtid skönja positiva effekter. I vilket fall kommer vi ha svårt att mäta de eventuellt positiva effekterna mot de konstaterade negativa effekterna. Därmed bedömer vi det som att det finns en klart negativ effekt att hantera som inte bör underskattas.

En felkälla i resonemanget skulle kunna vara att de negativa effekter som vi har sett med att bankerna i vilket fall skulle ha stramat upp situationen. Det är just här det är värdefullt att förstå hur kreditorganisationer fungerar och de samtal vi har haft med banker. Det står för oss fullständigt klart att effekterna kan hänför just till denna reform. Reformen har specifikt använts som argumentation av bankerna gentemot sina kunder. Vi kan se det i enkäterna till kunderna och vi kan höra det av bankerna själva.

Lagstiftarna får här ta på sig ansvaret eftersom det bankerna gjort knappast kan anses vara vare sig lagvidrigt eller ens omoraliskt. De har satt en chans att tjäna pengar. Frågan är snarare vad som behövs korrigeras.

Det har funnits i vårt uppdrag att granska vad som kan göras i fall vi bedömer att det krävs åtgärder för att mildra de negativa konsekvenserna. Vi har diskuterat ett stort antal olika lösningar. Här presenteras i punktform vad vi anser.

1. Det har förekommit förslag om att flytta procentsatserna från nuvarande 55 % till exempelvis 60 %. Här vill vi å det bestämdaste hävda att det är en synnerligen ineffektiv ”lösning” som i sak inte förändrar något. Kreditbedömning görs ute på fältet av kreditbedömare som påverkas indirekt av framför allt sina egna organisationers ställningstaganden. Vi bedömer att kreditbedömningen inte skulle förändras på något sätt av en mindre justering av procentsatserna. Överhuvudtaget är diskussionen om procentsatser märklig. Även 55 % skapar inkonsekvens. Signalen ut till creditsystemet skulle bli så negligierbar av en femprocentig ökning att bankerna knappt skulle notera det central, än mindre skulle de ta upp alla företag till omprövning.

-
2. Det har förekommit andra kompensationsåtgärder som förslag. Exempelvis skulle det kunna tänkas att satsa mer på statligt riskkapital. Det stora problemet med statens engagemang i kreditgivning och riskkapital är att det i slutändan är så små summor att det inte får någon effekt. Vi kan redan idag se att Almi med 1.5 miljarder inte tillnärmelsevis har någon större effekt när bankernas utlåning till företag uppgår till över 500 miljarder. Vi avråder bestämt från att agera genom att tillskjuta kapital till exempelvis en statlig myndighet eller verk och se det som en kompensation.
 3. Ska en korrigerande åtgärd ske bör det ske inom det existerande regelverket. I princip är den enda diskussionspunkten värd att diskutera den om bankerna åter ska tillmätas 100 % eller inte. Det finns två fundamentala problem med detta. Det ena är att det omintetgör en del av reformen och i förlängningen kan det finnas skäl att se om konkurslagstiftningen. Det andra och viktigare problemet är att en sådan återgång inte skulle återställa situationen. Det är inte sannolikt att bankerna skulle agera till företagens förmån och sluta kräva factoring/leasing. Frågan är om bankerna skulle agera överhuvudtaget. Det skulle dock ge mindre företag en klart bättre förhandlingsposition.

Det bör noteras att denna diskussion bör fortlöpa i samråd med såväl mindre företag och banker.

Referenser:

- Baron, Robert A., 1998, Cognitive Mechanisms in Entrepreneurship: Why and When Entrepreneurs Think Differently Than Other People, *Journal of Business Venturing*, 13:275-294
- Hatten, T.S., 1997, *Small Business: Entrepreneurship and Beyond*. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall
- Kahneman, D. och Lovallo, D., 1994, Timid choices and bold forecasts: A cognitive perspective on risk taking, ur: Rumelt, D.E., Schendel, D.E. och Teece, D.J. undamental Issues in Strategy: A Research Agenda, 71-96
- Stewart, Wayne, H., Watson, Warren, E., Carland, JoAnn C., Carland, James W., (1998), A Proclivity for Entrepreneurship: A Comparison of Entrepreneurs, Small Business Owners, and Corporate Managers, *Journal of Business Venturing*, 14, 189-214
- Schumpeter, J., (1934), *The Theory of Economic Development*, Cambridge, MA: Harvard University Press
- McClelland, D.C., 1961, *The Achieving Society*, Princeton, NY: Van Nostrand
- Carland, J.W., Hoy, F., Boulton, W.R. och Carland, J.A., 1984, Differentiating Entrepreneurs from Small business Owners: A Conceptualization, *Academy of Management Review*, 9: 354-359
- Begley, T.M., (1995), Using founder Status, Age of Firm, and Company growth Rate as the Basis for Distinguishing Entrepreneurs from Managers of Smaller Businesses, *Journal of Business Venturing*, 10, 249-263
- Johnson, B.R., 1990, toward a multidimensional model of entrepreneurship: the case of achievement motivation and the entrepreneur, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 14, 39-54
- Miner, J.B., 1990, Entrepreneurs, high growth entrepreneurs, and managers: contrasting and overlapping motivational patterns, *Journal of business venturing*, 5:221-234
- Busenitz, Lowell W. och Barney, Jay B., 1997, Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: Biases and heuristics in strategic decision-making, *Journal of Business Venturing*, 12, 9-30
- Gartner, W.B., Bird, B.J. och Starr, J.A., 1992, Acting as if: Differentiating entrepreneurial from organizational behaviour, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(3), 13-31
- Fredrickson, J.W. och Iaquinto, A.L., 1989, Inertia and Creeping rationality in strategic decision processes, *Academy of Management Journal*, 32(3), 516-542
- Kahneman, D., Slovic, P. och Tversky, A., 1982, *Judgment under uncertainty: Heuristics and Biases*, New York: Cambridge University Press
- Miller, D. och Friesen, P.H. 1984, *Organizations: A quantum view*, Englewood cliffs, NJ: Prentice-Hall
- Weick, Karl E., 1979, *The Social Psychology of Organizin*, New York: Random House

-
- Kirzner, I.M., 1973, *Competition and Entrepreneurship*, Chicago: University of Chicago Press
- Das, T.K. och Teng, Bing-Shen, 1997, Time and Entrepreneurial Risk Behavior, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Winter 1997, 69-88
- Birley, S., 1985, The role of Networks in the Entrepreneurial Process, *Journal of Business Venturing*, 1, 107-117
- Das, T.K. och Teng, B., 1996, Risk types and inter-firm alliance structures, *Journal of Management Studies*, 33, 827-843
- MacCrimmon, K.R. och Wehrung, D.A., 1986, *Taking risks: The management of uncertainty*, New York: Free Press
- Brockhaus, R.H. Sr., 1982, The psychology of the entrepreneur, Ur: Kent, C.A., Sexton, D.L. och Vesper, K.H. (red), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, sid. 39-57, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall
- Gartner, W.B., 1985, A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation, *Academy of Management Review*, 10, 696-706
- Dickson, P.R. och Gigleriano, J.J., 1986, Missing the boat and sinking the boat: A conceptual model of entrepreneurial risk, *Journal of Marketing*, 50(3), 58-70
- Smith, N.R., 1967, *The entrepreneur and his firm, The relationship between type of man and type of company*, East Lansing: Michigan State University
- Aldrich, H. och Zimmer, C., 1986, Entrepreneurship through social networks, Ur: Sexton, D.L. och Smilor, R.W. (red), *The Art and Science of Entrepreneurship*, sid, 3-23, Cambridge, MA: Ballinger
- Palich, Leslie P, och Bagby, D. Ray, 1995, Using cognitive theory to explain entrepreneurial risk-taking; Challenging conventional wisdom, *Journal of Business Venturing*, 10, 425-438
- D'Amboise, G. och Muldowney, M., 1988, Management theory for Small Business: Attempts and Requirements, *Academy of Management Review*, 13(2), 226-240
- Cooper, Arnold, C., Folta, Timothy, B. och Woo, Carolyn, 1995, Entrepreneurial Information Search, *Journal of Business Venturing*, 10, 107-120
- McGrath, Rita G., MacMillan, Ian C. och Scheinberg, Sari, 1992, Elitists, risk-takers, and rugged individualists? An explanatory analysis of cultural differences between entrepreneurs and non-entrepreneurs, *Journal of Business Venturing*, 7, 115-135
- Birley S., 1987, New Ventures and Employment Growth, *Journal of Business Venturing*, 2(2), 155-165
- Fagenson, Ellen A., 1993, Personal Value Systems of Men and Women Entrepreneurs versus Managers, *Journal of Business Venturing*, 8, 409-430
- Sexton, Donald.L, Upton, Nancy B., Wacholtz, Larry E. och McDougall, Patricia P., 1997, Learning Needs of Growth-Oriented Entrepreneurs, *Journal of Business Venturing*, 12, 1-8

-
- Smith och Miner (1983) menar att hantverksentreprenörer mer än andra använder entreprenörskapet för att undvika att vara anställda.
- Haynes, P.J, Becherer, R.C., Helms, M.M, Jones, M.A., 1999, The accidental entrepreneur: When dissatisfaction is the primary motivation for entrepreneurship, *Journal of Business and Entrepreneurship*, vol. 11, no.2, 89-103
- Shapiro A., 1975, Who starts new businesses? The displaced, uncomfortable entrepreneur, *Psychology Today*, 9(6), 83-88
- Brockhaus, R.H., 1980, The effect of job dissatisfaction on the decision to start a new business. *Journal of Small Business Management*, 18(1), 37-43
- Ronstadt, R.C., 1985, *Entrepreneurship*, Dover, PA: Lord Publishing Inc.
- Smilor, Raymond W., 1997, Entrepreneurship – reflections on a subversive activity, *Journal of Business Venturing*, 12, 341-346
- Gartner, W.B., Bird, B.J. och Starr, J.A., 1992, Acting as if: entrepreneurial from organizational behavior, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Spring 1992, 13-31
- Churchill, Neil, 1989, The Entrepreneurship Paradigm: A Philosophical Look at Its Research Methodologies, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Fall 1989, 7-26
- Lansberg, I., Perrow E.L. och Rogolsky S., 1988, Family business as an emerging field, *Family Business Review*, 1(1), 1-8
- Hoy, Frank och Verser, Trudy G., 1994, Emerging business: Entrepreneurship and the family firm, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Fall 1994, 9-23
- Daily, C.M. och Dollinger, M.J., 1992, An empirical examination of ownership structure in family and professionally managed firms, *Family Business Review*, 5(2), 117-136
- Brockhaus, R.H., 1988, Entrepreneurial research: Are we playing the correct game? *American Journal of Small Business*, 12(3), 55-62
- Churchill, N.C., 1992, Research issues in entrepreneurship. Ur Sexton, D.L. och Kasarda, J.D. (red), *The state of the art of entrepreneurship*, 579-596, Boston: PWS-Kent
- Hills G.E. och LaForge R.W., 1992, Marketing and entrepreneurship: The state of the art. Ur Sexton, D.L. och Kasarda, J.D. (red), *The state of the art of entrepreneurship*, 164-190, Boston: PWS-Kent
- Brophy, D.J., 1992, Financing the new venture: a report on recent research, *The state of the art of entrepreneurship*, 387-401
- Brockhaus 1992, Entrepreneurship and family business research: comparisons, critique and lessons, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Fall 1994, 25-38
- Berger, Allen.N. och Udell, Gregory F., 1998, The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle, *Journal of Banking and Finance*, 22, 613-673
- Binks, Martin R., och Ennew, Christine T., 1997, The relationship between UK Banks and their customers, *Small Business Economics*, 9, 167-178

-
- Eisenhardt, Kathleen M., 1989, Agency Theory: An Assessment and Review, *Academy of Management Review*, vol. 14, no. 1, 57-74
- Berger, Allen N. och Udell, Gregory F., 1995, Relationship lending and lines of credit in small firm finance, *Journal of Business*, vol. 68, no.3
- Hughes, Alan, 1997, Finance for SMEs: A U.K. Perspective, *Small Business Economics*, 9, 151-166
- Stieglitz, J. och Weiss, Andrew, 1981, Credit rationing in markets with imperfect information, *American Economic Review*, 71, 393-410
- Petersen, Mitchell A. Och Rajan, Raghuram G, 1994, The benefits och lending relationships: Evidence from small business data, *Journal of Finance*, vol. Xix, no. 1, 3-37
- Boot, Arnoud W.A. och Thakor, Anjan V., 2000, Can relationship banking survive competition?, *Journal of Finance*, vol. LV, no. 2, 679-713
- Cressy, Robert och Olofsson, Christer, 1996, The financial conditions or Swedish SMEs: Survey and Research Agenda, *Small Business Economics*, 9, 179-194
- Cressy, Robert, 1995, Business Borrowing and Control: A Theory of Entrepreneurial Types, *Small Business Economics*, 7, 291-300
- Myers S.C., 1984, The capital structure puzzle, *Journal of Finance*, 39(3), 575-592
- Scholtens, Bert, 1999, Analytical Issues in External Financing Alternatives for SBEs, *Small Business Economics*, 12, 137-148
- Chittenden, Francis, Hall, Graham och Hutchinson, Patrick, 1996, Small firm growth, Access to capital markets and Financial structure: Review of issues and an empirical investigation, *Small Business Economics*, 8, 59-67
- Pfeffer, Jeffrey, 1972, Size and Composition of Corporate Boards of Directors: The Organization and its Environment, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 17, No. 2, 218-228
- Huse, Morten, 2000, Boards of Directors in SMEs: a review and research agenda, *Entrepreneurship and Regional Development*, 12 (2000), 271-290

-
- Asher, J., 1994, "Look what credit scoring can do now", *ABA Banking Journal*, May 1994, pp. 51-52
- Aldrich, H.E., 1979, *Organizations and Environments*, Englewood Cliffs, NJ:Prentice-Hall Inc.
- Altman, E.I., 1985, "Managing the Commercial Lending Process", pp. 473-510, In:Aspinwall, R.C. and Eisenbeis, R.A., *Handbook for Banking Strategy*, New York,NY:John Wiley and Sons
- Anderson, C.J., 1959, "Competitive Factors in Business Loans", pp. 299-312, In:Beckhart, B.H., *Business Loans of American Commercial Banks*, New York,NY:The Ronald Press co.
- Anderson J.C. and Narus J.A., 1990, "A Model of Distributor Firm and Manufacturer Firm Working Partnerships", *Journal of Marketing*, 54 (January), pp. 42-58
- Anderson, J.C, Håkansson, H and Johanson, J., 1994, "Dyadic Business Relationships Within a Business Network Context", *Journal of Marketing*, vol 58, October, pp. 1-15
- Apilado, V.P. and Millington, J.K., 1992, "Restrictive Loan Covenants and Risk Adjustment in Small Business Lending", *Journal of Small Business Management*, Jan. 1992, pp. 38-48
- Baer H.L. and Mote L.R., 1991, "The United States Financial System", pp. 469-554, In:Kaufman, G.F., 1991, *Banking Structures in Major Countries*, Norwell,Ma:Kluwer Academic Publishers
- Baumohl, B., 1993, "Are Banks Obsolete?", *Time*, June 28, 1993, pp. 49-50
- Bazemore, A.W., 1997, *Atlanta Regional Outlook*, Second Quarter 1997, Atlanta, Ga.:Federal Deposit Insurance Corporation
- Bazemore, A.W., 1997, *Chicago Regional Outlook*, Second Quarter 1997, Chicago, Ill.:Federal Deposit Insurance Corporation
- Bazemore, A.W., 1997, *Kansas City Regional Outlook*, Second Quarter 1997, Kansas City, KS:Federal Deposit Insurance Corporation
- Bazemore, A.W., 1997, *San Francisco Regional Outlook*, Second Quarter 1997, San Francisco, CA:Federal Deposit Insurance Corporation
- Bazemore, A.W., 1997, *New York Regional Outlook*, Second Quarter 1997, New York, NY:Federal Deposit Insurance Corporation
- Beckhart, B.H., 1959, *Business Loans of American Commercial Banks*, New York, NY:The Ronald Press co.
- Bendeck, Y.M., 1994, "Make small-business banking your profit centre of the future", *Texas Banking*, Sep. 1994, pp. 26-28
- Binks M., Ennew C. and Reed G., 1989, "The differentiation of bank services to small firms", *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 7, No. 4, pp. 29-32
- Blau, P.M. and Scott, W.R., 1963, *Formal Organizations*, London:Routledge and Kegan Paul Ltd.

-
- Bonoma, T.V. and Wong, K.B., 1985, "A Case Study in Case Research", *Journal of Marketing Research*, May 1985, pp. 199-208
- Borrego, R., 1994, "Evaluation of Loan Portfolio Risk", *Business Mexico*, June 1994, pp. 4-6
- Broomé P., Elmér L. and Nylén B., 1987, *Kreditgivning till företag*, Lund: Studentlitteratur
- Bryman A., 1989, *Research Methods and Organization Studies*, New York: Routledge
- Burrell, G. and Morgan G., 1979, *Sociological Paradigms and Organizational Analysis*, London:Heinemann
- Butler R., 1991, *Designing organizations*, New York, NY:Routledge
- Cantrell, W., 1994, "Seeking Growth Through Safe Lending - Ranking the Mid-sized Banks", *USBanker*, June 1994, pp. 49-61
- Chorafas, D.N. and Steinman H., 1988, *Implementing Networks in Banking and Financial Services*, London:MacMillan Press
- Clemenz, G., 1986, *Credit Markets with Asymmetric Information*, Berlin:Springer-Verlag
- Cohen, G.J., 1990, *Effective Management in Financial Services*, 3rd ed., London:Graham and Trotman
- Cohen, K.J. and Cyert, R.M., 1975, *Theory of the Firm: Resource Allocation in a Market Economy*, 2 ed., Englewood Cliffs, N.J.:Prentice-Hall
- Cole, R.A. and Wolkers, J.D., 1996, "Bank and Nonbank Competition for Small Business Credit: Evidence from the 1987 and 1993 National Surveys of Small Business Finances", *Federal Reserve Bulletin*, Nov., pp. 983-995
- Coult, H.V., 1990, *Management in Banking*, London:Longman Group UK Ltd
- Cyert, R.M. and March, J.G., 1963, *A Behavioral Theory of the Firm*, Englewood Cliffs, N.J.:Prentice-Hall
- Casey C.J., 1980, "The Usefulness of Accounting Ratios for Subjects' Predictions of Corporate Failure: Replication and Extensions", *Journal of Accounting Research*, (Autumn), pp. 603-613
- Davidsson, P., 1989, *Continued Entrepreneurship and Small Firm Growth*, Stockholm:Ekonomiska Forskningsinstitutet vid Stockholms Handelshögskola (diss.)
- Dawkins, S., 1994, "Some Basic Considerations in Banking Relationships", *Management Accounting*, April 1994, pp. 30-31
- Deakins D. and Hussain G., 1994, "Risk assessment with asymmetric information", *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 12, No.1, pp. 24-31
- Delaney, W.J., 1959, "The Problem of Slow Loan", pp. 283-298, In:Beckhart, B.H., *Business Loans of American Commercial Banks*, New York, NY:The Ronald Press co.
- DiMaggio P.J. and Powell W.W., 1991, *The new institutionalism in organizational analysis*, Chicago, Ill:The University of Chicago Press
- The Director (Author not disclosed), 1993, "Building New Relationships", *The Director*, May 1993, pp. 76-77

-
- Dwyer R. and Oh, S., 1987, "Output Sector Munificence Effects on the Internal Political Economy of Marketing Channels", *Journal of Marketing Research*, 24 (November), pp. 347-358
- Eccles R. and Crane D., 1987, "Commercial banks: taking shape for turbulent times", *Harvard Business Review*, Nov/Dec -87, No. 6, 94-109
- Edwards, J. and Fischer, K., 1993, *Banks, finance and investment in Germany*, Cambridge:Cambridge University Press
- Egginton, D.A., 1982, *Accounting for the Banker*, 2nd ed., London:Longman Group Limited
- El-Ansary, A. and Stern L., 1972, "Power Measurement in the Distribution Channel", *Journal of Marketing Research*, 9 (February), pp. 47-52
- Emerson, R., 1962, "Power-Dependence Relations", *American Sociological Review*, (February), pp. 31-41
- Engwall L. 1984, "Prologue", pp. 1-6, In: Engwall L. (ed.), *Uppsala contributions to business research*, Acta Universitatis Upsaliensis, Studia Oeconomiae Negotiorum 18, Uppsala: Uppsala universitet
- Engwall, L. (1991), "Organisatoriska aspekter på bankers riskhantering", *Department of Business Studies, Uppsala University, Working Paper Series 1991/6*, Uppsala:Uppsala University
- Engwall, L. 1995, "Bankkris och bankorganisation", pp. 132-206, In: Bankkriskommittén, *Bankerna under krisen, Fyra rapporter från Bankkriskommittén*, Stockholm:Bankkriskommittén
- Eriksson, K., 1994, *The interrelatedness of Environment, Technology and Structure*, Department of Business Studies, Uppsala University, Doctoral thesis no. 54, Uppsala:Uppsala University
- Fabowale, L., Orser, B. and Riding, A., 1995, "Gender, Structural Factors, and Credit Terms Between Canadian Small Businesses and Financial Institutions", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Summer 1995, pp. 41-65
- Farrance C., 1993, "Can banks succeed in the current marketplace?", *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 11, No. 2, pp. 3-9
- FB Utbildningskonsult AB, 1992, *Handbok i kreditgivning*, Stockholm: FB Utbildningskonsult
- File K. and Prince R., 1991, "Sociographic segmentation", *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 9, No. 3, pp. 3-8
- File K. and Prince R., 1992, "Emerging critical success factors in marketing to the smaller business", *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 10, No. 5, pp 19-25
- Finegan, J., 1987, "Are Bigger Banks Bad for Small Business?", *Inc.*, December 1997, pp. 161-166
- Ford, J.K., 1993, "How to estimate the effects of geographic diversification", *Commercial Lending Review*, Summer 1993, pp. 21-23

-
- Fox, P., 1996, "Views from the Business World: Alternative Financing Is Here to Stay", *Illinois Business Review*, Winter 1996, pp. 34-36
- Freeman, A., 1996, "Learning how to lend", *The Economist*, Oct. 26 1996, pp. 8-11
- Fritsch J., 1993, "Kan man lita på datoriserade stödsystem för kreditgivning till företag?", *Risk and Kapital* 2/93
- Gandemo, B., 1976, *Företagsfinansiering - Empiriska analyser mot bakgrund av teoretiska modeller och förändringar i omgivningen*, Stockholm:P A Norstedts and Söners förlag
- Gaski, J. F., 1984, "The Theory of Power and Conflicts in Channels of Distribution", *Journal of Marketing*, 48 (Summer), pp. 9-29
- George, A.L. and McKeown, T.J., 1985, "Case Studies and Theories of Organizational Decision-Making", In:Coulam, R.F. and Smith, R.A. (eds.), *Advances in Informaion Processing in Organizations*, Vol. 2, JAI Press
- Goldberg, E., 1992, "Banking's Hot Summer: Commercial Lenders Are Looking a Few Good Loans", *BusinessWest*, Aug. 1992, pp. 23-26
- Granovetter, M., 1985, "Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, Vol. 91, No. 3, pp. 481-510
- Green, B., 1995, "A summary of the Problem Analysis - 1991. A dialogue to Create a Vision", pp. 7-22, In: Green, B. (ed.), 1995, *Risky Business*, Stockholm:Stockholm University
- Green E., 1989, "Vad betyder intuitionen?", *Skandinaviska enskilda bankens Kvartalskrift*,no. 2/1989
- Green, E., 1989, *Banking - An Illustrated History*, New York,NY:Rizzoli International Publications
- Hall, P. and Oshins, A., 1992, "Banking and Risk Management", *Risk Management*, Jan. 1992, pp. 10-19
- Hallén L., Johansson J. and Seyed - Mohamed N., 1991, "Interfirm adaptation in business relationships", *Journal of Marketing*, Vol. 55, pp. 29-37
- Hansson, S., 1993, *The false promises of risk analysis*, Oxford:Basil Blackwell Ltd
- Hardwick, P., Khan, B. and Langmead J., 1982, *An Introduction to Modern Economics*, 2nd ed., Harlow,Essex:Longman UK Group Limited
- Havemen, A.H., 1993, "Follow the Leader: Mimetic Isomorphism and Entry into New Markets", *Administrative Science Quarterly*, Vol. 38, pp. 593-627
- Hedelin L. and Sjöberg L., 1993, *Riskbedömning - bankmäns bedömning av nyföretagares personliga egenskaper*, En riskbedömningsrapport från NUTEK, Stockholm: NUTEK
- Henderson, L.J., 1970, *On the social system*,Chicago, IL:University of Chicago Press
- Holt, N.D., 1997, "Regional Banks Focus on Colorado", *Colorado Business*, June 1997, pp. 22-30

-
- Howcroft B., 1991, "Increased marketing orientation: UK Bank Branch Networks", *International Journal of Marketing*, Vol. 9, No. 4, pp. 3-9
- Howcroft, B., 1995, "Innovation and Forces: Determining Changes in Banking", Key Note Speech at the 1st International Stockholm Seminar on Risk Behaviour and Risk Management, June 12-14, pp. 32-37, In: Green, B. (ed.), 1995, *Risk Behaviour and Risk Management*, Report from the Risk Research Group 1995:2, Stockholm:Stockholm University
- Hunt S. and Nevin J., 1974, "Power in a Channel of Distribution: Sources and Consequences", *Journal of Marketing Research*, 11 (May), pp. 186-193
- Håkansson, H., 1989, *Corporate Technological Behaviour*, London:Routledge
- Håkansson H. and Snehota I., 1989, "No business is an island: The Network Concept of Business Strategy", *Scandinavian Journal of Management*, Vol. 5, 3, pp. 187-200
- Håkansson. H. and Snehota. I. (eds.), 1995, *Developing Relationships in Business Networks*, London:Routledge
- Häg I. and Johansson J (eds.), 1982, *Företag i nätverk*, Stockholm: SNS Förlag
- Jankowicz, A.D. and Hisrich, R.D., 1987, "Intuition in Small Business Lending Decisions", *Journal of Small Business Management*, July, pp. 45-52
- Johanson, J. and Mattsson, 1991, "Interorganizational relations in industrial systems: a network approach compared with the transactions-cost approach", pp. 256-264, In:Thompson, G., Frances, F., Levacic, R. and Mitchell, J., (eds.), *Markets, Hierarchies and Networks*, London:Sage Publications Ltd.
- John G. and Reve T., 1982, "The Reliability and Validity of Key Informant Data from Dyadic Relationships in Marketing Channels", *Journal of Marketing Research*, (November), pp. 517-524
- Jungerhem S., 1992, *Banker i fusion*, Uppsala:Uppsala universitet (diss.)
- Jungerhem S. and Lundh G., 1997, "Krafter för och emot en sund kreditgivning", *Uppsala Financial Chapters*, Uppsala:Uppsala University
- Kisting, S. and Morsman Jr., E., 1992, "Commercial Lending: Reap Rewards From Risk Reduction", *Bankers Monthly*, Aug. 1992, pp. 30-31
- Knier, L.T., 1959, "Organization of the Lending Activities", pp. 58-73, In:Beckhart, B.H., *Business Loans of American Commercial Banks*, New York,NY:The Ronald Press co.
- Kumar N., Scheer L. and Steenkamp J-B., 1995, "The Effects of Perceived Interdependence on Dealer Attitudes", *Journal of Marketing Research*, (August), pp. 348-356
- Laine, P., 1995, *Banking: an industry in structural decline - searching for new strategies*, School of Business Administration, University of Tampere (lic.th.)
- Landström, H. (red), 2003, "Småföretaget och kapitalet", Stockholm: SNS förlag
- LeRoy S.F. and Singell Jr. L.D., 1987, "Knight on Risk and Uncertainty", *Journal of Political Economy*, vol. 95, no. 2

-
- Lundström, R., 1994, Continuity and change in Swedish banking, pp. 3-11, In:Teichova, A., Gourvish, T. and Pogany, A., (eds.), *Universal Banking in the Twentieth Century*, Aldershot:Edward Elgar Publishing Limited
- Lusch, R. F. and Brown J. R., 1982, "A Modified Model of Power in the Marketing Channel", *Journal of Marketing Research*, (August), pp. 312-323
- MacCrimmon, K.R. and Wehrung, D.A., 1986, *Taking Risks - The Management of Uncertainty*, New York:The Free Press
- McEvoy, M.J., 1997, "Scoring Small Business Loan Applications in North America and Europe", *The Tower Group Home Page*, August 1997
- Mattsson J., 1990, "Trading Companies and Small and Medium-Sized Firms", *European Journal of Marketing*, Vol. 24, No.3, pp. 42-56
- Mattsson, J., 1993, *Riskbedömning - personbedömning i bankens kredithantering*, En rapport från riskbedömningsprojektet av NUTEK (A report from the risk assessment project by NUTEK), Stockholm, NUTEK
- Mattson L-G., 1987, "Management of strategic change in a markets-as-networks perspective", excerpt from Pettigrew A.M. (ed.), 1987, *The management of strategic change*, Oxford: Basil Blackwell
- Meldrum M. and McDonald M., 1995, *Key Marketing Concepts*, Chatham Kent, MacKays of Chatham PLC- MacMillan Business
- Merchant, K.A., 1989, "The Achievability of Budget Targets in Profit Centers: A Field Study", *The Accounting Review*, Vol. LXIV, No. 3, July 1989
- Mintzberg, H., 1979, *The Structuring of Organizations*, Englewood Cliffs, NJ:Prentice-Hall
- Moorman C., Zaltman G and Deshpandé R., 1992, "Relationships Between Providers and Users of Market Research: The Dynamics of Trust Within and Between Organizations", *Journal of Marketing Research*, 29 (August), pp. 314-328
- Morgan R. M. and Hunt S. D., 1994, "The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing", *Journal of Marketing*, 58 (July), pp. 20-38
- Murray, R.F., 1959, "Evaluating Credit Worthiness", In:Beckhart, B.H., *Business Loans of American Commercial Banks*, New York,NY:The Ronald Press co.
- Myhrman, J., 1988, *Kreditmarknad och Penningpolitik*, 5th ed., Stockholm:SNS Förlag
- Neave, E.H., 1991, *The Economic Organisation of a Financial System*, London:Routledge
- Norgren, C., 1995, "Risk in the International Financial Market", Key Note Speech at the 1st International Stockholm Seminar on Risk Behaviour and Risk Management, June 12-14, pp. 9-15, In: Green, B. (ed.), 1995, *Risk Behaviour and Risk Management*, Report from the Risk Research Group 1995:2, Stockholm:Stockholm University
- de. C. Pereira, H.F., 1959, "Risk Protection", pp. 94-114, In:Beckhart, B.H., *Business Loans of American Commercial Banks*, New York,NY:The Ronald Press co.

-
- Pfeffer, J. and Salancik, G.R., 1978, *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*, New York, NY:Harper and Row
- Perrien J., Filiatrault P. and Ricard L., 1992, "Relationship marketing and commercial banking: A critical analysis", *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 10, No. 7, pp. 25-29
- Persson, A. H. och Tuula, M., 2000, "Är lagen om företagsrekonstruktion en papperstiger?", Stockholms universitet:rapport
- Peterssohn, E., 1976, *Kreditgivning mellan Företag*, Stockholm:Ekonomiska Forskningsinstitutet vid Stockholms Handelshögskola (diss.)
- Pohlman, J.E., 1985, "A Framework for Strategic Planning", pp. 523-548, In: Aspinwall, R.C. and Eisenbeis, R.A., *Handbook for Banking Strategy*, New York, NY:John Wiley and Sons
- Powell, W., 1991, "Neither market nor hierarchy: network forms of organization", pp. 265-276, In:Thompson, G., Frances, F., Levacic, R. and Mitchell, J., (eds.), *Markets, Hierarchies and Networks*, London:Sage Publications Ltd.
- Reed, E.W. and Gill E.K., 1989, *Commercial Banking*, 4th ed., Englewood Cliffs,NJ:Prentice-Hall, Inc.
- Ritchie, B. and Marshall, D., 1993, *Business Risk Management*, London:Chapman and Hall
- Robbins, S.P., 1990, *Organization Theory: Structure designs and applications*, Englewood Cliffs, NJ:Prentice-Hall Inc.
- Scapens, R.W., 1990, "Researching Management Accounting Practice: The Role of Case Study Methods", *British Accounting Review*, Vol. 22, pp. 259-281
- Scott, W.R., 1996, *Institutions and Organizations*, Thousand Oaks:Sage Publications
- Selznick, P., 1957, *Leadership in Administration*, Berkeley:Harper and Row
- Shanteau J., 1995, "Person Judgement in Managing Decision Making: Three Findings from Research on Impression Formation", In: Green B., *Risk Behaviour and Risk Management*, Stockholm:Stockholms universitet
- Shanmugam B. and Bourke P., 1992, "Biases in appraising creditworthiness", *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 10, No. 3, pp. 10-16
- Shepherd W.G., 1979, *The economics of industrial organization*, Englewood Cliffs NJ: Prentice-Hall
- Simon, H.A., 1959, "Theories of decision-making in economics and behavioral science", *The American Economic Review*, June, pp. 233-283
- Simon, J.L., 1978, *Basic research methods in social science: The art of empirical investigation*, 2nd ed., New York, NY:Random House

-
- Sinkey, J.F. Jr, 1985, "Regulatory Objectives and Conflicts", pp. 347-381, In: Aspinwall, R.C. and Eisenbeis, R.A., *Handbook for Banking Strategy*, New York, NY: John Wiley and Sons
- Sinkey, J.F. Jr, 1992, *Commercial Bank Financial Management*, 4th ed. Englewood Cliffs, NJ: MacMillan Publishing Company
- Stern A. and El-Ansary A., 1988, *Marketing Channels*, 3rd ed., Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall
- Svensson, K and Ulvenblad, P.O., 1995, "Management of bank loans to small firms in a market with asymmetric information", pp. 33-54, In: Green, B. (ed.), 1995, *Risky Business*, Stockholm: Stockholm University
- Södergren B., 1992, *Decentralisering*, Stockholm: Ekonomiska Forskningsinstitutet (diss.)
- Tessmer, A.C., 1997, "What to Learn from Near Misses: An Inductive Learning Approach to Credit Risk Assessment", *Decision Sciences*, Vol. 28, No. 1, pp. 105-120
- Tienari J., 1995, *Speeding in the slow lane*, Helsinki: Helsinki School of Economics and Business Administration (lic. th.)
- Thompson, J.D., 1967, *Organizations in action*, New York, NY: McGraw-Hill Publishing Company
- Thunman C. G., 1992, "Corporate banking: Services and relationships", *International Journal of Marketing*, Vol. 10, No. 2, pp. 10-16
- Turnbull P. and Wootton C., 1980, "The bank manager: Marketer, Salesman or Administrator?", *European Journal of Marketing*, Vol. 14, No. 8, pp. 471-492
- Turnbull P., 1990, "A review of portfolio planning models for industrial marketing and purchasing management", *European Journal of Marketing*, Vol. 24, No. 3, pp. 7-22
- Virtanen, M., 1996, *Entrepreneurial Finance and Venture Capital Advantage*, Helsinki: Helsinki School of Economics and Business Administration (diss.)
- Wallander J., 1991, *Från vängåvan till Kungsträdgården*, Stockholm: Bonniers
- Wallander, Jan, 1994a, Styrelsearbete och styrelseansvar i banker, pp. 33-66, In: Bankkriskommittén, *Rapport från Bankkriskommittén*, Stockholm: Bankkriskommittén
- Wallander, Jan, 1994b, Bankrisen - Omfattning. Orsaker. Lärdomar., pp. 67-180, In: Bankkriskommittén, *Rapport från Bankkriskommittén*, Stockholm: Bankkriskommittén
- Weick, K.E., 1995, *Sensemaking in Organizations*, Thousand Oaks, CA: Sage Publications
- Whisenhunt, E., 1987, "Quality Vs. Quantity", *Michigan Business*, Vol. 4, Issue 8, pp. 30-36
- Whitley, R., 1992, "Societies, Firms and Markets: the Social Structuring of Business Systems", In: Whitley, R., 1992, *European Business Systems - Firms and Markets in their National Contexts*, London: Sage Publications
- Yin, R.K., 1981, "The Case Study as a Serious Research Strategy", *Knowledge, Creation, Diffusion, Utilization*, September 1981, pp. 97-114

-
- Yin, R.K., 1994, *Case Study Research - Design and Methods*, Thousand Oaks, CA:SAGE Publications
- Young L. and Wilkinson I., 1989, "The Role of Trust and Co-operation in Marketing Channels: A Preliminary Study", *European Journal of Marketing*, 23 (Number 7)
- Zineldin, M., 1990, *The economics of money and banking*, Department of Business Studies, Stockholm University (diss.)



Bilaga 1.

A comparative study of twelve credit risk assessment models

There are a number of publications suggesting comprehensive credit risk assessment models. I have selected twelve of these in order to measure how well the models cover the different variables in the credit risk assessment model. The selection of these models have been done in order to present as broad a picture as possible. The selection includes the main models advocated internationally, such as variations of the 5 C-model and its predecessor the 3 C-model. Campari is another common international model. In each part the cases will be presented briefly. There are also some Swedish models, which have all been important as educational tools within the Swedish banking industry. Some are particularly focused on one aspect, for example the NUTEK series concentrated to a large extent on the personality assessment. My primary objective has been to find as many influential, and yet complementing sources as possible.

In addition, short comments will be made about how each model is presented to the reader. It is important to notice, that even if a model appears comprehensive enough, the presentation of it will in many cases influence how it will be used. Even though, for example, personality assessment is briefly mentioned in the text, we would require a more definite explanation of how it is to be implemented for the text to score favorably. Each case is summarized by a scoring system ranking each case in each pre-set requirement category. The score will range from none, low, medium to high.

The rankings:

None: No mention of the aspect whatsoever.

Low: The aspect is mentioned but there are no explanations at all regarding how to make these types of assessments.

Medium: The aspect is mentioned and the basics are explained. There is some information as to how the assessment of the aspect is supposed to be carried out or how the information is to be gathered.

High: A thorough explanation of the aspect is provided, including what material is to be used in the assessment, how the information is supposed to be gathered and on what grounds the aspect could result in denying a loan application.

A ranking of none implies no mention of the subject whatsoever. A ranking of low equals, mentioning without explaining. Medium and High depends on how well the subject is presented to the reader.

Model 1: The original 3 C's of credit risk assessment

Murray, R.F., 1959, Evaluating Credit Worthiness, pp. 74-93, In: Beckhart, B.H., *Business Loans of American Commercial Banks*, New York, NY: The Ronald Press co.

The original three C's of credit risk assessment includes capital, capacity and character (Murray, 1959, p. 74). In the original version capital is relatively easy to measure objectively, character can often be measured objectively while capacity requires intuition and an evaluation of immaterial assets available to the firm. Capital can be assessed by using primarily financial information in the form of yearly statements. Character is obviously not

only assessed in the form of personality evaluation through interviews but also by using the bank's records. Capacity is somewhat unclear in this context, but it is probably the general ability to generate income. As a concept this could evidently include almost every aspect of a firm's operations. As it is said to require information that is immaterial and requires intuitive skills it can be assumed to include components such as the potential of products, the market for these products, the management ability of the principals etc. This is not explicitly mentioned however. Murray argued that Capital was in fact the only objective measurement of the three. Capacity relied on "intuitive sense, judgment and appraisals of intangibles", while character undoubtedly was measured subjectively.

Tabell 3 The original 3 C's of credit risk assessment

Formalized rules & routines	Medium
Financial & Security assessment knowledge	High
Personal assessment skills	Medium
Contextual awareness, Nationwide	Medium
Contextual awareness, Industry specific	Medium
Contextual awareness, Community specific	Low

Model 2: The qualitative rating chart of commercial loans

Delaney, W.J., 1959, The Problem of Slow Loan, pp. 283-298, In: Beckhart, B.H., *Business Loans of American Commercial Banks*, New York, NY: The Ronald Press co.

Delaney specifically focus on the qualitative aspects of commercial lending. The chart presented by Delaney is not specifically designed for the credit risk assessment process, instead it is meant to be a tool in "forestalling slow loan repayments". This probably means that while the assessment process applies primarily to the evaluation of new customers, even though it should be equally well adapted to the evaluation of the existing customers, Delaney's measures are primarily designed for the existing customers. In this case I have not let that effect the evaluation of the model as it clearly could be used for new customers as well as existing ones.

Preventive measures to forestall slow loan repayments:

Constantly keep visiting the plant, visually following the technical improvements in the plant.

Checking with the trade, using trade organizations or competitors to keep up with market development and evolution.

Financial analysis, frequently demanding fresh reports on the financial status of the firm.

Qualitative rating chart, using a chart to determine the qualitative standing of the firm

(Delaney, 1959, pp. 286-289)

These preventive measures are closely linked to the contextual variables I have argued for earlier. There seems to be a balance between financial assessment aspects and contextual variables. Strangely enough, it seems as if the personality aspect is lacking altogether among these four measures. The qualitative rating chart is further explained below, but the other three aspects could conceivably be seen as community specific context, industry specific context and financial assessment, respectively

A qualitative rating chart may include the following indications;

- Last statement date
- Desirable - no exceptions
- Debt disproportionate to Working capital
- Debt disproportionate to Invested capital
- Volume and/or Profit Growth disproportionate to Fixed assets expansion or Debt increase
- Inventory excessive in relation to Sales
- Working capital and/or Net worth have not paced Debt expansion
- Earnings inadequate in relation to Sales volume
- Dividend policy excessive
- Management lacks capacity
- Losing position in its industry
- Balance insufficient or Interest rate inadequate

(Delaney, 1959, p. 288)

In checking through the qualitative rating chart the reader may be slightly surprised as the qualitative chart in fact deals with primarily quantitative aspects. The chart in itself seems to be a comprehensive credit risk assessment model. One of the vital points about Delaney's model (or models) is that there are some very practically oriented advice, such as visiting the plant, checking with trade organizations, obtaining fresh statements and a fairly large number of specific ratios in the yearly statement.

There are a couple of problems even with Delaney's models. Firstly, the communityspecific context only relates to the actual visit of the place of business, but says nothing about local interaction in the form of informants other than the firm itself, other than competitors which usually are not local anyway. Secondly, while it does point out the importance of market development and evolution it has surprisingly little to tell the reader about the importance of the product itself. It is of no avail to know anything about the market unless the product's potential is correlated to the market needs. Thirdly, and certainly not a point to criticize Mr. Delaney for, is the fact that the models were published some forty years ago, and probably have little impact on modern banking. At least it might be expected that contemporary banking would regard such a model as out of fashion and outdated in modern society.

Tabell 4 The qualitative rating chart of commercial loans

Formalized rules & routines	Medium
Financial & Security assessment knowledge	High
Personal assessment skills	Medium
Contextual awareness, Nationwide	Medium
Contextual awareness, Industryspecific	Medium
Contextual awareness, Communityspecific	Low

Model 3: Relevant aspects in financial assessment

Egginton, D.A., 1982, *Accounting for the Banker*, 2nd ed., London:Longman Group Limited

Egginton (1982, pp. 178-185) provides a list criteria's used in the financial assessment of firms;

A checklist for the relevant aspects in financial assessment

1. Purpose, why is the application made in the first place.
2. Adequacy, is the amount and maturity requested adequate for the firm's situation.
3. Repayment, what are the prospects of repayment.
4. Abilities, how capable is the firm's management.
5. Stability, how stable are the economic environments the firm is acting in.
6. Financial condition, what kind of state is the firm's finances in.
7. Bank's share of financing, have the firm's owners invested in the firm.
8. Security, what kind of collateral can be secured by the bank to ensure repayment.
9. Control, what happens in the firm's bank account.

It is stated that the list includes variables in the financial assessment, but at least the first five aspects might as well include qualitative assessments. In the model this is not explicitly stated, however, and therefore it can be assumed that the assessment should be made on financial ground, thus essentially concerning the quantitative assessment of loan applicant's. Egginton argues that the 3 C's may be a beneficial method in credit risk assessment, however it is necessary "to provide more extensive suggestions on the relevant aspects of financial assessment" (Egginton, 1982, p. 179). Furthermore, it is argued that "a danger of a list of headings is that it may give an artificial sense of compartmentalizing issues: it should be borne in mind that the interrelationships of different elements must be considered in forming an overall view" (ibid., p. 179). It should be pointed out that the financial information is at the heart of Egginton's discussion.

Tabell 5 Relevant aspects in financial assessment

Formalized rules & routines	High
Financial & Security assessment knowledge	High
Personal assessment skills	Low
Contextual awareness, Nationwide	Medium
Contextual awareness, Industryspecific	None
Contextual awareness, Communityspecific	None

Model 4: The 5 C's of credit management according to Altman

Source: Altman Edward I. "Managing the commercial loan process", 1985

The 5 C credit risk assessment model is of American origin, and is perhaps the most well-known of them all. The credit risk assessment process is divided into five separate but interrelated parts. The model claims to detect the likelihood that a potential or existing borrower will successfully meet the scheduled interest and principal payments.

The 5 C's are:

- Capacity, the ability to repay
- Character, the willingness to repay
- Capital, wealth of the borrower
- Collateral, security
- Conditions, external - economic

At a first glance it would seem as if the 5 C-model covers just about everything necessary as explained above. In Altman's description of the model he deliberately chooses to reduce every aspect except the first, Capacity. The reason for this is that "the others are relatively straightforward and involve a descriptive discussion of the issues. For example, the survival of Pan American World Airways but the bankruptcy of Braniff International Corp. can be attributed partly to the wealth differential between these two unprofitable carriers". (Altman, 1985, p.484). Admittedly, Altman's purpose is to prove the applicability of the Zeta-model for bankruptcy predictions. Since this model is definitely linked with the use of financial spreadsheets, it seems reasonable to temporarily disregard the other factors in the equation. And yet, while Altman claims to study the commercial loan process "in its entirety", he chooses to only mention, and this in great detail, how to "bridge the gap between traditional financial ratio analysis and, objective, statistical multivariate techniques" (Altman, 1985, p. 475 and 491). Also, Altman states that his experiments with loan officers proves that knowledgeable people do process ratio information fairly well, but not as well as statistical models constructed for the explicit purpose of business failure classification. This experience seemingly lacks proponents in the Swedish banking system, since even the Swedish banks own statistical center, Upplysningscentralen, appears to lack confidence in computerized systems (Fritsch, 1993). All in all, Altman's model would not score very favorably if analyzed as a total, comprehensive credit risk assessment model. Besides, the fact that Pan Am eventually collapsed anyway, may serve as an indication that there might be more to the other C's than Altman acknowledges.

Tabell 6 The 5 C's of credit management according to Altman

Formalized rules & routines	Low
Financial & Security assessment knowledge	High
Personal assessment skills	None
Contextual awareness, Nationwide	Low
Contextual awareness, Industry-specific	Low
Contextual awareness, Community-specific	Low

Model 5: Credit risk assessment as a continuous process

Broomé - Elmér - Nylén, "Kreditgivning till företag", 1987

During the late 80's Broomé - Elmér - Nylén book on the extension of credits to firms was being used by a number of banks. At the time the Swedish banks had a jointly owned company, which educated their staff in banking. Broomé - Elmér - Nylén's book was therefore very influential as an educational tool. The authors tried not only to discuss the loan process itself, instead they invented a "typical" case. This case was a small and very specialized firm in the oil industry. The firm was followed through the different stages over several

years. As the firm encountered obstacles, the bank bailed them out until it finally was dissolved. The authors did have a credit assessment model albeit a quite crude one:

- Analysis of the firm
- Analysis of other important factors to consider
- Analysis of financing the firm
- Analysis of collateral

As a model goes, this may not seem very impressive. Obviously, these different factors would definitely need some explanation. Fortunately, the authors manages to further enlighten the reader later on. The system used to analyze the financial data available is very comprehensive, yet at the same time quite easy to understand. The financial and security assessment is managed through a detailed system, which also allows a possibility to adjust the figures given in the balance sheet. The personality assessment is mentioned, although not as a process. Instead the authors give some practical advice about what to look for. Even the marketing aspects are discussed although not in great detail. The book is written by practitioners, and is to be used by practitioners. It certainly is a solid account of how a continuous relationship is being formed, and how it changes over time. The authors also gives tips as to how to establish a good relationship with a banker. One of them is to find a banker in a golf club membership list, and thereafter join the same club to initiate a first, hopefully cordial meeting. There are some drawbacks even with this book unfortunately. The most important is that the book itself lacks organization. The model is there, somewhere, but it would take several readings to discover the essence of credit risk assessment. Furthermore, it does not really explain why banking is local or how the banker is to act in the local market. So, even if this is the best account available in the subject, it will not give a complete picture.

Tabell 7 Credit risk assessment as a continuous process

Formalized rules & routines	Low
Financial & Security assessment knowledge	High
Personal assessment skills	Medium
Contextual awareness, Nationwide	Low
Contextual awareness, Industryspecific	Low
Contextual awareness, Communityspecific	Low

Model 6: Good cases for granting commercial loans

Jankowicz, A.D. and Hisrich, R.D., 1987, "Intuition in Small Business Lending Decisions", *Journal of Small Business Management*, July 1987, pp. 45-52

Jankowicz and Hisrich (1987) offers categories of good cases for granting commercial loans:

- Borrower has substantial experience in the field of business, and a good track record.
- Borrower serves a large market area and/or a wide range of products.
- Borrower applies with a logical and consistent request.
- Borrower seeks to expand, and is following a well-defined plan for doing so.
- Borrower is consistent in his/her demand for capital and the objectives stated.

- Borrower has a financially sound operation.
- Borrower offers safe collateral.
- Borrower is risk-averse in his/her approach to the business idea.

This is a far more varied approach to credit risk assessments; the market area is specified, the range of products is specified and the future expansion plans are investigated. Neither of these aspects can be explained through a quantitative analysis based on yearly statements, cash-flow analysis or by the bank's own previous record. It can also be questioned if it is possible to add anything on the experience or the risk-adversity of the borrower merely through a quantitative analysis. The article is not all that specific in how this information is to be found, however, and specifically not in the type of sources to be used and the reliability of these resources.

Tabell 8 Good cases for granting commercial loans

Formalized rules & routines	Medium
Financial & Security assessment knowledge	Medium
Personal assessment skills	Medium
Contextual awareness, Nationwide	Low
Contextual awareness, Industryspecific	Medium
Contextual awareness, Communityspecific	None

Model 7: Reed and Gill's essential factors in credit analysis

Reed, E.W. and Gill E.K., 1989, *Commercial Banking*, 4th ed., Englewood Cliffs,NJ:Prentice-Hall, Inc., p. 217

Reed and Gill use a slightly modified version of the 5 C-model in their explanation of the essential factors in credit analysis. Even though their version contains virtually the same basic principles as the ones used by Altman, their credit risk assessment model is presented in a more balanced format. Reed and Gill names the following classifications in organizing what they believe are the essential factors:

- Capacity
- Character
- Ability to create income
- Ownership of assets
- Economic conditions

In this presentation capacity seems to be exclusively concerned with the legal capacity to borrow, once again a change from the original concept, and once again a concept that could be quantified. Character is measured by the past record of the borrower, it says though that character sometimes is largely a matter of judgment, unsupported by factual information. Ownership of assets concerns machinery and equipment, and corresponds to capital and collateral in the 5 C-model. Economic conditions concerns both the nationwide context and the industryspecific context. The fundamental change from the 5 C-model is that collateral vanishes as a separate subject. Possibly this is done due to the fact that American banks seldom use collateral as insurance at a regular basis, which is the case in Sweden. Reed and Gill may not be as thorough in the use of financial spreadsheets as

Altman. On the other hand, they do emphasize the importance of including personality assessment procedures, as well as a basic understanding in how the loan applicant may perform in the marketplace. Overall, Reed and Gill's presentation is a good overview, which seems to give the reader a basic, fundamental understanding. It might be argued, however, that they do not specify how the personal assessment skills are to be used. Furthermore, they altogether neglect to stress the importance of gaining access to vital information about the marketplace. According to Reed and Gill the important part is to recognize the firm's position in the business lifecycle. Once more it appears that this may be done by studying the firm's financial spreadsheets, or by assessing the managerial skills available to the company through a personal interview. Basically, even if the authors make a huge effort in trying to explain what is needed to make a total credit risk assessment of the applicant, they fail to provide the reader with an indication as to how this information is to be obtained.

Tabell 9 Reed and Gill's essential factors in credit analysis

Formalized rules & routines	Medium
Financial & Security assessment knowledge	High
Personal assessment skills	Medium
Contextual awareness, Nationwide	Medium
Contextual awareness, Industryspecific	Low
Contextual awareness, Communityspecific	Low

Model 8: The 5 C-model according to Sinkey

Sinkey, J.F. Jr, 1992, *Commercial Bank Financial Management*, 4th ed. Englewood Cliffs, NJ: MacMillan Publishing Company

In the words of Sinkey "credit analysis and surveillance requires knowledge of the 5 C's: character, capacity (cash flow), collateral, capital (real net worth), and vulnerability to economic conditions" (Sinkey, 1992, p. 515). Even though Sinkey subsequently argue that bank-customer relationships and external factors such as economic and competitive business conditions "play important roles" in credit analysis, it interesting to note that capacity seems fundamentally different in comparison with the 3 C-model. Capacity can be objectively measured according to Sinkey, primarily by using cash-flow analysis. In fact, according to this interpretation the credit risk assessment could be regarded as an entirely quantitative analysis.

Tabell 10 The 5 C-model according to Sinkey

Formalized rules & routines	Low
Financial & Security assessment knowledge	High
Personal assessment skills	Low
Contextual awareness, Nationwide	Medium
Contextual awareness, Industryspecific	Low
Contextual awareness, Communityspecific	None

Model 9: The CAMPARI-model

An alternative to the 5 C's model is the CAMPARI model. The CAMPARI model is more specific than the 5 C's model in specifying the purpose and the terms of the loan. The purpose is likewise, to assess the borrower's creditworthiness. The components of the CAMPARI model are as follows (Sinkey, 1992, p. 606):

- Character (same as the first of the five C's),
- Ability (in managing financial affairs),
- Margin (interest rate, commissions, and fees),
- Purpose (of the loan),
- Amount (of the loan),
- Repayment (probability of),
- Insurance (security or the collateral component of the five C's).

Once again it is apparent that most of the variables included in the model concerns financial information and that the credit risk assessment process conceivably could be made in purely quantitative terms. Ability, repayment and purpose could possibly be interpreted as qualitative aspects of a firm, this is not specified anywhere in the presentation of the model. Instead it is argued that the CAMPARI-model primarily is concerned with consumer lending, which of course is mostly a quantitative process.

Tabell 11 The CAMPARI-model

Formalized rules & routines	Medium
Financial & Security assessment knowledge	High
Personal assessment skills	Low
Contextual awareness, Nationwide	Medium
Contextual awareness, Industry-specific	None
Contextual awareness, Community-specific	None

Model 10: The textbook solution

FB Utbildningskonsult "Handbok i kreditgivning", 1992

The textbook solution presented by Föreningsbanken in their book on the extension of credits implies that the author really knows the subject well, and is certain to be presenting it accurately. One of the Swedish banks, Föreningsbanken, was obviously certain enough to publicly publish their model. The result was a thorough explanation of not only the loan process, but also of the technical details involved. They do present a credit risk assessment model, which in fact is a somewhat revised 5 C-model:

- Future planning and prognostication
- Economic status and profitability
- Development and future prospects
- Market and competition
- Managerial ability

A profound message is that the credit risk assessment needs to focus on the firm's future development. Unfortunately, this otherwise very comprehensive, technical handbook is marred by the fact that the authors fail to explain how this is to be achieved. In an educational tool it will not be sufficient to provide junior loan officers with these five statements, and expect them to understand the fundamentals of credit risk assessment. On the positive side, it must be concluded that this book, without question, is well ahead of the others in providing the technical details of the loan process. For example, it is concluded that if the bank is to provide credits for a real estate including a greenhouse, the applicant will have to get a hailstorm-insurance for it. Overall, as a credit risk assessment model it seems promising, but since the authors refuse to provide further details, the score will still be quite low.

Tabell 12 The textbook solution

Formalized rules & routines	High
Financial & Security assessment knowledge	Low
Personal assessment skills	None
Contextual awareness, Nationwide	None
Contextual awareness, Industry-specific	Low
Contextual awareness, Community-specific	None

Model 11: Personality assessment as a fundamental assessment tool

NUTEK: "Riskbedömning - bankmäns bedömning av nyföretagares personliga egenskaper", 1993

NUTEK's series of books concerning new enterprises is in a way a breakthrough in Swedish banking literature. These studies confront one of the major issues in the loan process, namely how to evaluate a businessman personality. Of course, none of the books gives a complete credit risk assessment model. They do, however, penetrate the personality assessment issue thoroughly. The conclusion was that the loan officer primarily judged the manager of a new enterprise by analyzing two factors:

- How realistically the applicant's presentation of the future seemed
- The impression the applicant made during the interview.

The primary error committed during the credit risk assessment made by the bankers was that they judged the applicant to quickly and categorically. NUTEK's researchers further concluded that the loan officers also failed to check the information given to them by the applicant. The result was that too many small enterprises failed in the early years of their existence. The criticism of the banks were quite harsh, but no solution was given. Unfortunately the researchers failed to analyze further how the banks could protect themselves from the problems imposed by this "quick" judgment. Perhaps they even might have considered connecting the "quick" judgment to some kind of contextual awareness.

Tabell 13 Personality assessment as a fundamental assessment tool

Formalized rules & routines	None
Financial & Security assessment knowledge	None
Personal assessment skills	High
Contextual awareness, Nationwide	None
Contextual awareness, Industry-specific	None
Contextual awareness, Community-specific	None

Model 12: The government sponsored system

Borrego, R., 1994, "Evaluation of Loan Portfolio Risk", *Business Mexico*, June 1994, pp. 4-6

The National Banking Commission In Mexico formalized the loan risk, the system is even obligatory for domestic banks. The formalization is based on five risk levels; Minimal, Low, Average, High and Unrecoverable. They also formulated eight major areas of risk evaluation;

1. Credit principal and interest payment history
2. The borrower's handling of its own accounts payable and accounts receivable
3. The borrower's current financial situation
4. The company's management
5. The borrower's situation on the market (includes how the product is perceived by customers, and the status of the competition).
6. The borrower's collateral situation
7. The borrower's labor situation (the inclusion of labor is due to the fact that employee's wages are ranked above the lender's claim in bankruptcy situations).
8. Other relevant factors (includes any particular influence from the environment that the firm will have to cope with).

And finally these categories were weighted due to their perceived influence on credit risk assessments as follows: Payment history 25 %, Liquidity 19 %, Financial situation 18 %, Company management 12 %, Market situation 10 %, Collateral 8 %, Labor situation 5 %, and Other factors 3 %. (Borrego, 1994)

The system is quite remarkable since it weighs the different aspects very explicitly. It is not known how the National Banking Commission arrived at their conclusion that payment history equals 25 % of the credit risk assessment while collateral only equals 8 %. The article written on the subject is not very long, but there are a few indications as to what aspects the Mexican banks are supposed to look for. There are furthermore no indications as to the material to be used in the search for information, nor is there any specifications as to the reliability of the different sources. It could of course be said that this should not be expected by a National Banking Commission, but then again neither would a system exactly specifying how to weigh the different variables in the credit risk assessment.

Tabell 14 The government sponsored system

Formalized rules & routines	Medium
Financial & Security assessment knowledge	Medium
Personal assessment skills	Medium
Contextual awareness, Nationwide	Low
Contextual awareness, Industryspecific	Low
Contextual awareness, Communityspecific	Low

Credit risk assessment models

Since my primary objective in this endeavor was to find the best examples in each separate category, I have stated the highest score, as this shows the most elaborate explanation currently available. The median score gives an indication as to how most models handle the different categories. As can be seen from the table presenting the twelve models, each of the twelve different models contributes in the search for a comprehensive credit risk assessment model. In particular, most models focus heavily on financial aspects, and on personality assessment criteria. In spite of this there still seems to be some uncharted waters in the great credit risk assessment divide. Apparently the authors do not consider context as an important variable. At best, it appears as if the literature on credit risk assessment have the perception that the assessment only needs to consider personality and financial aspects.

Tabell 15 Assessing the models. The median score reveals that nearly all models focus heavily on the financial assessment of corporate customers, while only a few focus on contextual variables. The highest score row clearly shows the rather mediocre elaboration of contextual variables, in particular the communityspecific contextual variables have been ignored by researchers.

	Formalized rules & proc	Financial assessment	Personality assessment	Context, Nationwide	Context, Industryspec	Context, Community
Murray (1959)	Medium	High	Medium	Medium	Medium	Low
Delaney (1959)	Medium	High	Medium	Medium	Medium	Low
Egginton (1982)	Low	High	Low	Medium	None	None
Altman (1985)	Low	High	None	Low	Low	Low
Broomé et al (1987)	Low	High	Medium	Low	Low	Low
Jankowicz - Hisrich (1987)	Medium	Medium	Medium	Low	Medium	None
Reed - Gill (1989)	Medium	High	Medium	Medium	Low	Low
Sinkey (5 C, 1992)	Low	High	Low	Medium	Low	None
Sinkey (CAMPARI, 1992)	Medium	High	Low	Medium	None	None
FB Utbildningskon. (1992)	High	Low	None	None	Low	None
NUTEK (1993)	None	None	High	None	None	None
Borrego (1994)	Medium	Medium	Medium	Low	Low	Low
Median score	Medium	High	Medium	Low-Medium	Low	None-Low
Highest score	High	High	High	Medium	Medium	Low