

KONSUMPTIONS KREDITER

I SVERIGE



EN STUDIE FRÅN



KONSUMTIONSKREDITER I SVERIGE

En studie från SNS

CARL-JOHAN BOUVENG

SVEN SANNESSON

ARNE ÖGREN

Konsumtionskrediter

i Sverige

Konsumtionskrediternas framväxt
Institutioner — Huvudformer — Volym — Kostnader
Betydelse för konsumenter, företag och samhällsekonomi



STUDIEFÖRBUNDET NÄRINGS LIV OCH SAMHÄLLE

SNS vill

genom

- vetenskaplig forskning
 - studier och debatt i lokala grupper
 - centrala konferenser och kurser
 - publicering av resultaten från dessa verksamhetsfält
- sprida kunskap om ekonomiska och sociala förhållanden, stimulera till positiva insatser i arbets- och samhällsliv och till ett individuellt ställningstagande i den allmänna debatten.

SNS är en ideell sammanslutning av enskilda personer inom svenskt näringsliv.

SNS är fristående från politiska partier och intresseorganisationer.

SNS bildades den 5 juni 1948, och dess arbete finansieras genom bidrag från näringslivet.

Innehåll

Förord	8
Vad är konsumtionskrediter?	10
1 <i>Konsumtionskrediterna förr och nu</i>	11
Konsumtionskrediternas framväxt 11 — Avbetalningshandeln före andra världskriget 12 — Krav på lagstiftning 14 — Den privata konsumtionen sedan 1930 17 — Nya former för konsumtionskredit 21 — Debatten om de nya kreditformerna 22	
2 <i>Institutionella förhållanden</i>	27
Självständiga konsumtionskreditinstitut 27 — Konsumtionskreditgivning inom ramen för annan verksamhet 33 — Hur finansieras konsumtionskreditgivningen? 35 — Hur får man kreditupplysningar? 36 — Principer för konsumtionskreditgivning 37	
3 <i>Konsumtionskrediternas huvudformer</i>	41
Avbetalningskrediter 41 — Kontokrediter 48 — Bankkrediter 52	
4 <i>Volymberäkningar och kreditvillkor</i>	61
Avbetalningskrediter 61 — Kontokrediter 87 — Bankkrediter 88 — En uppskattning av konsumtionskrediternas totalvolym 94	
5 <i>Vad kostar det att ge — och köpa på kredit?</i>	97
Hur mäts priset på kredit? 97 — Vad kostar det att ge kredit? 101 — Vad kostar det att köpa på kredit? 109 — Är konsumtionskrediterna för dyra? 115	
6 <i>Konsumtionskrediternas verkningar ur konsumentens synvinkel</i> ..	121
Några positiva verkningar av konsumtionskrediter 122 — Några negativa argument mot konsumtionskrediter 124 — Nya perspektiv på konsumtionskrediter i ett förändrat samhälle 130	
7 <i>Samhällsekonomiska verkningar på lång sikt</i>	133
Konsumtionskrediter och prismekanism 134 — Inverkan på konsumtionsmönstret 137 — Effekter på den reala nationalinkomsten 141 — Betydelse för införandet av nya varor 145 — Slutsatser 148	
8 <i>Konsumtionskrediter och konjunkturer</i>	151
Effekter på konjunkturfluktuationerna 151 — Konsumtionskreditkontroll som konjunkturpolitiskt medel 163	
9 <i>Sammanfattande synpunkter</i>	173
APPENDIX A <i>Regleringen av konsumtionskrediterna i USA, Storbritannien, Danmark och Sverige</i>	179
APPENDIX B <i>Några speciella bestämmelser om avbetalningshandel och avbetalningsinstitut i utlandet</i>	190
APPENDIX C <i>Litteraturförteckning</i>	195

Tabeller och diagram

Tabell

1:1	Den privata konsumtionens sammansättning 1931 och 1958	19
1:2	Några varukategoriernas andel i procent av den privata konsumtionen 1931, 1939, 1955 och 1958	19
2:1	Självständiga större konsumtionskreditinstitut fördelade på ägare/in-tressentkategorier vid slutet av 1962	28
2:2	Kombinationer av kredittyper och kreditgivare för konsumtionskredit-givningen utanför de specialiserade kreditinstituten	33
4:1	Avbetalningskrediter inom bilbranschen	63
4:2	Avbetalningsförsäljningarnas andel av det totala antalet sålda person-bilar 1955 och 1961	64
4:3	Kreditvillkoren inom bilhandeln 1955 och 1962	65
4:4	Fördelning efter finansieringssätt av utestående växelkrediter per den 31/12 1961 i samtliga MRF-företag	65
4:5	Bilfinansinstitutens utestående avbetalningskrediter med approximativ fördelning på fordonsslag per den 31/12 1961	66
4:6	Beräknad försäljning inom radio- och TV-handeln (exklusive service) ..	66
4:7	Utestående avbetalningskrediter i miljoner kronor per den 31/12 (eller bokslutsdagen) hos 5 radio- och TV-leverantörer 1954—1960	69
4:8	Avbetalningsfordringar, i miljoner kronor, i radio-och TV-branschen finansierade via leverantörer och "allmänna" avbetalningsinstitut ...	70
4:9	Andelen avbetalningsförsäljningar för olika produkter i radio- och TV-branschen 1959—1960	70
4:10	Genomsnittlig kontantinsats och kredittid för radio och TV-apparater 1956, 1958 och 1960	71
4:11	Utestående avbetalningsfordringar 1959—1961 hos möbelhandlare an-slutna till Sveriges Möbelhandlares Centralförbund	73
4:12	Möbelbranschens uppskattade avbetalningsfordringar i miljoner kronor 1959—1961	74
4:13	Kreditvillkor hos vissa detaljstföretag i möbelbranschen 1961	75
4:14	Finansieringen i möbelbranschen 1961 enligt SNS enkät	76
4:15	Antal leverantörer i varje delbransch som ingår i SNS-undersökningen	78
4:16	Beräknade avbetalningsfordringar i hushållsmaskinbranschen utanför detaljistledet 1959—1961	79
4:17	Beräknade avbetalningsfordringar i hushållsmaskinbranschen 1961 ...	80
4:18	Beräknad andel avbetalningsförsäljningar samt genomsnittlig kredittid och kontantinsats för hushållsmaskiner 1961	82

4:19	Utestående avbetalningsfordringar hos större avbetalningsinstitut 1959—1961 (1962)	84
4:20	De ”allmänna” avbetalningsinstitutens utestående krediter fördelade på varor per den 31/12 (eller bokslutsdagen) 1959—1961	86
4:21	Utestående kontofordringar i kreditkortsinstituten 1959—1961	87
4:22	AB Nordiska Kompaniets totala kontofordringar per den 31/12 1959—1961	88
4:23	Låneköpens utveckling 1946—1962	89
4:24	Utvecklingen av affärsbankernas privatlån, sparlån och privatköplån 1958—1962	90
4:25	Utvecklingen av köplån och sparlån i sparbanker 1957—1961	91
4:26	Låneändamål vid sparlån och köplån enligt undersökning inom Svenska Sparbanksföreningen 1960	91
4:27	Personliga och diverse krediter i affärs- och sparbanker	93
4:28	Statliga bosättningslån 1951—1962	94
4:29	Uppskattning av samtliga utestående konsumtionskrediter den 31/12 1961	95
5:1	Exempel på kalkylerade kostnader för kreditgivning inom avbetalningsinstitut	104
5:2	Procentuell fördelning av kostnader för avbetalningskreditgivningen (exklusive refinansieringskostnader) inom bilsäljande företag 1961 ...	107
5:3	Konsumentens kostnad för olika slag av konsumtionskrediter vid en kredittid av 12 månader och ett kreditbelopp av 1 200 kronor (vid bilköp 4 800 kronor)	110
5:4	Kreditgivningen inom bilhandeln vid avbetalningsköp av nya personbilar den 31/12 1961	117

Diagram

1:1	Volymutvecklingen för olika tjänster samt för varor av olika varaktighet åren 1931—1955	20
-----	---	----

Figur

2:1	Schematisk framställning av bildandet och sammanslagningen av kreditkortsinstituten	32
-----	---	----

Förord

Konsumtionskrediternas betydelse för konsumenter, företag och samhällsekonomi har under de senaste åren debatterats intensivt. Problemet är ingalunda nytt — konsumtionskrediter användes i stor utsträckning i Sverige redan för 150 år sedan — men det har åter aktualiserats under slutet av 50-talet, då en ny kreditform, de s. k. kreditkortet, introducerades. Diskussionen om konsumtionskrediternas för- och nackdelar i Sverige har emellertid endast med svårighet kunnat föras på ett konstruktivt plan, främst därför att man inte haft någon längre tids erfarenhet av deras verkningar.

Konsumtionskrediterna har mycket knapphändigt behandlats i svensk ekonomisk litteratur, medan förhållandet är det motsatta i bl. a. USA, Storbritannien och Tyskland. För att undersöka de svenska konsumtionskrediternas volym och verkningar tillsattes i mars 1961 en statlig konsumtionskreditutredning, vilken väntas lägga fram sitt betänkande i slutet av 1963.

Även inom SNS har olika synpunkter som kan läggas på konsumtionskrediternas effekt på den enskilde konsumenten, på kreditgivaren, på producenten och på säljaren samt på samhällsekonomin som helhet blivit föremål för diskussion. Denna skrift vill söka belysa den svenska konsumtionskreditgivningens bakgrund samt nuvarande utformning och omfattning. En fullständig volymundersökning har dock, bl.a. av kostnadsskäl och med hänsyn till direktiven för den statliga utredningen, inte genomförts. På grundval av enkäter i SNS regi har dock vissa uppskattningar kunnat göras. De här diskuterade frågorna är visserligen inte sådana att de kan behandlas uttömmande i en skrift av detta omfång, men vår förhoppning är att genom en precisering av frågorna och en belysning av konsumtionskrediternas olika funktioner kunna bidra till en allsidig och objektiv debatt.

Denna skrift har på SNS uppdrag gemensamt författats av civilekonom *Carl-Johan Bouveng*, pol. mag. *Sven Sannesson* och civilekonom *Arne Ögren*. Sven Sannesson har svarat för uppläggningsen och genomförandet av de statistiska undersökningarna, skrivit kapitlen 2—4 och 6 samt författat appendix A. Arne Ögren har skrivit kapitel 1 samt tillsammans med Sven Sannesson kapitlen 2—6. Carl-Johan Bouveng har svarat för kapitlen 7 och 8 samt för litteraturförteckningen (appendix C). Kapitel 9 har sammanställts gemensamt av författarna.

Författarna har under arbetets gång konsulterat en rådgivande kommitté bestående av bankdirektör *Torsten Carlsson*, Skandinaviska Banken, ordförande, professor *Ragnar Bentzel*, Industriens Utredningsinstitut, bankdirektör *Ulf Bäckström*, Svenska Handelsbanken, direktör *Fredrik Lettström*, Kundkredit AB, direktör *Sven Johansson*, Motorbranschens Riksförbund, bankdirektör *Bengt Senneby*, Skandinaviska Banken, samt direktör *K-F Km Karlsson*, SNS.

Författarna är enligt SNS praxis ensamma ansvariga för skriftens innehåll.

Stockholm i maj 1963



Lars Wirström

Ordförande i SNS styrelse

"To some people, prosperity is the period between the last instalment payment and the next down payment."

Ur "Pepper . . . and Salt",
Wall Street Journal

Vad är konsumtionskrediter?

KONSUMTIONSKREDITER betecknar i denna skrift sådana krediter som lämnas till privatpersoner och avser köp av varor eller tjänster för privat konsumtion. Det här använda konsumtionskreditbegreppet inskränks ytterligare därigenom att studielån samt krediter med en löptid understigande två månader ansetts ha en så speciell karaktär, att de utesluts ur framställningen.

PRIVAT KONSUMTION definieras som i nationalräkenskaperna och inkluderar köp av exempelvis livsmedel, kläder, inventarier och andra varaktiga varor, såsom motorfordon, samt personliga tjänster. Anskaffning av bostäder, t. ex. egna hem och sportstugor, inräknas inte i den privata konsumtionen. Utgifter för reparationer och moderniseringar av bostäder utgör ett tveksamt gränsfall men räknas inte in.

Konsumtionskrediterna uppdelas i två huvudgrupper, VARUBUNDNA OCH PERSONBUNDNA KREDITER. En varubunden kredit lämnas i direkt anslutning till köp av en viss vara, dvs. krediten förutsätter köp av varan ifråga. En personbunden kredit ges utan att det ställs upp villkor om att den skall finansiera köp av någon viss vara. Dock kan den personbundna krediten inskränkas att blott gälla i vissa företag eller grupper av företag.

Denna indelning överensstämmer rätt väl med en mera hävdvunnen klassificering av de svenska konsumtionskrediterna. Sålunda motsvaras de varubundna krediterna av AVBETALNINGSKREDITER och de personbundna krediterna av BANKKREDITER respektive KONTOKREDITER, där de senare är begränsade till vissa företag eller grupper av företag. I framställningen används främst de tre sistnämnda begreppen, vilka utförligare presenteras i den löpande texten.

I *Konsumtionskrediterna förr och nu*

Varudistributionen i vårt land växte under 1800-talets första hälft fram på basis av en omfattande konsumtionskreditgivning. Denna kreditgivning, som med växlande styrka och inriktning bestått till våra dagar, har varit föremål för ständigt kritik. Den har utretts av ett antal statliga kommittéer och har givit upphov till en lag och åtskilliga icke realiserade lagförslag.

Konsumtionskrediternas framväxt

Innan vi fick näringsfrihet vid 1800-talets mitt hade städernas handlare med vissa undantag monopol på utövändet av detaljhandel. De viktigaste undantagen var brukshandeln, gårdfarihandeln och marknads-handeln. Samtliga dessa handelsformer var märkligt nog förenade med kreditgivning. Man frågar sig, hur gårdfarihandlare och marknadsförsäljare kunde ge kredit och hur de bar sig åt för att indriva sina fordringar. En del av förklaringen ges av den mindre rörligheten i dåtidens samhälle; det var lättare att hålla kredittagaren under kontroll. Dessutom blev denna typ av försäljning naturlig på grund av den utvecklade penninghushållningen.

På bruken hade utvecklats en speciell form av varuförmedling på kredit. I bruksmagasinen fick ortens befolkning köpa sina varor ”på bok” och de skulder man ådrog sig reglerades genom avdrag på lönen. På många håll hade bruksägarna en ambition att göra brukshandeln till en billig och välordnad form av varuförmedling för sina anställda. Å andra sidan lär, speciellt under förlustår, bruksägarna ha utnyttjat sitt detaljhandelsmonopol till att på de anställdas bekostnad kompensera sig genom exempelvis högre priser. Under alla omständigheter kan man konstatera att motbokskrediterna i brukshandeln medförde ett beroende av arbetsgivaren, som var socialt mindre tillfredsställande. En parallell till missförhållandena på bruken rådde i fråga om böndernas skuldsättning hos städernas handlare.

Sedan näringsfriheten genomförts, började den privata lanthandeln att snabbt växa fram. Den kom snart att kritiseras för en ohämmad kreditförsäljning och en lika ohämmad försäljning av alkoholhaltiga drycker. Bakgrunden till det första fenomenet var att lanthandlarna kunde få nästan obegränsad kredit från sina varuleverantörer, grossisterna, som i sin tur åtnjöt goda kreditvillkor vid sina köp från utländska handelshus. Med 1857 års ekonomiska kris bröt detta system samman. Köpmännen tvingades att se om sitt hus vad kreditvillkoren beträffar, och en rad överenskommelser träffades om att fortsättningsvis endast sälja varor mot kontant betalning. Dessa överenskommelser kunde dock inte upprätthållas, och kredithandeln började snart åter växa.

Under 1800-talets sista hälft fördes med jämna mellanrum kampanjer från den privata handelns sida för att åstadkomma en minskad kreditgivning i detaljhandeln. Härtill kom den konsumentkooperativa rörelsen som en ny kreditbekämpande faktor. Under den senare delen av 1860-talet bildades en rad konsumtionsföreningar i landet, och deras huvuduppgifter var genomgående att söka komma till rätta med den privata detaljhandelns missbruk i form av kredithandel, spritförsäljning och irrationell prissättning. Användandet av krediter inom handeln var emellertid så "ingrott" att inte ens konsumtionsföreningarna själva till en början helt kunde undvara systemet. Allteftersom antalet konsumtionsföreningar växte, och rörelsen vann i stadga, tillämpades dock kontanthandelsprincipen allt striktare. Sedan centralorganisationen Kooperativa Förbundet bildats 1899 intensifierades propagandan mot kredithandeln, och år 1908 uppställdes som villkor för en förenings anslutning till KF att den tillämpade kontanthandelsprincipen samt att denna princip fanns stadfäst i föreningens stadgar. Detta år uppgick varufordringarna i föreningar anslutna till KF till 3,5 % av omsättningen. Tio år senare var siffran mindre än en procent. Även inom den privata handeln fördes kampen mot kredithandeln vidare med växande framgång. Under 1930-talet anser man att saneringen av motbokskrediterna var praktiskt taget fullbordad.

Avbetalningshandeln före andra världskriget

Det är ingen tillfällighet att avbetalningssystemet började växa sig starkt, samtidigt som de tekniska framstegen i industriländerna möjliggjorde produktion av varaktiga konsumtionsvaror i allt större skala. Avbetal-

ningshandeln blev helt enkelt nödvändig för att man skulle kunna sälja de massproducerade varorna till folkets breda lager. Den blev ett viktigt hjälpmedel för handeln vid övergången från en passiv varuförmedling till en direkt påverkan av kundernas köpvanor och konsumtionsinriktning.

Redan under 1800-talets första hälft förekom sporadiska ansatser till avbetalningshandel i USA och Tyskland. Kring mitten av århundradet blev distributionsformen mera allmänt förekommande inom möbelhandeln och snart även i symaskinsbranschen. Antalet varor som såldes på avbetalning växte successivt och den potentiella kundkretsen vidgades i takt med välståndshöjningen. Fram till omkring 1910 torde det inte ha funnits någon avgörande skillnad mellan USA och industriländerna i Europa vad beträffar avbetalningshandelns relativa omfattning och inriktning. Den hastigt framväxande bilhandeln, som skulle komma att revolutionera avbetalningshandeln i USA, skedde till en början nästan helt kontant. Bankerna ville inte finansiera kreditköp av den nya "lyxvaran". Omkring 1915 började emellertid s.k. *finance companies* att bildas, vilka på olika sätt skaffade medel till finansiering av avbetalningshandeln med bilar. Ännu 1917 fanns det bara omkring ett halvt dussin sådana företag, 1922 hade deras antal vuxit till närmare 1 000 och ytterligare tre år senare fanns det mellan 1 600 och 1 700. Avbetalningshandelns våldsamma uppsving inom bilbranschen blev av epokgörande betydelse för dess utveckling även inom andra områden. Försäljningsformen infördes för en hel rad nya varor och utvecklade sig avsevärt snabbare än i de europeiska länderna till en betydande faktor i det ekonomiska livet. Under 1930-talets depression dämpades optimismen för systemet något i USA, men erfarenheterna av folks förmåga att betala sina skulder även under svåra ekonomiska förhållanden blev inte sämre än att avbetalningshandelns expansion fortsatte ännu snabbare efter depressionen. Under andra världskriget skedde en temporär nedgång på grund av direkta regleringar.

Även i Sverige kan man urskilja olika stadier i avbetalningshandelns utveckling. När systemet först började användas, inriktades handeln på de burgnare befolkningsskikten i samhället. Det var främst vissa typer av varor som såldes på avbetalning, såsom symaskiner, möbler, pianon, orglar, tavlor och böcker. Redan på 1870-talet såldes sålunda Singers symaskiner på avbetalning. Avbetalningshandelns utveckling var relativt långsam, tills man efter sekelskiftet började inrikta försäljningen på bre-

dare köpargrupper. Fortfarande hade man dock i stort sett samma varusortiment. Ett nytt skede inleddes på 1920-talet, när avbetalningshandeln med bilar tog fart. Ungefär samtidigt började också en mängd andra nya varor, såsom grammofoner, cyklar, radioapparater och dammsugare, att säljas på avbetalning.

Någon säker kännedom om avbetalningshandelns utveckling och omfattning i Sverige under 1900-talets första decennier går tyvärr inte att få på grund av bristen på utredningar och statistik. Det finns dock uppskattningar, baserade på uppgifter som insamlades av Kommerskollegium, av avbetalningsförsäljningens andel av den totala försäljningen för vissa varor under år 1927. Sålunda uppgavs då avbetalningsförsäljningen av billigare bilar utgöra ca 65 % av hela försäljningen, av symaskiner ca 95 %, av pianon 70—75 % och av böcker ca 50 %. Dessa siffror är dock baserade på ett litet urval av företag och de är sannolikt för höga.

Mellankrigstidens snabbt växande avbetalningshandel hade några karakteristiska drag, som idag inte alls förekommer eller är väsentligt mindre iögonfallande. Sålunda förekom i viss utsträckning avbetalningsförsäljning av kläder och andra mindre varaktiga varor, i vilka ett äganderättsförbehåll har föga reellt värde. Vidare kännetecknades detaljhandeln av mer eller mindre "vattentäta skott" mellan å ena sidan företag som sålde på avbetalning och å den andra sådana som principfast höll sig till kontanthandeln. Detaljhandlare som utnyttjade kreditgivningen som främsta konkurrensmedel uppnådde ibland på detta sätt en viss monopolställning. Eftersom kunderna på 1920- och 30-talen inte på långt när var så rörliga som i dagens bilsamhälle, utbildades inom avbetalningshandeln en form av försäljning genom kringresande agenter, som blev karakteristisk för denna epok. Agenterna fick rykte om sig att vara envisa och efterhängsna och att kunna "prata omkull" kunderna, så att de köpte saker som de egentligen inte ville ha.

Krav på lagstiftning

Den avbetalningshandel som började vinna mark under senare hälften av 1800-talet skilde sig i flera avseenden från tidigare former av försäljning av lösören. Betalningen skulle erläggas i ett antal delposter, efter det köparen fått varan i sin besittning, och av den anledningen förbehöll sig säljaren äganderätten till varan tills denna var till fullo betald.

Ganska snart stod det klart att denna nya försäljningsmetod medförde missförhållanden av olika slag. Säljarna utnyttjade sin starkare ställning till att betinga sig förmåner i form av oskäligt höga försäljningspriser och hårda kontraktsvillkor. Det var till exempel vanligt att avbetalningskontrakten innehöll en s.k. förverkandeklausul. Om köparen inte kunde fullfölja betalningarna enligt kontraktet, tog säljaren tillbaka varan, och alla redan gjorda betalningar förverkades till honom. Vidare såldes en mängd underhaltiga varor på avbetalning. Till detta kom mera allmän-giltiga invändningar mot systemet som sådant. Det ansågs befordra en osund kreditgivning och förleda köparen till inköp som inte passade hans ekonomiska förhållanden.

Alla dessa konstaterade och förmodade missförhållanden ledde till krav på lagstiftning. Tyskland gick härvid i spetsen och utfärdade redan 1894 en lag om "Abzahlungsgeschäfte". I de nordiska länderna aktualiserades frågan om lagstiftning vid flera tillfällen under 1900-talets första decennium. I Sverige utarbetade den s.k. obligationsrättskommittén i samarbete med danska och norska kommittéer ett betänkande med förslag till bl.a. lag om avbetalningsköp. Betänkandet avlämnades 1914, och resultatet blev den i juni 1915 utfärdade avbetalningslagen.

Den som enligt avbetalningslagen köper en vara på avbetalning för-binder sig att betala den i ett antal delposter. Han får rätt att disponera varan sedan han betalat den första posten, men han äger den inte förrän den sista posten är betald. Säljaren har säkerhet i varan, genom att han behåller äganderätten tills varan är fullt betald. Köparen i sin tur kan göra avbetalningarna ur de löpande inkomsterna.

1915 års lag hade till huvudsyfte att skydda köparen mot alltför hårda villkor, om han inte kunde fullfölja köpet, i vilket fall säljaren hade rätt att återta varan i kraft av sitt äganderättsförbehåll. Lagen omfattade bara avbetalningsköp där avbetalningspriset inte översteg 3 000 kronor. Motiveringen härför var att personer som hade råd att köpa dyrare varor borde ha en så stark ekonomisk ställning, att lagens skyddsregler inte vore behövliga. Vidare omfattade lagen endast avbetalningsköp av s.k. lösören, en juridisk beteckning som lättast beskrivs genom en upp-räkning av vad den *inte* innefattar. Hit hör således inte fastigheter eller annan fast egendom, inte heller patenträttigheter och andra immate-riella rättigheter eller värdepapper, såsom aktier, obligationer eller lott-sedlar.

Skyddet för köparen utvecklades i många punkter i lagen. Den viktigaste var att lagens bestämmelser var tvingande och alltså inte kunde sättas ur kraft genom klausuler i avbetalningskontrakten. Förverkandeklausuler blev ogiltiga, liksom obilliga kontraktsvillkor över huvud taget. Om köparen inte kunde fullfölja sina betalningar, skulle en avräkning efter i lagen angivna regler verkställas, varvid köparen fick räkna sig till godo värdet av varan, då den återtogs av säljaren. Slutligen fick säljaren enligt lagen inte ta tillbaka varan förrän en viss tid efter det att en avbetalningspost förfallit till betalning. Den förfallna, ej betalda posten måste också ha en viss storlek i förhållande till hela avbetalningspriset för att berättiga till återtagande av varan. Säljaren, vars ställning alltså i många avseenden kringskars genom den nya lagen, fick dock en väsentlig förmån. Han anvisades en möjlighet att snabbt och bekvämt ta tillbaka det sålda godset i form av s.k. handräckning. Mot uppvisandet av avbetalningskontraktet kunde säljaren utan process hos utmätningsman begära hjälp med att få tillbaka det sålda.

Trots lagstiftningen blev avbetalningshandeln under de följande åren vid flera tillfällen föremål för kritik. Liksom tidigare hävdades att avbetalningssystemet främjade en lyxkonsumtion, att strävandena att begränsa kreditförsäljningen inom detaljhandeln hindrades, och att köparna ofta fick betala oskäligt höga priser trots lagens bestämmelser. Dessutom gjordes gällande att avbetalningssystemet medförde en oroväckande ökning av brottsligheten i landet i form av ett stort antal förskingrings- och bedrägeribrott. 1927 års riksdag begärde och fick tillstånd en utredning av dessa frågor. Resultatet blev förslag om vissa begränsningar av äganderättsförbehållets giltighet, vilka dock inte följdes av Kungl. Maj:t. I stället gjordes en ändring av strafflagens bestämmelser om förskingring: åtalet vid förskingring av avbetalningsgods skulle helt falla på målsäganden i stället för det allmänna. Härigenom begränsades den tidigare möjligheten för avbetalningssäljarna att anlita polis- och åklagarmyndigheterna för inkassering av fordringar som uppkommit genom att köpare avhänt sig avbetalningsgodset, innan det betalats.

1938 förelåg en ny statlig utredning om avbetalningshandeln utförd av professor Folke Schmidt. I denna bekräftades, att det fanns ett stort behov bland allmänheten att kunna köpa vissa varor på kredit och att ett eventuellt ogiltigförklarande av äganderättsförbehållet skulle medföra genomgripande och sannolikt icke önskvärda förskjutningar i pro-

duktion och konsumtion, såvida inte avbetalningshandeln ersattes av andra kreditformer. Utredningen drog upp preciserade riktlinjer för en lagstiftning om äganderättsförbehåll och avbetalningsköp, vilka dock inte föranledde någon ändring i den gällande lagen.

Även efter andra världskriget diskuterades avbetalningshandeln i flera statliga sammanhang, men tyngdpunkten i diskussionen kom nu att ligga på avbetalningskrediternas roll i det ekonomiska konjunkturförloppet.

1947 tillsattes en ny statlig utredning om avbetalningshandeln. Dess uppgift var att omarbete 1915 års lag mot bakgrund av att formerna för avbetalningshandeln växlat och att dess ökade utbredning hade skapat sociala och ekonomiska problem av allt större betydelse. Bland annat skulle skyddsreglerna för köparen ses över och göras effektivare. Utredningen byggde på nordiskt samarbete, liksom fallet varit vid tillkomsten av 1915 års lag, och lämnade sitt betänkande år 1950. Detta resulterade i vissa ändringar i avbetalningslagen vilka trädde i kraft 1 januari 1954. De viktigaste ändringarna var att den övre beloppsgränsen för avbetalningsköp, 3 000 kronor, av principiella och praktiska skäl slopades, samt att ytterligare en rad regler tillskapades till köparens skydd.

Den privata konsumtionen sedan 1930

En viktig förutsättning för att man rätt skall kunna bedöma konsumtionskrediternas utveckling under de senaste decennierna är att man gör klart för sig, hur den privata konsumtionen av varor och tjänster vuxit och förändrats. Detta låter sig relativt lätt göra tack vare det forskningsarbete som utförts inom IUI, Industriens Utredningsinstitut, och som resulterat dels i en kartläggning av den faktiska konsumtionsutvecklingen i vårt land under åren 1931—1958, dels i prognoser för utvecklingen fram till år 1965¹. De tre senaste decenniernas ekonomiska, tekniska och sociala förändringar har inte bara ökat volymen konsumerade varor och tjänster i en tidigare okänd takt, de har dessutom ändrat konsumtionens fördelning på olika huvudgrupper av varor och tjänster.

¹ Bentzel, R., m.fl. *Den privata konsumtionen i Sverige 1931—1965*, Stockholm 1957, samt *IUI:s konsumtionsprognos för år 1965: en granskning och revidering*, Stockholm 1960.

När det gäller den privata konsumtionens inriktning kan man urskilja vissa "strukturella" förändringar under de senaste 30 åren. Den kanske viktigaste av dessa är en *minskad andel varor av nödvändighetskaraktär* i relation till mer umbärliga varor. Det är en rätt naturlig följd av ökade inkomster, att konsumtionen av vissa typer av livsmedel, skor, kläder m.m. ökar avsevärt långsammare än konsumtionen av bilar, sportartiklar, leksaker och nöjen. Ett annat dominerande drag i utvecklingen har varit förändringar som betingats av konsumenternas *strävan att underlätta hushållsarbetet*. Här kan man peka på övergången från "livsmedelsråvaror" till mer eller mindre färdiglagad mat, från garner och tyger till konfektion och trikå samt den starka ökningen i köpen av elektriska hushållsmaskiner. Denna utveckling har inte bara berott på ökade inkomster utan också på sådana faktorer som att hembiträden har blivit relativt dyrare och elektriska hushållsmaskiner relativt billigare under de senaste decennierna, att antalet förvärvsarbetande husmödrar ökat kraftigt, och att på många områden prisskillnaden mellan råvara och färdigvara har blivit relativt mindre.

En annan definitiv förändring har inträffat i fråga om *användningen av personliga tjänster*. Denna har minskat vad beträffar sådana yrkeskategorier som hembiträden, skomakare och skräddare. Under efterkrigstiden har även efterfrågan på frisörernas och restaurangpersonalens tjänster stagnerat. Bland orsakerna till denna utveckling kan man peka på att priserna på personliga tjänster har stigit betydligt hastigare än övriga priser.

Slutligen har sedan 1930 *en mängd nya varor slagit igenom* på den svenska konsumtionsvarumarknaden. De nya varorna, bland vilka kan nämnas mopeder, TV-apparater, frysboxar och djupfrysta matvaror, har oftast snabbt vunnit terräng och orsakat en minskad användning av en eller flera andra varor. Ett sätt att studera förändringarna i konsumtionens inriktning på vissa huvudgrupper av varor och tjänster är att jämföra respektive huvudgrupps andel av de totala konsumtionsutgifterna vid olika tillfällen. Tabell 1:1 visar förändringarna från 1931 till 1958.

TABELL 1: 1

Den privata konsumtionens sammansättning åren 1931 och 1958 (procent)

	1931	1958
Livsmedel	42,0	40,3
Bostad	20,2	15,4
Beklädnad	13,8	12,4
Hemutrustning	5,5	7,1
Hushållstjänster	3,6	2,6
Resor	6,4	11,0
Rekreation	4,2	5,7
Sjukvård och hygien	4,3	5,6
Totalt	100,0	100,0

De tre stora posterna mat, bostad och kläder, som 1931 svarade för 3/4 av konsumtionsutgifterna, tog 1958 2/3 av dessa. Alla andra utgiftsgrupper utom hushållstjänsterna har vuxit. Mest iögonfallande är ökningen för gruppen resor från 6,4 till 11 %. Gruppen hemutrustning, vilken liksom resor (bilarna) har speciellt intresse från konsumtionskreditsynpunkt, ökade inte så kraftigt som man kunde vänta. Sedan 1939 har i själva verket denna varugrupp svarat för en praktiskt taget konstant andel av konsumtionsutgifterna. Till grupperna hemutrustning och resor hör de vanligaste konsumtionskreditfinansierade varukategorierna, vilkas andelar i den privata konsumtionen visas i tabell 1:2.

TABELL 1: 2

Några varukategoriernas andel i procent av den privata konsumtionen åren 1931, 1939, 1955 och 1958

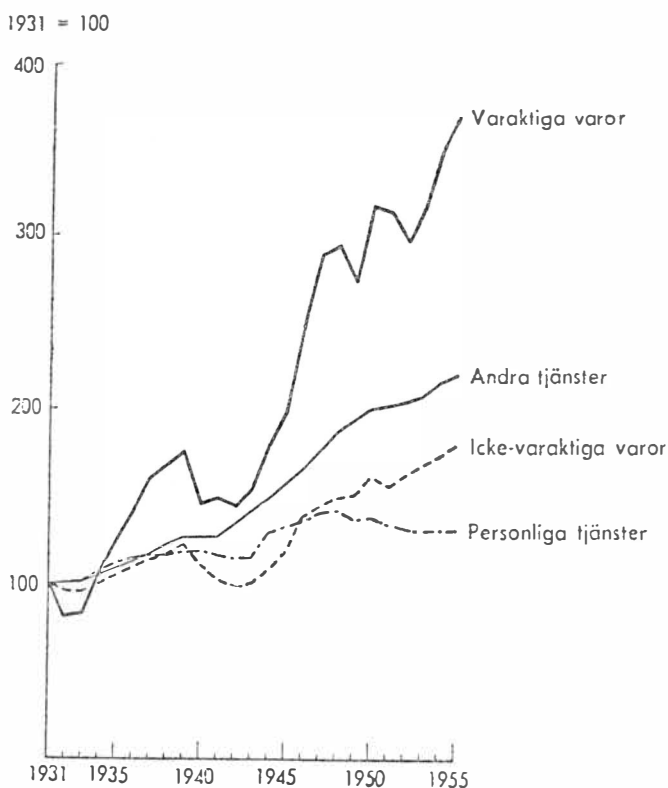
	1931	1939	1955	1958
Möbler, belysningsarmatur	1,15	1,44	1,40	1,41
Symaskiner	0,16	0,21	0,33	0,29
Dammsugare	0,08	0,15	0,13	0,14
Radioapparater	0,34	0,70	0,49	0,55
TV-apparater	—	—	—	0,86
Motorfordon, inköp	0,49	1,18	2,82	3,06
Motorfordon, drift och underhåll	0,96	1,17	2,73	3,68

En av de slutsatser som kunde dras av IUI:s undersökningar var att varaktiga varor av ovanstående typ tvärt emot vanliga föreställningar *inte* tagit en större andel av konsumenternas utgifter i anspråk vid ökade realinkomster. Detta beror bl.a. på att de varaktiga varorna blivit relativt billigare.

Volymen varaktiga varor har dock stigit enastående hastigt under den senaste trettiårsperioden, vilket framgår av diagram 1:1. Dessa

DIAGRAM 1: 1

Volymutvecklingen för olika tjänster samt för varor av olika varaktighet åren 1931—1955¹



¹ Källa: Bentzel, R., m.fl. *Den privata konsumtionen i Sverige 1931—1965*, Stockholm 1957.

varors volym var sålunda 1955 nästan fyra gånger så stor som 1931. Ökningen beror till största delen på motorfordonens expansion; om man betraktar samtliga varaktiga varor exklusive motorfordonen, blir volymökningen knappt 50 % större än för genomsnittet av övrig konsumtion.

Nya former för konsumtionskredit

Avbetalningskrediter och kontokrediter hos enskilda företag har, som i någon mån framgått ovan, lång hävd inom svenskt konsumtionskreditväsende. Utvecklingen på detta område har emellertid under 1950-talets senare hälft gått snabbt och resulterat i att ett antal i vårt land inte tidigare prövade kreditformer introducerats. En viktig orsak till detta torde utan tvivel vara den oerhört snabba ökningen av allmänhetens köp av varaktiga varor, som alltmer aktualiserat behovet av billigare alternativ till avbetalningskrediterna. Redan 1946 infördes inom den svenska kooperationen de s.k. låneköpen, varigenom medlemmar i konsumtionsföreningarna bereddes tillfälle att genom sparbankslån utan säkerhet finansiera inköp av vissa varaktiga varor från föreningarna. Låneköpen förde dock länge en tillvaro i obemärkthet.

Under år 1956 introducerade ett antal sparbanker det s.k. *sparlånesystemet*, vilket innebär att en sparare, som under viss tid följer en kontrakterad sparplan, utan säkerhet får ett lån lika stort som det sparade beloppet. Året därpå togs samma sparform upp av Skandinaviska Banken, och systemet har nu vunnit spridning till flera banker.

Sedan tiden före andra världskriget har amerikanska bankkunder haft möjlighet att utan säkerhet låna pengar i affärsbanker för köp av varaktiga varor eller för andra privata utgifter. 1958 togs idén upp av engelska banker, och snart spred sig denna typ av lån till Holland, Danmark och — på hösten 1958 — även till Sverige. Här kallades de nya lånen för *privatlån*, och enligt lånebestämmelserna kunde privatpersoner få låna upp till 5 000 kronor utan säkerhet, förutsatt att de hade "en fast inkomst och en ordnad ekonomi". Privatlånen kunde ges endast för privat användning (alltså inte till rörelser) och syftade närmast till att finansiera köp av varaktiga varor. Ungefär samtidigt med privatlånen skapades två andra liknande kreditformer på initiativ av respektive Sveriges Köpmannaförbund och Sveriges Hantverks- och Industriorganisation (SHIO). Den förra lanserades av sparbankerna under namnet *köplån*. SHIO:s kreditform kallas *privatköplån* och förmedlas av affärs-

bankerna. Ingen av dessa två låneformer har fått någon större omfattning.

Ett mera kontroversiellt tillskott till floran av konsumtionskrediter är *kreditkortet*. Även i detta fall ligger amerikanska förebilder bakom introduktionen i Sverige. Kreditkortsidén innebär, att kortinnehavaren mot uppvisandet av sitt kreditkort (eller kontobricka) kan köpa varor på kredit i butiker anslutna till kreditkortssystemet. Köparen erhåller, utan att lämna säkerhet, kredit i det företag som administrerar systemet, och han kan använda sitt kreditkort för köp upp till kreditens maximibelopp. Genom månatliga nedbetalningar av krediten skapas successivt utrymme för nya köp. Krediten löper därför i princip utan slut, den är vad man kallar "revolverande".

Det första kreditkortsinstitutet bildades av en grupp stockholmsköpmän i februari 1959 och kallades Stockholms Konto-Ring. Inom cirka ett år efter starten av detta hade ytterligare fem institut med samma syfte tillkommit, samtliga i samarbete med de största affärsbankerna. Genom en serie sammanslagningar mellan kreditkortsinstitutet under 1960 och 1961 nedbringades deras antal till två, Köpkort AB och Stockholms Konto-Ring AB. Det förstnämnda bedriver en landsomfattande rörelse, i motsats till det lokalt arbetande Stockholms Konto-Ring.

Debatten om de nya kreditformerna

Tillkomsten av kreditkortsinstitutet har givit upphov till en livlig diskussion om kredithandel i allmänhet och kreditkort i synnerhet. Man har speciellt inom Kooperationen reagerat häftigt mot en befarad stark ökning av kredithandeln med icke-varaktiga konsumtionsvaror i samband med införandet av de nya kreditformerna. Det väckte visst uppeende, när Kooperativa Förbundets distriktsstyrelse vid en gemensam konferens i september 1960 gjorde ett enhälligt uttalande, som skarpt kritiserade de s.k. kontoköpen. Genom sin snabba tillväxt ansågs dessa medföra allvarliga risker för de enskilda hushållens ekonomi, samtidigt som de hotade den ekonomiska stabiliseringspolitiken. Detta uttalande gjordes, innan något resultat av försäljningsansträngningarna inom de nya kreditkortsinstitutet kunde överblickas, och innan någon visste hur stor omfattning systemet skulle komma att få. Farhågorna visade sig emellertid vara överdrivna, åtminstone beträffande de nya krediternas konjunkturpåverkan. Vid 1961 års slut var sålunda summan av utestå-

ende krediter inom kreditkortsinstituten inte större än ca 30 miljoner kronor, en bråkdel av de totala konsumtionskrediterna.

I den omfattande pressdebatten kring de nya konsumtionskreditformerna kunde man urskilja fyra huvudgrupper av argument mot dessa.

De största avigsidorna med kreditkorten tycks enligt denna debatt vara deras förment skadliga inverkan på den enskildes ekonomi. Argumenteringen är först och främst denna: Kreditkorten är jämförelsevis lätta att få, och de utgör ostridigt ett bekvämt betalningsmedel. Därför kan de stimulera till obetänksamma, onödiga eller lättfärdiga köp, varvid konsumenten frestas överanstränga sin kreditkapacitet. Det uppstår lätt en vanebildande effekt vad kreditköpen beträffar, så att konsumenten blir konstant skuldsatt och får sin ekonomiska handlingsfrihet beskuren.

Ett andra huvudargument är att kreditkorten blir för dyrbara för konsumenten. Man hävdar att de kostar väsentligt mera än vanliga banklån och att de därför representerar ett ekonomiskt oförsvarbart kreditssystem.

För det tredje framhålls att kreditkorten medför stora risker för skoj och bedrägerier — med åtföljande förluster för kreditkortsinstituten — samt otrevliga konsekvenser såväl för rättsvårdande myndigheter i form av mera arbete som för de karaktärssvaga personer som via kreditkorten lockas in på brottets bana.

Slutligen har det påståtts att de nya kreditformerna innebär en fara för konjunkturen och penningvärdet.

Ett annat inslag i debatten om konsumtionskrediterna är en polemiskt skriven bok av Herman Stolpe. Bokens titel är *Kredit och reklam på avvägar* och dess innehåll utgörs — förutom av en förödande kritik av kreditkortssystemet — väsentligen av en utförlig historisk exposé över konsumtionskrediterna i vårt land. Stolpe antyder att man med kreditkorten kritiklöst efterapat en amerikansk typ av konsumtionskredit, som inte lämpar sig för svenska förhållanden och utgör en betänklig avart inom det moderna näringslivet. Denna kreditform anser han utgöra ett hot mot "det ekonomiska saneringsarbete som under årtionden utförts av konsumentkooperationen och även av den privata handeln". I övrigt framför författaren huvudsakligen de argument mot kreditkorten som ovan refererats. Som alternativ till de ökande kreditköpen rekommenderar Stolpe i första hand ett ökat personligt sparande för möjliggörande av kontantköp och i andra hand startandet av ett svenskt system

av "sparlånekassor" enligt idé från de bl.a. i USA förekommande, kooperativt arbetande "credit unions".

Med få undantag tycks den framförda kritiken ha begränsats till att gälla kreditkortsinstituten. Vissa kritiker anser det självklart att man inte i största allmänhet kan fördöma avbetalningsköp. Det avgörande är *vad* man köper. Detta tycks även vara den konsumentkooperativa inställningen; man anser fortfarande i princip att köp av vissa varaktiga varor med hjälp av konsumtionskredit är en försvarbar finansieringsmetod.

De positiva argument som förts fram för kreditkortssystemet från de lanserande företagens sida anför främst, hur bekvämt det är att använda för köparen, samt hur rationellt det är för detaljhandlarna att låta kreditkortsinstituten mot viss ersättning sköta deras kreditförsäljning. Det framhålls att krediten ger köparen ökad ekonomisk handlingsfrihet, om han för tillfället saknar nödvändiga kontanter. Genom krediten kan utgiftstoppar i budgeten klaras av, och kreditkortet utgör en praktisk kassareserv för oförutsedda utgifter. Jämfört med den traditionella avbetalningshandeln ger kreditkorten, hävdas det, en billig kredit. Det nya kreditsystemet är dessutom samhällsnyttigt såtillvida som det erbjuder en ordnad kreditform för att tillfredsställa den efterfrågan på kredit för vissa varuköp som otvivelaktigt finns. I pressdebatten har vidare framhållits att kreditkorten är "en metod för en mera vidsträckt publik att köpa på räkning på samma sätt som jämförelsevis välsituerade sedan årtionden tillbaka gjort i varuhusen, i bokhandeln och hos andra leverantörer". Det har också hävdats att förnuftigt använd kredit är en positiv faktor, som i den enskilde medborgarens budget kan bli en inkörsport till ett slutligt sparande. En centralisering av kreditgivningen till ett fåtal företag medför därtill en sanering och effektivisering av kredithandeln, framhålls det. Mot de uttalade farhågorna för en ökning av de kriminella kreditmissbruken har invänts att risken inte torde vara större för missbruk här än när det gäller betalning med check.

Det ovannämnda, av Kooperativa Förbundets distriktsstyrelser i september 1960 framförda fördomandet av de s.k. kontoköpen mynnade ut i ett krav på en statlig utredning av de nya kreditformerna. Förslaget motiverades bl.a. med dessa kreditformers "konjunkturfärlighet" och potentiellt skadliga inverkan på de enskilda hushållens ekonomi. Den 10 mars 1961 beslöt Kungl. Maj:t tillsätta en statlig kommitté för att utreda "vissa spörsmål rörande konsumtionskredit". Chefen för finansdepartementet kallade följande tio sakkunniga att verkställa utred-

ningen: landshövding Gustav Cederwall, ordförande (fungerar ej längre som ordförande på grund av utlandsuppdrag; ny ordförande har i mars 1963 ännu ej utsetts), sekreterare E. B. Brodén, fil. lic. G. E. Dahlström, civilekonom S. Engström (har sedermera ersatts av forskningssekreterare U. Wallberg), direktörerna K. E. Gillberg, B. F. Rosenquist och N. Thedin, bankdirektör R. Höglund, kommerserådet A. Lindstedt och sekreterare B. Löfberg (har lämnat utredningen i samband med byte av tjänst). Som utredningens sekreterare tjänstgör civilekonom L. Th. Hellström, Kungl. Finansdepartementet. Av direktiven för utredningen framgår att den inte skall begränsas till de nya konsumtionskreditformerna. Statsrådsprotokollet säger härom:

”Utredningen bör vara allsidig och alltså inte begränsas till en översyn av de nya formerna för konsumtionskredit utan i lika hög grad beröra övriga former av kredithandel såsom avbetalningsköp, köplån, låneköp och kontokrediter hos viss firma eller i viss butik. I första hand bör frågan granskas med hänsyn till konsekvenserna för den enskilde bl.a. från sociala utgångspunkter. Utredningens uppgift bör därvid vara att insamla och sammanställa material till belysning av konsumtionskrediternas för- och nackdelar ur den enskilde konsumentens och handelns synpunkt. Ett studium av prissättningen och kreditvillkoren blir därvid av central betydelse. På grundval av den sålunda verkställda undersökningens resultat bör utredningen pröva behovet av åtgärder mot eventuella missförhållanden eller för att få mera tillfredsställande förhållanden inom kredithandeln till stånd. Därest sådana behov anses vara för handen bör utredningen framlägga konkreta förslag eller rekommendationer till åtgärder för att avhjälpa dylika missförhållanden eller för att åstadkomma förbättringar för konsumenterna och handeln inom detta område.

Av stor betydelse är vidare konsumtionskrediternas samhällsekonomiska verkningar. En viktig uppgift för utredningen blir här att söka kartlägga konsumtionskrediternas omfattning och inriktning ävensom att uppskatta krediternas utvecklingstakt under senare år. På basis härav bör utredningen söka bedöma i vilken utsträckning förändringar i konsumtionskreditvolymen tenderar att förstärka efterfrågan på ur konjunkturpolitisk synpunkt olämpliga tidpunkter och varuområden samt i vilken grad konsumtionskrediternas tillväxt på längre sikt kan minska den andel av våra ekonomiska resurser som användes för kapitalbildning. Om övervägandena leder till att medel — utöver generella penningpolitiska åtgärder — för att påverka kredithandeln ej lämpligen kan undvaras, bör utredningen dels redovisa vilka olika slag av medel som härvid kan komma i fråga samt söka bedöma dessas privatekonomiska och samhällsekonomiska konsekvenser. Det kan här hänvisas till att reglering av avbetalningshandeln i vissa länder, t.ex. i Storbritannien, utgör ett viktigt och av allt att döma effektivt led i konjunkturpolitiken. Utredningen bör framlägga konkreta förslag till åtgärder som i angivet syfte bör komma till användning i olika lägen. Med hänsyn till tidigare erfaren-

heter bör utredningen härvid undersöka vilka anordningar — av lagstiftningskaraktär eller av annan art — som erfordras för att de föreslagna åtgärdernas syfte skall fullföljas och respekteras. Utredningen bör vidare överväga i vilka former statistiska undersökningar om konsumtionskrediternas omfattning och inriktning i framtiden bör ske. Utöver nu angivna frågekomplex kan andra förhållanden i sammanhanget vara att beakta och utredningen bör vara oförhindrad att efter eget bedömande upptaga sådana frågor till behandling.”

Den statliga utredningen har bl.a. samlat in uppgifter om kreditvorna i ett stort antal hushåll samt anordnat ”hearings” med branschorganisationer, banker och andra berörda parter inom svensk konsumtionskreditgivning. Utredningen väntas lägga fram sitt betänkande i slutet av år 1963.

2 *Institutionella förhållanden*

Den som köper en vara på avbetalning i en butik finner ibland, att avbetalningarna skall göras till ett helt annat företag än det där han köpte varan. Detta kan bero på att detaljhandlaren har sålt eller överlåtit avbetalningskontraktet till ett företag som specialiserat sig på avbetalningsfinansiering, och amorteringen skall då göras till detta. I den följande redogörelsen för den svenska konsumtionskreditgivningens organisation används en indelning, som baserar sig på vilka företag som administrerar krediterna. Ofta är detta således *inte* samma företag som köparen/kreditagaren ursprungligen har kontakt med.

Konsumtionskreditgivning förekommer i två organisatoriskt skilda former, dels i självständiga kreditinstitut helt specialiserade på administration och finansiering av konsumtionskrediter, dels tillsammans med annan verksamhet i banker samt tillverkande och distribuerande företag av olika typer.

Självständiga konsumtionskreditinstitut

De självständiga konsumtionskreditinstituten är relativt få. Deras namn och fördelning på ägare- eller intressentkategorier i slutet av år 1962 framgår av tabell 2:1.

Avbetalningsinstitut för bilar

Bland de självständiga kreditinstituten dominerar de bilfinansierande företagen såväl vad antal som storlek beträffar. Institutionaliseringen i bilbranschen började redan under 1920-talet. AB Hans Ostermans dotterbolag, *AB Autofinans*, registrerades sålunda 1926 och två år senare *AB Autokredit*. Det senare företaget är helt fristående, dvs. det ägs eller finansieras inte av generalagent eller tillverkare av något visst bilmärke. Autokredit hade först en viss anknytning till ett par trafikförsäkringsbolag, men efter 1931 har det varit helt fristående. Krediter från två stora affärsbanker har dock en avgörande betydelse för verksamhetens

storlek. År 1928 tillkom också *AB Motorfinans*. Därefter bildades inga nya avbetalningsinstitut för bilar förrän år 1947, då *Scania-Vabis Bilfinans AB* skapades.

TABELL 2: 1

Självständiga större konsumtionskreditinstitut fördelade på ägare/intressentkategorier vid slutet av år 1962

Ägare/intressentkategorier	Avbetalningskrediter	Kontokrediter
<i>Producentföretag</i>	AB Radiofinans Radio-Invest AB Scania-Vabis Bilfinans AB AB Volvofinans	
<i>Grossistföretag</i>	AB Motorfinans AB Budgetköp GMAC Continental Södertälje Bilkredit AB	
<i>Detaljistföretag</i>	AB Autofinans	Stockholms Konto- Ring AB
<i>Övriga företag</i>	AB Autokredit Kundkredit AB AB Svensk Bilkontroll Finansierings AB Vendor	Köpkort AB

Omkring 1950-talets mitt blev intresset från bilhandelns sida för att främja avbetalningsförsäljningen större. År 1956 bildades sålunda ytterligare ett fristående avbetalningsinstitut, *AB Svensk Bilkontroll* i Göteborg. Detta företag svarade under tidigare år för alla kundförluster, som uppstod, dvs. man förbehöll sig ingen återdebiteringsrätt mot bilförsäljarna. Numera får dock de bilhandlare som anlitar detta företag själva svara för uppkommande kundförluster. År 1959 tillkom *Södertälje Bilkredit AB* och *GMAC Continental*¹. I och med tillkomsten av *AB Volvo-*

¹ General Motors Acceptance Corporation Continental.

finans samma år har nu de flesta större bilmärken på den svenska marknaden ett eget specialistföretag för avbetalningsfinansiering. Volvofinans ägs gemensamt av AB Volvo och AB Volverk, som är ett av Volvos återförsäljare ägt bolag. Det torde vara det hittills enda avbetalningsinstitut för bilar, som åtagit sig en betydande lagerfinansiering av bilar jämsides med finansieringen av avbetalningskontrakt. Fr.o.m. 1961 är även Finansierings AB Vendor (se nedan) verksamt som bilfinansinstitut (detta sker parallellt med avbetalningsfinansiering av övriga varor).

Beträffande bilfinansinstitutens verksamhet bör nämnas två förhållanden, som tycks vara speciella för Sverige. För det första är, som nyss antytts, lagerfinansiering (motsvarande det engelska "stocking plan" och det amerikanska "floor planning") inte särskilt betydande hos de svenska instituten. För det andra är det praktiskt taget regel bland svenska avbetalningsinstitut för bilar att inte svara för uppkommande kundförluster, utan man förbehåller sig full återdebiteringsrätt gentemot sina kunder, bilförsäljarna. I bl. a. Storbritannien, Tyskland och USA är det vanligt att bilfinansinstitutet "definitivt köper avbetalningskontrakten" från bilhandlarna, dvs. att de själva svarar för alla kreditförluster.

Avbetalningsinstitut för radio och TV

Inom radio- och TV-branschen startade den Svenska Philips-koncernen 1936 ett särskilt dotterbolag, *AB Radio-Finans*, för att diskontera avbetalningskontrakt åt radiohandlare som inte själva kunde finansiera sin avbetalningsförsäljning och som i de flesta fall inte heller kunde få krediter i bank. 1937 startade Luxor ett eget kreditinstitut, dotterföretaget *Radio-Invest AB* i Motala. Övriga fabrikanter och grossister inom radio- och TV-branschen saknar egna kreditinstitut. I vissa fall torde dessa diskontera avbetalningskontrakt vid egna kreditavdelningar. Dessutom anlitar de de "allmänna" avbetalningsinstitutet, Kundkredit AB och Finansierings AB Vendor (se nedan), för finansiering av radio- och TV-avbetalningskontrakt.

"Allmänna" avbetalningsinstitut

Det dröjde några år efter andra världskriget, innan Sverige fick ett avbetalningsinstitut som inriktade sig på att finansiera avbetalningskontrakt som gällde ett *bredare sortiment av avbetalningsvaror*, t.ex. hushållsmaskiner, frys- och kylboxar, möbler, mattor, radioapparater, böcker, musikinstrument, pälsar, smycken, konst, fotoartiklar, cyklar, motor-

cyklar, scooters, båtar och båtmotorer. Många företag inom handeln saknade efter kriget kapital, organisatoriskt kunnande och finansiella resurser för att själva sköta avbetalningskrediterna till sina kunder. Mot den bakgrunden får man se det initiativ som Svenska Handelsbanken i samarbete med AB Ählén & Holm år 1949 tog till bildandet av ett "allmänt" avbetalningsinstitut, Kredit AB Thore, numera *Kundkredit AB*. Till skillnad från redan existerande institut skulle detta företag sköta avbetalningsfinansieringen för ett stort antal företag i olika branscher, oavsett om de var fabrikanter, grossister eller detaljister. Som motiv till bildandet av *Kundkredit* nämndes att avbetalningshandeln från flera synpunkter fått en ganska osund inriktning. Den effektiva räntan var alltför hög, och kreditgivningen baserade sig i regel inte på en ordentlig kreditprövning av köparen.

Nästa "allmänna" avbetalningsinstitut tillkom 1957, då *AB ElektroFinans*, ett dotterbolag till ASEA, bildades. Detta företag upphörde med sin verksamhet under år 1961 och uppgick i Finansierings AB Vendor (se nedan). Inom Bonnierkoncernen startades 1956 *AB Budgetköp* — ett rent dotterföretag — i första hand för diskontering av avbetalningskontrakt för varor som såldes inom koncernen, bl.a. böcker. Detta kreditinstitut utvecklades först mot ett specialistföretag, som diskonterade avbetalningskontrakt åt andra företag, bl.a. i radio-, TV-, möbel- och fotobranscherna, men det återgick år 1961 till att enbart finansiera Bonnierkoncernens varor. Under 1959 tillkom ytterligare ett avbetalningsinstitut, som tillgodoser ett flertal branschers behov av att diskontera avbetalningskontrakt, *Finansierings AB Vendor*. Detta företag samarbetar med Stockholms Enskilda Bank. Till de varuslag som Vendor finansierar hör bl.a. bilar, hushållsapparater, radio och TV samt pianon och pälsar.

Kreditkortsinstitut

Det har länge varit ett problem för mindre och medelstora företag inom "shoppingvarubranscherna" att på egen hand sköta hantering och finansiering av kontokrediter som av konkurrensskäl ansetts önskvärda. Att sälja t. ex. väskor, handskar, kameror, skor och kläder på avbetalning och låta ett specialistföretag köpa och hantera avbetalningskontrakten, har inte visat sig lämpligt. Avbetalningskontrakt på sådana relativt billiga varor kostar för mycket att hantera, och krediten blir därför dyr för köparen. Äganderättsförbehåll i sådana varor har ju också litet reellt värde. Ett

tredje alternativ för lösningen av kreditgivningsproblemen i dessa branscher blev därför alltmåra angeläget, speciellt i det hårdnande konkurrensläge som uppstod vid konjunktturnedgången 1958.

I slutet av år 1958 samlades 35 Stockholms-detaljister för att diskutera möjligheterna att starta en *gemensam* kontokreditgivning till sina kunder. Avsikten var ursprungligen att endast två detaljister från varje bransch skulle ingå i det gemensamma kontosystemet. På detta sätt skulle ett antal icke-konkurrerande detaljister kunna vinna nya kunder genom ett kreditsystem i stor skala. Resultatet av diskussionerna blev att *Stockholms Konto-Ring AB* bildades i februari 1959 med de deltagande detaljisterna som aktieägare. Några månader senare var förberedelserna till flera andra liknande företag, såsom *City-Konto AB*, *Drottninggatskonto AB*, *Söderkonto AB*, *Gamla Stan Konto AB* och *Shoppingkonto AB*, i full gång. Alla var till en början verksamma endast i Stockholm. De fyra förstnämnda begränsade sin verksamhet till köpmännen på en viss gata eller inom ett visst område i staden.

En viss formell begränsning av de företag som tillåts bli medlemmar i kreditkortssystemen existerar; sålunda är rena livsmedelsföretag uteslutna. Härtill kommer i praktiken ytterligare en begränsning, eftersom kreditkorten används för köp av de s.k. shoppingvarorna. De populäraste "kreditkortsbranscherna" är konfektion och skovaror.

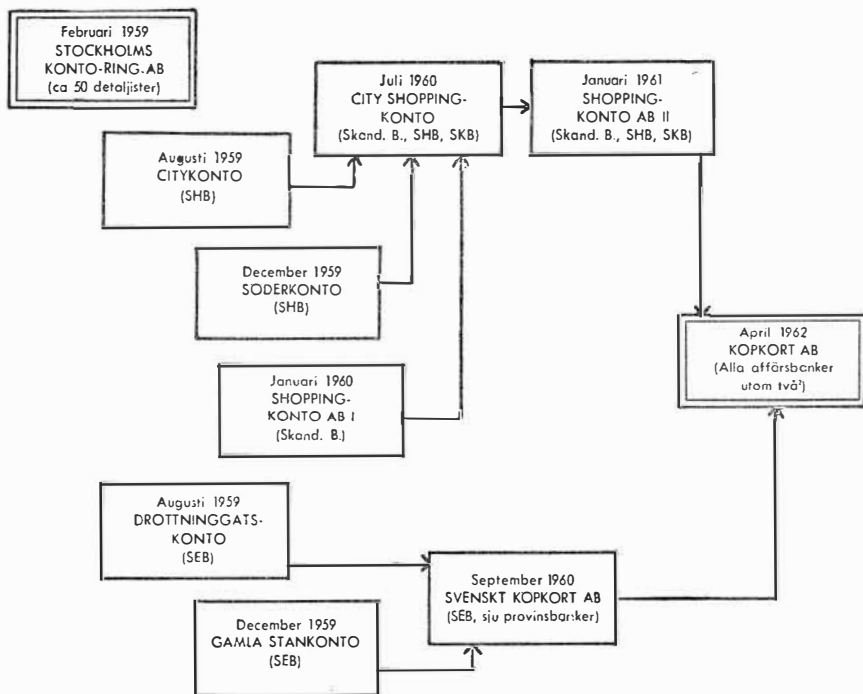
Alla de nya kreditkortsinstituten, med undantag för Stockholms Konto-Ring, bildades med stöd av och i en del fall även på initiativ av någon av de större affärsbankerna. Anledningarna härtill var flera. Såsom redan nämnts var många företagare angelägna att få sin kundkreditgivning ordnad på ett rationellt sätt. Därtill kom att åren 1958—1959 var något av en islossningsperiod inom svenskt bankväsende vad gäller konsumtionskrediter överhuvudtaget (se följande kapitel om privatlån, sparlån m.fl. nya låneformer). Sist men inte minst kännetecknades penningmarknaden av en god likviditet, vilket möjliggjorde bankernas medverkan i form av krediter till de nystartade kreditkortsinstituten.

Det visade sig snart att utvecklingen inte kunde fortsätta i riktning mot allt flera, relativt små kreditkortsinstitut. Rationella hjälpmedel på kontorsteknikens område krävde stora enheter för att vara ekonomiskt motiverade, och detta medförde redan under år 1960 ett antal fusioner mellan de nybildade instituten. Vid årets utgång existerade endast tre företag, Stockholms Konto-Ring AB, City-Shoppingkonto AB samt Svenskt Köpkort AB, och i april 1962 slogs de båda sistnämnda ihop

under namnet Köpkort AB (jfr figur 2:1). Köpkort AB är landsomfattande, medan Stockholms Konto-Ring AB är landsomfattande, medan Stockholms Konto-Ring bedriver sin verksamhet endast i Stockholmsområdet¹. Våren 1963 är ca 6 900 affärer med 60 000—70 000 kreditkortsinnehavare anslutna till något kreditkortssystem.

FIGUR 2: 1

Schematisk framställning av bildandet och sammanslagningen av kreditkortsinstituten¹



Förklaringar: För varje kreditkortsinstitut anges dels när det började sin verksamhet, dels, inom parentes, med vilka banker eller andra finansörer det samarbetar. SEB = Stockholms Enskilda Bank; SHB = Svenska Handelsbanken; SKB = Sveriges Kreditbank; Skand. B. = Skandinaviska Banken.

¹ Jfr direktör Fredrik Lettströms artikel om konsumtionskrediter i *Affärsekonomi*, 1961:16.

² Jämtlands Folkbank och Bohusbanken.

¹ Det skall påpekas att det sedan länge på flera håll i landet, bl.a. i Uppsala, Malmö och Hälsingborg, finns lokalt arbetande, fristående kreditföretag, vilka finansierar och administrerar detaljhandels kontokreditgivning. Dessa företags uppläggning och arbetsmetoder skiljer sig emellertid så mycket från de diskuterade kreditkortsinstituten att de knappast kan sägas vara direkt jämförbara.

Konsumtionskreditgivning inom ramen för annan verksamhet

Konsumtionskreditfinansiering utanför de specialiserade kreditinstituten förekommer i ett stort antal företag och i många olika utformningar. Det är därför inte möjligt att — såsom skett för de självständiga konsumtionskreditinstituten — redogöra för de enskilda kreditgivarnas namn eller ge några detaljer i deras verksamhet. Det kan emellertid vara av intresse att i en uppställning visa fördelningen av olika kredittyper på kategorier av kreditgivare. I tabell 2:2 har förekommande kombinationer markerats med .

TABELL 2: 2

Kombinationer av kredittyper och kreditgivare för konsumtionskreditgivningen utanför de specialiserade kreditinstituten

Kreditgivare	Avbetalningskrediter	Kontokrediter	Bankkrediter
Producentföretag	<input type="checkbox"/>		
Grossistföretag	<input type="checkbox"/>		
Detaljistföretag	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Affärsbanker	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
Sparbanker			<input type="checkbox"/>

En grossist eller tillverkare har tre olika möjligheter att diskontera avbetalningskontrakt åt sina detaljister och återförsäljare. Kreditgivningen kan ske genom ett eget avbetalningsinstitut, den kan handläggas inom företaget vid dess kreditavdelning, eller den kan anförtros åt ett utomstående avbetalningsinstitut. Skillnaden mellan de två förstnämnda metoderna är i många fall obetydlig. Det finns svenska företag som årligen diskonterar avbetalningskontrakt för sina återförsäljare (eller detaljister) till mycket stora belopp, utan att de därför frånskilt sin avbetalningskreditgivning till ett fristående dotterbolag. Hit hör t.ex. AB Åtvidaberg, AB Husqvarna, Electrolux AB och Hakonbolaget AB. Även vissa möbeldetaljister, cykelfabriker och bokförlag har egna kreditavdelningar med ett stort antal löpande avbetalningskontrakt.

Valet mellan ett särskilt dotterbolag och en kreditavdelning avgörs ofta efter rent tekniska eller administrativa överväganden. Det kan vara

ett intresse från kontrollsynpunkt att skilja kreditgivningen från försäljningsverksamheten, eftersom de är så olika till sin karaktär. De bankmässiga säkerheter som företaget kan lämna vid behov av krediter blir också olika, beroende på om man har ett särskilt dotterbolag för avbetalningskreditgivning eller ej.

Den svenska omsättningsskattens konstruktion kan också påverka företagets val mellan att utnyttja en kreditavdelning inom företaget och att anförtro avbetalningsfinansieringen till självständiga kreditinstitut. Om avbetalningskontraktet diskonteras i bank eller specialkreditinstitut behöver man nämligen inte betala omsättningsskatt på avbetalningstillägget, vilket däremot måste ske om företaget behåller kontraktet och finansierar kreditgivningen på annat sätt. Detta förhållande *kan* leda till en kostnadshöjning för konsumenten och en vinst för företaget. Ty om företaget när köpet görs inte säkert vet, om avbetalningskontraktet kommer att (kunna) diskonteras, tar man naturligtvis ut omsättningsskatt även på avbetalningstillägget. Om sedan kontraktet verkligen diskonteras, blir skattebeloppet en vinst för det säljande företaget.¹

Det viktigaste valet för företaget står dock i regel mellan att driva hantering och finansiering av avbetalningskontrakt *i egen regi* (med eller utan dotterbolag) eller att anförtro verksamheten åt ett *fristående avbetalningsföretag*. Vid valet mellan dessa alternativ ställs de rent ekonomiska övervägandena i förgrunden: Är verksamhetens storlek tillräcklig för att det skall löna sig att driva i egen regi? Binder man finansiella eller personella resurser som annars skulle kunna utnyttjas på bättre sätt? Får man bättre överblick över återförsäljarnas (detaljister-nas) affärer genom att driva i egen regi? Kan prissättning och kreditvillkor på avbetalningsförsäljningen göras bättre från försäljningssynpunkt, om kreditgivningen sker i egen regi?

I princip kan man säga att antalet avbetalningskontrakt per år bestämmer vilket alternativ som är mest lönsamt. För ett företag med mycket stor kontraktsportfölj (t.ex. mer än 10 000 kontrakt) eller med en mycket liten kontraktsportfölj (kanske bara några tiotal kontrakt) är det i allmänhet fördelaktigt att driva kreditgivningen i egen regi. I övriga fall torde det löna sig att anlita ett utomstående avbetalnings-

¹ I Norge fanns tidigare en inkonsekvent skattekonstruktion av detta slag. Sedan några år är emellertid lagstiftningen ändrad, och numera uttas ingen omsättningsskatt, oberoende av om avbetalningskontraktet diskonteras eller inte.

institut. Ungefär samma tumregel kan, vad gäller kreditgivningens kostnader, i regel användas när det gäller att välja mellan att bedriva kontokreditgivning i egen regi och att ansluta företaget till ett kreditkorts-instituts system. Konkurrenshänsyn får dock här en stor betydelse vid avgörandet.

Hur finansieras konsumtionskreditgivningen?

Det råder en besvärande brist på statistik över svenska konsumtionskrediter. Denna är speciellt kännbar om man vill undersöka vilka som i sista hand finansierar konsumtionskreditgivningen. De självständiga konsumtionskreditinstituten, liksom fabrikanter, grossister och detaljister med egen kreditgivning, disponerar i regel inte själva allt det kapital som behövs. De måste i sin tur låna pengar.

Affärsbanker och sparbanker kan däremot betraktas som "källor" för konsumtionskrediterna, såtillvida som de inte anlitar något annat kreditinstitut för sin kapitalförsörjning utan har direktkontakt med kreditmarknaden. Sparbankernas deltagande i konsumtionskreditgivningen är dock endast av relativt blygsam omfattning. För affärsbankernas del ligger saken annorlunda till, eftersom de själva eller genom närstående företag är verksamma inom samtliga konsumtionskreditområden. Deras direkta finansiering av tusentals detaljhandlares avbetalningsväxlar och avbetalningskontrakt uppgår till mycket betydande belopp. Indirekt svarar också affärsbankerna för en avsevärd del av de krediter som fabrikanter, grossister och detaljister behöver för att i egen regi eller via självständiga kreditinstitut kunna lämna avbetalningskrediter.

Vilka principiellt sett olika möjligheter har då ett självständigt konsumtionskreditinstitut att ordna sin kapitalanskaffning? Liksom alla företag kan det arbeta dels med *eget kapital*, dels med *upplånat kapital*. Det egna kapitalet måste finnas som en stötdämpare och för att "ta risker", om verksamhetens utveckling så kräver. I regel arbetar dock ett kreditinstitut endast med en relativt liten andel eget kapital. I affärsbankerna uppgår exempelvis det synliga egna kapitalet i genomsnitt inte till mer än 6—7 % av det totala kapitalet. Upplåningen i ett avbetalningsinstitut kan ske i flera alternativa former:

- lån hos moderbolag eller närstående producent, grossist etc.
- lån i affärsbank
- lån från utomstående företag, ofta i förening med bankgaranti
- lån på den institutionella kapitalmarknaden, i Sverige eller utomlands, t. ex. i form av förlagslån
- direkt inlåning från allmänheten

Alla dessa möjligheter är inte praktiskt genomförbara i vårt land. I England är det exempelvis vanligt att avbetalningsinstitutet konkurrerar med bankerna om allmänhetens inlåning, men detta är enligt lag omöjligt för de svenska avbetalningsinstitutet. Lån på den svenska institutionella kapitalmarknaden har av flera anledningar varit omöjliga att erhålla för dessa institut, medan den formen av kapitalanskaffning är mycket vanlig t.ex. i USA. Lån i bankerna eller från närstående företag är därför vad som i praktiken återstår för konsumtionskreditinstitutet. I det senare fallet rör det sig ofta om företag som i sin tur baserar en väsentlig del av sin egen finansiering på affärsbankslån.

Slutsatsen av denna korta översikt blir att en mycket betydande del av konsumtionskreditgivningens kapital ursprungligen kommer från affärsbankerna. Den anförda bristen på statistik tillåter dock inte någon närmare precisering av denna del.

Hur får man kreditupplysningar?

För att konsumtionskreditmarknaden skall fungera behöver kreditgivarna ha tillgång till snabba, säkra och billiga kreditupplysningar om sina potentiella kunder. I brist på ett speciellt kreditupplysningsinstitut kan konsumtionskreditgivarna vända sig till de "traditionella" kreditupplysningsbyråerna. Dessa är emellertid inte till alla delar lämpliga i konsumtionskreditsammanhang; upplysningarna är sålunda relativt dyra — minst åtta kronor per styck — och kan ta mer än en vecka att få. Kreditgivarna har även andra möjligheter att få informationer; de kan rådfråga sin banks kreditupplysningsavdelning, de kan fråga andra företag i branschen, eller de kan på egen hand försöka skaffa fram upplysningar. Alla de tre sistnämnda lösningarna har dock det gemensamt att kraven på snabbhet och säkerhet ofta inte kan tillfredsställas. I vissa fall kan det också visa sig omöjligt att få några informationer överhuvudtaget.

Kreditregister AB

År 1959 skapade av dessa skäl de ledande kreditupplysningsbyråerna i vårt land *Kreditregister AB* med det tyska "Schufa" (Schutzverein für Kreditsicherung) som förebild. Kreditregisters uppgift blev att täcka konsumtionskreditmarknadens upplysningsbehov genom att för hela landet centralt registrera och lämna upplysningar om privatpersoners kreditengagemang och betalningsvanor. Upplysningarna kan endast lämnas till anslutna abonnenter, som är banker, avbetalnings- och kreditkortsinstitut samt fabrikant-, grossist- och detaljhandelsföretag engagerade i konsumtionskreditgivning. För att bli abonnent krävs ett speciellt anslutningsavtal, som bl.a. innehåller de sekretessbestämmelser som gäller för såväl abonnenten som Kreditregister. Uppgifterna lämnas i kodform för att förhindra obehörig insyn.

Hos Kreditregister förvaras centralt följande uppgifter om mer än två miljoner privatpersoner:

- Löpande avbetalningsköp, kontokrediter samt borgensfria lån, såsom privatlån, privatköplån, köplån, sparlån och låneköp m.m.
- Samtliga betalningsanmärkningar under de senaste åren såsom växelprotester, betalningsförelägganden, lagsökningar, utmätningar, konkurser m.m.
- Inkasso- och handräckningsuppgifter (återtagningar) samt vissa noteringar om personer som gjort sig skyldiga till någon form av bedrägeri.

Förfrågningar hos Kreditregister kan ske per post eller per telefon. Postförfrågningar besvaras alltid samma dag de inkommit till Kreditregister, och telefonförfrågningar besvaras omgående. En säljare kan således, medan köparen väntar i affären, omgående få besked hos Kreditregister och ta ställning till om en kredit kan beviljas eller ej. Kreditregister tillämpar samma affärstider som detaljhandeln, och en förfrågan kan således alltid ske under normal butikstid. Även om förfrågan görs per telefon, får den frågande dessutom en skriftlig bekräftelse på den lämnade upplysningen. Avgiften per förfrågan är jämförelsevis låg, och en viss kvantitetsrabatt lämnas.

Principer för konsumtionskreditgivning

Den som står inför uppgiften att sälja största möjliga antal varaktiga konsumtionsvaror av ett visst slag kan lätt komma att se konsumtionskrediterna enbart som ett försäljningsfrämjande hjälpmedel eller som

ett effektivt vapen i konkurrensen med de företag inom samma bransch som inte kan ge kredit. Ett sådant försäljningsinriktat synsätt kan lätt leda till att man negligerar vissa fundamentala principer för kreditgivningen. Sker inte denna efter rationella linjer, så kan även den mest imponerande försäljningsökning bli ogynnsam för företaget. Eventuella vinster på försäljningen kan komma att ätas upp av förluster i samband med kreditgivningen.

Den viktigaste faktorn i kreditgivningen är köparen eller kredittagaren. Om denne inte är en hederlig person, som verkligen vill betala igen sitt lån, hjälper det föga om kreditvillkoren är aldrig så hårda. En absolut förutsättning för en framgångsrik konsumtionskreditgivning är därför att säljaren/kreditgivaren på något sätt skaffar sig kreditupplysningar om köparen. I praktiken fungerar detta ofta så, att man kontrollerar om köparen tidigare skött eventuella förbindelser utan anmärkning. Om så skulle vara fallet, eller om det inte går att få någon upplysning på köparen, utgår man — i brist på andra informationer — från att man har att göra med en skötsam person. Det var för att uppfylla kreditgivarnas behov av snabba, säkra och billiga kreditupplysningar av detta slag, som Kreditregister AB bildades.

Även en hederlig och skötsam person kan felbedöma sin förmåga och sina möjligheter att betala igen en kredit. Han kan också råka ut för oförutsedda händelser, som nedsätter hans betalningsförmåga. Av dessa skäl kräver kreditgivaren ibland *säkerhet*. Detta gäller i första hand avbetalningskrediterna, där säkerheten i regel består av ett äganderättsförbehåll i den sålda varan. Denna rätt behålles av säljaren/kreditgivaren tills varan är fullt betald, vilket innebär att säljaren under vissa förutsättningar kan ta tillbaka varan, sälja den på nytt och därigenom undvika (eller reducera) en förlust, om avbetalning inte sker i rätt tid. Praktiskt taget alla kontokrediter och flera typer av banklån för konsumtionsändamål lämnas dock utan säkerhet. I dessa fall undersöker dock kreditgivaren i regel även kredittagarens *förmåga* att betala igen krediten. Bankerna fordrar exempelvis att vederbörande skall ha en fast anställning och en ordnad ekonomi. Vid en kredittyp — sparlån — anses låntagaren ha dokumenterat sin återbetalningsförmåga och kvalificerat sig för ett lån utan säkerhet genom att under ett antal månader presterat ett regelbundet sparande.

För de övriga kreditvillkoren, såsom ränta, återbetalningstid och kreditens storlek i förhållande till det såldas värde, finns också vissa all-

männa principer, som kan anses känneteckna en välskött, rationell kreditgivning. Räntan får inte vara högre än att den täcker kreditgivarens samtliga kostnader för krediten, inklusive beräknade kreditförluster och en skäligen vinst. Köparens kontantinsats — handpenningen — bör helst vara tillräckligt stor och återbetalningstiden tillräckligt kort för att köparen under kreditens hela löptid skall få ett väsentligt intresse av att fullfölja betalningarna. Om handpenningen är låg och varje återbetalning liten, kan det annars hända att köparen efter en tid, när den köpta varan sjunkit i värde, finner att det skulle vara fördelaktigare för honom att frångå kontraktet och låta säljaren ta tillbaka varan.

3 *Konsumtionskrediternas huvudformer*

Avbetalningskrediter

Avbetalningskrediterna utgör den största och viktigaste gruppen bland konsumtionskrediterna. De har förekommit i vårt land sedan senare hälften av 1800-talet, även om deras utformning och användningsområde växlat i hög grad under de senaste 70—80 åren.

Vilka varor säljs på avbetalning?

Avbetalningshandeln har stor betydelse för distributionen av de allt vanligare och nödvändigare s.k. varaktiga konsumtionsvarorna, vilkas priser är så höga att den genomsnittlige löntagaren inte har möjlighet att finansiera köpet ur löpande inkomster. De viktigaste typerna av sådana avbetalningsvaror är bilar, radio- och televisionsapparater samt möbler, men också varugrupper såsom symaskiner, dammsugare, tvättmaskiner, kylskåp, frysboxar, dyrare kameror, pianon och pälsar säljs i stor utsträckning på avbetalning. Härtill kommer en rad "icke-konsumentvaror" som i betydande utsträckning säljs på avbetalning. Bland dessa märks lastbilar, traktorer, grävmaskiner, jordbruksredskap, motorsågar m.m. Avbetalningskrediter som rör sådana producentvaror kommer fortsättningsvis inte att beröras i texten.

Även om avbetalningshandeln under senare år tenderat att omfatta allt flera nya varukategorier av såväl konsument- som producentkaraktär, har den dock sin naturliga begränsning vad beträffar typen av varor som lämpar sig för sådan försäljning. Vissa varor, t.ex. sådana som snabbt förbrukas, blir omoderna eller av annan anledning hastigt faller i värde, ger säljaren föga glädje av ett äganderättsförbehåll, eftersom de har litet eller inget andrahandsvärde. Bra exempel är kläder, skor och givetvis alla varor eller tjänster som direkt förbrukas av köparen. — Eftersom avbetalningsförsäljning dessutom är förenad med vissa fasta försäljnings- och administrationskostnader, som saknar samband med varans pris och alltså blir oproportionerligt höga om varans försäljnings-

pris är lågt, "lönar" det sig dåligt för konsumenten att köpa s.k. shoppingvaror eller andra varor i de lägre prisklasserna på avbetalning.

Detaljstens roll i avbetalningshandeln

Karakteristiskt för en avbetalningsaffär är, som tidigare nämnts, att säljaren behåller äganderätten till det sålda tills köparen betalat varan (äganderättsförbehåll) samt att betalningen sker i ett antal delposter. Köparen beviljas alltså i samband med transaktionen en kredit, som successivt nedbetalas genom ett antal oftast lika stora amorteringar. Villkoren för försäljningen fastställs i ett avbetalningskontrakt. Detta kontrakt kommer därigenom, så länge den sålda varan inte är till fullo betald, att representera en fordran på köparen och dessutom äganderätten till den sålda varan.

Kontraktet — och äganderätten till varan — kan överlåtas av säljaren till tredje man. Detta kan antingen ske på så sätt att tredje man köper kontraktet — så att säga träder i säljarens ställe gentemot köparen — eller också kan kontraktet tjäna som säkerhet för ett lån som säljaren/detaljisten tar upp hos exempelvis en bank för att finansiera varuförsäljningen. Även i det senare fallet måste avbetalningskontraktet överlåtas så att långgivaren, banken, kan utnyttja fordran på köparen, om exempelvis säljaren inte skulle kunna betala tillbaka lånet till banken.

Eftersom avbetalningsvarorna i regel har ett förhållandevis högt styckepris, och eftersom i regel en stor andel av varje detaljists försäljning sker på kredit inom "avbetalningsbranscherna", har det ofta ställt sig svårt, nästan omöjligt för detaljisterna att finansiera avbetalningsförsäljningen med rörelsemedel. Dessutom kan de mindre detaljhandlarna ofta inte organisera hanteringen av avbetalningskontrakten på ett rationellt sätt. De har därför i stor utsträckning valt att sälja eller belåna sina avbetalningskontrakt. Av kapitel 2 framgår att det inte saknas möjligheter för detaljisterna att göra detta. Ett stort antal fabrikanter och grossister är villiga att hjälpa till med avbetalningsfinansieringen i egen regi eller via självständiga finansieringsföretag, och dessutom sker en väsentlig del av finansieringen direkt genom bankernas medverkan.

Oavsett hur den slutliga finansieringen ordnas, har emellertid detaljisten viktiga funktioner i avbetalningshandeln, speciellt i de inledande faserna av en avbetalningsförsäljning. Det kan här vara på sin plats att närmare redogöra för de normala arbetsmomenten i en komplett avbe-

talningstransaktion, och hur arbets- och riskfördelningen kan vara ordnad mellan försäljaren/detaljisten å ena sidan och finansären (i fortsättningen kallad "avbetalningsföretaget", oavsett om det är en bank, ett konsumtionskreditinstitut eller en leverantör) å den andra.

Sedan själva försäljningsarbetet är avslutat och kunden bestämt sig för att köpa varan på avbetalning, är *arbetsmomenten i en avbetalningstransaktion* i regel följande:

- 1 Genom kreditupplysning eller på annat sätt anskaffas information om köparen så att man kan bedöma hans förutsättningar att kunna betala tillbaka den aktuella krediten enligt villkoren.
- 2 Ränta och avgifter för transaktionen beräknas, avbetalningskontrakt (i minst två exemplar) skrivs ut, innebörden av kontraktsbestämmelserna förklaras för kunden och denne skriver under originalet av kontraktet.
- 3 Kundens inbetalningsblanketter för de månatliga amorteringarna görs i ordning och överlämnas till denne. Om köpet finansieras med växlar, skall dessa skrivas ut och kunden skall skriva sitt namn på samtliga växlar.
- 4 Försäljningstransaktionen bokförs och registreras, avbetalningskontraktet kontrolleras etc.
- 5 Inflytande amorteringar och ränta tas emot och bokförs.
- 6 Förfallodagar för amorteringarna bevakas; köparen blir påmind om ej gjorda inbetalningar, i regel genom kravbrev. Eventuella kravavgifter skall bokföras.
- 7 Eventuella inkassoåtgärder vidtas.
- 8 Om köpet inte kan fullföljas, återtas varan och en avräkning görs med köparen. Eventuellt företas lagsökning.

Arbetsfördelningen mellan detaljist och avbetalningsföretag kan helt naturligt variera avsevärt inom olika branscher och beroende på det säljande företags struktur. Det finns, för att nämna ett ytterlighetsfall, detaljister som själva har det erforderliga kapitalet för finansieringen och därför sköter samtliga funktioner i avbetalningstransaktionen. Normalt utför detaljisten de funktioner som nämns i punkterna 1 och 2. Kreditupplysningarna inhämtas eller kompletteras dock ibland av avbetalningsföretaget. Om man använder växlar för finansieringen, skrivs dessa i regel ut av säljaren och föreläggs köparen för underskrift. Uppgifterna i punkt 3, 4, 5 och 6 faller i regel på avbetalningsföretaget,

men naturligtvis sker vissa bokföringsåtgärder även hos detaljisten. Inkassoåtgärder kan vidtas genom en fristående inkassobyrå, av försäljaren/detaljisten eller av en av avbetalningsföretaget ägd byrå eller särskild inkassoavdelning. Åtgärder i samband med att köpet återgår (punkt 8) handhas i vissa fall av detaljisten och i andra fall av avbetalningsföretaget, allt efter vad som överenskommits. Detsamma gäller i viss utsträckning kravverksamheten. Man kan t.ex. komma överens om att avbetalningsföretaget skall ha hand om de två första kravbrev, men att, om dessa inte leder till resultat, detaljisten får fortsätta bearbetningen av köparen.

Det arbete och de kostnader som är förenade med indrivningen av förfallna avbetalningsfordringar hör till det komplicerade problemet om *riskfördelningen mellan detaljist och avbetalningsföretag*. Vem av parterna skall stå för inkasseringkostnader och de oundvikliga kundförluster som är en del av de totala kostnaderna för avbetalningshandeln? — Här finns i princip tre alternativ, vilka samtliga förekommer i praktiken.

- 1 Avbetalningsföretaget tar på sig alla risker och kostnader för köpta kontrakt, dvs. det saknar regressrätt (återdebiteringsrätt) gentemot detaljisten. Den senare får givetvis vidkännas en större avgift än han eljest skulle ha haft vid försäljningen av sina kontrakt, då han på detta sätt slipper kreditrisker, kostnader för kravverksamhet och extra räntekostnader m.m. Alla kreditinstitut har dock regressrätt gentemot säljaren vid fel i godset.
- 2 Detaljisten står för alla risker och förlustkostnader, dvs. avbetalningsföretaget har full regressrätt gentemot denne. Enligt detta system räknar avbetalningsföretaget i sin kostnadskalkyl med att rutinmässigt kunna återdebitera alla kontrakt, som inte betalas i stort sett enligt den överenskomna amorteringsplanen. Ett vanligt arrangemang är att detaljisten får lösa tillbaka kontrakten om t.ex. två på varandra följande betalningar uteblivit, eller om betalning av en förfallen amortering inte följt på tre kravbrev som utsänts med viss tidsintervall.
- 3 Avbetalningsföretaget har partiell regressrätt gentemot detaljisten. Man kan t.ex. komma överens om en procentuell fördelning av uppkommande kreditförluster så att avbetalningsföretaget får t.ex. 10-, 50- eller 90-procentig återdebiteringsrätt.

Inom de största avbetalningsbranscherna — bilar samt radio och TV — har systemet med full regressrätt för avbetalningsföretagen varit det mest tillämpade. Speciellt inom radio- och TV-branschen har den hårda försäljningskonkurrensen under senare år medfört att andelen återdebiterade kontrakt blivit mycket hög, mellan 20 och 30 % av samtliga i avbetalningsföretagen belånade eller sålda kontrakt. Under hösten 1962 började emellertid Radio-Finans att självt svara för alla kreditförluster på diskonterade avbetalningskontrakt. Flera andra avbetalningsföretag i branschen har sedermera slagit in på samma linje. Inom bilbranschen försökte Svensk Bilkontroll AB, som ovan nämnts, införa ett system utan regressrätt gentemot detaljisterna, men detta hade ingen större framgång, bl.a. på grund av svårigheterna att åstadkomma ekonomiskt tillfredsställande avgifter gentemot detaljisterna.

Finansieringskälla och finansieringsmetod

Ett fåtal detaljhandelsföretag med avbetalningsförsäljning är så stora eller har sådana kapitalresurser att de själva kan finansiera sina avbetalningskontrakt och effektivt administrera avbetalningsförsäljningen. Andra detaljister kan vara dotterföretag till någon avbetalningsfinansierande fabrikant eller grossist eller sälja dessa företags produkter, varvid det blir naturligt att ordna finansiering och administration av avbetalningsaffärerna via dessa företag. Detta gäller i speciellt hög grad inom bilhandeln och i viss utsträckning även inom radio- och TV-branschen.

Många detaljister saknar emellertid naturlig anknytning till något avbetalningsföretag, och för dem är alternativen antingen att finansiera sina kontrakt genom en affärsbank eller att anlita ett av de självständiga kreditinstituten, såsom Kundkredit AB eller Finansierings AB Vendor. Vilket alternativ man väljer beror på många faktorer: detaljistens tidigare kontakter med någon bank, hans finansiella och personella resurser, kreditmarknadsläget, kvaliteten på hans avbetalningskontrakt, antalet kontrakt som skall finansieras etc.

Kreditgivningen inom avbetalningshandeln sker efter två huvudlinjer. I vissa fall behöver köparen för att erhålla kredit enbart underteckna ett avbetalningskontrakt; i andra fall kräver kreditgivaren därtill en "förstärkning" av säkerheten i form av växlar som köparen får acceptera. Vid växelförfarandet utställes i regel en växel för varje månad av avbetalningskreditens löptid. Under dessa omständigheter kommer följande finansieringsmetoder att stå det avbetalningsförsäljande företaget till buds.

A krediter mot enbart avbetalningskontrakt

- 1 belånade i bank
- 2 sålda till avbetalningsföretag

B krediter mot avbetalningskontrakt plus växlar

- 1 diskonterade i bank
- 2 belånade (eller lombarderade) i bank
- 3 diskonterade i avbetalningsföretag.

Växelförfarandet är vanligast för de största och dyrbaraste avbetalningsobjekten, främst bilar, möbler och pianon. Eftersom speciellt bil- och möbelbranscherna hör till de största inom avbetalningshandeln, blir växeln ett dominerande finansieringsinstrument inom den svenska konsumtionskreditgivningen.

Användandet av växel har flera *fördelar*.

Växelförfarandet förväntas medföra snabbare och punktligare betalning av amorteringsbeloppen. Om en växel inte betalas inom två dagar efter förfalldagen, kan säljaren/avbetalningsföretaget låta den gå i protest, och den försumlige växelbetalarens namn blir publicerat i *Svensk Handelstidning Justitia*. Detta innebär givetvis en viss press på betalaren, som kan vara betydelsefull från kreditgivarens synpunkt. Ränteförlusterna kan nämligen bli kännbara för denne, om det rör sig om stora krediter som vid varje förfallotillfälle betalas några dagar för sent.

Det fordras i Sverige att avbetalningssäljaren kan göra det uppenbart för utmätningsmannen att köparen inte betalt på överenskommen tid, innan en avbetalningsvara kan återtas medelst handräckning. En växelprotest är det snabbaste och billigaste beviset som står säljaren till buds. I de flesta andra länder är avbetalningslagen annorlunda konstruerad, vilket sannolikt är en av orsakerna till att växeln i så liten utsträckning används vid avbetalningsaffärer i utlandet.

Växelförfarandet har dock även *nackdelar*.

Den allvarligaste är utan tvivel hanteringskostnaderna. Om 1 000 kontrakt med tillhörande enmånadsväxlar avseende kredit på sex månader diskonteras i en bank, blir det löpande 1 000 kontrakt och 3 000 växelblanketter som skall hanteras. Detta förfarings sätt blir givetvis avsevärt dyrare än att bara sköta kontrakten, vilket torde vara huvudskälet till att växeln används endast för transaktioner där större värden står på spel och där eventuellt högre fasta finansieringskostnader inte betyder lika mycket.

För att söka minska kostnaderna för växelhanteringen införde affärsbankerna för några år sedan belåning eller *lombardering* av växlar som ett alternativ till den traditionella växeldiskonteringen.

Diskontering och lombardering av växlar

För att åskådliggöra hur en affärsbank medverkar vid finansiering av avbetalningsväxlar kan vi tänka oss ett detaljistföretag i bilbranschen som saknar kapital för att själv finansiera sin avbetalningsförsäljning. Detta företag kan, om det är kreditvärdigt, normalt erhålla en s.k. *diskonteringslimit* i sin bank, dvs. en gräns upp till vilken företaget tilllåts diskontera kundväxlar. Gången vid diskontering av växlar är i stora drag följande: Banken kontrollerar att de växlar som lämnas in av företaget är formellt korrekta, och — i regel — att acceptanterna kan förväntas klara av krediten. Över varje acceptants växlar gör man upp en s.k. diskontnota som bl.a. upptar räntesatsen (diskontot) samt bankens kostnader för diskonteringen. Detaljisten får alltså vid diskonteringen summan av växlarnas nominella värde med avdrag för ränta och kostnader. Växlarna ligger sedan i banken, tills de förfaller till betalning.

På grund av banklagens bestämmelser får en bank inte diskontera växlar med längre löptid än sex månader. Växlar som har samband med ett bilköp förfaller emellertid ofta över en längre tid än sex månader. Växlarna måste därför omsättas efter sex månader. Detta medför i praktiken att bilköparen ofta får acceptera sex växlar, av vilka den sist förfallande blir på ett större belopp än de övriga. Denna omsätts sedan efter sex månader, dvs. byts ut mot nya enmånadsväxlar på mindre belopp. I normalfallet löser acceptanten sina växlar allteftersom de förfaller, och detaljistföretaget har inte någon ytterligare kontakt med honom.

Mot detta tillvägagångssätt vid växelfinansieringen restes vissa invändningar från såväl banker som diskonterande företag vid slutet av 1950-talet, när konkurrensen i branschen hårdnade och volymen avbetalningsväxlar i bankerna ökade i mycket snabb takt. Bilförsäljarna ville behålla kontakten med köparen under avbetalningstiden för att i sinom tid kunna offerera en ny bil, och bankerna började undersöka möjligheterna att rationalisera hanteringen av växlarna.

Resultatet av dessa önskemål blev att man i allt större omfattning började belåna eller — som man också säger — lombardera avbetalningsväxlar. Detta förfaringssätt skiljer sig från diskontering därigenom att växlarna endast ligger som säkerhet för en kredit i banken. De avräknas inte, dvs. någon diskontnota upprättas inte och växlarna behöver inte omsättas, om avbetalningstiden är längre än sex månader. Före för-

fallodagen utlämnas växlarna till detaljisten, så att denne själv får inkassera växelbeloppet gentemot sin kund, i fallet ovan bilköparen.

Om vår bilhandlare har en tillräckligt stor volym avbetalningsväxlar och förhållandena i övrigt medger det, kan han alltså i sin bank anhålla om en växelkredit. Beviljas detta, upprättas mellan banken och kredittagaren ett kontrakt, som innehåller bestämmelser om högsta kreditbelopp, kreditavgift, räntesats, kredittid m.m. Som säkerhet för krediten pantförskrivs avbetalningsväxlarna och överlämnas i bankens vård. Krediten fungerar sedan i huvudsak som en kredit i checkräkning — kredittagaren betalar ränta endast på den del av krediten som är faktiskt utnyttjad vid varje tillfälle. En fast kreditavgift på hela det beviljade kreditbeloppet utgår dock.

Kontokrediter

Kontokrediterna har, som framgått av inledningskapitlet, en lång och växlingsrik historia i vårt land. Kreditförsäljningen av dagligvaror i bruks- och lanthandeln under 1800-talet medförde betydande olägenheter för såväl köpare som handlare. En lång kamp mot kreditförsäljningen inom detaljhandeln kom därför att föras inte bara av den framväxande konsumentkooperationen utan även av de privata köpmännen själva. För matvaror och andra rena förbrukningsvaror tycks propagandan för kontanthandel ha haft så stor effekt att största delen av handeln med dessa varor i dag sker kontant. Annorlunda förhåller det sig med s.k. shoppingvaror, som i prishänseende befinner sig mellan förbrukningsvarorna och de dyrare avbetalningsvarorna. Hit kan t.ex. räknas konfektion, skor, smärre elektriska maskiner, fotoapparater, järnvaror, ur optiska artiklar m.m. Kredithandeln har här inte trängts tillbaka, utan man kan, trots frånvaron av statistik, anta att kreditförsäljningen vunnit terräng under de senaste åren, speciellt sedan 1958.

Tidigare former av kontokrediter

Kontokrediter i traditionell bemärkelse är helt begränsade till detaljhandeln. De stora varuhusen har haft de bästa förutsättningarna att lönsamt bedriva kontokreditförsäljning, eftersom den stora kundkretsen och omsättningen möjliggjort en effektiv kreditorganisation. Men även mindre företag har ansett det nödvändigt att erbjuda kontokrediter, eftersom försäljning ”på konto” kommit att betraktas som ett medel i

konkurrensen mellan olika detaljhandelsföretag. Ett stort antal tekniska utformningar av kontokreditförsäljningen har därför sett dagens ljus. Vissa huvudtyper kan dock urskiljas.

Den äldsta formen av kontokredit är *motbokskrediten*. Den förekom redan under 1800-talet i lanthandeln och bestod helt enkelt i att handlaren skrev upp kundens köp i en motbok. Köpen summerades med överenskomna mellanrum, och kunden betalade vad han var skyldig. Oftast betalades ingen ränta eller ersättning till handlaren för den lämnade krediten och de därmed förenade kostnaderna, inte ens efter mycket långa kredittider. Naturligtvis fördröade dessa motbokskrediter varorna för samtliga köpare, varför det i praktiken blev kontantköparna, som blev lidande på att ingen, eller en alltför liten prisdifferentiering gjordes mellan kreditköp och kontantköp. Den kritik som så småningom växte fram mot denna "orättvisa" kreditgivning medförde att de mycket långa kredittiderna och den osystematiska inkasseringen blev allt ovanligare. Under 1930-talet var väl saneringen av motbokskrediterna inom den privata detaljhandeln fullbordad.

En standardiserad form av motbokskredit kan man kanske kalla "*månadskonto*". Detta är en form av kontokredit som blivit allt vanligare under de senaste decennierna. Kontohavaren får rätt att varje månad köpa på kredit upp till ett visst belopp i ett detaljhandelsföretag, förutsatt att varje månads köp *i sin helhet* betalas före utgången av nästföljande kalendermånad. Kredittiden blir alltså i genomsnitt en och en halv månad. Någon enhetlighet i priset på dessa krediter är svår att peka på. Det tycks emellertid vara vanligt att kontokunden inte behöver betala något utöver varans normala pris för sin kredit. I vissa fall går han miste om den sedvanliga kassarabatten, men även här görs undantag — om kreditköpen betalas vid överenskommen tidpunkt.

Som en utvidgad form av månadskonto kan man beteckna det kredit-system som i USA kallas "*revolving credit*", och som redan tillämpats flera tiotal år i Sverige av en del varuhus och butikskedjor. I vårt land har man i brist på bättre översättning kallat dessa krediter *revolverande kontokrediter*, men en annan tänkbar benämning vore *omloppskrediter*. Dessa karakteriseras av att kunden beviljas ett visst maximalt kreditbelopp för köp i det egna företaget. Krediten skall sedan enligt kreditvillkoren varje månad betalas ned med ett visst belopp, beräknat antingen som viss del av den beviljade krediten eller som viss del av utnyttjat kreditbelopp. Vid det första alternativet kan kreditvillkoren exempelvis

stipulera att en femtedel av det beviljade kreditbeloppet skall betalas tillbaka varje månad (dock högst vad som utnyttjats av krediten, om detta belopp skulle vara lägre än månadsbetalningen). Det betyder att en kund som fått en kredit på 500 kronor förbinder sig att till det säljande företaget varje månad betala av 100 kronor på sin utestående skuld. Om nu kunden med 500-kronorskrediten vid ett visst tillfälle har utnyttjat krediten till fullo och sedan gör en 100-kronorsinbetalning, har han omedelbart efter inbetalningen åter möjlighet att köpa för ytterligare 100 kronor upp till kreditgränsen 500 kronor. Det är detta moment som gör krediten revolverande, till en omloppskredit. Skillnaden mellan månadskonto- och omloppskredit är således att månadskontot betalas ned till noll varje månad, medan omloppskrediten ständigt löper med visst utestående belopp (förutsatt att krediten används).

Anledningen till att ett växande antal detaljhandelsföretag infört system med revolverande kundkrediter är, att de dels stimulerar kontokunderna till ökade köp dels förväntas leda till större köptrohet mot det creditsäljande företaget. I regel gör kunden sina månadsinbetalningar direkt till det säljande företaget, vilket betyder regelbundna tillfällen till kontakt — och försäljning. Alternativt förekommer dock inbetalning över postgiro eller på annat sätt. För en omloppskredit betalas ibland en mindre kreditavgift, t.ex. en halv procent per månad på utestående kreditbelopp. Men det vanligaste tycks även här vara att kunden genom att utnyttja kontot endast går miste om återbäring eller kassarabatt.

En teknisk förändring, som skett under senare år och som förtjänar att särskilt beröras, är övergången från motböcker, metallbrickor m.m. till stansade plastbrickor som kontobevis. Dessa plastbrickor är präglade med kontokundens namn, adress och kontonummer, vilket tillåter försäljaren att snabbt och utan risk för skrivfel e.d. utfärda köpnotan genom att sätta in *kontokortet* i en speciell maskin och stansa in dess uppgifter på försäljningsnotan. Härigenom har man också skapat förut-sättningar för att mekanisera utställandet av de månatliga kontokuranta till kunden. Detta kontokortssystem har visat sig praktiskt inte bara för omloppskrediter utan även för månadskonton. De flesta stora bensinbolag i Sverige använder t.ex. sedan början av 1960-talet kontokort för sin kreditgivning på månadskonto.

Kreditkortet

Såsom redovisats i kapitel 2 bildades under 1950-talets sista år på initiativ av banker och detaljstföretag specialiserade konsumtionskreditinstitut i syfte att hjälpa de mindre och medelstora detaljisterna i "shoppingvarubranscherna" med hantering och finansiering av kontokrediter. Därigenom skapades också en ny form av kontokredit.

Gemensamt för de nya kreditkortsinstituten är att deras krediter är revolverande och disponeras mot uppvisande av ett *kreditkort*, dvs. ett plastkort av den typ vi beskrivit. Det nya inslaget i dessa instituts kreditgivning är att privatpersoner kan få kontokredit för inköp i flera detaljhandelsföretag, nämligen alla de detaljister som genom särskild överenskommelse anslutit sig till kreditkortsinstitutet eller — i fallet Stockholms Konto-Ring — är delägare i detta. Fördelarna med detta arrangemang är flera. Framför allt kan hanteringen av kreditgivningen ske i större skala och mer rationellt i kreditkortsinstituten än hos de enskilda detaljister som deltar i systemet. Dessutom kan kreditkortsinstitutet bedriva en verksammare och mer påkostad reklam för och upplysning om systemet och de deltagande företagen än dessa kan göra var och en för sig.

Kreditkortssystemet fungerar i korthet på följande sätt. Den som vill skaffa sig ett kreditkort lämnar in en ansökan till kreditkortsinstitutet med uppgift om begärd kredit, personliga ekonomiska förhållanden m.m. Ansökan prövas av kreditkortsinstitutet bl.a. med hjälp av upplysningar från Kreditregister (se kapitel 2). Om krediten bifalles, får kontohavaren en plastbricka, kreditkortet, på vilken hans namn, adress, kontonummer och — undantagsvis — kreditlimit (med kodbeteckning) finns präglade. Mot uppvisande av kreditkortet kan han sedan göra inköp i samtliga detaljhandelsföretag som är anslutna till systemet. Namnet på dessa publiceras i en medlemsförteckning, som varje kontokund får. Dessutom anger de anslutna företagen i regel genom annonser, skyltar i sina fönster etc. att kreditkortet gäller för köp i butiken i fråga.

Kreditkortsinnehavaren får varje månad ett kontoutdrag från kreditkortsinstitutet med uppgift om hur stor hans skuld är, upplupen avgift samt beloppet på den förfallande amorteringen. Avgiften beräknas i regel på den skuldsumma som är utestående vid månadsskiftet.

Den detaljist som säljer en vara till en kreditkortskund använder vid uppgörelsen en försäljningsnota av en speciell typ. Den skrivs ut i tre exemplar av vilka kunden får ett, detaljisten behåller ett och ett användes för detaljistens redovisning till kreditkortsinstitutet. Kunden erkän-

ner köpet genom att skriva sitt namn på försäljningsnotan, och med hjälp av kreditkortet stansas kundens namn, adress etc. på notan i en speciell apparat som detaljisten kan köpa eller hyra av kreditkortsinstitutet. Detaljisten kan få kontant ersättning för sina kreditkortsförsäljningar samma dag de görs genom att lösa in försäljningsnotorna hos någon av de affärsbanker som samarbetar med kreditkortsföretaget (gäller inte Stockholms Konto-Ring AB). Han måste dock vidkännas ett visst avdrag på försäljningssumman, vilket utgör hans kostnad för kreditförsäljningen. Detta avdrag uppgår våren 1963 till 3 %, och detaljisten får alltså bara 97 % av kreditnotornas värde (gäller Köp-kort AB). Detta förhållande har givit upphov till en debatt om huruvida inte kontantkunderna diskrimineras. Detaljisterna har därvid hävdad att försäljningen mot kreditkort får betraktas som en service bland många andra, som inte skall föranleda någon favör, t.ex. kassarabatt, för dem som inte använder denna service.

Bankkrediter

Det karakteristiska för bankkrediterna är att en låntagare inte behöver binda sig vid en viss vara eller ett visst företag vid sina inköp.¹ Visserligen har sedan gammalt personer, som har värdepapper, fastighetsinteckningar eller annan bankmässig säkerhet, kunnat få lån i affärsbanker för konsumtionsändamål, men det var inte förrän under senare hälften av 1950-talet som bankerna skapade speciella konsumtionskreditformer, där det inte krävdes säkerhet av låntagaren för krediten. Parallellt med de nya kreditformerna förekommer det dock — fastän i okänd utsträckning — konsumtionskreditgivning av det traditionella slaget i bankerna, dvs. krediter mot säkerhet i aktier, obligationer, fastighetsinteckningar eller borgen. Dessa krediter kommer inte att behandlas här.

De s.k. privatlånen, som introducerades i vårt land av Skånska Banken och Sundsvalls Enskilda Bank, snart följda av flera andra banker, kom till bara någon månad efter det att först engelska, sedan danska och andra europeiska banker hösten 1958 infört låneformen. Detta skulle kunna tolkas så, att man bara passivt följde en utveckling som bedömdes

¹ Det år 1946 på kooperativt initiativ införda s.k. låneköpet (se nedan) är mera att betrakta som en varubunden kredit, även om det här behandlas under avsnittet bankkrediter.

som oundviklig på längre sikt. Emellertid hade såväl ett antal sparbanker som en av affärsbankerna redan under åren 1956—57 introducerat en form av konsumtionskredit kombinerad med och föregången av ett regelbundet sparande. Denna kreditform kallades sparlån. Man vågar nog därför påstå att den följande utvecklingen inte får betraktas som ett passivt accepterande av utländska tendenser. I ledande bankkretsar hade man länge betraktat kreditgivning till privatpersoner för konsumtionsändamål såsom en "kommande" banktjänst. Det ökande välståndet med ständigt och snabbt växande försäljning av varaktiga varor underströk behovet av billigare och mer rationella alternativ till avbetalningskrediterna. Det framstod nog också som skäligt att bankerna med sin allt intensivare konkurrens om den stora allmänhetens sparpengar också kunde tillgodose denna kundkrets' behov av en enkel och — jämfört med avbetalningskrediterna — relativt billig utlåningsform.

I det följande lämnas en kort beskrivning av de olika direkta konsumtionskrediter som affärs- och sparbanker tillhandahåller. Ordnade kronologiskt (efter den tidpunkt då de infördes) är dessa kreditformer *låneköp*, *sparlån*, *privatlån*, *köplån*, *privatköplån* och *personliga checkräkningskrediter*. Det är något oegentligt att hänföra låneköpskrediterna till direkta banklån, eftersom de lämnas för att finansiera ett bestämt varuköp. De är i denna bemärkelse varubundna och borde hänföras till avbetalningskrediterna. Emellertid lämnas krediten utan äganderättsförbehåll för säljaren, och eftersom låneköpen logiskt hänger mera samman med bankkrediter än med avbetalningskrediter, har det ansetts lämpligt att behandla dem som bankkrediter. Även köplån och privatköplån intar en mellanställning men hänger mera samman med bankkrediterna, varför de behandlas här.

Låneköp

Inom Kooperativa Förbundet företogs 1945 en utredning om "Kooperationens förmedling av produktionsvaror och varaktiga konsumtionsvaror", vilken lades fram som ett betänkande till 1945 års kongress. Som ett resultat av denna utredning tillkom KF:s låneköp.

"Kooperationens försäljning av varaktiga konsumtionsvaror (möbler, dammsugare, cyklar m.m.) äger i allt väsentligt rum mot kontantbetalning", framhävde kommittén. Försäljningen hade dock inte någon större omfattning, inte ens i de fall där rörelsen lyckats få fram varor till mycket slagkraftiga priser (t. ex. dammsugare). Kooperationen har jämte

övriga sparinstitutioner bedrivit en intensiv sparpropaganda enligt motot "spar först, köp sedan" och utan tvivel lyckats åstadkomma ett vidgat sparande, som möjliggjort kontanta köp även av dyrare varor. Men det är uppenbart att större delen av försäljningen av varor av detta slag sker på avbetalning genom den privata handeln. Det har alltså inte lyckats att genom sparpropaganda komma tillrätta med avbetalningshandelns avigsidor.

Trots denna för KF ogynnsamma konkurrenssituation ville kommittén inte rekommendera ens en försiktig tillämpning av avbetalningssystemet, eftersom det ansågs förenat med alltför stora risker och obehag för köpare och säljare. I stället framhölls det, att om man likväl anser att det finns välmotiverade behov av kredit vid förvärv av vissa varaktiga konsumtionsvaror (t.ex. möbler, kylskåp, symaskiner, dammsugare m.m.), vore det lämpligare att ordna lån som möjliggör kontanta köp av sådana varor och kan tillhandahållas till väsentligt lägre ränta än den dyra avbetalningskrediten. Kommittén menade att om lånevägen skulle bli ett slagkraftigt alternativ till avbetalningskrediten, måste man intressera någon av de stora kreditinstitutionerna.

Man inledde därför under år 1945 ett samarbete med sparbankerna. Eftersom dessa enligt sparbankslagen inte fick bevilja borgensfria lån, såvida inte annan betryggande säkerhet lämnats, blev det nödvändigt för KF att gå i borgen för alla konsumenter som ville använda sig av låneköp. För detta ändamål startades ett särskilt dotterbolag, *Föreningen Garanti*, med huvudsaklig uppgift att lämna borgen till sparbankerna för alla beviljade låneköplån. Föreningen Garanti sköter också indrivningen från dåliga betalare och står ensam för kreditförlusterna — med det undantaget att den säljande konsumtionsföreningen deltar med sin bruttomarginal, ca 20 % av försäljningspriset.

För konsumenten fungerar låneköp i de flesta avseenden på samma sätt som en avbetalningskredit. Våren 1963 betalar låneköparen som handpenning, samtidigt som han får ett lån från sparbanken motsvarande (högst) 80 % av den köpta varans kontantpris, (minst) 20 % av kontantpriset jämte hela räntekostnaden för lånet till Föreningen Garanti. Den viktigaste skillnaden gentemot ett avbetalningsköp är att krediten ges utan äganderättsförbehåll i varan. För låneköp gäller bl.a. följande villkor: Sökanden skall ha regelbunden inkomst från fast anställning samt vara medlem i ortens konsumtionsförening. Lånebeloppet får icke understiga 150 kronor och icke överstiga 10 % av köparens årsin-

komst eller 3 000 kronor. Låneköp är avsett för köp av varaktiga konsumtionsvaror, t.ex. sådana varukategorier som möbler, mattor, symaskiner, dammsugare, golvbonare, tvättmaskiner, kylskåp och frysboxar, elektriska spisar, radio, TV, cyklar och mopeder. KF har däremot i princip velat hålla fast vid kontanthandelsprincipen för s.k. shoppingvaror såsom konfektion, skor, smärre elektriska maskiner, ur etc.

Låneköp förde länge en relativt tynande tillvaro. Beviljade låneköp uppgick sålunda år 1952 endast till 365 000 kronor. 1958 hade de ökat till 4,6 milj. kronor och 1962 till 16,2 milj. kronor. Först under de senaste åren har det blivit tillåtet att köpa televisionsapparater på låneköp. Detta torde ha bidragit väsentligt till låneköps volymökning. Handläggningen av låneköp har efterhand helt centraliserats till Sparbankernas Bank.

Sparlån

Ett av huvudproblemen i all konsumtionskreditgivning är kreditprövningen. Utan snabba och korrekta kreditupplysningar kan konsumtionskrediter lätt bli en dyrköpt erfarenhet för kreditgivaren och dessutom ofta medföra ofördelaktig publicitet. Innan Kreditregister startades år 1959 var det inte lätt att på ett tillfredsställande sätt lösa problemet med kreditupplysningarna. Det är bl.a. mot den bakgrunden man får se introduktionen av sparlånen. Dessa lån bygger nämligen på idén att den som under en viss tid har presterat ett regelbundet sparande automatiskt skall anses kvalificerad för ett lån lika stort som det sparade beloppet. Härigenom bortfaller kreditprövningsmomentet. Man anser att den person som har karaktär och möjlighet att spara ett visst belopp regelbundet varje månad också skall kunna amortera ett ungefär lika stort belopp varje månad på det lån han kvalificerat sig för.

Den "automatiska" kreditprövningen var dock inte den enda — kanske inte ens den viktigaste anledningen till att sparlånen introducerades av några lokala sparbanker år 1956 och av en affärsbank år 1957. För dessa institut bidrog säkert kombinationen av sparande och lån som en avgörande faktor, när man gav sig in på denna form av konsumtionskredit. Under praktiskt taget hela efterkrigstiden har tillgången på utlåningsmedel varit knapp, speciellt för konsumtionskrediter, som i prioritetshänseende befinner sig långt ned på skalan av utlåningsobjekt. Det är därför inte förvånande att en kreditform som på kort sikt verkar sparfrämjande, och där potentiella kredittagare själva tillhandahåller en

del av de pengar som lånas ut, snabbt accepterades av bankledningarna.

Villkoren för sparlån är något olika i olika kreditinstitut. Principerna är i huvudsak följande: Den som önskar låna undertecknar ett kontrakt med banken, och enligt detta förbinder han sig att spara ett visst minimibelopp på en särskild inlåningsräkning i banken varje månad i *minst* 10 månader. Banken förbinder sig, om han kan följa denna sparplan, att efter spartidens slut lämna ett lån utan säkerhet på lika stort belopp som det sparade beloppet. — I sparbankerna förekommer också en annan form av sparlån, som kan ske på valfritt konto och utan att avtal om lån ingås innan sparandet påbörjas. Lån på högst 3 000 kronor beviljas enligt denna sparlåneform efter särskild prövning. För samtliga sparlån gäller vissa spärregler, som medför att det lånade beloppet inte kan bli hur stort som helst. Sålunda är i vissa banker högst 500 kronor per månad lånerättsgrundande, i andra banker 1 500 kronor per 3-månadersperiod, och högsta tillåtna lånebelopp är 15 000 kronor. Det förra innebär att om man exempelvis en månad sparar 600 kronor, inräknas bara 500 kronor av dessa i det belopp spararen har rätt att låna. Återbetalningstiden skall i princip vara lika lång som spartiden, så att de månatliga amorteringarna (vilka dock inkluderar ränta) skall bli så nära överensstämmande med det tidigare månatliga sparandet som möjligt.

Ett exempel kan belysa hur bankerna räknar ut det lånerättsgrundande beloppet: En person sparar på sparlånekonto först 200 kronor per månad i sex månader, därefter 400 kronor per månad de följande sex månaderna och slutligen i ytterligare sex månader 600 kronor per månad. Under dessa 18 månader har han alltså sparat 7 200 kronor, på vilka han får ränta. Om högst 500 kronor per månad får räknas in i det lånerättsgrundande beloppet, kan spararen i detta fall inte låna 7 200 kronor utan högst 6 600 kronor ($6 \times 200 + 6 \times 400 + 6 \times 500$ kr). Lånetiden blir 18 månader, såvida inte låntagaren önskar betala tillbaka lånet på kortare tid.

Privatlån

Privatlånen utgör den mest renodlade formen av konsumtionskrediter som bankerna tillhandahåller, eftersom det inte finns några villkor i form av föregående sparande eller begränsning i disponerandet av lånevalutan förknippade med lånet. Privatlån kan ges för ”sådana ändamål som kan anses förnuftiga”, t.ex. anskaffning eller reparation av bostad,

köp av hemutrustning eller andra varaktiga konsumtionsvaror— däremot inte till handpenning på en vara som skall köpas på avbetalning. Oavsett hur förnuftigt ändamålet är, kan privatlån inte erhållas för att användas i rörelse eller för betalning av skulder. Lånen är avsedda för privatpersoner som har regelbunden fast inkomst och ordnad ekonomi. Någon säkerhet behöver inte ställas för lånet. När privatlånen introducerades, liksom för övrigt även sparlånen, saknade bankerna enligt lag möjlighet att lämna krediter av detta slag utan säkerhet. Man fick därför ordna saken så att en tredje part, ett fristående bolag, tecknade borgen gentemot banken för utlämnade privatlån. Sedermera har dock banklagen ändrats i ett par etapper, så att man nu kan lämna lån på upp till 15 000 kronor till en och samma person utan att bankerna behöver kräva särskild säkerhet. I praktiken anses säkerheten för ett privatlån ligga i låntagarens fasta inkomst, och därför kontrolleras denna av banken, liksom en del övriga uppgifter som en lånesökande får lämna om sig själv och sin ekonomi i en speciell ansökningsblankett.

Privatlån kan normalt beviljas på upp till 3 000 kronor, i undantagsfall 5 000 kronor. De flesta banker tillämpar dessutom en undre gräns av 500 kronor per lån. I praktiken bedömer en bank alltid storleken av ett sökt lån i relation till lånesökandens inkomster, försörjningsbördä etc., dvs. hans förmåga att ur löpande inkomster avvara ett belopp som motsvarar ränta och amortering på lånet. Återbetalningstiden blir i regel beroende på lånets storlek. Den är normalt högst 24 månader, men för lån över 3 000 kronor kan den utsträckas till 36 månader. Räntan på lånet utgår, liksom för alla de direkta bankkrediterna, med en viss procent räknat på hela det ursprungliga lånebeloppet under hela lånetiden. Räntan räknas ut i förväg och läggs till lånebeloppet, liksom en s.k. expeditiönsavgift, som utgår med visst belopp per amorteringstillfälle.

Köplån

Inom den privata handeln var avbetalningshandeln accepterad av många affärsmän redan innan lagen om avbetalningsköp tillkom 1915. En utbredd åsikt var nog också att om avbetalningstilläggen vid något tillfälle varit orimligt höga, tvingades de ned till rimlig nivå på grund av konkurrensen mellan olika avbetalningsföretag. Behovet av att få till stånd en låneform motsvarande KF:s låneköp var därför inte så påträngande. Emellertid tog Sveriges Köpmannaförbund i samarbete med lokala sparbanker under år 1959 initiativet till en form av borgensfria lån med

ungefär samma konstruktion som låneköp. Liksom övriga direkta bankkrediter ställer sig köplån, dvs. Köpmannaförbundets kreditform, billigare för konsumenten än avbetalningsköp. Men kreditprövningen är mycket strängare än vad som brukar vara fallet vid avbetalningsköp. Då en konsument beviljas kredit får han lånevalutan i form av betalningsanvisningar på det belopp han lånar, och dessa betalningsanvisningar gäller som kontant betalning i alla butiker som erbjuder köplån, dvs. företag som är anslutna till Sveriges Köpmannaförbund.

Köplånen är inte införda inom samtliga län, eftersom denna form av konsumtionskredit i regel avtalas lokalt mellan lokala sparbanksföreningar och företagens organisationer i varje län för sig. Användbarheten av köplån är i stort sett densamma som för låneköp; krediten är avsedd att huvudsakligen användas för inköp av varaktiga konsumtionsvaror och således inte för köp av s.k. shoppingvaror. Köplån kan erhållas med högst 3 000 kronor, för bosättning dock upp till 5 000 kronor. Lånen skall amorteras månadsvis på lägst 6 och högst 20 månader, varvid juli och december är amorteringsfria. På köplån betalar konsumenten en ränta som räknas på hela lånebeloppet för hela lånetiden, och dessutom uttas en avgift på 2 % av försäljningssumman från säljaren. Det tillgår så att betalningsanvisningarna inlöses av sparbankerna till 98 % av deras nominella värden från den detaljist som mottagit dem som likvid för ett varuköp.

Köplån utgör ett exempel i liten skala på en internationellt ganska vanlig kreditform. Denna innebär att konsumenterna får kredit i form av kuponger, vilka gäller som betalningsmedel i vissa affärer i stället för kontanter. En lämplig svensk beteckning skulle vara "kupongkrediter". I Tyskland motsvaras kupongkrediterna av s.k. "A-krediter" (Anweisungs- eller Schecksysteem eller Königsberger System) och i Storbritannien av "check credits", vilka förmedlas av "check traders".

Privatköplån

En kort tid efter det sparbankerna hade infört köplån, började flertalet affärsbanker erbjuda en liknande form av borgensfria lån, nämligen privatköplån. Denna låneform tillkom genom samarbete mellan Sveriges Hantverks- och Industriorganisation (SHIO) och Svenska Bankföreningen. Liksom låneköp och köplån är privatköplån ett slags konsumtionskredit utan äganderättsförbehåll. Privatköplånet lämnas liksom köplånet inte ut i kontanter utan i form av betalningsanvisningar. Dessa

kan endast användas för finansiering av inköp eller beställningar hos företag som är medlemmar av SHIO.

Personliga checkräkningskrediter

För ett par år sedan introducerades ytterligare en ny form av konsumtionskredit — personliga checkräkningskrediter — som för närvarande lämnas av några få affärsbanker. Dessa krediter beviljas, utan att man kräver någon säkerhet, till sådana privatpersoner som tidigare har checkräkning i banken. Hittills har krediterna främst givits till innehavare av lönecheckräkning, varvid arbetsgivaren har kunnat användas som referens. Ändamålet med den upptagna krediten tycks ofta vara ungefär detsamma som vid privatlån.

Kreditbeloppet kan variera från 500 kronor till högst 3 000 kronor (undantagsvis 5 000 kronor). Den maximala kredittiden är ett år; där- efter måste man göra en ny kreditansökan, som i regel beviljas. Periodiska nedbetalningar av den beviljade krediten krävs inte. Kostnaderna för konsumenten att ha en personlig checkräkningskredit är (våren 1963) 0,5 % per månad på högsta under månaden utestående skuld- saldo, vartill kommer en fast avgift om 2 % per år på det beviljade kreditbeloppet.

De personliga checkräkningskrediterna har ännu en mycket liten omfattning.

Statliga bosättningslån

Några konsumentkategorier — trolovade eller äkta makar samt ogift moder med minderårigt barn — kan under vissa förutsättningar av Sveriges Riksbank få lån av konsumtionskreditkaraktär från statens bosättningslånefond. Dessa lån avser ”att möjliggöra bosättning för mindre bemedlade utan den fördyring och otrygghet, som ofta är förenad med avbetalningsköp”. Lånen beviljas för inköp av möbler eller andra bosättningsföremål samt för redskap, verktyg eller liknande föremål som underlättar hushållsarbetet eller är av betydelse för hemmets trevnad eller familjens försörjning.

Lånets storlek fastställs efter prövning i varje särskilt fall och är våren 1963 maximerat till 4 000 kronor. Lånetiden bestäms också från fall till fall men är i regel 5 år (maximalt 8 år). Räntan beräknas våren 1963

efter en räntesats av 5 %¹. Lånen lämnas vanligen utan annan säkerhet än låntagarens egen revers och amorteras med i denna fastställt belopp kvartalsvis till Riksbanken. Under vissa omständigheter kan låntagaren få amorteringsfrihet under i regel högst 3 år.

¹ Räntesatsen fastställs per den 1 juli varje år av Kungl. Maj:t och gäller därefter under det kommande budgetåret.

4 *Volymberäkningar och kreditvillkor*

Eftersom de svenska konsumtionskrediterna inte alltid klart kan skiljas från andra typer av krediter och dessutom endast finns mycket ofullständigt statistiskt redovisade måste en uppskattning av deras volym baseras på en omfattande datainsamling hos kreditgivare samt på uppskattningar gjorda av branschorganisationer och andra initierade bedömare. SNS-utredningen har gjort vissa enkäter bland kreditgivare inom avbetalningshandeln, och dessutom har branschsammanlutningar och enskilda företag välvilligt ställt statistiskt material till förfogande. Undersökningarna har emellertid av kostnadsskäl fått begränsas, och slutsatserna bör därför bedömas med hänsyn till att de baseras på ett, statistiskt sett, inte helt tillfredsställande urval. Beräkningsmetoder och bakgrund till uppskattningarna redovisas i texten, men endast summariskt — av läsbarhets- och utrymmesskäl. Uppgifter om de genomsnittligt tillämpade kraven på handpenning samt kredittider har också tagits med.

Avbetalningskrediter

Avbetalningskrediterna utgör den största delen av konsumtionskrediterna och behandlas lämpligen uppdelade på branscher. De viktigaste branscherna, och de som här varit föremål för separata uppskattningar, är

bilbranschen
radio- och TV-branschen
möbelbranschen
hushållsmaskinbranschen

Avbetalningsinstitutens krediter redovisas dels separat under varje bransch för sig, dels i ett särskilt avsnitt där den totala kreditgivningen inom dessa institut beskrivs.

Bilbranschen

Bilbranschen har den ojämförligt största volymen avbetalningskrediter i vårt land. Dessa krediter är emellertid fördelade på såväl konsumtionskrediter som produktionskrediter (för företags köp av lastbilar, traktorer,

bussar m.m.), och en exakt gränsdragning mellan dessa kredittyper är mycket svår att göra. Detta gäller speciellt personbilskrediterna, där bilens användning blir avgörande för klassificeringen.

Bilbranschens avbetalningskrediter blev under år 1962 föremål för en ingående undersökning utförd av Motorbranschens Riksförbund (MRF).¹ Detta avsnitt bygger i stor utsträckning på det material som därvid insamlades från medlemmarna i MRF. Undersökningens frågeformulär utsändes till samtliga medlemmar i förbundet, 780 st. "aktiva", och av dessa svarade 38 % på enkäten. Svarsprocenten var högre hos de stora företagen (på grund av större personella resurser, bättre utbyggd redovisning etc.) — av 150 företag med en årsomsättning av 10 miljoner kronor eller mera svarade 57 %. Den var mycket låg hos de små företagen — av 160 företag med mindre än 1 miljon kronor i årsomsättning svarade 16 %. Volymen utestående personbilskrediter den 31/12 1961 — redovisad nedan i tabell 4:1 — baserar sig på en uppräknig "till totalnivå" av de utestående avbetalningskrediterna i varje storlekskategori (efter årsomsättning) av svarande företag. Denna uppräknig bygger således på antagandet att de icke-svarande företagen inom varje storlekskategori har samma fordringsstruktur som de svarande företagen. Summa avbetalningsfordringar enligt tabell 4:1 innefattar såväl produktions- som konsumtionskrediter. Uppgifterna för åren före 1961 baserar sig på uppskattningar gjorda inom Motorbranschens Riksförbund. Samtliga siffror har uppjusterats med beräknad kreditvolym i icke MRF-anslutna bilföretag.

Några slutsatser om utvecklingen av utestående personbilskrediter — exempelvis i förhållande till antalet registrerade personbilar — tillåter tabell 4:1 knappast. Däremot torde det kunna påstås att volymen personbilskrediter internationellt sett är förhållandevis låg. Inom MRF uppskattar man exempelvis bilhandelns avbetalningskrediter till relativt sett endast hälften av kreditvolymen inom amerikansk bilhandel. En betydande orsak till detta torde vara de av statsmakterna stipulerade maxigränserna för kredittid och kreditbelopp — för personbilar 15 månader respektive 60 % av köpeskillingen. Det är i Förenta Staterna vanligt med kredittider på 24 månader eller däröver, och kreditbeloppet kan gå upp till 70 % eller mera av köpeskillingen.

¹ Sannesson, S., "MRF:s kreditutredning 1962", *Motorbranschen* 1962:16, sid. 868—932.

TABELL 4:1

Avbetalningskrediter inom bilbranschen (i miljoner kronor)

År	Totalt utestående krediter avseende fordon	Därav personbils-krediter ¹
1948—1949	200	
1953	350	
1955	550—600	
1956	600	
1957	700	
1958	750—800	
1959	850—900	450 ²
1960	950—1 000	500 ²
1961	1 150	600 ²

¹ Avser såväl nya som begagnade bilar.

² En betydande del av dessa krediter torde vara produktionskrediter, eftersom många personbilar nyttjas både i ägarens förvärvsverksamhet och för rent privata ändamål. För några år sedan gjordes genom Konjunkturinstitutets försorg en bedömning som visade att ungefär 1/3 av alla personbilar brukades i förvärvsverksamhet. En färsk amerikansk utredning visar att ca 16 % av alla amerikanska bilar används i direkt yrkesverksamhet. Den aktuella svenska siffran torde enligt en branschuppskattning vara ca 25 %. I och för sig betyder detta dock inte att 25 % av personbilskrediterna är produktionskrediter, eftersom privatbilar och "nyttobilar" relativt sett kanske säljs på avbetalning i olika stor utsträckning. I fortsättningen bortser vi här helt från att en del personbilskrediter egentligen inte är konsumtionskrediter.

MRF:s kreditutredning gav även besked om kreditförsäljningarnas frekvens. Hos de företag som svarade på enkäten såldes 45 % av antalet nya bilar och 58 % av antalet begagnade bilar på avbetalning. Värde-mässigt var siffrorna 43 % respektive 58 %. Antalsmässigt finns jämförelsesiffror att tillgå från år 1955 (tabell 4:2).

Den påfallande ökningen i andelen kreditsålda begagnade bilar mellan 1955 och 1961 torde till stor del förklaras av att den numera goda tillgången på begagnade bilar medfört att bilhandlarnas lager av sådana bilar har ökat, vilket i sin tur lett till en aktivare avbetalningsförsäljning. De företag som svarade på MRF-enkäten sålde under år 1961 närmare dubbelt så många begagnade bilar som nya bilar på avbetalning. Den relativt större avbetalningsförsäljningen av både nya och begagnade

TABELL 4: 2

Avbetalningsförsäljningarnas andel av det totala antalet sålda personbilar åren 1955 och 1961 (i procent).

	1955	1961
Nya personbilar	38 ¹	45 ³
Begagnade personbilar	36 ²	58 ³

¹ Källa: Rosenqvist, B., "Svensk Bilhandel 1970", *Motorbranschen*, 1960:14, sid. 762—763.

² Källa: *Bilägaren och bilen*, kapitel 5, Stockholm 1956 (IUI).

³ Källa: "MRF:s kreditutredning 1962", tabell B, sid. 874—875.

personbilar torde också bero på förändringar på efterfrågesidan. Nya köparekategorier har tillkommit bl.a. till följd av de stigande inkomsterna och relativt sjunkande bilpriserna. Allt fler bilköpare är vidare redan bilägare och kan finansiera en del av kostnaden vid ett bilköp genom att lämna den gamla bilen i byte. En relativ ökning av avbetalningsförsäljningarna följer förmodligen också av att bilarna nu byter ägare oftare än de gjorde i mitten på 50-talet.

Kredittider och kontantinsatser inom bilavbetalningshandeln undersöktes i augusti 1962¹ hos 30 MRF-anslutna företag. Resultatet av denna undersökning jämförs i tabell 4:3 med vissa uppgifter från 1955, även de senare presenterade av MRF.²

Den slutsats man möjligen kan dra av tabell 4:3 är att det mellan 1955 och 1962 har skett en viss förskjutning mot längre kredittider och mindre genomsnittlig kontantinsats vid avbetalningsförsäljning av nya personbilar. De genomsnittligt tillämpade villkoren ligger dock väl inom ramen för de av statsmakterna godkända — minst 40 % kontantinsats och högst 15 månaders kredittid.

MRF:s kreditutredning innehåller en sammanställning av hur de i tabell 4:1 redovisade totala avbetalningskrediterna år 1961 på ca 1 150 miljoner kronor finansierats. Den största delen av dessa krediter — drygt 1 100 miljoner kronor — utgjordes av växelkrediter, medan resten i de kreditgivande företagen rubricerades som reskontrafordringar. I tabell

¹ "MRF:s kreditutredning 1962", sid. 906.

² Rosenqvist, B., "Svensk Bilhandel 1970", *Motorbranschen*, 1960:14, sid. 762—763.

TABELL 4: 3

Kreditvillkor inom bilhandeln åren 1955 och 1962

	Genomsnittlig kontantinsats ¹ i procent		Genomsnittlig kredittid i månader	
	1955	1962	1955	1962
Nya personbilar	65 ²	60	11—12	13,3
Begagnade personbilar .	—	49	—	13,5

¹ Inkluderar i förekommande fall värdet av inbytesbilar.

² Avser endast affärer med inbyte av begagnad bil. Vid affärer utan inbyte var kontantinsatsen genomsnittligt 59 %.

TABELL 4: 4

Fördelning (i procent) efter finansieringssätt av utestående växelkrediter per den 31/12 1961 i samtliga MRF-företag

Växelfordringar	Företagets bruttoomsättning 1961 i miljoner kronor					Summa	
	1— 4,9	5— 9,9	10— 14,9	15— 49,9	50—	%	milj. kr.
Odiskonterade	11,7	9,1	17,3	17,3	15,0	14,5	159,1
Diskonterade hos bank	78,5	50,4	52,5	48,6	67,8	54,3	595,7
Diskonterade hos fristående bilfinansinstitut	1,1	11,9	2,1	6,9	—	6,2	68,2
Diskonterade hos bilfinansinstitut i väsentlig ekonomisk intresse-gemenskap med leverantör	6,1	28,0	28,0	27,1	17,1	24,4	268,9
Diskonterade hos leverantör	2,6	0,3	—	0,2	—	0,5	5,2
Diskonterade hos annan finansjär	—	0,3	—	—	—	0,1	0,8
	100,0	100,0	99,9	100,1	99,9	100,0	1 097,9

4:4 visas hur växelfodringarna finansierats. Siffrorna i tabellen baserar sig på uppräknningar från ett material som inte framkommit slumpmässigt. Summan av de avbetalningskrediter som enligt tabell 4:4 finansierats via avbetalningsinstitut för bilar — 337 miljoner kronor — överensstämmer väl med resultatet av en specialundersökning som gjorts inom ramen för SNS-utredningen över bilfinansinstitutens utestående fordringar per 31/12 1961 (tabell 4:5).

TABELL 4: 5

Bilfinansinstitutens utestående avbetalningskrediter (i miljoner kronor) med approximativ fördelning på fordonsslag per den 31/12 1961

Nya personbilar	ca	80
Begagnade personbilar	ca	20
Nya lastbilar, bussar och traktorer	ca	220
Begagnade lastbilar, bussar och traktorer	ca	20
Summa utestående avbetalningskrediter ¹	ca	340

¹ Avser de 9 bilfinansinstitut som nämns i tabell 4:19.

Radio- och TV-branschen

Försäljningen inom radio- och TV-branschen har ökat mycket kraftigt under 1950-talet, främst på grund av televisionens genombrott. Omsättningsökningen är dock svår att siffermässigt precisera. Svårigheten ligger i att bestämma vilka butiker som skall anses höra till branschen. Pris- och Kartellnämnden har emellertid företagit undersökningar över

TABELL 4: 6

Beräknad försäljning (i miljoner kronor) inom radio- och TV-handeln (exklusive service)

1938	52	1957	330
1945	45	1959	670
1953	120	1960	700
1955	165	1961	625
1956	185	1962	525

branschens försäljningsvärde i detaljistledet, vilka återges i tabell 4:6. Siffrorna för 1960, 1961 och 1962 baserar sig på uppskattningar gjorda inom branschen.

Av försäljningsvärdet år 1959 avsåg 60 à 70 % TV-mottagare enligt beräkningar inom Sveriges Radiohandlares Riksförbund (SRR) respektive Pris- och Kartellnämnden.

Någon undersökning av utestående avbetalningsfordringar inom radio- och TV-branschen liknande bilbranschens finns inte. På basis av Pris- och Kartellnämndens uppgifter om omsättning, genomsnittlig handpenning och kredittid i branschen under år 1959 tycks det emellertid vara möjligt att konstruera ett grovt räkneexempel över utestående avbetalningsfordringar detta år. Med hjälp av kompletterande uppgifter för åren 1960 och 1961, lämnade av branschexperter, har det varit möjligt att göra en motsvarande uppskattning för dessa år. Siffrornas rimlighet skall nedan kontrolleras mot uppgifter som vi fått genom en enkätundersökning i SNS regi hos kreditförmedlande företag i producent- och grossistleden.

År 1959 var andelen avbetalningsförsäljningar värdemässigt inom branschen 42 %. Den genomsnittliga handpenningen var 20 % av försäljningspriset inklusive omsättningsskatt minus avbetalningstillägg. Avbetalningstillägget utgjorde genomsnittligt 10 % av nettoförsäljningspriset minus handpenning, och den genomsnittliga avbetalningstiden uppgick till 13 månader. Under 1959 var branschomsättningen i detaljistledet ca 670 miljoner kronor.¹

Med ledning av dessa uppgifter kan man ställa upp följande *räkneexempel*:

Avbetalningsförsäljning 1959 = 42 % av 670 miljoner kronor = 281 miljoner kronor.

Härav skulle, enligt ovanstående antaganden, 52 miljoner kronor vara handpenning, 21 miljoner kronor avbetalningstillägg och 208 miljoner kronor nettoförsäljningsvärde exklusive handpenning.

De från avbetalningsförsäljningen härrörande avbetalningsfordringarna uppgår alltså till $208 + 21 = 229$ miljoner kronor.

Dessa är "genomsnittligt utestående" i $\frac{13+1}{2}$ månader = 7 månader.

¹ Denna siffra förutsättes inkludera förekommande avbetalningstillägg.

Branschens avbetalningskrediter 31/12 1959 skulle enligt detta exempel vara $\frac{7 \times 229}{12} = 134$ miljoner kronor.

Samtliga siffror i ovanstående räkneexempel grundas på uppgifter i *Pris- och Kartellfrågor*, 1961:1. Från leverantörshåll har man framhållit att genomsnittliga kredittiden sannolikt var *längre* än 13 månader för 1959 och att den sedan successivt stigit så att den under våren 1963 närmat sig 18 månader. Samtidigt har — enligt uppgifter från SRR — den genomsnittliga handpenningen sjunkit successivt under åren 1959—62, och den torde, i varje fall från och med 1960, ha legat *under 20 %*. Med hänsyn till detta är det troligt att även siffran 134 miljoner kronor för utestående avbetalningskrediter 1959 är något för låg. Dessa uppgifter från branschsammanlutningen Sveriges Radioleverantörer (SRL) och från SRR om genomsnittlig handpenning och kredittid har i viss mån beaktats vid beräkningarna avseende åren 1960 och 1961. För båda åren antas den genomsnittliga handpenningen ha varit endast 10—15 % av varans pris eller ungefär lika stor som avbetalningstillägget, varför dessa i beräkningen kvittats. Andelen avbetalningsförsäljningar antas vara 45 och 47 %, och genomsnittliga kredittiden 15 och 16 månader för 1960 respektive 1961. Med användande av dessa antaganden samt omsättningssiffrorna i tabell 4:6 blir *branschens totala utestående avbetalningsfordringar* år 1960 ca 210 miljoner kronor och år 1961 ca 208 miljoner kronor.

För att få ett säkrare underlag för uppskattningen av radio- och TV-branschens totala avbetalningskrediter har vi intervjuat kreditförmedlande företag inom producent- och grossistledet.¹ Dessutom har utredningen fått uppgifter över utestående krediter avseende radio- och TV-apparater från de fristående avbetalningsinstituten. Övriga utestående avbetalningskrediter i detaljistledet — nämligen de som finansieras av detaljisten själv (genom bankförbindelser eller på annat sätt utan samarbete med leverantörer eller avbetalningsinstitut) har inte kunnat kartläggas.

¹ Uppgifter har erhållits från samtliga medlemmar (radiotillverkare och importörer) i Sveriges Radioleverantörer enligt en medlemsförteckning daterad i juli 1959, med undantag av två av de minsta leverantörerna. Dessutom ingår fordringarna hos den störste av TV-leverantörerna som ej var medlem vid denna tidpunkt. Tillsammans beräknas de undersökta företagen svara för över 90 % av tillförseln inom radio- och TV-branschen.

De sammanlagda fordringarna hos de leverantörer som SNS har undersökt utgjorde 1960 ca 75 miljoner kronor.¹ Härvid har krediter från de leverantörsanknutna avbetalningsinstitutet AB Radio-Finans och Radio-Invest AB räknats som krediter från leverantörer, således inte från avbetalningsinstitut. För 1961 saknas uppgifter för två av leverantörerna. Om man antar att dessa då hade lika stora utestående fordringar relativt sett som under 1960, blir motsvarande siffra för 1961 ca 73 miljoner kronor.

Från fem leverantörer, som 1960—1961 representerade över 60 % av den totala försäljningen i branschen, erhöles volymsiffror för sjuårsperioden 1954—1960. Dessa redovisas i tabell 4:7, vilken torde ge en i stort sett rättvisande bild av avbetalningshandels expansion i branschen under 1950-talet, även om företagets marknadsandelar givetvis kan ha förändrats under en så lång tid. Televisionens genombrott under åren 1957—1959 avspeglas klart i siffrorna.

TABELL 4: 7

Utestående avbetalningskrediter i miljoner kronor per den 31/12 (eller bokslutsdagen) hos 5 radio- och TV-leverantörer åren 1954—1960

1954	12,5	1958	31,3
1955	12,4	1959	46,9
1956	13,0	1960	53,9
1957	18,1		

Tabell 4:8 visar en uppställning över totala avbetalningsfordringar i radio- och TV-branschen finansierade via leverantörer och "allmänna" avbetalningsinstitut. Tabellen bygger på branschuppskattningarna att de undersökta leverantörsföretagen svarar för cirka 90 % av leveranserna till detaljistledet, samt på antagandet att dessa även svarar för cirka 90 % av avbetalningsfordringarna i leverantörsledet.

Om beräkningarna av branschens totala kreditvolym är approximativt riktiga, skulle under åren 1960 och 1961 50 à 55 % av avbetalningsfordringarna i radio- och TV-branschen direkt ha finansierats via de-

¹ I denna siffra ingår inte de diskonteringar som de intervjuade företagen gjort hos "allmänna" avbetalningsinstitut.

taljstledet. Detaljstledets andel i avbetalningsfinansieringen synes hög. Däri ligger dock även den del av avbetalningsförsäljningen som detaljisten finansierat via sin lokala bankförbindelse.

TABELL 4: 8

Avbetalningsfordringar i miljoner kronor, i radio- och TV-branschen finansierade via leverantörer och "allmänna" avbetalningsinstitut

	1959	1960	1961
Avbetalningsfordringar hos			
undersökta leverantörer	— ¹	74,7	72,8
icke undersökta leverantörer (antages utgöra 10 % av totala fordringar i leverantörsledet)	— ¹	8,3	8,1
"allmänna" avbetalningsinstitut ²	13,5	15,6	17,5
	—	98,6	98,4

¹ Uppgifter ej tillgängliga.

² Jfr tabell 4:20.

TABELL 4: 9

Andelen avbetalningsförsäljningar för olika produkter i radio- och TV-branschen 1959—1960¹

	Procent av antal sålda enheter	Procent av försäljningsvärde
TV-mottagare	41	40 ² 49 ³
Radioapparater	24	28
Radiogrammofoner	48	53
Grammofoner	18	27
Bandspelare	41	50

¹ Källa: *Pris- och Kartellfrågor*, 1961:1, sid. 31.

² Golvmodell.

³ Bordmodell.

TABELL 4: 10

Genomsnittlig kontantinsats och kredittid för radio- och TV-apparater åren 1956, 1958 och 1960¹

	1956	1958	1960
TV-apparater			
kontantinsats (i procent av försäljningspris minus avbetalningstillägg)	33	27	20
kredittid i månader	11	14	15
Radioartiklar			
kontantinsats (i procent av försäljningspris minus avbetalningstillägg)	32	— ²	23
kredittid i månader	9	— ²	10

¹ Källa: *Pris- och Kartellfrågor*, 1958:5, sid. 322, samt 1961:1, sid. 38.

² Siffror ej tillgängliga.

Pris- och Kartellnämndens undersökningar har gett oss data över andelen avbetalningsförsäljningar av olika produkter inom radio- och TV-branschen (tabell 4:9) liksom över genomsnittligt tillämpad kontantinsats och kredittid vid avbetalningsförsäljningar (tabell 4:10). En del av dessa data har använts i det föregående.

Tabell 4:10 visar att den del av priset som betalas i handpenning successivt har minskat under senare år och att kredittiden samtidigt har förlängts. De liberalare kreditvillkoren, speciellt avseende TV-apparater, avspeglar den kraftiga konkurrensen mellan leverantörerna. En viss fortsatt liberalisering av kreditvillkoren torde ha ägt rum även efter 1960. Den genomsnittliga kredittiden vid avbetalningsförsäljning av TV-apparater anses — som nämnts i räkneexemplen ovan — under 1961—1962 ha stigit till 16—17 månader.

Möbelbranschen

Vid en beräkning av möbelbranschens avbetalningsfordringar har varken tidigare utförda undersökningar eller underlag för ”räkneexempel” (i form av omsättningssiffror o.d.) stått till buds.

Möbelbranschen har i avbetalningskredithänseende en annan struktur än de tidigare behandlade branscherna. Den diskontering som i dessa branscher befunnits äga rum hos leverantörer förekommer i möbelbran-

schen endast i rena undantagsfall. Avbetalningskreditavdelningar hos leverantörerna torde överhuvudtaget inte förekomma. Endast indirekt bidrar leverantörerna till att finansiera avbetalningshandel, främst genom att ge sina detaljister leverantörskrediter. Eftersom avbetalningskrediterna ofta löper under mer än ett år, medan leverantörskrediter i allmänhet lämnas på högst 3—6 månader, blir leverantörernas insats i avbetalningsfinansieringen ganska begränsad. Leverantörskrediterna torde för övrigt i första hand användas för att finansiera detaljisternas lagerhållning.

Utmärkande för möbelbranschen tycks vara att de producerande företagen i jämförelse med andra här behandlade branscher är relativt små, varför de flesta detaljister torde göra sina inköp från ett stort antal olika leverantörer för att uppnå ett konkurrenskraftigt sortiment. Helt naturligt är en fabrikants intresse av att bistå sina kunder inom detaljhandelsledet med finansiering av avbetalningskrediter relativt ringa, eftersom han dels svarar endast för en mindre del av detaljisternas sortiment, dels själv inte är stor nog för att rationellt kunna sköta en sådan kreditgivning.

För att få en bild av avbetalningskrediternas volym inom möbelbranschen har SNS gjort en undersökning av förhållandena i detaljistledet i samarbete med Sveriges Möbelhandlares Centralförbund (SMC). De siffror som först redovisas hänför sig därför till medlemmar i detta förbund. SMC-medlemmarnas andel av den totala möbelförsäljningen har uppskattats till ca 60 % i en utredning om möbelhandeln, som Pris- och Kartellnämnden nyligen genomfört.

I januari 1962 utsändes ett frågeformulär till samtliga SMC-medlemmar i landet — vid detta tillfälle närmare 1 000 stycken. Svarsprocenten på denna brevenkät blev emellertid så låg — endast något över 10 % — att den måste följas upp av telefonintervjuer med de medlemmar inom möbelhandlareföreningarna i Stockholm samt Uppland—Gästrikland som inte besvarat brevenkäten. Genom telefonintervjuerna kunde svarsprocenten höjas till 68 % i Stockholm och 80 % i Uppland—Gästrikland. De erhållna svaren har räknats upp till "totalnivå". Detta har skett dels genom att den genomsnittliga volymen avbetalningsfordringar per svarande företag inom respektive kategori multiplicerats med totala antalet SMC-medlemmar i motsvarande kategori (alternativ 1), dels genom att genomsnittliga volymen avbetalningsfordringar per SMC-medlem i "övriga Sverige" antagits vara lika stor som motsvarande volym per svarande företag i Uppland—Gästrikland (alternativ 2). Dessa sta-

tistiskt sett tvivelaktiga förfaringssätt var de enda som stod till buds för att få ett ungefärligt begrepp om totala volymen avbetalningsfordringar.

Resultatet av beräkningarna presenteras i tabell 4:11. Eftersom det finns anledning tro att det är vanligare att större företag svarar på enkäter av detta slag än mindre (de större företagen har större personella resurser, bättre redovisning etc.; jfr MRF:s kreditutredning, som redovisats i avsnittet om bilbranschen ovan) skulle de uppräknade siffrorna i alternativ 1 motsvara en maximikalkyl.

TABELL 4: 11

Utestående avbetalningsfordringar 1959—1961 hos möbelhandlare anslutna till Sveriges Möbelhandlares Centralförbund (SMC)

	Antal företag som givit svar för år 1961	D:o i % av totala antalet SMC-medl.	Avbetalningsfordringar i svarande företag — i miljoner kronor			Beräknad totalvolym avbetalningsfordringar — i miljoner kr.		
			1959	1960	1961	1959	1960	1961
Stockholm	54	68	9,9	11,5	11,6	15,5	17,3	17,2
Uppland—								
Gästrikland	43	80	2,2	2,3	2,6	2,7	2,9	3,2
Övriga Sverige								
alternativ 1	118	14	6,5	6,8	9,6	55,3	56,5	67,5
Övriga Sverige								
alternativ 2						41,6	44,7	49,3
Summa								
alternativ 1	215	22				73,5	76,7	87,9
Summa								
alternativ 2						59,8	64,9	69,7

De i tabell 4:11 redovisade siffrorna inkluderar de avbetalningsfordringar som diskonterats i "allmänna" avbetalningsinstitut, däremot inte sådana möbelkrediter som lämnats i form av köplån, sparlån etc. Enligt Pris- och Kartellnämnden svarar SMC-medlemmarna för ca 60 % av den totala möbelförsäljningen i landet. SNS-utredningen torde dock täcka 75 à 80 % av branschens omsättning, eftersom ett flertal av de större företagen utanför SMC (inkl. Kooperativa Förbundet) har under-

sökts. Sålunda har utredningen från de ca 50 möbeldetaljister i Stockholm vilka inte är SMC-anslutna fått uppgifter från 13 av de större. Dessutom har ett antal större företag med riksomfattande utställnings-, katalog- och agentförsäljning av möbler lämnat siffror över sina avbetalningsfordringar. De undersökta icke SMC-medlemmarnas volym av avbetalningsfordringar framgår av tabell 4:12.

TABELL 4:12

Möbelbranschens uppskattade avbetalningsfordringar i miljoner kronor åren 1959—1961

	1959	1960	1961
Utestående avbetalningsfordringar hos SMC-anslutna företag (medeltal av alternativen 1 och 2 enligt tabell 4:11)	ca 67	ca 71	ca 79
Icke SMC-anslutna företag enligt enkät	3,9	5,6	4,9
Övriga företag (antas ha 20 % av avbetalningsfordringarna)	ca 17	ca 19	ca 21
Uppskattad totalvolym	ca 88	ca 96	ca 105 ¹

¹ Denna siffra ligger ca 10 à 15 % högre än den kreditvolym som framkommit vid en nyligen avslutad utredning inom Pris- och Kartellnämnden.

Utanför SNS-enkäten ligger avbetalningsfordringar hos vissa icke SMC-anslutna möbelhandlare i Stockholm samt hos icke SMC-anslutna möbelhandlare i landsorten. De icke undersökta företagens andel av den totala omsättningen i möbelbranschen har efter samråd med branschspecialister uppskattats till ca 25 % och deras andel av avbetalningsfordringarna i branschen till ca 20 %. I tabell 4:12 redovisas en uppskattning av möbelbranschens totala avbetalningsfordringar.

Som en biprodukt av SNS-enkäten fick vi också fram information om de svarande företagens andel i avbetalningsförsäljningar, kreditvillkor samt sättet att finansiera förekommande avbetalningsfordringar. Andelen kreditförsäljningar samt de genomsnittliga kreditvillkoren hos de företag som lämnat godtagbara svar framgår av tabell 4:13. Det presenterade materialet torde emellertid vara för knapphändig för att man skall våga dra några generella slutsatser.

TABELL 4: 13

Kreditvillkor hos vissa detaljistföretag i möbelbranschen år 1961

	Antal företag i	
	Stockholm	Uppland— Gästrikland
<i>Avbetalningsförsäljning i procent av totalförsäljning</i>		
— 1 procent	18	9
1—24 „	12	23
25—49 „	21	10
50— „	2	—
	Summa 53	42
<i>Genomsnittlig kredittid</i>		
— 8 månader	7	2
9—12 „	15	15
13—20 „	11	13
20— „	2	3
	Summa 35	32
<i>Genomsnittlig kontantinsats</i>		
—19 procent	1	2
20—29 „	13	8
30—39 „	19	21
40— „	2	2
	Summa 35	33

En sammanställning av den genomsnittliga volymen avbetalningsfordringar per svarande företag i olika regioner visar att Stockholmsföretagen har de högsta siffrorna. Detta torde delvis förklaras av att dessa såväl vad beträffar totalomsättning som avbetalningsförsäljning ligger över genomsnittet i branschen.

Enkäten innehöll också en fråga om möbelhandelns finansiering av avbetalningsförsäljningen. Eftersom svarsprocenten på denna delfråga var otillfredsställande låg även för de intensivundersökta områdena måste resultaten tolkas ytterst försiktigt. Svaren klarlägger på sin höjd vissa *tendenser* i möbelhandelns finansiering (tabell 4:14). I instruk-

tionerna till de svarande företagen framhölls att avbetalningsförsäljningen skulle anses finansierad med bankkrediter till den del som krediterna i bank skulle minskas vid en nedgång i avbetalningsförsäljningen. Finansiering med leverantörskrediter skulle anses föreligga, om ett företag endast vid minskad avbetalningsförsäljning kan övergå till att betala sina leverantörer kontant eller inom den tid som ger maximala kassarabatter. Enligt tabellen tycks leverantörskrediter inte ha någon större betydelse som finansieringsform för avbetalningshandeln. Detta är naturligt eftersom förlusten av en kassarabatt på 2—3 % för en 2—3 månaders kredit gör leverantörskrediterna till en mycket dyr finansieringsform (3 % för en 3 månaders kredit motsvarar ju 12 % ränta per år).

TABELL 4: 14

Finansieringen i möbelbranschen år 1961 enligt SNS enkät¹

Avbetalningsfordringar finansierade genom	Procentuell fördelning i	
	Stockholm	Uppland— Gästrikland
Diskontering av avbetalningsväxlar i bank ²	3	42
Andra bankkrediter	9	3
Diskontering av avbetalningskontrakt hos fristående avbetalningsinstitut	5	—
Självfinansiering	79	48
Leverantörskrediter	1	7
Krediter hos andra företag och privatpersoner . .	3	—
	Summa 100	100
Summa avbetalningsfordringar i svaren (miljoner kronor)	10,3	2,2

¹Endast företag som *fullständigt* besvarat finansieringsfrågan är medtagna i tabellen. Således ingår 25 Stockholmsföretag av totalt 35 företag med mer än 1 % avbetalningsförsäljning, vilka medverkade i enkäten. Motsvarande siffror för Uppland-Gästrikland är 24 respektive 33. — Det bör understrykas att de större företagen är "överrepresenterade".

² Uppdelningen mellan grupperna "diskontering av avbetalningsväxlar i bank" och "andra bankkrediter" torde inte vara stringent genomförd. Lombarderade växlar förekommer sannolikt i båda grupperna.

Användandet av växlar vid avbetalningsaffärer inom möbelbranschen undersöktes också i SNS-enkäten. I Stockholm är det numera relativt ovanligt att avbetalningsförsäljning av möbler sker med växel. System med avbetalningskontrakt och postgiroinbetalningskort har ansetts smidigare, även om riskerna för eftersläpning i amorteringarna sannolikt är större. Emellertid är möbelavbetalningskontrakt i regel på så små belopp att ränteförlusterna genom försenade betalningar blir en mindre kostnad än det extraarbete som växelförfarandet innebär. I landsorten används å andra sidan fortfarande i betydande utsträckning växlar vid avbetalningsförsäljning av möbler. Möbelhandlarna finansierar därvid sin avbetalningsförsäljning genom att diskontera avbetalningsväxlarna i bank. Det förekommer dock sällan att köparna löser sina växlar i banken. Växelavbetalningarna görs i regel direkt till säljaren. Många handlare torde sätta värde på denna fortlöpande kontakt med kunden, som ger tillfällen till nya försäljningar.

Hushållsmaskinbranschen

Vad som skall hänföras till denna bransch är inte helt klart. I det följande räknar vi med följande varuslag: *symaskiner, dammsugare, spisar, tvättmaskiner, köksmaskiner, diskmaskiner, kylskåp, frysskåp och fryssboxar*.

Inga tidigare utförda beräkningar över hela branschens avbetalningsförhållanden har funnits att tillgå. Pris- och Kartellnämndens undersökningar har emellertid gett vissa data för tvättmaskiner och kylskåp.¹

För att få tillförlitliga siffror över den totala volymen avbetalningsfordringar i branschen skulle behövas en omfattande undersökning av avbetalningshandeln i detaljistledet. Någon sådan studie har inte gjorts. I stället har data insamlats från leverantörsledet (tillverkare och grossister) och från de "allmänna" avbetalningsinstituten. Undersökningen omfattar alla större leverantörer av hushållsmaskiner. Av dessa är de flesta medlemmar i Sveriges Grossistförbunds statistikpool för elektriska hushållsmaskiner. De undersökta företagen svarar enligt uppskattning för ca 90 % av utestående avbetalningsfordringar i leverantörsledet (således exklusive avbetalningsinstitutens fordringar). Tabell 4:15 visar för varje delbransch det antal leverantörer som ingår i undersökningen.

¹ *Preis- och Kartellfrågor*, 1958:9 och 1962:2.

TABELL 4: 15

Antal leverantörer i varje delbransch som ingår i SNS-undersökningen

	Antal svarande företag	Antal statistikpoolmedlemmar som inte svarat
Frysskåp och frysboxar	15	1
Kylskåp	20	1
Elektriska bänk- och bordspisar	5	—
Diskmaskiner	8	1
Köksmaskiner	6	2
Torkcentrifuger	8	2
Dammsugare	8	1
Tvättmaskiner	20	4
Symaskiner (symaskinsleverantörerna tillhör inte Grossistförbundets statistikpool)	6	

Symaskinerna intar en särställning inom gruppen hushållsmaskiner såtillvida att de säljs över ett distributionsnät som i stort sett är fristående från handeln med övriga hushållsmaskiner. Av de större symaskinsleverantörerna säljer endast ett företag även andra hushållsmaskiner på avbetalning. Andelen avbetalningsförsäljningar tycks även vara högre vad beträffar symaskiner än övriga hushållsmaskiner. En uppdelning av utestående avbetalningsfordringar på övriga slag av hushållsmaskiner har endast kunnat göras för en del av de undersökta företagen. Resultatet av denna del av undersökningen är föga representativt för branschen och redovisas därför inte här.

Resultatet av SNS-undersökningen i leverantörsledet, liksom en uppskattning av övriga leverantörsfordringar och siffror för avbetalningsinstitutens fordringar avseende hushållsmaskiner för åren 1959—1961 visas i tabell 4:16. Flera av de större leverantörer som ingår i undersökningen började under år 1961 anlita "allmänna" avbetalningsinstitut, vilket förklarar den kraftiga ökningen av dessas fordringar avseende "övriga hushållsmaskiner" detta år.

Med utgångspunkt från total omsättning, kreditvillkor¹ samt kända eller antagna värden på andelen avbetalningsförsäljningar¹ har vi i

¹ Dessa redovisas i tabell 4:18.

TABELL 4: 16

Beräknade avbetalningsfordringar i miljoner kronor i hushållsmaskinbranschen utanför detaljistledet åren 1959—1961

	1959	1960	1961
1 Fordringar hos leverantörer (enligt SNS-enkäten)			
Symaskiner	27,3	28,9	32,0
Övriga hushållsmaskiner	43,8	65,4	69,9
Summa 1	71,1	94,3	101,9
2 Fordringar hos avbetalningsinstitut			
Symaskiner	0,7	0,5	0,7
Övriga hushållsmaskiner	2,8	3,8	12,9
Summa 2	3,5	4,3	13,6
3 Fordringar hos övriga leverantörer (antages vara 10 % av totala fordringar i leverantörsledet) ...	7,9	10,5	11,3
<i>Summa beräknade avbetalningsfordringar utanför detaljistledet (1 + 2 + 3)</i>	82,5	109,1	126,8

tabell 4:17 gjort en beräkning av branschens avbetalningsfordringar år 1961.

Omsättningsciffrorna för de olika delbranscherna grundas på uppgifter publicerade av Sveriges Grossistförbund om antalet sålda hushållsmaskiner samt på uppskattade genomsnittspriser för olika slag av maskiner inhämtade från branschspecialister. Uppgifterna inkluderar försäljning till både konsumenter och andra köpare, såsom byggnadsföretag. Som framgår av tabell 4: 18 är vid avbetalningsköp den genomsnittligt erlagda kontantinsatsen för hushållsmaskiner endast ca 10 %. Samtidigt framgår av Pris- och Kartellnämndens undersökning 1961¹ att de genom-

¹ *Pris- och Kartellfrågor*, 1962:2, sid. 150 och 155.

TABELL 4: 17

Beräknade avbetalningsfordringar, i miljoner kronor, i hushållsmaskinbranschen år 1961

	Beräknad total försäljning 1961	Utestående avbetalningskrediter	
		Alternativ 1 ¹	Alternativ 2 ¹
Frysskåp och frysboxar	130	39	52
Kylskåp	130	12	15
Tvättmaskiner	76	20	27
Dammsugare	50	17	21
Symaskiner	90	37	47
Övriga hushållsmaskiner (inkl. köksmaskiner och spisar)	7	15
Summa		132	177
Medeltal för alternativ 1 och alternativ 2			155

¹ Alternativ 1 har betraktats som ett minimalalternativ och alternativ 2 som ett maximalalternativ enligt de antaganden som görs i tabell 4:18.

snittliga avbetalningstilläggen för tvättmaskiner och kylskåp utgjorde 12 respektive 13 % på restbeloppet. Vid beräkningen av avbetalningsfordringarnas volym har vi därför generellt antagit att kontantinsatsen och avbetalningstillägget tar ut varandra. Följande *räkneexempel* visar hur utestående avbetalningsfordringar enligt tabell 4:17 beräknats.

Försäljningen av frysskåp och frysboxar uppskattas till 130 miljoner kronor. Enligt alternativ I i tabell 4:18 antas att 30 % såldes på avbetalning med en genomsnittlig kredittid av 23 månader.

$$\frac{30}{100} \cdot \frac{130}{2} \cdot \frac{23+1}{12} = 39 \text{ miljoner kronor.}$$

Utestående krediter enligt minimalalternativet skulle alltså vara ca 39 miljoner kronor. Övriga siffror i tabell 4:17 har framkommit enligt analoga beräkningar. För gruppen "övriga hushållsmaskiner" har dock inga beräkningar gjorts, utan siffrorna har uppskattats i samråd med branschspecialister.

Om medeltalet för alternativ 1 och alternativ 2 i tabell 4:17, 155 miljoner kronor, utgör ett någorlunda tillförlitligt mått på de totala utestående avbetalningsfordringarna i hushållsmaskinbranschen, såsom den här definierats, skulle år 1961 avbetalningskreditgivningen i detaljistledet uppgå till ca 28 miljoner kronor, eller endast 15 à 20 % av branschens totala kreditgivning av detta slag. Siffran 28 miljoner kronor får man då fram som skillnaden mellan branschens totala avbetalningsfordringar enligt tabell 4:17 och avbetalningsfordringar hos leverantör och fristående avbetalningsinstitut enligt tabell 4:16. En orsak till detaljistledets låga andel av avbetalningskreditfinansieringen i branschen torde vara att de ledande varumärkenas leverantörer åtar sig hantering och finansiering av kontrakten till relativt gynnsamma villkor. Även detaljister med god likviditet tycks därför överlåta sina avbetalningskontrakt till leverantörerna. En annan orsak torde vara att en betydande del av kreditförsäljningen av dessa varuslag (speciellt symaskiner) sker genom leverantörernas egen agentförsäljning eller egna butiker.

Uppgifter om andelen avbetalningsförsäljningar och kreditvillkor finns endast för tvättmaskiner och kylskåp genom Pris- och Kartellnämndens undersökningar. Emellertid har det varit möjligt att göra vissa uppskattningar även för övriga delbranscher i samråd med branschspecialister. Resultatet redovisas i tabell 4:18.

Avbetalningsförsäljningarnas andel när det gäller tvättmaskiner ökade kraftigt under den tid som förflöt mellan Pris- och Kartellnämndens undersökningar 1956 och 1961. Handpenningens storlek utgjorde 1961 för både kylskåp och tvättmaskiner genomsnittligt 9—10 % av försäljningspriset minus avbetalningstillägg. För båda produkterna minskade handpenningen avsevärt efter 1956; för tvättmaskiner var den 1961 mindre än hälften av vad den genomsnittligt uppgick till fem år tidigare. En förklaring till detta torde vara att minimihandpenningen genom frivilliga överenskommelser mellan Kommerskollegium och vissa hushållsmaskinbranscher i mitten av 50-talet fastställdes till 20 à 25 % (beroende på varans pris m.m.). Denna linje följdes så länge de flesta leverantörer/fabrikanter tillhörde branschsammanlutningarna, men övergavs under konkurrensens tryck när "outsiders" började uppträda.

En liknande utveckling kunde konstateras vad beträffar den genomsnittliga kredittiden. För tvättmaskiner var denna 20 månader, mer än dubbelt så mycket som år 1956. Även för kylskåpen var den genom-

TABELL 4: 18

Beräknad andel avbetalningsförsäljningar samt genomsnittlig kredittid och kontantinsats för hushållsmaskiner år 1961¹

	Andel avbetalningsförsäljningar (procent)		Genomsnittlig kredittid (månader)	Genomsnittlig kontantinsats (procent)
	alternativ 1 ²	alternativ 2 ²		
Frys-kåp och				
frysboxar	30	40	ca 23	..
Kylskåp ³	12	15	ca 18	10
Tvättmaskiner ³	30	40	ca 20	9
Dammsugare	40	50	ca 19	ca 10
Symaskiner	40	50	ca 24	5—10

¹ Siffrorna avser total försäljning från leverantörer och detaljister och har räknats fram genom vägning av uppgifter om andel avbetalningsförsäljning, utestående krediter, och genomsnittlig kredittid från leverantörer med tillsammans mer än 70 % marknadsandel i respektive delbranscher. Svårigheten att få fram säkra siffror hänger samman med att uppgifter om avbetalningskreditgivningen i detaljisternas egen regi inte kunnat erhållas utan måst uppskattas.

² Dessa kolumner kan betraktas som "minimi-" och "maximalalternativ" och används i tabell 4:17 för beräkning av volymen avbetalningsfordringar i respektive delbranscher.

³ Enligt *Pris- och Kartellfrågor*, 1962:2, såldes ca 11 % av antalet kylskåp och ca 33 % av antalet tvättmaskiner på avbetalning. Dessa siffror torde vara något för låga, eftersom försäljning mot växel inte ingår. Övriga siffror i tabellen avseende kylskåp och tvättmaskiner är direkt hämtade från Pris- och Kartellnämndens utredning.

snittliga kredittiden 1961 avsevärt längre än 1956. Utvecklingen mot liberalare kreditvillkor får delvis ses mot bakgrund av att sortimentet ändrats och att medelpriserna för produkterna därvid stigit betydligt. För symaskiner var de genomsnittliga villkoren år 1960 ca 24 månaders kredittid och ca 5—10 % av försäljningspriset i handpenning. Dessa data framkom vid SNS enkät i leverantörsledet.

Avbetalningsinstitut

En betydande del av de avbetalningskrediter som redovisats ovan finansieras och administreras av avbetalningsinstitut. *Hur* stor del är svårt att exakt uppskatta, framför allt därför att dessa institut finansierar inte

bara konsumtionskrediter utan även produktionskrediter. Till de senare hör krediter för köp av exempelvis lastbilar, traktorer, grävmaskiner, kontorsmaskiner och vektygsmaskiner.

Kontakter med företrädare för vissa av avbetalningsinstitutet och studier av dessa företags årsredovisningar har gett underlag för tabell 4:19. Denna visar utestående avbetalningskrediter i de större avbetalningsinstitutet per den 31 december (eller bokslutsdagen) åren 1959—1962. Som avbetalningsinstitut har därvid *icke* räknats kreditavdelningar vid större tillverkande eller distribuerande företag, om dessa avdelningar drivs i moderföretagets namn. De fordringar enligt avbetalningskontrakt, som redovisas i tabellen och i företagets årsredovisningar, är av såväl företagsekonomiska som skattemässiga skäl nedskrivna med varierande procenttal för täckande av osäkra fordringar. Här antas att företagets skattemässiga nedskrivning i genomsnitt uppgår till högst 10 % av fordringarnas totalbelopp. De redovisade avbetalningsfordringarna i tabell 4:19 torde då lägst utgöra 90 % av de nominella fordringsbeloppen.

Den kraftiga ökningen av speciellt bilfinansinstitutets utestående fordringar mellan 1959 och 1961 hänger bl.a. samman med att nya sådana institut grundades under perioden och att en växande andel av bilhandelns avbetalningsfordringar därigenom kom att finansieras av dessa institut. Även övriga avbetalningsinstitut har ökat sina avbetalningsfordringar väsentligt under den studerade perioden. Det finns skäl som talar för att varufinansinstitutets expansion under senare år inte endast beror på ökat finansieringsbehov hos de avbetalningssäljande företagen utan även på ökad efterfrågan på specialiserad hanteringservice.

Som framgår av tabell 4:19 är flertalet avbetalningsinstitut nära knutna till stora tillverkande eller distribuerande företag, vilket tar sig uttryck i att de bara finansierar "moderföretagets" produkter. Endast följande tre institut har fungerat som "allmänna" avbetalningsinstitut i den meningen att de finansierat ett flertal kunders avbetalningsförsäljning: AB Budgetköp, Kundkredit AB och Finansierings AB Vendor. För dessa företag har SNS-utredningen insamlat och sammanställt uppgifter om dels utestående krediter fördelade på varuslag, dels antal kundföretag av olika typer (tabell 4:20). Med "kundföretag" avses de företag som ingått samarbetsavtal med avbetalningsinstitutet.

Uppdelningen på varuslag är endast approximativt riktig, eftersom ett kundföretags samtliga avbetalningsfordringar måst hänföras till det varuslag på vilket majoriteten av dess fordringar belöper sig (i de fall

TABELL 4: 19

Utstående avbetalningsfordringar i miljoner kronor hos större avbetalningsinstitut 1959—1961 (1962)¹

	1959	1960	1961	1962
A Avbetalningsinstitut för bilar				
(inom parentes anges startår)				
AB Autofinans (1926) ²	—	13,2	11,0	12,0
AB Autokredit (1928)	59,7	59,3	65,2	66,3
AB Motorfinans (1928)	45,2	46,7	47,6	50,8
Scania-Vabis Bilfinans AB (1947)	71,5	86,5	127,6	129,3
AB Svensk Bilkontroll (1956)	5,6	7,0	7,1	
Södertälje Bilkredit AB (1959)	0,8	8,4	17,9	20,7
GMAC Continental (1959)	7,9	9,7	11,8	9,9
AB Volvofinans (1959)	—	22,1	46,3	54,9
”Justerad” summa för A ³	ca 200	ca 255	ca 340	ca 360
B Avbetalningsinstitut för radio och TV				
AB Radio-Finans (1936)	22,1	22,7	22,7	22,4
Radio-Invest AB (1937)	—4	—4	—4	
C ”Allmänna” avbetalningsinstitut				
AB Nordisk Varuförmedling (1934) ⁶	3,2	4,4	4,6	
Kundkredit AB (1949)	17,8	18,3	22,9	23,3
AB Budgetköp (1956) ⁵	5,7	8,2	11,6	
AB Elektrofinans (1957) ⁶	—4	—4	—4	
Finansierings AB Vendor (1959)	8,5	12,7	26,6	36,6
”Justerad” summa för B + C ⁷	ca 70	ca 85	ca 95	
Totalt i A + B + C	ca 270	ca 340	ca 435	

Anmärkningar

Knutet till AB Hans Osterman
 Fristående
 Knutet till Philipson-koncernen
 Knutet till Scania-Vabis
 Fristående
 Knutet till Scania-Vabis
 Knutet till General Motors
 Knutet till Volvo-koncernen

Knutet till Philips-koncernen
 Knutet till Luxor-företagen

Knutet till Nordiska Kompaniet
 Fristående
 Knutet till Bonnier-koncernen
 Avvecklat (knutet till ASEA)
 Fristående

¹ Siffrorna hänför sig, där exakta uppgifter saknas, till den post i respektive företags årsredovisning som ansetts avspegla dess avbetalningsfordringar (t.ex. "främmande accepter", "växlar", "växelfordringar", "debitorer" eller "kundfordringar").

² Företaget var före 1960 "inkassoavdelning" inom moderbolaget AB Hans Osterman. Fr.o.m. 1961 är det inte knutet till någon leverantör, då moderbolaget numera är ett detaljistföretag. Minskningen i kundfordringar mellan 1960 och 1961 beror på att moderbolaget inte längre är generalagent, varför Autofinans numera inte diskonterar åt återförsäljare.

³ Samtliga företag under A ingår, i vissa fall med uppskattade siffror. Finansierings AB Vendor ingår här endast med sina bilfordringar.

⁴ Uppgift inte tillgänglig för publicering.

⁵ AB Budgetköp är i första hand ett finansieringsföretag för Bonnier-koncernens egna produkter (böcker). Under några år (1959—1961) var företaget även verksamt som avbetalningsinstitut åt andra företag (bl.a. för radio, TV, möbler och hushållsmaskiner).

⁶ Företaget är under avveckling.

⁷ Samtliga företag under B och C ingår, dvs. även de vilkas siffror inte är tillgängliga för publicering. För Finansierings AB Vendor ingår här utestående krediter exklusive bilfordringar.

flera varuslag finansieras). Den finansiering som sker åt fabrikanter och grossister består dels av finansiering av det avtalstecknande företagens egen försäljning dels av finansiering åt sådana fristående detaljister för vilka grossisten-fabrikanten diskonterar avbetalningskontrakt och transporterar dem vidare till avbetalningsinstitut. Den förra gruppen torde svara för över hälften av tabellens utestående fordringar för bl.a. hushållsmaskiner, medan den senare gruppen är helt dominerande för radio och TV, möbler, mattor samt båtar och båtmotorer.

TABELL 4: 20

De "allmänna" avbetalningsinstitutens utestående krediter, i miljoner kronor, fördelade på varor per den 31/12 (eller bokslutsdagen) åren 1959—1961¹

	1959	1960	1961	Antal finansierade företag 1961		
				Fabrikanter	Grossister	Detaljister
Summa utestående krediter	29,7	38,9	61,1			
Därav:						
Radio och TV	13,5	15,6	17,5	1	22	54
Möbler och mattor	1,0	6,1	7,8	—	—	75
Hushållsmaskiner	2,8	3,8	12,9	6	31	71
Symaskiner	0,7	0,5	0,7	1	5	—
Båtar och båtmotorer	0,02	1,0	0,9	2	2	7
Cyklar, mopeder, mc, scooters etc.	0,9	—	—	—	—	—
Musikinstrument	1,3	0,9	1,0	—	—	2
Pälsar, smycken, konst	0,1	0,3	0,3	1	1	4
Fotoartiklar	0,6	1,0	0,7	3	10	45

¹ De medräknade instituten är *AB Budgetköp*, *Kundkredit AB* och *Finansierings AB Vendor*. *AB Budgetköps* siffror avser den 30/6 respektive år. Under senare delen av 1961 har företaget börjat avveckla sin finansiering åt företag utanför Bonnierkoncernen. Risk för dubbelräkning finns om något företag övergått till annat kreditinstitut före den 31/12. Ingenting har framkommit som tyder på att så har skett annat än i undantagsfall.

Kontokrediter

Som framgått av beskrivningen i kapitel 2 förekommer kontokrediter i många former men uteslutande inom detaljhandeln, direkt eller via kreditkortsinstitut. Någon systematisk inventering av kontokrediternas totala omfattning har inte kunnat göras. En sådan undersökning skulle bl.a. förutsätta tillgång till ett register över samtliga detaljhandelsföretag med kontokreditförsäljning, vilket veterligen inte existerar. Volymstatistiken har därför måst begränsas till kreditkortsinstituten.

Utestående kontofordringar per 31/12 1959—1961 i samtliga kreditkortsinstitut i Sverige redovisas i tabell 4:21.

TABELL 4: 21

Utestående kontofordringar, miljoner kronor, i kreditkortsinstituten åren 1959—1961

1959	3,6
1960	25,1
1961	30,5

Tabellens siffror är högre än årsgenomsnittet för utestående krediter, dels därför att kreditkortsköpen har en topp under december i samband med julhandeln, dels därför att december enligt de flesta system är en amorteringsfri månad. Det bör också påpekas att utestående fordringar innefattar kreditavgifter, räntor o.d. I runt tal 10 % av fordringarna är således inte föranledda av varuköp.

Utöver kreditkortskrediterna har utredningen data för AB Nordiska Kompaniets kontofordringar per den 31/12 1959—1961 (tabell 4:22). Dessa siffror innefattar även kontofordringar på företagskunder samt en mindre del kontofordringar med kortare löptid än 2 månader. De är således endast till en del — sannolikt dock över 50 % — att hänföra till konsumtionskrediter i den mening ordet här användes.

Det är synnerligen vanskligt att säga hur stora utestående kontokrediter inom alla övriga företag är. Kontokreditgivning förekommer inte bara för köp av kläder och andra icke-konsumtionskapitalvaror. Även inom ”typiska avbetalningsbranscher” ges kontokrediter, t.ex. för möbler,

hushållsmaskiner, husgeråd, radio-TV etc.¹ Sålunda har ett flertal kedjebutiker och varuhus byggt upp egna kontosystem, särskilt inom konfektionsbranschen (bl.a. Bredenberg, Leja, Hagenfeldts, MEA, Ströms och HAB Axel Johansson), där kredittiden i regel är 4—12 månader.

I brist på statistik över totalt utestående konto- och kreditkortsfordringar (med minst 2 månaders kredittid) uppskattar vi dem till 100—150 miljoner kronor för 1961, inklusive de siffror för 1961 som ovan redovisats. I siffran 150 miljoner kronor antas alla slag av kontokrediter (med minst 2 månaders kredittid) rymmas, således även för möbler, hushållsapparater, kameror m.m.

TABELL 4: 22

AB Nordiska Kompaniets totala kontofordringar i miljoner kronor per den 31/12 åren 1959—1961

1959	15,2
1960	23,4
1961	28,0

Bankkrediter

Här redovisas volymutvecklingen för dels Kooperativa Förbundets låneköp, dels affärsbankernas och sparbankernas s.k. borgensfria lån. Siffrorna har SNS-utredningen fått genom tillmötesgående från Kooperativa Förbundet, Svenska Bankföreningen och Svenska Sparbanksföreningen. De statliga bosättningslånen redovisas också.

Låneköp

I tabell 4:23 visas volymutvecklingen sedan låneköpens start år 1946. De vanligast förekommande låneändamålen under 1961 och 1962 (och sannolikt även under de närmast föregående åren) var i fallande storleksordning: radio och TV, möbler, mattor, hushållsmaskiner och byggnadsmaterial. De tre förstnämnda varugrupperna svarade tillsammans

¹ Från samhällsekonomisk (bl.a. konjunkturpolitisk) synpunkt torde kontokrediter, som löper endast 30 dagar (samt eventuellt dessutom "fri leveransmånad") vara av mindre intresse. Därför beaktas kontokrediter på bl.a. bensin- och restaurangkort, som i regel är mycket korta, inte alls i volymstatistiken.

TABELL 4: 23

Låneköpens utveckling åren 1946—1962. Beloppen i tusental kronor

	Antal kredit- säljande för- eningar och varuhus	Antal kredit- lämnande banker	Beviljade lån Antal	Belopp	Utestående lån vid årets slut
1946	2	2	146	29	82
1947	2	2	151	32	26
1948	3	3	323	104	69
1949	6	6	405	140	116
1950	6	6	535	207	167
1951	11	11	634	264	213
1952	15	14	760	366	281
1953	41	37	1 211	620	527
1954	122	84	3 606	1 900	1 431
1955	155	97	4 044	2 042	1 526
1956	160	99	3 039	1 469	1 014
1957	171	102	3 525	2 038	1 481
1958	227	102	6 925	4 649	3 244
1959	454	88	17 995	12 914	9 103
1960	461	58	20 404	15 729	12 050
1961	389 ¹	40	21 002	15 486	11 463
1962	359	33	22 773	16 162	10 334
Summa beviljade lån 1946—1962			107 478	74 148	

¹ Det totala antalet föreningar var år 1961 522 st.

för mer än 80 % av totalt beviljade krediter under 1962 på 16,16 miljoner kronor. Byggnadsmaterial har varit en särskilt expansiv grupp inom låneköp under senare år.

Från volymstatistiken kan framräknas en genomsnittlig kredittid för låneköp. Under 1961 och 1962 har sålunda låntagarna i genomsnitt slutamorterat sina låneköp på 17—18 månader.

Affärsbankernas privatlån, sparlån och privatköplån

har sedan de introducerades 1958—1959 utvecklats som framgår av tabell 4:24.

TABELL 4: 24

Utvecklingen av affärsbankernas privatlån, sparklån och privatköplån åren 1958—1962

Beloppen i tusental kronor

	31/12	1958	1959	1960	1961	1962
<i>Privatlån</i>						
utestående belopp		11 126	36 021	22 620	9 488	26 026
<i>Sparklån</i>						
utestående belopp			636	2 144	4 133	8 509
inestående på inlåningsräkning			(7 701)	(12 742)	(24 374)	(74 136)
<i>Privatköplån</i>						
utestående belopp			201	109	67	20
<i>Summa utestående</i>						
<i>borgensfria lån</i>		11 216	36 858	24 873	13 688	34 555

Tyvärr kommer inte denna volymstatistik fortlöpande, utan den har på SNS-utredningens anhållan utarbetats speciellt för detta ändamål inom Svenska Bankföreningen. Nedgången i utestående belopp privatlån under 1960 och 1961 hänger samman med de kreditrestriktioner som då rådde och som speciellt under år 1961 tog sig uttryck i ett nästan totalt utlåningsstopp för denna kredittyp. Under våren 1962 hävdades restriktionerna, och privatlån började åter beviljas. Sparklånen berördes inte av kreditrestriktionerna och ökade väsentligt under 1961 och 1962 såväl vad gällde sparat som utlånat belopp. Några preciserade uppgifter om de borgensfria lånen användning har inte varit tillgängliga. Lånen torde främst användas för inköp av varaktiga konsumtionsvaror. Dock används sparklån i betydande utsträckning för anskaffande av bostad.

Sparbankernas sparklån och köplån

har under åren 1957—1961 beviljats med belopp som framgår av tabell 4:25.

TABELL 4: 25

Utvecklingen av köplån och sparlån i sparbanker åren 1957—1961
Beloppen i tusental kronor

	1957	1958	1959	1960	1/1—30/6 1961
<i>Sparlån</i>					
Antal beviljade lån	9	94	300	493	396
Beviljat belopp	24	217	836	1 521	1 478
Antal sparare (31/12 respektive 30/6)	1 300	2 350	3 150	4.750	6 900
Sparat belopp (31/12 respektive 30/6)	1 150	3 250	5 250	7 700	11 100
<i>Köplån</i>					
Antal beviljade lån			2 542	1 381	752
Beviljat belopp			3 716	2 092	1 179

Även siffrorna i tabell 4:25 är resultatet av en specialutredning, gjord inom Svenska Sparbanksföreningen. För mindre grupper av lån har studerats vilka som är de vanligaste låneändamålen, respektive vilka som är de vanligaste sparmålen för dem som sparar enligt sparlånesystemet. Resultatet visas i tabell 4:26.

TABELL 4: 26

Låneändamål vid sparlån och köplån enligt undersökning inom Svenska Sparbanksföreningen år 1960

Av 264 uppgifter om sparmål för "lånsparare" hänförde sig till

Eget hem, insatslägenhet	52 procent
Bil	16 „
Bosättning	12 „
Sommarstuga	11 „
Studier	3 „
Övrigt	6 „
	100 „

Av 269 uppgifter om uppgivet låneändamål för köplån hänförde sig till

Möbler, bosättning	41	procent
Radio-, TV-apparater	30	„
Kylskåp, frysboxar	13	„
Tvättmaskiner	4	„
Övriga varor	12	„
	<hr/>	
	100	„

Utöver dessa ”renodlade” konsumtionskreditformer i sparbanker och affärsbanker förekommer i dessa institut en, såväl till volymen som till antalet lån, mycket betydande konsumtionskreditgivning. Denna är både av direkt och indirekt natur. Med ”indirekta” konsumtionskrediter avses då de betydande refinansieringskrediter som affärsbankerna lämnar dels avbetalningsinstitutet dels detaljhandlare och andra företag med egen avbetalningskreditgivning. Dessa krediter går inte att statistiskt särskilja med någon godtagbar grad av säkerhet, och det är heller inte nödvändigt i dessa sammanhang; de har ovan redan redovisats hos avbetalningsinstitutet och övriga kreditgivare som avbetalningskrediter.

”Personliga och diverse krediter”

Det förekommer emellertid även en direkt konsumtionskreditgivning hos affärsbanker och sparbanker av betydande storleksordning. Dessa lån ges till privatpersoner mot säkerhet av borgen, fastighetsinteckningar m.m. och redovisas i bankstatistiken huvudsakligen som ”personliga och diverse krediter”. Svårigheten att avgöra vilka av dessa krediter som är konsumtionskrediter ligger i att få rättvisande information om vad de skall användas till. ”Personliga och diverse krediter” i affärs- och sparbanker (se tabell 4:27) utgör bara den ”ram” inom vilken en viss del konsumtionskrediter döljer sig.

Inom en av de större affärsbankerna har man efter en förfrågan från SNS gjort en mindre stickprovsundersökning om låneändamålen för dessa krediter. Stickprovet begränsades till posten ”personliga och diverse krediter” exklusive akademikerlån och garantilån till studerande samt sparlån och privatlån. Dessa undersökningar gav inga exakta resultat om andelen konsumtionskrediter, eftersom uppgift om låneändamål saknas för många lån. De ger dock stöd för antagandet att en fjärdedel, eller ca 250 miljoner kronor, av ”personliga och diverse krediter” exklusive

nyss nämnda speciella kreditformer kan hänföras till konsumtionskrediter. Denna uppskattning har använts vid utarbetandet av tabell 4:29, där konsumtionskrediternas totala volym beräknats.

TABELL 4: 27

*Personliga och diverse krediter i affärs- och sparbanker
Beloppen i miljoner kronor*

	Affärsbanker per 30/11 ¹	Sparbanker per den 31/12
1955	917	480
1960	1 071	433
1961	1 002	430
1962	1 230	— ²

¹ Exklusive akademikerlån och garantilån till studerande, vilka inte räknats som konsumtionskrediter.

² Uppgift ej tillgänglig.

För de personliga och diverse krediterna i sparbankerna har det inte varit möjligt att få någon uppfattning om andelen konsumtionskrediter. Som en approximation har vi valt en fjärdedel (i analogi med vad som antagits för affärsbankerna) eller ca 100 miljoner kronor.

Statliga bosättningslån

En speciell post i konsumtionskreditgivningen är statens bosättningslån. Dessa används huvudsakligen för bosättningsändamål, främst för inköp av möbler. Av tabell 4:28 framgår att utestående bosättningslån har minskat från 46,4 miljoner kronor 1951 till 40,2 miljoner kronor vid 1962 års utgång. Med hänsyn till prisstegringarna under detta decennium har lånens relativa betydelse som finansieringskälla vid bosättning minskat ännu mer.

För 1962 var *utestående* bosättningslån 40,2 miljoner kronor medan *utgivna* lån var endast 15,8 miljoner kronor. Denna skillnad förklaras av den långa kredittid som i regel gäller för bosättningslånen (3—5 år).

TABELL 4: 28

Statliga bosättningslån 1951—1962

	Utgivna bosättningslån		Utestående bosättningslån Armedeltal	
	Antal (tusen)	Belopp (miljoner kronor)	Antal (tusen)	Belopp (miljoner kronor)
1951	9,1	15,2	56,2	46,4
1952	8,8	15,5	54,9	46,6
1953	9,8	18,2	54,1	48,0
1954	10,0	19,1	54,1	51,1
1955	9,4	18,0	53,6	52,7
1956	8,8	17,2	52,6	52,8
1957	8,7	17,3	51,8	52,1
1958	7,3	14,7	50,0	49,8
1959	6,7	13,4	46,6	46,2
1960	5,9	12,1	42,6	42,2
1961	5,7	12,1	39,1	39,0
1962	6,4	15,8	35,1 ¹	40,2 ¹
<i>Summa</i>				
<i>1938—1961</i>	233,5	342,6		

¹ Den 31 december 1962.

En uppskattning av konsumtionskrediternas totalvolym

Som nämnts är vissa typer av konsumtionskrediter praktiskt taget omöjliga att kartlägga volymmässigt genom undersökningar hos kreditgivarna, bl. a. därför att låntagarna inte alltid anger låneändamål i sina kreditansökningar. SNS har inte heller kunnat göra någon enkätundersökning direkt hos konsumenterna. Därför måste en uppskattning av konsumtionskrediternas totala volym bli mycket approximativ. Vi anser det dock väsentligt att nämna något om konsumtionskrediternas sammanlagda storlek och gör därför ett försök till en total volymuppskattning för alla slag av konsumtionskrediter (tabell 4:29).

De första siffrorna i tabellen bygger på antaganden och statistiskt material som ovan redovisats för några större avbetalningsbranscher. I

gruppen bilar har ingen reduktion gjorts för privatbilar som används i förvärvsarbete. Avbetalningshandel förekommer dock i mindre utsträckning även för ett flertal varugrupper, för vilka SNS inte har gjort några separata beräkningar. Som exempel kan nämnas sportartiklar, båtar, bildäck, hushållstextilier, cyklar, fotografiska artiklar och konst. Enligt

TABELL 4: 29

Uppskattning av samtliga utestående konsumtionskrediter den 31 december 1961. Beloppen i miljoner kronor.

<i>Avbetalningskrediter</i>			
Personbilar	600	
Radio och TV	208	
Möbler	105	
Hushållsmaskiner	155	
Övriga branscher	50	
		1 118	1 118
<i>Kontokrediter</i>			150
<i>Bankkrediter</i>			
Låneköp	11,5	
Sparlån (affärsbanker)	2,1 ¹	
Sparlån (sparbanker)	1,5 ^{1 2}	
Privatlån	6,4 ³	
Köplån	2,3	
Statliga bosättningslån	39,0	
		62,8	
"Personliga och diverse krediter" (affärsbanker)	250 ⁴	
d:o	(sparbanker)	100 ⁴	412
		350	1 680

¹ 50 % av totala sparlån.

² Beviljat belopp.

³ Två tredjedelar av totala privatlån.

⁴ Ca en fjärdedel av totala "personliga och diverse krediter".

en överslagsmässig beräkning tycks den sammanlagda försäljningen inom sådana "perifera" avbetalningsbranscher uppgå till ett värde av ca 1 miljard kronor per år. Om man antar att ca 5 % av dessa branschers försäljning sker på avbetalning med en genomsnittlig kredittid om ca 18 månader (och handpenning lika stor som avbetalningstillägget), blir de utestående avbetalningskrediterna ca 40 miljoner kronor. Om antagandena är realistiska, visar räkneexemplet att de "perifera" avbetalningsbranscherna inte torde svara för någon större del av totala utestående avbetalningskrediter. (I och för sig är det dock möjligt att vissa nu mindre betydande avbetalningsvaror, exempelvis båtar och andra fritidsvaror, i framtiden kan bli volymmässigt mycket betydande.) I tabell 4:29 har siffran för utestående krediter i dessa avbetalningsbranscher avrundats till 50 miljoner kronor.

Totala kontokrediter (med minst 2 månaders löptid) upptas i tabell 4:29 till 150 miljoner kronor (dvs. den maximisiffran som nämnts på sid. 88).

Låneköp, köplån och statens bosättningslån antas i sin helhet utgöras av konsumtionskrediter (som dessa definierats här). En mindre undersökning inom två affärsbanker tyder på att privatlånen till ca två tredjedelar är konsumtionskrediter. I volymuppskattningen har vi räknat med denna andel. För affärsbankernas och sparbankernas sparlån antas ca 50 % kunna hänföras till konsumtionskrediter, medan övriga sparlån antas ha beviljats i samband med bostadssparande eller för andra icke-konsumtionskreditändamål. (Enligt uppgifter i tabell 4:26 var dock endast ca 1/3 av sparbankernas sparlån konsumtionskrediter år 1960).

1 700 miljoner i utestående konsumtionskrediter

Slutsatsen av volymuppskattningarna blir att värdet av de totala utestående konsumtionskrediterna vid 1961 års utgång uppgick till ca 1 700 miljoner kronor. Därav svarade avbetalningshandeln för ungefär 1 100 miljoner, medan kontokrediter och bankkrediter tillsammans utgjorde ca 550 miljoner. Omkring två tredjedelar av de totala konsumtionskrediterna var således avbetalningskrediter. Det har emellertid varit svårt att erhålla tillförlitliga uppgifter om vad som är "rena" konsumtionskrediter i den mening som vi använt begreppet — speciellt i fråga om kontokrediter och bankkrediter. Trots uppskattningarnas relativa osäkerhet torde de likväl ge ett acceptabelt mått på konsumtionskrediternas storlek i samhällsekonomin.

5 *Vad kostar det att ge — och köpa på kredit?*

Hur mäts priset på kredit?

Alla vet att priset på kredit kallas ränta. Om man måste betala 50 kronor för att få låna 1 000 kronor i ett år, säger vi att räntan är 5 %. Många nya kreditformer och finansieringsmetoder har dock medfört att detta "gamla hederliga" räntebegrepp blivit allt svårare att urskilja i vimlet av priser på kredit. Hur stor blir t. ex. räntan, om priset på krediten är 10 kronor i månaden? Hur stor blir den, om räntan skall betalas på ett belopp som successivt sjunker under året från 1 000 kronor till noll etc. En viss irritation synes ha uppstått inför en del nya metoder för räntebereäkning av konsumtionskrediter. Det har gjorts gällande att kreditgivarna i vissa fall söker vilsledda låntagarna beträffande det verkliga priset på krediten. Man kan dock konstatera att även före tillkomsten av kreditkort, privatlån o. d. fanns ränta av olika konstruktion.

Ett *reverslån* i en bank löper i regel med en fast ränta, som betalas i efterskott på det lånebelopp som stått ute under den tilländalupna perioden. Normalt förekommer inga extra kostnader eller avgifter för lånet.

En *checkräkningskredit* i en bank har en ränta av annan konstruktion. Kredittagaren får betala en fast avgift — f. n. 1 % av det beviljade kreditbeloppet — för rätten att disponera krediten. Utöver den fasta avgiften betalas en ränta i efterskott på den del av krediten som utnyttjats under perioden. Denna ränta beräknas på den aktuella skulden dag för dag under perioden. Antag en beviljad kredit på 10 000 kronor med räntan 5,5 % plus den fasta avgiften på 1 %. Om man bara utnyttjar denna kredit med i genomsnitt 1 000 kronor ett år, får man i ränta betala 55 kronor plus 100 kronor eller tillsammans 155 kronor. Räknet på den utnyttjade krediten blir detta en ränta på 15,5 %. Räntan mäter alltså inte bara priset för den utnyttjade delen av krediten, utan också priset på rätten att disponera den icke utnyttjade delen.

Om man *diskonterar en växel* i en bank, möter man en tredje typ av ränta. I detta fall räknas räntan (eller diskontavdraget) i förskott och dras ifrån det belopp växeln lyder på. Till kostnaderna för växeldiskontering hör emellertid också en fast avgift, som betalas per växel och är avsedd att täcka bankens kostnader för porto m.m.

Vare sig man räknat räntan i förskott eller efterskott, har man i ovanstående exempel räknat den på ett fast belopp, som stått ute en dag, en månad, ett kvartal eller ett halvår. I konsumtionskreditsammanhang händer det ofta att man räknar ut räntan i förväg på ett visst lånebelopp i dess helhet för en viss period, trots att beloppet successivt betalas ned under perioden. Antag att man lånar 1 200 kronor på ett år och får betala 5 % ränta på detta belopp, dvs. 60 kronor, men att krediten betalas ned med 100 kronor i månaden. *I genomsnitt* har då bara ca 600 kronor stått ute under året, och den ränta som betalats, 60 kronor, utgör alltså ca 10 % av det genomsnittligt utestående beloppet. Begreppet ränta kan således ha två olika betydelser, varför vi också behöver två olika beteckningar. Den först nämnda räntesatsen — 5 % — som alltså räknas på hela krediten under hela kredittiden oavsett amorteringar, benämnes *rak ränta* ("flat rate" eller "add-on rate"), den andra — ca 10 % — som beräknas på det genomsnittligt utestående kreditbeloppet, *effektiv ränta*.

En bank som önskar erhålla ca 10 % ränta i ersättning för en kredit, kan naturligtvis räkna ut räntan vid varje amorteringstillfälle för det belopp som stått ute den tilländalupna månaden. I detta fall alltså först 10 % på 1 200 kronor i en månad, sedan 10 % på 1 100 kronor en månad etc. Detta skulle emellertid ta lång tid, komplicera avbetalningarna på lånet och öka riskerna för felräkning. Metoden att i förväg räkna ut räntan på hela lånebeloppet för hela lånetiden men i stället välja en räntesats som bara är ca hälften så stor som annars finge tillämpas, används därför både i Sverige och utlandet som ett arbets- och kostnadsbesparande hjälpmedel vid kreditgivning.

Hur skall man nu räkna ut den raka räntan, om man — som i regel är fallet — bara vet kreditbelopp, kredittid¹ och kreditkostnaderna i kronor? Antag att kreditbeloppet är 600 kronor, kredittiden 12 månader och kreditkostnaderna (ränta o. d.) 60 kronor. Den raka räntan blir då

¹ Kredittiden förutsättes i det följande alltid vara uttryckt i månader.

$$= \frac{\text{kreditkostnad} \cdot 100 \cdot 12}{\text{kreditbelopp} \cdot \text{kredittid}} = \frac{60 \cdot 100 \cdot 12}{600 \cdot 12} = 10 \%$$

Dessa 10 % anger alltså den raka årsräntan. Om kredittiden i ovanstående exempel är 6 månader, blir därför den raka årsräntan

$$= \frac{60 \cdot 100 \cdot 12}{600 \cdot 6} = 20 \%$$

Det framgick av ett tidigare exempel att den effektiva räntan ungefärligen motsvarade dubbla raka räntan. Riktigt stämmer dock inte detta, bl. a. beroende på att det genomsnittligt utestående kreditbeloppet är något större än hälften av den beviljade krediten.

Vill man veta mera exakt, bör man därför räkna ut den effektiva årsräntan på följande sätt:

$$\frac{2 \cdot \text{rak årsränta} \cdot \text{kredittid}}{\text{kredittid} + 1}$$

Om således den raka årsräntan är 5 % och kredittiden 18 månader, blir den effektiva räntan per år

$$= \frac{2 \cdot 5 \cdot 18}{19} = 9,47 \%$$

Det kanske enklaste sättet för en kredittagare att jämföra den relativa kostnaden för olika kreditalternativ är att räkna ut den effektiva årsräntan. Detta kan — utan att man går omvägen över den raka årsräntan — ske sålunda:

$$\frac{2 \cdot \text{kreditkostnad} \cdot 100 \cdot 12}{\text{kreditbelopp} \cdot (\text{kredittid} + 1)}$$

Denna formel kan härledas på följande sätt.

Kalla kreditbeloppet k , kreditkostnaden c , kredittiden t och den sökta årliga räntan $\frac{X}{100}$.

Under den första månaden betalas $\frac{k \cdot X}{12 \cdot 100}$ i ränta.

Nästa månad är kapitalbeloppet minskat med $\frac{1}{t} \cdot k$.

Av detta följer att

$$c = \frac{k \cdot X}{12 \cdot 100} + \frac{\left(k - \frac{k}{t}\right) X}{12 \cdot 100} + \frac{\left(k - \frac{2k}{t}\right) X}{12 \cdot 100} + \dots$$

$$\dots + \frac{\left(k - \frac{(t-1)k}{t}\right) X}{12 \cdot 100}.$$

Detta kan skrivas

$$c = \frac{X}{12 \cdot 100} \left(k + \frac{(t-1)k}{t} + \frac{(t-2)k}{t} + \dots + \frac{(t-(t-1)k)}{t} \right)$$

dvs.

$$c = \frac{X \cdot k}{12 \cdot 100} \left(1 + \frac{(t-1)}{t} + \frac{(t-2)}{t} + \dots + \frac{1}{t} \right)$$

dvs.

$$c = \frac{X \cdot k}{12 \cdot 100} \left(\frac{t + (t-1) + \dots + 1}{t} \right)$$

Den aritmetiska serien

$$t + (t-1) + \dots + 1 =$$

$$= 1 + 2 + \dots + t = t \left(\frac{1+t}{2} \right)$$

dvs.

$$c = \frac{X \cdot k \cdot t (t+1)}{12 \cdot 100 \cdot 2 \cdot t}$$

dvs.

$$X = \frac{2 \cdot c \cdot 100 \cdot 12}{k \cdot (t+1)}$$

dvs. den ovanstående formeln.

Denna formel antar att olika stora kreditkostnader betalas under de olika perioderna. Om man istället antar att en konstant annuitet (kreditkostnader + amortering) betalas, får man vid antagande om konstant avskrivning betala en lika stor ränta under de olika tidsperioderna.

Då den approximativa metoden antar, att de stora räntekostnaderna ligger närmast i tiden, innebär den en något högre räntefot än man skulle få ifall man använde den mera exakta annuitetsmetoden. Att uttrycka X explicit vid den senare metoden är ytterst komplicerat. Dock är resultatet vid den approximativa metoden endast i extremfall mer än 10 % högre än resultatet för annuitetsmetoden.

Det skall betonas att dessa metoder att beräkna den raka och den effektiva räntan ingalunda är de enda. Beroende på olika antaganden om hur räntan anses inflyta m.m. kan man ställa upp ett flertal mer eller mindre komplicerade formler för ränteberäkningen. De valda metoderna har emellertid den fördelen att de är jämförelsevis enkla.

I kreditkortssammanhang är det vanligt att man anger priset för en kredit som ett visst antal *procent per månad*. I det fallet behövs ingen formel för att räkna ut effektiva årsräntan, eftersom denna kan sägas vara lika med 12 gånger månadsräntan. En ränta av en procent per månad motsvarar alltså en årsränta av 12 % (om ingen hänsyn tages till ränta-på-ränta-effekten).

Priset för en kredit kan således uttryckas på många sätt. I det enkla fallet kan det uttryckas enbart med en räntesats, som direkt varierar med kreditens storlek. I andra fall ingår i priset även fasta avgifter av olika slag, exempelvis en avgift för rätten att disponera en beviljad kredit, en avgift per avbetalningstillfälle vid växelkrediter och privatlån etc. I de senare fallen kan det sammanlagda priset för en kredit uttryckt som årsränta — som visades för checkräkningskrediten ovan — leda till mycket höga räntesatser, som lätt kan ge den oinitierade intryck av att vara ockerränta.

Vad kostar det att ge kredit?

Något entydigt svar på rubrikens fråga finns naturligtvis inte, eftersom kostnaden beror på så många faktorer. En kreditgivare utför oftast inte bara funktionen att tillhandahålla pengar. Han tar också på sig risker för förluster i kreditgivningen, han lämnar service av olika slag i samband med krediten m.m. Hans kostnad för den lämnade krediten blir

därför olika, beroende på vilka funktioner han utför. Därtill kommer att olika kreditgivares kostnader kan variera med olikheter i kreditgivningens volym och administration samt utformningen av den kredit de specialiserar sig på.

Vissa kostnadsförslag, som är gemensamma för flertalet kreditgivare, torde dock kunna renodlas.

Grundkostnader för lokaler, företagsledning m.m., som inom vida gränser är opåverkade av verksamhetens omfattning.

Hanteringskostnader. Hit hör alla de kostnader för kreditgivarens organisation, som är mera direkt beroende av verksamhetens volym. Kostnaderna blir således av typen löner, porto, telefon, kontorsmaterial etc. I posten hanteringskostnader ingår även kostnaden för behandling av de låneansökningar som inte leder till något lån och inte heller ger några intäkter.

Refinansieringskostnader för utlånat kapital. Oftast måste kreditgivaren anskaffa kapitalet för sin utlåning från utomstående källa, och han är därför mycket beroende av marknadspriset på kapital.

Kundförluster. Erfarenhetsmässigt måste varje kategori av kreditgivare räkna med en viss procent kundförluster i sina kostnadskalkyler. Hur stor förlustprocenten blir bestämmer kreditgivaren i viss utsträckning själv genom graden av risktagande vid kreditbedömningen samt effektiviteten i kravverksamheten. *Vinst* utgör en femte kalkylpost. Den skall i regel även täcka skattekostnader samt avsättningar till vissa fonder.

Man måste — för att förstå prissättningen på konsumtionskrediter — göra klart för sig ”strukturen” på de kostnader kreditgivaren har i sin rörelse. Inom företagsekonomi talar man om fasta och rörliga kostnader, dvs. sådana som varierar med verksamhetens volym, och sådana som inom vissa gränser är opåverkade av volymförändringar. En väsentlig del av kostnaderna i kreditgivningen är fasta i den bemärkelsen att de inte varierar nämnvärt med storleken på den beviljade krediten. Hit hör exempelvis en stor del av hanteringskostnaderna. Det kostar praktiskt taget lika mycket att skriva ut avbetalningskontrakt eller lånerevers, räkna ränta etc. på en liten kredit på 300 kronor som på en kredit på 3 000 kronor. Om man helt schematiskt antar att kreditgivarens kostnader av detta slag — hans uppläggningskostnader — uppgår till 15 kronor per kredit, blir hanteringskostnaderna alltså 5 % på 300-kronorskrediten, medan de bara uppgår till 0,5 % av 3 000-kronorskrediten.

En annan typ av kostnader är fast i den meningen att den inte påverkas av kreditens storlek, men den varierar i stället med antalet amorteringar. Hit hör avisering till låntagaren om förfallna betalningar, mottagande

och bokföring av avbetalningar o. d. Det kostar med andra ord mera att lämna en kredit på ett visst belopp, om den skall amorteras på 18 månader, än om den skall amorteras på 12 månader, helt frånsett de ökade refinansieringskostnaderna.

Refinansieringskostnader och kundförluster är däremot typiskt rörliga kostnader, som direkt varierar med kreditens storlek. Om räntesatsen är densamma, blir givetvis räntekostnaden tio gånger större på 5 000-kronorskrediten än på 500-kronorskrediten. Detsamma gäller beträffande *kreditförlustriskerna*. Det bör observeras att risken inte bara har samband med kreditens storlek utan även med kredittidens längd. Ju längre kredittiden är, desto större är risken att kredittagarens ekonomiska ställning försämrar, att hans intresse för att fullgöra sina förpliktelser minskar etc. Vid avbetalningsköp är även handpenningens storlek av stor betydelse från risksynpunkt.

Kostnader inom avbetalningsinstitut

Kostnadsstrukturen vid avbetalningsfinansiering via ett avbetalningsinstitut kan åskådliggöras med ett sifferexempel över kostnadskalkyler vid varierande lånetider och -belopp. Kalkylerna bygger på metoder använda inom svenska avbetalningsinstitut och återges i tabell 5:1. I tabellen bortses helt från kostnader som bestrides av säljaren, dvs. det företag som diskonterar kontrakt hos avbetalningsinstitutet (jfr kapitel 3 ovan). Säljaren har exempelvis kostnader för att förklara kreditvillkor, skriva ut avbetalningskontrakt m.m. Avräkning, korrespondens, förhandlingar etc. mellan avbetalningsinstitut och säljare föranleder även kostnader för den sistnämnde. Under 1962 har det vidare blivit vanligt att säljaren får stå för kostnaden för en kreditupplysning på köparen från Kreditregister. Dessa kostnader kan dock säljaren låta avbetalningsköparen betala genom att av denne ta ut ett högre pris för krediten än han själv betalar till avbetalningsinstitutet.

De olika kalkylposterna i tabell 5:1 skall här i korthet kommenteras. De använda siffrorna grundas på kostnadsläget inom svenska avbetalningsinstitut under hösten 1962.

Uppläggningskostnaden inkluderar bl. a. kostnader för mottagande och kontroll av avbetalningskontrakt, redovisning till säljaren, utskrift av inbetalningskort för avbetalningsköparens månadsvisa amorteringar, kostnader för kreditprövning, blanketter, kontorsmaskiner m.m. samt del av kostnaderna för huvudbokförings- och kassaarbete. I princip borde uppläggningskostnaden inte variera

TABELL 5:1

Exempel på kalkylerade kostnader för kreditgivning inom avbetalningsinstitut

Kredit- tid i månader	Varu- skuld i kronor	Uppläggs- nings- kostnad i kronor	Avbetal- nings- kostnad i kronor	Refinansierings- kostnad i kronor	Kreditförlust i kronor
6	200	8—12	6—12	3:50— 3:79	0:50— 6:00
	500	8—12	6—12	8:75— 9:48	1:25—15:00
	1 000	8—15	6—12	17:50— 18:96	2:50—30:00
	2 000	8—18	6—12	35:00— 37:92	5:00—60:00
	3 000	8—18	6—12	52:50— 56:87	7:50—90:00
12	200	8—12	12—24	6:50— 7:04	0:50— 6:00
	500	8—12	12—24	16:25— 17:60	1:25—15:00
	1 000	8—15	12—24	32:50— 35:21	2:50—30:00
	2 000	8—18	12—24	65:00— 70:42	5:00—60:00
	3 000	8—18	12—24	97:50—105:62	7:50—90:00
24	200	8—12	24—48	12:50— 13:54	0:50— 6:00
	500	8—12	24—48	31:25— 33:85	1:25—15:00
	1 000	8—15	24—48	62:50— 67:71	2:50—30:00
	2 000	8—18	24—48	125:00—135:42	5:00—60:00
	3 000	8—18	24—48	187:50—203:12	7:50—90:00

med återbetalningstiden för krediten eller dess storlek. Emellertid tas för större avbetalningskrediter procentuellt sett flera externa (och dyrare) kreditupplysningar, därav variationerna i uppläggningskostnad. I denna kalkylpost ingår även ett visst bidrag till täckning av fasta kostnader (för företagsledning, lokalhyra etc.).

Avbetalningskostnader är de rörliga hanteringskostnader som ett avbetalningsinstitut åsamkas för varje amortering på en kredit (löner, porto, telefon, blankettkostnad m.m.). Här har räknats med 1—2 kronor per amortering. Dessa belopp inkluderar, något oegentligt, ett mindre bidrag till täckande av de fasta kostnaderna.

Refinansieringskostnaden varierar med det allmänna ränteläget och utgör avbetalningsinstitutens kostnad för upplånat kapital. I regel arbetar man liksom

Vinstpålägg m.m. i kronor	Summa kalkylerade kostnader i kronor		Effektiv ränta i procent		Refinansieringskost- nader i procent av summa kalkylerade kostnader	
	minimum	maximum	minimum	maximum	minimum	maximum
0:50— 1:50	18:50	35:29	31,7	60,5	18,9	10,7
1:25— 3:75	25:25	52:23	17,3	35,8	34,7	18,2
2:50— 7:50	36:50	83:46	12,5	28,6	47,9	22,7
5:00—15:00	59:00	142:92	10,1	24,5	59,3	26,5
7:50—22:50	81:50	199:37	9,3	22,8	64,4	28,5
1:00— 3:00	28:00	52:04	25,8	48,0	23,2	13,5
2:50— 7:50	40:00	76:10	14,8	28,0	40,6	23,1
5:00—15:00	60:00	119:21	11,1	22,0	54,2	29,5
10:00—30:00	100:00	202:42	9,2	18,7	65,0	34,8
15:00—45:00	140:00	282:62	8,6	17,4	69,6	37,4
2:00— 6:00	47:00	85:54	22,6	41,0	26,6	15,8
5:00—15:00	69:50	123:85	12,3	23,8	45,0	27,3
10:00—30:00	107:00	190:71	10,3	18,3	58,4	35,5
20:00—60:00	182:00	321:42	8,7	15,4	68,7	42,1
30:00—90:00	257:00	449:12	8,2	14,4	73,0	45,2

bankerna med endast en mindre del eget kapital, och blir därför mycket beroende av kreditmarknadsläget när det gäller denna kalkylpost. Upplåningen sker vanligen i en affärsbank, och kostnaden har här approximativt satts lika med kostnaden för en checkräkningskredit, våren 1963 5 % på utnyttjat belopp plus en avgift av 1 % på beviljat belopp. Med hänsyn till att en kredit av detta slag sällan är konstant utnyttjad till 100 % har räntekostnaden ansetts variera mellan 6 % och 6,5 %.

Kreditförlusterna kan vara av två principiellt skilda slag i ett avbetalningsinstitut. För det första måste institutet beakta risken att en avbetalningsköpare inte kan eller vill fullfölja sina betalningsåtaganden enligt avbetalningskontraktet. För det andra kan det hända att det diskonterande företaget, dvs. säljaren, går omkull, varvid avbetalningsinstitutet inte får full täckning för sina ford-

ringar. Sådana förluster har under senare år inte varit ovanliga bland t. ex. TV-försäljande företag. Vid förluster av det första slaget är det emellertid inte alltid avbetalningsinstitutet som får sitta emellan. Det är, som nämnts, ofta avtalat mellan säljaren och institutet, att säljaren helt eller delvis skall stå för denna förlustrisk. Hans kostnader för diskonteringen av avbetalningskontrakten blir då givetvis i motsvarande grad lägre. I tabellen har räknats med två ytterlighetsalternativ. 0,25 % kundförluster på beviljat kreditbelopp (utan hänsyn till kredittidens längd) har antagits illustrera fallet att avbetalningsinstitutet inte alls svarar för några förlustrisker på avbetalningsfordringar. 3 % kundförluster visar fallet då institutet helt svarar för alla kundförlustrisker och fordringarna genomsnittligt har en låg kvalitet.

Kalkylerad vinst. I praktiken uppkommer nettoöverskottet som en restpost, vilken är starkt beroende av konkurrenssituation, kapacitetsutnyttjande¹ m.m. Detta hindrar inte att man i sina kalkyler — med utgångspunkt från ett normalt kapacitetsutnyttjande — måste räkna med en vinst, som bör räcka dels till "normal" ersättning till aktieägarna dels till fondering inom företaget för mötande av extraordinära förlustrisker och eventuella kostnadsstegringar för avveckling av ingångna kontrakt. Tabell 5:1 räknar med 0,5 %—1,5 % vinst på beviljat kreditbelopp per år.

Kostnader inom avbetalningshandeln med bilar

I samband med Motorbranschens Riksförbunds (MRF) kreditutredning 1962² framtog en del siffror över de bilsäljande företagens kostnader för sin avbetalningskreditgivning. 227 företag med tillsammans ca 577 miljoner kronor i utestående avbetalningsfordringar för sålda fordon hade under år 1961 sammanlagda administrations- och kreditförlustkostnader på ca 14 miljoner kronor för dessa fordringar. Detta belopp, som således *inte* inkluderar räntekostnaderna för finansieringen av fordringarna, utgör ca 2,4 % av den vid årsskiftet 1961/62 utestående stocken av betalningsfordringar. Det var förenat med en hel del svårigheter att i MRF-utredningen särskilja kostnaderna för fordonsfordringarna från kostnaderna för andra avbetalningsfordringar (reparationsfordringar o. d.). Bl. a. därför tvingades man i utredningen dra av de beräknade kostnaderna för dessa andra avbetalningsfordringar efter en schablon-

¹ Härmed avses det antal avbetalningskontrakt som under en viss period administreras i ett avbetalningsinstitut, i förhållande till vad detta normalt har kalkylerat med och är dimensionerat för. Har man färre kontrakt än vad som ansetts "normalt", får man inte full täckning för sina fasta kostnader och nettovinsten minskar (under i övrigt oförändrade förhållanden) och vice versa.

² Redovisat i *Motorbranschen* 1962: 16.

metod. Vid efterkontroll visade det sig dessutom att ett flertal företag i sina beräkningar inte beaktat vissa indirekta kostnader för sin kreditgivning. Den procentuella fördelningen av avbetalningskostnaderna (exklusive räntekostnader) för samtliga svarande företag redovisas i tabell 5: 2.

De undersökta företagens under år 1961 realiserade kreditförluster utgjorde ca 0,75 % av vid årets slut utestående avbetalningsfordringar. Men dessa förluster hänför sig sannolikt till största delen till 1960 års försäljning, och det vore därför mera relevant att jämföra 1962 års förluster med utestående fordringar 31/12 1961. Om kreditförlusternas relativa storlek antas oförändrad under år 1962, skulle de då realiserade förlusterna — avseende 1961 års försäljning, vilken var ca 15 % högre än 1960 års — motsvara ca 0,87 % på det vid 1961 års slut utestående fordringsbeloppet.

TABELL 5: 2

Procentuell fördelning av kostnader för avbetalningskreditgivningen (exklusive refinansieringskostnader) inom bilsäljande företag år 1961

”Rutinmässigt uppkommande administrationskostnader”	54,9
varav löner	70,0
lokalhyra	6,2
telefon, porto	8,2
blanketter m.m.	5,1
avskrivningar på maskiner och inventarier för av- betalningshandeln	3,5
övrigt	7,0
	100,0
Övriga administrationskostnader	11,0
Kostnader för externa kreditupplysningar	3,7
Under året realiserade kreditförluster	28,3
Övriga kostnader	2,1
	100,0

Kostnader för kontokreditgivning

Om det endast finns ett begränsat siffermaterial för belysning av avbetalningshandels kostnader, gäller detta i ännu högre grad för kontokrediter och bankkrediter. *Kreditkortsinstituten* är relativt nya och har haft en mycket snabb utveckling. Det torde därför vara tveksamt om man inom dessa företag ännu med säkerhet kan säga vad kostnaderna per kreditkort är. Så mycket kan dock konstateras att kreditkortsinstituten arbetar med vissa kostnader, som inte i samma utsträckning förekommer inom avbetalningshandeln. Reklamkostnader utgör sannolikt en icke obetydlig post i kreditkortsinstituten, eftersom annonsering och andra reklamåtgärder är nödvändiga för att uppnå en lönsam volym på rörelsen. Det ligger även i de anslutna detaljhandlarnas intresse att systemet blir känt, så att deras kreditkunder i största möjliga utsträckning kan "slussas över" till kreditkortsinstitutet. Kostnaderna för kontakten med detaljhandlare anslutna till kreditkortssystemet utgör säkert också en betydande post i kreditkortsinstitutens kalkyler. Bokföringskostnaderna — även med datamaskiner — blir höga eftersom man ganska noggrant måste följa varje konto för att hindra bedrägerier och överdragningar.

Övriga kontokrediter förekommer i så olika volym och utformning i olika typer av detaljhandelsföretag att det är svårt att generellt bedöma kostnaderna för denna typ av service. Av flera skäl kan det dock antas att dessa krediter ofta hanterats mycket orationellt. Det tar dyrbar tid i anspråk att individuellt diskutera kreditvillkor med potentiella kreditköpare; ofta måste också t. ex. bokförings- och kravverksamheten skötas på övertid. Samtidigt kan möjligheterna till rationalisering vara små, eftersom kreditvolymen hos den enskilde detaljisten ofta är liten.

Kostnader för bankernas konsumtionskreditgivning

Bankernas konsumtionskrediter utgör blott en del — och oftast en mycket liten del — av deras totala utlåningsverksamhet. Dessa krediter handhas vanligen inom samma utlåningsavdelningar som andra krediter. Det har därför inte funnits större anledning för bankerna att i detalj studera deras kostnader, speciellt mot bakgrund av dessa krediters blygsamma volym och det faktum att större delen av tiden sedan deras tillkomst kännetecknats av kreditbrist och restriktioner, vilket speciellt drabbat konsumtionskrediterna. Några siffror över hanteringskostnader, kreditförluster etc. finns därför inte tillgängliga. Man kan dock notera att bankernas kostnader för att anskaffa kapital till utlåningen ligger

lägre än avbetalningsinstitutens. Bankerna "lånar" ju direkt av allmänheten, och deras räntekostnader för kapitalet blir desamma som räntan på deras inlåningsräkningar. Å andra sidan kan det antas att bankernas hanterings- m. fl. kostnader för de nya kreditformerna ännu är relativt höga på grund av den hittills förhållandevis ringa omfattningen av denna kreditgivning.

Vad kostar det att köpa på kredit?

Syftet med detta avsnitt är att ge en ungefärlig uppfattning om vad olika kredittyper kostar konsumenten, baserad på de räntesatser etc. som rådde våren 1963. Krediterna har jämförts i tabellform (tabell 5: 3) och för att det skall vara möjligt att direkt jämföra inte bara den effektiva räntan utan även absoluta kostnader för olika kredittyper, räknas i tabellen med en "normalkredit" på 1 200 kronor med 12 månaders löptid. Men för bilköp är detta belopp orealistiskt lågt och i detta fall räknas med en kredit (före räntetillägg etc.) på 4 800 kronor med en löptid av 12 månader.

Det skall omedelbart konstateras att *det med denna metod inte går att göra full rättvisa åt varje kredittyps egenart*. Vissa krediter är konstruerade för relativt stora köp, andra för små köp. I vissa fall förutsätts ett sparande innan krediten lämnas, i andra fall räknas med en mer eller mindre kontinuerlig skuldsättning. Helt naturligt utformas priset på krediten efter dess förväntade användningsområde och de därmed sammanhängande kostnaderna för kreditgivaren. De angivna kostnadsiffrorna för olika kredittyper får därför inte kritiskt användas som kriterium på hur "bra" en viss kredittyp är.

Återbetalningstidens längd har medfört att andra kontokrediter än krediter i samband med kreditkort utelämnats.

Varpå beror prisolikheterna?

Vilka tänkbara orsaker finns det till de betydande prisvariationer konsumenten möter på konsumtionskreditmarknaden? — Man kan urskilja åtminstone två principiellt skilda skäl. För det första ligger det nära till hands att anta att de olika kreditformerna är förenade med olika kostnader för kreditgivarna, vilket ger utslag i priset. Sådana kostnadsvariationer kan bero på att olika kredittyper administreras med olika grad av effektivitet, eller på att kreditgivarna i de olika fallen utför olika

TABELL 5:3

Konsumentens kostnad för olika slag av konsumtionskrediter vid en kredittid av 12 månader och ett kreditbelopp av 1 200 kronor (vid bilköp 4 800 kronor)

		Av kreditgivaren noterad räntesats i procent ¹	Ränta i kronor
Avbetalningskrediter			
Bilhandeln			231:65
Radio—TV-handeln			
”Övriga branscher” ³			
Kreditkort			
Köpkort AB	ett köp (kr 1 200)	14 (per månad)	78:—
	kontinuerliga köp	14 (per månad)	138:— ⁶
Stockholms Konto-Ring AB	ett köp (kr 1 200)	17 (per månad)	78:—
	kontinuerliga köp	17 (per månad)	138:— ⁶
Bankkrediter			
Privatlån	affärsbank	4,75 (r)	57:—
Sparlån ⁹	affärsbank	3,5 (r)	42:—
	sparbank	6,5 (e)	42:85
Låneköp		5 (r)	60:—
Personlig checkräkningskredit	en utgift (kr 1 200)	0,5 ¹⁰ (per månad)	39:— ¹¹
	kontinuerligt utnyttj.	0,5 ¹⁰ (per månad)	72:— ¹²
Statligt bosättningslån		5 (e)	37:50

¹ e = effektiv årsränta, r = rak årsränta.

² Vid beräkningen har den tidigare i kapitlet redovisade metoden använts utom vid kontinuerligt utnyttjande av kreditkort och checkräkningskredit.

³ Kostnaden har schematiskt beräknats som genomsnittligt avbetalningstillägg på avbetalningskontrakt diskonterade i ett svenskt avbetalningsinstitut och avseende ett flertal branscher.

⁴ Räknas på utnyttjat belopp den 15:e i månaden.

⁵ En årsavgift av 5 kronor jämte en köpavgift av 0:25 kronor per köp.

⁶ Röntan beräknad på antagandet att två köp à 50 kronor görs per månad, ett före debiteringsdagen och ett efter, och att krediten i utgångsläget är utnyttjad till 1 100 kronor.

Avgift i kronor	Total kredit- kostnad i kronor	Effektiv årsränta i procent ²	Anmärkingar
216:--	447:65	17,2	Kredit 4 800 kronor. Ränta och avgifter de i branschen rekommenderade.
	104:—	16,0	Ränta och avgifter de i branschen rekommenderade.
	102:65	15,8	
5:25 ⁵	83:25	12,8	I någon mån stridande mot gällande amorteringsbestämmelser har för enkelhetens skull antagits att krediten nedbetalas med 100 kronor per månad hela året.
11:— ⁵	149:—	13,0	
5:— ⁸	83:—	12,8	
5:— ⁸	143:—	12,4	
6:—	63:—	9,7	Enligt två affärsbanker i Stockholm.
6:—	48:—	7,4	Enligt två affärsbanker i Stockholm.
—	42:85	6,5	Enligt två sparbanker i Stockholm.
—	60:—	9,2	Juli och december amorteringsfria.
24:—	63:—	9,7	
24:—	96:—	12,0	
—	37:50	5,0	Amorteras kvartalsvis.

⁷ Räknas på utnyttjat belopp den 23:e i månaden.

⁸ En årsavgift av 5 kronor uttages.

⁹ Ingen hänsyn tas till sparat belopp och härpå intjänad ränta.

¹⁰ Räknas på högsta utnyttjade belopp under månaden.

¹¹ Räntan beräknad på antagandet att 100 kronor sättes in varje månad och minskar skuldsaldot på checkräkningen.

¹² Räntan är beräknad på antagandet att krediten är fullt utnyttjad vid något tillfälle under varje månad. Skönsmässigt antages krediten utnyttjad till 2/3.

prestationer. En kombination av dessa orsaker är givetvis tänkbar. För det andra kan det tänkas att priset på krediterna är "fel" satt. Man kan medvetet ha kalkylerat med "onormalt" hög vinst (t. ex. därför att marknaden tål detta), eller man kan av någon anledning ha kalkylerat med en mycket låg vinst eller ingen vinst alls. Priset kan även vara omedvetet fel satt, t. ex. därför att man inte känner till sina verkliga kostnader för kreditgivningen.

Ett par av de här uppräknade möjliga orsakerna till prisolikheter på konsumtionskrediter kommer att behandlas nedan i avsnittet "Är konsumtionskrediterna för dyra?". Det gäller de båda fallen, att effektivitetskillnader skulle föreligga mellan olika former för konsumtionskredit eller mellan olika kreditgivarkategorier, samt att vissa kreditgivare skulle göra en — på något sätt definierad — "för hög" vinst på sin verksamhet.

Kan då olikheter i utförda prestationer förklara något av prisvariationerna mellan olika konsumtionskreditformer? Utan tvivel ligger här *en* väsentlig förklaring till de varierande effektiva räntesatserna på olika kredittyper. Kreditgivarens prestation är bl. a. en funktion av

- genomsnittlig storlek och löptid på lämnade krediter
- grad och typ av risktagande
- art och omfattning av det arbete som krävs för att uppnå optimal kreditvolym (ackvisionsarbete)

Det framgår klart av vad som ovan anförts om de fasta kostnader (bl. a. uppläggningskostnader) som är förenade med konsumtionskreditgivningen att denna bör kosta mera per utlånad krona ju mindre genomsnittsbeloppet är per lämnad kredit och ju kortare genomsnittlig löptid krediterna har. I analogi med detta borde den effektiva räntan ligga högre vid avbetalningsköp av en kamera, radioapparat e. d. än vid köp av t. ex. en personbil.

Kreditförluster är en viktig kalkylpost vid prissättning av konsumtionskrediter, och en kalkylpost vars storlek säljaren/kreditgivaren kan påverka genom graden av tolerans i kreditprövningen. Ett större risktagande måste i detta sammanhang kompenseras genom ett högre pris på krediten. I regel torde detta högre pris drabba samtliga kredittagare, oavsett deras kvalitet.

En kreditgivares rörelseresultat — liksom alla andra företagares — är beroende av hur effektivt han utnyttjar sin "produktionsapparat". Ju större kreditvolym han kan slå ut sina fasta kostnader på, desto lägre blir kostnaden per utlånad krona, och desto lägre bör priset på krediten

kunna sättas. Sett mot denna bakgrund blir även en kreditgivares försäljnings- eller ackvisitionskostnader en högst motiverad post i kostnads-kalkylen. I vidaste bemärkelse bör till denna kostnadskategori hänföras inte bara direkta reklamkostnader o. d. utan även kostnader för service-åtgärder av olika slag. Till de sistnämnda kan räknas graden av hän-synstagande till speciella önskemål från kredittagarens sida (exempelvis anstånd med erläggande av amortering) och snabbheten vid beviljande av kredit. Denna synpunkt är i första hand applicerbar på självständiga kreditgivare (t. ex. avbetalningsinstitut), medan det hos avbetalnings-säljande företag i praktiken torde vara svårt att särskilja kostnader för kreditgivning och vanliga försäljningskostnader.

Av övriga tänkbara förklaringar till det varierande priset på konsumtionskrediter skall kanske också nämnas de fall då priset på en kredit blivit satt för högt eller för lågt, därför att kreditgivaren inte känner sina verkliga kostnader för kreditgivningen. Enligt många bedömare lär det vara ett faktum att flertalet kreditgivare har ett diffust begrepp om sina totala kostnader för kreditgivningen. Delvis bottnar detta säkert i svårigheterna, speciellt inom avbetalningshandeln, att avgöra vad som är försäljningskostnader och vad som är kreditgivningskostnader. Möjligheten att kreditgivarnas kostnadsmedvetande avtrubbats på grund av köparnas/kredittagarnas ringa kreditpriskänslighet, kan dock inte utslutas.

Hur kan prisolikheterna bestå?

Inför de prisvariationer som finns inom konsumtionskreditsektorn upp-kommer frågan, hur dessa olikheter kan bestå. Varför använder sig inte avbetalningsköparna i större utsträckning av de ofta bara hälften så dyra bankkreditformerna i stället för av avbetalningskrediter? Skall man skylla detta på bristande konsumentupplysning vad beträffar priset på kredit, på en häpnadsväckande kreditpriskänslighet hos kredittagarna eller på vad?

Även om de ovan nämnda förklaringarna säkert inte saknar relevans, torde det finnas andra, mer eller mindre rationella förklaringsgrunder till valet av kredittyp. En grupp av orsaker sammanhänger med att kredittagaren kan uppfatta "kvaliteten" hos olika krediter olika, en annan grupp har samband med olikheter i tillgången på kredit.

En lista på "kvalitetsskillnader" mellan olika kredittyper, som inte gör anspråk på fullständighet, skulle inkludera bl. a. följande:

Avbetalningskrediter och kontokrediter är ofta enklare att erhålla än bankkrediter i den meningen att man får krediten samtidigt med varan. Man behöver inte först besöka en bank, och man behöver i regel inte heller vänta på att få besked om huruvida krediten beviljats.

Kreditprövningen samt arten och omfattningen av de uppgifter som behöver lämnas i kreditansökan varierar starkt mellan olika kreditformer. Kvaliteten på en kredit uppfattas sannolikt som högre av konsumenten ju mera summariskt ansökningsförfarandet är. Dessutom torde konsumenten — låt vara ofta subjektivt — känna sig utsatt för olika grad av "insyn" beroende på kreditgivarens ansökningsförfarande.

Avslagsprocenten på kreditansökningarna för olika kreditgivare, dvs. lättheten att få kredit, betraktas kanske också av konsumenten som en kvalitetsskillnad. Vissa konsumenter betalar nog gärna mer för en kredit, om de tror att risken att få sin kreditansökan avslagen då är mindre.

Vissa av de billigare kredittyperna är förenade med villkor av olika slag, vilka inte gör dem attraktiva för alla. För att få ett sparlån måste man först ha sparat regelbundet en viss tid, för att utnyttja låneköp måste man vara ansluten till en konsumtionsförening etc.

En konsument kan vara villig att betala mer för en kredit, om villkoren beträffande återbetalningen av krediten är lindriga, exempelvis om kreditgivaren har överseende med avvikelser från den avtalade amorteringsplanen. I det avseendet synes dock skillnaden mellan olika kreditformer ofta vara rent subjektiv. Många konsumenter känner t. ex. sannolikt en starkare press på sig att betala punktligt om krediten ligger i bank än om den ligger hos ett avbetalningsinstitut och har förmedlats av varuförsäljaren. Vid en varubunden kredit kan kanske också en köpare skylla på att varan inte är bra eller att han blivit övertalad att köpa den.

Vissa konsumenter kan tänkas uppfatta sin "skuldsättning" annorlunda om de lånar i bank, än om de får en kredit på samma belopp i samband med ett avbetalningsköp i en detaljaffär. Genom sammankopplingen av kredit och vara i det senare fallet uppfattas kreditköpet inte lika påtagligt som en skuldsättning; man känner sig "tryggare" med en skuld som man till större delen kan göra sig fri ifrån genom att återlämna avbetalningsvaran.

Vid köp av sådana varor som TV-apparater kan det tänkas att vissa konsumenter föredrar en avbetalningskredit, som förmedlas genom varuförsäljaren, av den anledningen att man därigenom tror sig kunna få bättre service och bättre garanti för varans funktionsduglighet. Skulle köparen i något av dessa avseenden vara missnöjd, kan han ju hota med att inte fullfölja sina åtaganden enligt avbetalningskontraktet.

En principiellt annan förklaringsgrund till att inte de billigare bankkrediterna i högre grad utnyttjas av konsumenterna är att möjligheterna att överhuvudtaget få sådana krediter har varit starkt begränsade under åren med kreditrestriktioner i slutet av 1950-talet och början av 1960-talet. (Det gäller dock inte sparlån.) Under vissa perioder rådde praktiskt taget utlåningsstopp i bankerna för krediter av detta slag. Även om avbetalningsinstitut och andra kreditgivare inom avbetalningshandeln också drabbades av dessa kreditrestriktioner, har dock åtstramningen på dessa områden varit mindre accentuerad.

Är konsumtionskrediterna för dyra?

Ett av de vanligaste argumenten mot konsumtionskrediterna i vårt land är att de enligt något sätt att se anses vara för dyra för kredittagaren/konsumenten. I regel är denna kritik onyanserad i den meningen att det sällan göres klart i förhållande till vad krediterna är för dyra. Kritiken är dessutom sällan underbyggd med fakta. Det senare är högst förklarligt på grund av svårigheterna att få fram ett godtagbart kostnadsunderlag hos kreditgivarna, speciellt i detaljhandelsledet. Några fakta kommer heller inte att presenteras i detta sammanhang, men vi skall försöka precisera frågeställningen och systematisera tänkbara orsaker till att konsumtionskrediterna i vissa avseenden kan antas vara "för dyra".

Det råder rent allmänt sett en viss uppfattning om vad som är "skälig" ränta i lånesammanhang. Denna uppfattning är baserad på vad som normalt betalas vid lån privatpersoner emellan eller vid lån i bank mot säkerhet av olika slag. Den ränta eller de räntesatser som därvid kommer i fråga är emellertid föga tillämpliga i konsumtionskreditsammanhang, på grund av de speciella kostnader som är förenade med sådan kreditgivning. Så framgår t. ex. av tabell 5: 1, att refinansieringskostnaden i ett avbetalningsinstitut för en "typisk" avbetalningskredit om 1 000 kronor med en löptid av ett år bara utgör 30—55 % av de totala kostnaderna. Den vanliga kritik som ligger i jämförelsen mellan den höga räntan på t. ex. vissa avbetalningskrediter och "vanlig bankränta", blir därför föga relevant och skall i fortsättningen inte beaktas.

Däremot skulle man kunna utgå från ett sådant begrepp som "rimliga kostnader för en rationellt ordnad kreditgivning" och hävda att priset på konsumtionskrediter i vissa sammanhang är för högt i förhållande till detta.

Övernormala vinster inom konsumtionskreditgivningen?

För att kunna bedöma om de förment höga priserna på vissa typer av konsumtionskrediter till någon del beror på att kreditgivarna gör "oskäliga" vinster på själva kreditgivningen, skulle man behöva dels en bestämning av begreppet "normal vinst" på sådan verksamhet dels en undersökning över faktiska vinster på kreditgivningen inom ett urval kreditgivande företag under ett antal år. Någon vinstundersökning har inte gjorts här, bl. a. av det skälet att det torde vara svårt att få fram rättvisande siffror. Speciellt i detaljistledet är det exempelvis besvärligt att särskilja intäkter och kostnader för varuförsäljningen. I avbetalningsinstitut, som är dotterbolag till annat företag, torde också i regel mycket små vinster redovisas beroende på interna prissättningsförhållanden.

Det är heller inte lätt att bestämma vad man skall avse med normal vinst på kreditgivningen. I ett avbetalningsinstitut eller annat företag som enbart sysslar med kreditgivning, kan det hävdas att en normal vinst skall ge företagets ägare skälig förräntning på satsat kapital samt dessutom bidra till att täcka extraordinära kreditförlustrisker. I ett detaljistföretag med egen kreditgivning, där denna kreditgivning helt finansieras med upplånat kapital, borde analogt vinsten på denna verksamhet endast vara så stor att den ger skäligt bidrag till täckandet av de extraordinära kreditförlustriskerna. Dessa kundförlustrisker varierar naturligtvis kraftigt mellan olika branscher och företagstyper, och det torde därför vara omöjligt att ge någon entydig eller objektivt riktig beskrivning av vinstsituationen inom svensk konsumtionskreditgivning.

Vissa hypoteser kan dock framkastas, stödda på bedömningar gjorda av specialister på konsumtionskreditgivning och på undersökningar inom bilbranschen.¹ Sålunda tycks det förekomma avsevärda prisdifferenser på krediter inom en och samma bransch. Den 31/12 1961 förekom exempelvis inom bilhandeln kreditavgifter inom i tabell 5:4 redovisade gränser vid avbetalningsköp av nya personbilar.

Om en del av de företag som opererar i de högre ränte- och avgiftsintervallen har effektiv administration och måttliga kreditförluster, kan de tänkas göra goda vinster på kreditgivningen, jämfört med i övrigt likartade företag med lägre krav på kreditersättning. Det är vidare bekant att det även inom en och samma bransch kan råda avsevärda pris-

¹ "MRF:s kreditutredning 1962", redovisad i *Motorbranschen*, 1962: 16.

TABELL 5: 4

Kreditavgifter inom bilhandeln vid avbetalningsköp av nya personbilar den 31/12 1961

	minimum	maximum
Ränta (i procent)		
effektiv	—8.2	9.8 —10.5
rak (per år)	4.3 —4.7	6.8 — 7.7
Avbetalningstillägg (i procent av beviljad kredit)	0.1 —1.4	4.5 — 5.4
Expeditionsavgift per växel (i kronor)	0.10—1.40	5.50— 7.50

differenser på avbetalningskrediter inom olika delar av landet. Även detta utslag av den imperfekta marknaden för konsumtionskrediter bör leda till vinster inom "högrisområdena", som skulle kunna antas vara övernormala.

De vinster som förekommer på konsumtionskreditgivningen bör inom många företag vara inte obetydligt lägre nu än för något eller några decennier sedan. Detta beror på att avbetalningssäljare i stor utsträckning lägger ett generellt avbetalningstillägg på 10 % till varans kontantpris vid försäljning på avbetalning. Detta pålägg ansågs tidigare vara mycket väl tilltaget, men det har genom löne- och kostnadsstegringar under senare år samt genom den ökande konkurrensen och därav framtvingade större risktagningen i kreditgivningen blivit mera normalt.

Behöver avbetalningshandeln strukturrationaliseras?

Kan kostnaderna för avbetalningshandeln sänkas genom strukturella förändringar i kreditgivningens organisation? — Liksom i alla andra "branscher" torde det inom avbetalningskreditgivningen finnas någon optimal storlek på verksamheten, och liksom i andra branscher finns det med all sannolikhet ett antal företag som arbetar i orationellt liten skala, speciellt inom detaljistledet. I dessa fall borde det samhällsekonomiskt sett "löna sig", att föra över kreditgivningen till specialister, främst avbetalningsinstitut eller affärsbanker.

En annan aspekt på strukturproblemet utgör antalet led som är inkopplade i kreditgivningen. I extrema fall kan en avbetalningstransaktion omfatta alla dessa led:



Detaljisten diskonterar sina avbetalningskontrakt hos en leverantör. Denne säljer kontrakten vidare till ett avbetalningsinstitut, som i sin tur finansierar kreditgivningen via en bank. Det är inte orimligt att anta att de totala kostnaderna för avbetalningskreditgivningen skulle kunna nedbringas, om man kunde hoppa över ett eller flera led i kedjan av inblandade parter. Det har redan konstaterats (tabell 5: 3) att köparen slipper avsevärt billigare undan om han kan få kredit direkt i en bank. Å andra sidan finns det, som nämnts, flera skäl till att köparen ofta föredrar den traditionella avbetalningskrediten.

Det kan hävdas att det skulle vara rationellt, om detaljisterna i större utsträckning än som sker diskonterade sina avbetalningskontrakt direkt i ett avbetalningsinstitut eller en bank med överhoppande av leverantörsledet, dvs. grossister och tillverkare. Denna utveckling tycks vara i gång, och den underlättas av att avbetalningsinstituten under senare år främst genom att använda sig av elektronisk databehandling, har kunnat betjäna allt mindre kreditgivare utan att höja sina diskonteringsavgifter. Det skall å andra sidan framhållas att flera leverantörer har en sådan volym på sin avbetalningskreditgivning, att denna kan bedrivas i mycket rationella former.

Är kontokreditgivningen rationellt ordnad?

Om man utgår från förhållandena före kreditkortsinstitutens start, är det uppenbart att kontokrediter i det stora flertalet fall måste ha lämnats under utpräglad hantverksmässiga förhållanden. Även om man därigenom påstår att denna kreditgivning skedde orationellt, är det inte sagt att den blev dyrbar för köparen/kredittagaren. Speciellt i de små detaljhandelsföretagen torde det ha varit vanligt att ägaren eller föreståndaren på fritid skötte den administrativa sidan av kreditgivningen, och att kostnaden för köparen inskränkte sig till en förlorad kassarabatt.

Det är uppenbart att kreditkortsinstituten i teknisk mening inneburit en rationalisering av kontokreditgivningen. Speciellt gäller detta efter den serie fusioner som givit till resultat att endast ett landsomfattande

och ett lokalt arbetande kreditkortsinstitut nu finns på marknaden (se kapitel 2). Ett kreditkortsinstitut som handhar kreditgivningen åt tusentals detaljister kan ju utnyttja moderna kontorshjälpmedel — inklusive elektroniska datamaskiner; det kan sysselsätta tränade kreditbedömare och organisera sin kravverksamhet på ett ändamålsenligare sätt än den enskilde detaljisten i regel förmår. Emellertid täcker inte kreditkortsinstituten i dag på långt när hela kontokreditmarknaden — *hur* stor del är ytterst vanskligt att säga — och vidare medför kreditkorten för innehavaren kostnader, vilkas storlek blivit föremål för kritik. När kontokreditgivningen sker i det enskilda detaljhandelsföretaget vältras antingen kostnaderna över på kontantköparna eller också minskar ägarens vinst. I kreditkortsinstituten blir kostnaderna för kreditgivningen uppenbara på ett annat sätt, vilket inte hindrar att de faktiska kostnaderna kan vara lägre per utlånad krona än i det enskilda företaget.

Det har visat sig att kontokreditgivning i kreditkortsinstitut är förenad med höga fasta kostnader, bl. a. därför att denna typ av kreditgivning medför avsevärda kostnader för kontakter med anslutna detaljister. Därför krävs ett stort antal kredittagare för att kreditkortscrediterna skall kunna ges till priser som inte uppfattas som prohibitiva. Denna verksamhetsvolym kan inte nås utan reklam- och försäljningsinsatser, vilka i sin tur bidrar till att öka kostnaderna för kreditgivningen. Till detta kommer att varje enskild kontokredit i regel är ganska liten — jämförd med avbetalnings- och bankkrediter — vilket ökar de fasta kostnadernas andel av kreditbeloppet och tenderar att höja kreditpriset. Dessa problem bär skulden till att endast ett fåtal kreditkortsinstitut i USA överlevt grundarperioden 1958—1960, och de är sannolikt en av huvudorsakerna till koncentrationsprocessen i vårt land.

Mot denna bakgrund kan man fråga sig om inte en annan lösning av kontokreditgivningen skulle vara ännu rationellare än de hittills prövade, exempelvis någon form av personliga checkräkningskrediter i banker, vilket införts av ett par svenska affärsbanker. Det finns anledning tro att de personer som nu kan få kredit i kreditkortsinstituten även kan sköta en revolverande checkräkningskredit i en bank.

Är bankernas konsumtionskreditgivning rationellt ordnad?

Bankernas konsumtionskrediter, dvs. privatlån, sparlån m. fl., är med all sannolikhet rationellt skötta i den meningen att de handhavs av

specialister på kreditgivning med tillgång till modern maskinell utrustning för bokförings- och kravverksamhet etc. Emellertid har krediter av detta slag, som framgått ovan, endast lämnats i relativt ringa utsträckning i bankerna. Det finns därför anledning tro att kostnaderna för kreditgivningen skulle kunna pressas avsevärt, om denna intensifierades så att specialiseringens och "de långa seriernas" fördelar kunde utnyttjas. Å andra sidan finge häremot givetvis ställas den större kreditförlustrisk, som kunde bli följden av en aktivare försäljning av dessa kredittyper.

6 Konsumtionskrediternas verkningar ur konsumentens synvinkel

I den känslomättade debatt som under senare år förts om vissa konsumtionskreditformers existensberättigande har fakta, t. ex. om dessa krediters skadeverkningar eller nytta, varit mycket knapphändiga. Hur skall man då förklara intensiteten i den kritik som riktats mot konsumtionskreditgivningen? Några tänkbara orsaker må framhållas.

Fortfarande existerar ett *moraliskt fördömande* av vissa typer av skuldsättning, speciellt sådan som står i samband med vad som uppfattas som lyx- eller "skryt"-konsumtion. Någon entydig förklaring till detta står knappast att finna. För många innebär skuldsättning det samma som att "leva över sina tillgångar", vilket traditionellt ansetts mindre anständigt. Vissa ekonomiska forskare har sökt visa att det moraliska fördömandet av skuldsättning ytterst har religiöst ursprung.

I andra fall engagerar sig människor av *ideologiska skäl* i kritiken mot konsumtionskrediterna. Inom vissa folkrörelser i vårt land uppstod under senare hälften av 1800-talet en kraftig reaktion mot de dåvarande missförhållandena inom avbetalningshandeln. Man tog upp bekämpandet av konsumtionskrediterna på sitt program, och långt efter det att missförhållandena avhjälppts, eller de sociala förhållandena på vilka de byggde har ändrats, fortsätter enskilda medlemmar att agitera mot konsumtionskrediter såsom något skadligt i sig. En betydande grupp kritiker drivs av *medkänsla med konsumtionskreditsystemets "offer"* att fördöma hela systemet som sådant. Människor, som säkert inte skulle vilja plädера för att avskaffa banklån till handel eller industri bara på grund av risken att investera fel och gå i konkurs, talar för att avskaffa konsumtionskrediterna, därför att låntagare med svag karaktär *kan* missbruka sin kredit och undergräva sin ekonomi.

Det går säkert att leta fram flera tänkbara skäl för den känslomättade inställning till konsumtionskrediterna, som man ofta träffar på. Men bakgrunden till den negativa inställningen är väl sällan entydig eller

ens medveten hos kritikern. Det får därför räcka med att antyda problemet som en inledning till diskussionen av konsumtionskrediternas mera konkreta ekonomiska och sociala verkningar.

Några positiva verkningar av konsumtionskrediter

Konsumtionskrediternas ställning i ett samhälle med en relativt hög levnadsstandard och en väl utbyggd socialpolitik skulle kunna karakteriseras på följande sätt. Konsumtionskrediterna ger konsumenten *ytterligare en valmöjlighet*, nämligen att kunna köpa nu i stället för att vänta tills man sparat ihop ett motsvarande kontantbelopp. Därför kan en konsument, som vet vad han vill ha och handlar i överensstämmelse med detta, komma i ett bättre läge tack vare den extra valmöjligheten att använda sig av konsumtionskredit. Konsumenten behöver genom förekomsten av konsumtionskrediter åtminstone inte komma i ett sämre läge ty det står ju honom fritt att helt avstå från alla slag av konsumtionskrediter.

Konsumtionskrediternas positiva sidor kan bäst studeras genom att något beskriva de funktioner de fyller för konsumenten.

Kreditfunktionen

Konsumtionskrediten värdesätts väl i första hand i sin egenskap av *kredit*. Liksom varje annan form av kredit gör konsumtionskrediten det möjligt att tidigare ta i anspråk varor och tjänster. Konsumenten kan således tillfredsställa angelägna konsumtionsbehov tidigare än om hela kontantsumman måste sparas ihop först. Värdet av detta kan mer än väl motsvara kostnaden för krediten. En konsumtionskredit *kan* också vara "produktiv" på många olika sätt, och den kan göra det möjligt för konsumenten att utjämna skillnader i tiden mellan utgifts- och inkomstströmmarna, så att man får en jämnare levnadsstandard.

Nyttomaximeringsfunktionen

En kontroversiell fråga är om konsumentens nyttomaximering främjas av konsumtionskrediterna. Som ett argument *för* konsumtionskrediterna anförs ibland att de hjälper människor med låga inkomster, och personer som inte är nog förutseende att spara, att fördela sin konsumtion mellan varaktiga och icke-varaktiga konsumtionsvaror och mellan varor i höga och låga prislägen. Utan konsumtionskredit skulle de endast

kunna köpa i förhållande till inkomsten billiga konsumtionsvaror — ungefär samtidigt med förbrukningen.

Som ett argument *mot* konsumtionskrediterna hävdas å andra sidan, att avbetalningsköp ofta binder en större del av en persons inkomst för köp av varaktiga konsumtionsvaror och andra varor i höga prislägen än som motsvarar hans verkliga önskningar. Det är svårt att avgöra vilken av dessa uppfattningar som är den riktigaste. När en person med relativt små inkomster köper en dyr bil på avbetalning och binder sig för stora amorteringar för en lång tid framåt, får man ett belägg för en negativ sida hos konsumtionskrediterna. Det är möjligt att detta bilköp tvingar vederbörande att avstå från så mycket annat att den marginella nyttan av den sista kronan som går till bilen blir betydligt lägre än den marginella nyttan av den sista kronan som används för köp av övriga varor, som inte är ”konsumtionskreditvaror”. Liknande aspekter kan läggas även på köp av andra varor och tjänster med högre priser, oberoende av deras varaktighet.

Den omständigheten att många kreditköpare tar nya krediter, allteftersom de gamla betalas av, talar emellertid för att konsumtionskrediterna uppfattas som gynnsamma av konsumenterna. Det är rimligt att anta att en konsument, som tycker sig ha fått försaka annan konsumtion, därför att han bundit sig vid en stor konsumtionskredit, inte självmant drar på sig nya kreditförpliktelser — om han inte anser detta fördelaktigt i något avseende. Mot detta kan det sägas att konsumenten inte vet vad som är bäst för honom själv utan t. ex. är slav under en socialt betingad ”skrytkonsumtion”. Det förtjänar påpekas att den statliga konsumtionskreditutredningen även studerar konsumenternas attityder gentemot kreditköp.

Servicefunktionen

Konsumtionskrediterna kan ge konsumenten ”service”. Detta gäller främst små och korta krediter, såsom kontokrediter, i vilka kreditmomentet är litet. De gör betalningen enkel, utgifterna blir bokförda och samlade i ett översiktligt månadsutdrag etc. Emellertid kan även större konsumtionskrediter ha en servicefunktion, genom att de ”*hjälper konsumenten till ett frivilligt tvångssparande*”. Genom att skaffa kredit får konsumenten en ”tvångsbudget” att följa för betalningen av varaktiga konsumtionsvaror. En opinionsundersökning skulle kunna klargöra om denna funktion av ”frivilligt tvångssparande” hos konsumtionskrediterna

är något som konsumenterna fäster avseende vid när de skuldsätter sig.

Av intresse i detta sammanhang är också konsumentens sätt att uppfatta sin inkomst. Många personer tycks uppfatta alla regelbundna avdrag per månad från sina inkomster som poster utanför den disponibla inkomsten. Så betraktas då både skatter och regelbundna amorteringar på konsumtionskrediter. Det paradoxala begreppet "frivilligt tvångssparande" torde vara i hög grad relevant för de konsumenter som uppfattar den disponibla inkomsten på detta sätt.

Likviditetsfunktionen

Enligt statistiska undersökningar bl. a. i USA är det långt ifrån bara personer vilka helt saknar eget sparande som använder konsumtionskrediter. Många konsumenter betalar en hög effektiv ränta på en konsumtionskredit, samtidigt som de på banken har ett sparbelopp som löper med lägre ränta och som kanske t.o.m. är på större belopp än konsumtionskrediten. En del konsumenter tar följaktligen en inte oväsentlig ränteförlust för att kunna hålla ett visst sparande intakt. Detta kan vara rationellt i många fall; de flesta konsumenter behöver en kassareserv, en buffert för oförutsedda utgifter.

Det är dessutom fördelaktigt att ha pengar disponibla, som snabbt kan tas i bruk för att utnyttja särskilt gynnsamma köptillfällen etc. Att först förbruka alla sparmedel och sedan ställa förhoppningarna till konsumtionskrediter och andra krediter för att klara oförutsedda utgifter är naturligtvis ett mera riskfyllt sätt att sköta sin ekonomi. Ett annat motiv för att ta en konsumtionskredit samtidigt med ett sparande är detta: Om man tar av sina sparmedel för att köpa en konsumtionsvara, blir kanske dessa medel aldrig "återbetalda" till kassareserven. Därför föredrar många en konsumtionskredit och låter kassareserven stå orörd.

Några negativa argument mot konsumtionskrediter

De negativa argument som i kapitel 1 anfördes ur debatten om kreditkorten har i huvudsak också tillämpats mot konsumtionskrediter överhuvudtaget. De viktigaste negativa argumenten sedda ur konsumentens synvinkel skall nu i tur och ordning diskuteras.

Konsumenterna vet inte vad krediten kostar

Kritiken gäller i detta fall ytterst det förhållandet att kreditköparen inte får veta vad krediten kostar i *effektiv årsränta*. Vad den kostar per månad, per år eller för hela kredittiden mätt i kronor är ju relativt lätt för köparen att ta reda på — i den mån nu inte säljaren ger upplysning om detta. Det torde inte kunna förnekas att många konsumenter är okunniga om den effektiva årsränta de betalar när de tar en konsumtionskredit. De frågor som då uppställer sig är: Vilken reell betydelse har det att kredittagaren får reda på den effektiva årsräntan? Varför undanhåller man honom i många fall denna uppgift?

Det kan givetvis sägas att vissa potentiella kreditköpare kanske skulle avskräckas från köp, om de fick reda på att den hundralapp de betalar extra för sin TV, tvättmaskin etc. motsvarar en effektiv årsränta av kanske 20 %. Köparen tycker kanske då, medvetet eller omedvetet, att det är för dyrt — att det är ockerränta — att betala 20 % på lånade pengar, och beslutar därför undersöka om det finns alternativa lånemöjligheter. Han kanske har belåningsbara tillgångar, som kan utnyttjas för ett betydligt billigare reverslån i en bank, eller han kanske börjar undersöka möjligheterna att få avbetalningslånet billigare hos någon annan detaljist. — I sådana fall är det konkurrensbefrämjande att upplysa kunden om vad den relativa kostnaden är för krediten.

Det bör å andra sidan poängteras, att en köpare får en skev bild av kredittransaktionen — och säljaren — om man lägger ihop fasta avgifter etc. med den egentliga kapitalräntan och räknar om summan till årsränta, vilken speciellt vid små lån kan bli mycket hög (se kapitel 5 ovan). För genomsnittsköparen betyder ”ränta” enbart det man betalar för att som lån disponera en viss summa pengar. Den som begär en hög räntesats för en kredit betraktas därför lätt som ockrare och förutsätts göra en oskäligen vinst. Mot den bakgrunden är det förståeligt, om vissa kreditgivare och detaljister drar sig för att framhålla för kunden vad han har att betala i effektiv årsränta för den påtänkta krediten. I andra fall kan ränta och avgifter vara så konstruerade — av fullt legitima och arbetsbesparande skäl — att det är svårt att överhuvudtaget räkna ut en rättvisande effektiv årsränta. Då kan det också vara förklarligt, om kreditgivaren inte gör en sådan beräkning.

Vid ”varubundna” konsumtionskrediter är utbudet av vara och kredit förenat. Konsumenten tar då naturligtvis i första hand ställning till

varans kontantpris och kredittillägget tillsammans. För honom är det i regel likgiltigt, hur stor del av ett givet totalpris som kallas kredittillägg. — Följande exempel visar varför efterfrågan på konsumtionskredit ofta har en mycket låg priskänslighet: En konsument önskar köpa en vara, som kontant kostar 1 250 kronor. Antag att avbetalningstillägget är 80 kronor, men att det sedan höjs med 30 % till 104 kronor. Detta betyder att avbetalningspriset ökar från 1 330 kronor till 1 354 kronor eller med endast ca 1,9 %. Om de konsumenter som köper på kredit i allmänhet endast anser sig ha att välja mellan att köpa på kredit och att inte alls köpa varan i fråga, blir den för efterfrågans storlek aktuella prishöjningen 1,9 % och inte 30 %. Efterfrågan för avbetalningskredit minskar därför mycket obetydligt t.o.m. vid en kraftig höjning av avbetalningstillägget. Bland kreditköpare är det också vanligt att tala om hur mycket en vara "kostar per månad" (eller t.o.m. per dag). I exemplet kan man tala om att varan (eller krediten) blivit 2 kronor dyrare per månad, vid ett års kredittid. När kreditkostnaden uttrycks på detta sätt uppfattas den nog av många konsumenter som mindre väsentlig.

Antag i stället att en konsument står inför valet att köpa ungefär likvärdiga varor hos två detaljister. Kontantpriset är 1 250 kronor hos båda detaljisterna, medan kreditavgiften hos detaljist A är 104 kronor och hos detaljist B 80 kronor. Om de två detaljisterna säljer olika märken (av t. ex. tvättmaskiner) inser man lätt att konsumenten inte nödvändigtvis köper av B. De två märkesvarorna är kanske inte direkt jämförbara, och konsumentens preferens för A:s vara behöver därför inte vara särskilt stor för att han skall vara villig att betala ca 1,9 % mer för varan. Även här gäller nog att konsumenten sammankopplar priset för vara och kredit och därför är relativt okänslig för priset på själva konsumtionskrediten.

Detta betyder emellertid inte att det saknas priskonkurrens inom konsumtionskreditgivningen. Varje detaljist som anlitar utomstående företag för sin konsumtionskreditfinansiering torde vara angelägen om att få så billiga krediter som möjligt för sina kunder. Därigenom kommer han i bästa möjliga konkurrensläge i förhållande till övriga detaljister — utan att hans eget netto på varuförsäljningen minskar. Om å andra sidan detaljisten själv finansierar konsumtionskreditgivningen, kan det givetvis tänkas att kreditköpare eller kontantköpare diskrimineras, därför att detaljisten anser sig kunna uppnå större vinst på detta sätt. Kredittillägget sätts således för högt eller för lågt i förhållande till kreditgivningens

kostnader. Motivet för en sådan prispolitik kan vara att öka företagens vinst genom att ta ut ett för högt pris från den minst prismedvetna marknaden, vilket nog får betraktas som dålig affärsed. Emellertid torde möjligheterna till en marknadsuppdelning, som t. ex. ger betydligt högre netto på kreditförsäljningen än på kontantförsäljningen, vara relativt begränsade. Endast genom mer ingående undersökningar skulle det kunna klarläggas hur vanlig sådan prisdiskriminering mot kreditköpare (eller kontantköpare) är.

Det ringa kreditprismedvetande, vars möjliga orsaker utretts ovan, tillhör emellertid i viss utsträckning redan det förflutna. Den livliga debatt som under senare år förts om de förment höga priserna på vissa typer av konsumtionskrediter har fört med sig en klar tendens mot större prismedvetande hos kreditköparna.

Konsumtionskrediterna kan medföra ekonomisk ofrihet

Detta argument måste preciseras för att få någon mening och kunna användas som motivering för någon form av ingripande mot konsumtionskrediterna. Det säger sig självt att vissa fall av överskudsättning, ekonomisk ofrihet etc. med nödvändighet uppstår vid konsumtionskreditgivning, liksom vid praktiskt taget all annan kreditgivning. Detta kan knappast tas till intäkt för ingripanden mot systemet som sådant. Vad man i detta sammanhang är ute efter torde vara att skuldsättningen på grund av konsumtionskrediter är större än vad som, enligt något sätt att se, är "rimligt" eller "normalt", eller att antalet fall av överskudsättning skulle vara för högt. Detta kan bero på oformligheter i kreditgivnings-systemet (för dålig kreditprövning, för låg handpenning, för stort kreditbelopp i förhållande till inkomst e. d.) eller på att köparen genom reklam eller annan försäljningspåverkan lockas att ingå kreditavtal som han inte har förutsättningar att klara. Givetvis kan det också hända att köparen ger eller undanhåller sådana upplysningar om sig själv att kredit beviljas felaktigt.

Det är självfallet inte lätt att konstatera vad som är "normal" eller "för hög" skuldsättning. Det faller dessutom utanför framställningen att med svenskt siffermaterial söka visa hur vanlig skuldsättning och överskudsättning på grund av konsumtionskreditköp är. Någon bedömning av rubrikens påstående är därför inte möjlig att göra här. Däremot torde man kunna konstatera att utvecklingen går i den riktningen, att det blir allt svårare att få konsumtionskrediter — för den som bedöms

vara icke-kreditvärdig. Allt flera krediter lämnas via specialister (exempelvis kreditinstitut med systematiserad kreditbedömning) och allt flera detaljhandlare med egen kreditgivning anlitar kreditupplysningsbyråer (speciellt Kreditregister).

Konsumtionskrediterna lockar till oförståndiga köp

Konsumentköp av varor och tjänster, som inte ger "valuta för pengarna" förekommer inte bara inom kredithandelns område. Om de sedan förekommer i större utsträckning där än inom kontanthandeln är en fråga som i mycket liten utsträckning är tillgänglig för analys. Det torde emellertid vara svårt att utan vidare hävda att ett "tanklöst" bruk av konsumtionskrediter skulle ha sådan omfattning och sådana konsekvenser att samhället har tillräckliga motiv för att skydda konsumenten genom att t. ex. föreskriva en hög minimihandpenning.

Frågan om konsumenten gör "onödiga" köp vid tillgång till konsumtionskrediter sammanhänger med avgränsningen mellan "lyxkrediter" och "nyttokrediter". Detta har varit ett tvisteämne så länge konsumtionskrediter funnits. Med stigande levnadsstandard blir det allt svårare att säga vad som är "lyxkonsumtion" respektive "nyttokonsumtion". Man kan möjligen skilja mellan konsumtion av mat, kläder och bostad, inklusive absolut nödvändiga möbler, upp till "existensminimum" och vad som ligger därutöver. Att beteckna vissa slag av konsumtion över existensminimum som "nyttokonsumtion" och andra slag som "lyxkonsumtion" framstår emellertid som mycket subjektivt. Lika godtyckligt får det anses vara att beteckna konsumtionskrediter för vissa varor som "nyttokrediter" och för andra varor som "lyxkrediter".

Detta kan belysas med ett exempel: Om man ställde frågan, huruvida det är minst "lyx" att på kredit köpa en tvättmaskin, en bil eller en semesterresa till utlandet, skulle kanske de flesta människor svara, att tvättmaskinen är minst "lyx" och att det är mest "lyx" att köpa en utlandsresa på kredit. Bakom denna värdering ligger ofta åsikten att en vara som köpes på kredit helst bör vara så varaktig, att man har glädje och nytta av den under åtminstone hela den tid som amorteringarna varar. Emellertid kan det tänkas situationer, där en husmor har så litet bruk för en tvättmaskin att hon gärna skulle avstå från att köpa en sådan, om hon då i stället kunde köpa en utlandsresa på kredit. Likaså är det möjligt att en utlandsresa med kollektiva transportmedel kan vara ett gott alternativ till ett bilköp.

Ovanstående exempel ger en antydning om hur godtycklig varje indelning i "lyxkrediter" och "nyttokrediter" måste bli. Därför ligger det nära till hands att dra den slutsatsen att konsumtionskreditgivning bör kunna ske för köp av praktiskt taget alla slag av varor och tjänster, utan hänsyn till deras "materiella" varaktighet, om dessa är så dyra att många konsumenter finner det svårt att köpa kontant.¹ Den enda skillnaden skulle vara att kreditprövningen av köparen naturligtvis måste vara strängare vid kreditförsäljning av varor och tjänster, i vilka ett äganderättsförbehåll saknar värde som säkerhet. Vidare kan det vara rimligt att sätta högre kreditavgifter vid kreditköp av tjänster än vid köp av varor i vilka äganderättsförbehåll ger extra säkerhet, förutsatt att de kreditförluster som måste täckas är större vid kreditförsäljning av tjänster.

Kreditupplysningsverksamheten medför "obehörig" insyn

En viktig förutsättning för att man skall kunna hålla överskudsättning och missbruk av konsumtionskrediter nere vid ett minimum är att kreditbedömningen av de potentiella låntagarna blir så effektiv som möjligt. Ett nödvändigt "verktyg" i kreditbedömningen är snabb och korrekt information om lånesökandens kvalitet i ekonomiskt avseende. Under förutsättning att kreditupplysningsbyråernas information förvaras och distribueras på ett sätt som är tillfredsställande från sekretessynpunkt (och ingenting tyder på att motsatsen skulle vara fallet), kan det inte rimligen hävdas att privatpersoner bör "skyddas" mera än företag och företagare i detta sammanhang. Men det bör skapas garantier för att eventuellt felaktig information om en person kan rättas till snabbt, så att inte vederbörandes möjligheter att få konsumtionskrediter försvåras eller helt förhindras.

Vissa typer av konsumtionskrediter inbjuder till bedrägerier

Det har, senast när kreditkorten introducerades, hävdats att det är så lätt att köpa varor eller tjänster på kredit att en avsevärd ökning av bedrägeribrotten vore att befara. I flera fall har man velat lägga skulden på kreditgivarna eller avbetalningssäljarna, som inte tillräckligt skulle ha sovrat bland de kreditsökande. Några uppgifter om hur företeelser

¹ Antag t. ex. att en bil får köpas på kredit, medan en utlandsresa endast får köpas kontant. Av konsumenter som inte har tillräckligt med sparade medel skulle detta kunna betraktas som ett onödigt ingrepp i det fria konsumtionsvalet.

av detta slag utvecklats (i absoluta tal eller relativt i förhållande till exempelvis antalet kredittagare vid olika tidpunkter) finns inte, och det kan därför inte med fog påstås att någon reell ökning verkligen skett. Det torde även vara svårt att påstå att risken för missbruk av t. ex. kreditkort skulle vara större än när det gäller checkkonton — allt under förutsättning att det finns tillfredsställande kreditbedömning.

Nya perspektiv på konsumtionskrediter i ett förändrat samhälle

Konsumtionskrediter kan knappast vara önskvärda i ett samhälle, där flertalet konsumenter under hela livstiden har så låga inkomster att de endast räcker till för oundgängligen nödvändiga matvaror, kläder, hyra osv. Det kan knappast vara tillrådligt för en konsument att under sådana ekonomiska förhållanden köpa matvaror eller kläder på kredit. Hans skuldsättning skulle bli för stor, eftersom han, när det blev aktuellt att återbetala krediten, skulle tvingas inskränka sin löpande konsumtion ned under "existensminimum" för att få pengar över till amorteringarna. Ju mer flertalet konsumenters inkomster överstiger "existensminimum", och ju mindre synkroniserade konsumentens behov och hans inkomster är, desto större behov av konsumtionskrediter bör föreligga.

Följande citat ur en ledare i *Dagens Nyheter* den 5 juni 1961 ger uttryck för ett nytt sätt att se på konsumtionskrediterna, vilket synes bli accepterat i allt vidare kretsar:

"Konsumtionskrediten i dess nya former har målats upp som ett återfall i missförhållanden från en gången tid, när stora grupper särskilt inom arbetarbefolkningen hamnade i ekonomisk ofrihet genom en växande skuldsättning i städernas 'magasin' eller de av arbetsgivarna ägda bruksbodarna. Det må vara naturligt att man just på kooperativt håll är benägen att komma med detta varnande exempel ur det förflutna. Det är en av konsumentkooperationens stora insatser att den genom sin propaganda för kontantköp bidrog till att få bort det gamla förkastliga systemet.

Men jämförelsen mellan detta och den nya konsumtionskrediten håller inte. Den skuldsättning som en äldre generation av kooperatörer med framgång bekämpade berodde kort och gott på att en arbetarlön inte ville räcka ens till livets absoluta nödtröft och än mindre — sedan snöbollen väl kommit i rullning — både till skuldbetalningar och till nya konsumtionsutgifter. En helt annan sak är att en relativt välsituerad och köpstark publik sedan länge har kunnat "köpa på räk-

ning" i varuhus, boklådor och hos andra leverantörer, dvs. att affärslivet har ansett sig kunna erbjuda "säkra" kunder ett smidigt betalningssystem, som innebär att de över kortare perioder kunnat jämna ut tillfälliga skillnader mellan inkomst- och utgiftsströmmarnas flöden. De nya former för kontokredit som har vuxit fram på senare år är om man så vill ett tecken på att "folk i allmänhet" numera kommit upp i den ekonomiskt välställda kategori som utan risk kan ges en service av detta slag."

Det är emellertid inte bara konsumenternas högre inkomster, som minskar faran för överskuldssättning genom konsumtionskreditköp. I ett samhälle, där full sysselsättning är ett allmänt accepterat ekonomiskt och politiskt mål, är risken liten att en konsument råkar i betalnings-svårigheter genom att han helt oväntat mister sitt arbete. Då flertalet kreditköpare har jämna och säkra arbetsinkomster, är det också mindre sannolikt att de plötsligt skall finna sig ha för stor amorteringsbörda. Slutligen ger en väl utbyggd socialpolitik, som erbjuder verksam hjälp vid sjukdom, invaliditet och ålderdom, konsumenterna en ökad trygghet och minskar än mer riskerna för överskuldssättning till följd av konsumtionskreditköp.

7 *Samhällsekonomiska verkningar på lång sikt*

Konsumtionskrediterna har i de föregående kapitlen inte givits någon plats i det totala ekonomiska sammanhanget. Man får emellertid en snedvriden bild av verkligheten, om man inte betraktar konsumtionskrediternas framväxt som betingad av vissa samhällsekonomiska storheter, t. ex. inkomstförhållanden, produktionsmetoder och producerade varors karaktär. Samtidigt återverkar dessa krediter på de samhällsekonomiska förhållandena, bl. a. på sparatet, konsumtionsköpens inriktning och förläggning i tiden samt produktionsstrukturen. Dessa ömsesidiga relationer mellan konsumtionskrediterna och det samhällsekonomiska skeendet skall studeras i detta kapitel, som kan sägas behandla konsumtionskrediternas långsiktiga verkningar på den reala nationalinkomsten.

Utgångspunkten blir effekterna på prissystemet och konsumtionsmönstret, varefter diskuteras kapitalbildningens omfattning och inriktning samt introduktionen av nya produkter. Nästa kapitel behandlar konsumtionskrediternas kortsiktiga fluktuationer och dessa förändringars relationer till den allmänna konjunkturcykeln. Där ges även en kort beskrivning av möjligheterna att i konjunkturpolitiskt syfte reglera konsumtionskrediternas volym.

En varning till läsaren (och kanske lika mycket till författaren) är befoгод: Framställningen koncentreras kring *en* företeelse — konsumtionskrediterna. Man löper då risken att glömma proportionerna i ekonomin och betrakta dessa krediter som något som på gott och ont nära nog ensamma bestämmer det ekonomiska skeendet. Det bör därför slås fast att i Sverige dessa krediter för närvarande är relativt små. De kan emellertid komma att växa och då bli en betydelsefull faktor i ekonomin; det är närmast ett sådant läge vi i fortsättningen betraktar. Under krediternas expansion sker vissa förändringar i ekonomin. Företag och konsumenter anpassar och förändrar sålunda sitt beteende efter förekomsten av konsumtionskrediter. Kreditmarknaden utformas annorlunda för att ge utrymme åt de nya kreditformerna. (Avbetalningskrediter, privatlån och kreditkort kräver exempelvis speciella kreditinstitut och särskilda

avdelningar i de banker som redan finns.) Dessa dynamiska effekter under krediternas introduktionstid kan här inte närmare behandlas i sitt samhällsekonomiska perspektiv; vi får nöja oss med att konstatera att de finns. Slutligen skall påpekas att den kommande framställningen delvis tenderar att överdriva konsumtionskrediternas effekter beroende på att de genomgående renodlas.

Det bör också betonas att våra kunskaper om dessa förhållanden är bristfälliga, främst beroende på brist på statistik och empiriska data — den svenska konsumtionskreditmarknaden är i detta avseende inget undantag. Bristen på kunskaper om fakta tvingar oss därför att i detta och följande kapitel föra ett teoretiskt resonemang om sannolika verkningar, grundade på osystematiska iakttagelser av verkligheten.

Konsumtionskrediter och prismekanism

I en ekonomi med marknadshushållning bestämmer konsumenternas preferenser genom prismekanismen användningen av samhällets resurser. Vid ett givet varuutbud ger nämligen konsumenternas samlade efterfrågan upphov till ett pris för varje vara, och detta pris bestämmer vilka varor producenterna tillverkar. Om efterfrågan på en vara ökar, stiger priset, och producenterna, som ser ett tillfälle till en vinst, ökar sin produktion av varan. Priset blir "en osynlig hand" som förmedlar upplysningar om konsumenternas önskemål till producenterna. Målet är att maximera samhällets "välfärd", vilket anses ske när det råder fullständig konkurrens samt när konsumenternas preferenser, dvs. deras egen uppfattning om sina behov, får bestämma produktionen. Förutsättningarna för att detta system skall fungera är att konsumenterna känner till rådande priser och prisrelationer ("prisklarhetskravet") samt är villiga att söka handla därefter. Om ekonomin är perfekt i dessa avseenden, får konsumenterna veta om det någonstans finns varor eller tjänster som är billigare än andra, och då köper man dessa. Ett företag som arbetar med högre kostnader och priser än andra företag i branschen konkurreras på så sätt ut, och enbart företag med hög effektivitet överlever. Ekonomin utnyttjar då på mest ekonomiska sätt och enligt konsumenternas önsknings sina knappa resurser.

Men vad har detta med konsumtionskrediter att göra? — Jo, man kan säga att begreppet pris inte längre är entydigt när konsumtionskrediter förekommer. Ur konsumentens synvinkel är priset på en vara

lika med den uppoffring han måste göra för att kunna förvärva den. Men vid konsumtionskreditgivning får varje kreditförsåld vara *två* priser — ett kontantköpspris och ett kreditköpspris — det senare vanligen högre än det förra. Av detta har man ibland dragit den förhastade slutsatsen att konsumtionskrediterna direkt höjer varupriserna. Det torde väl vara fullt klart att en sådan jämförelse inte kan göras, då konsumenten i de båda fallen inte köper identiska saker. Vid kontantköp får kunden blott den "fysiska" varan eller tjänsten; vid kreditköp får han dessutom en kredit. Krediten åsamkar säljaren vissa extrakostnader, vilka får belasta kreditköparen.

I prisklarhetens namn bör skillnaden mellan kreditköps- och kontantköpspriset på en vara överensstämma med de extrakostnader som orsakas av kreditgivningen, och denna skillnad bör klart redovisas. Endast därigenom får konsumenten möjlighet att besluta om han vill köpa kontant eller på kredit. Denna kostnadsfördelningsprincip är den enda acceptabla i ett fall som detta, då den extra tjänsten, dvs. krediten, inte är ett nödvändigt komplement till den försålda varan utan utgör en speciell service åt dem som önskar den.

Som exempel på avsteg från dessa principer kan nämnas prissättningen vid beviljande av kreditkortskrediter i vissa affärer. Kredit- och kontantköpare betalar där i allmänhet samma varupris, medan detaljisten får vidkännas 3 procent avdrag vid diskonteringen av kreditkortsnotorna. Om kontantkunderna inte får 3 procent kassarabatt eller återbäring på något sätt, betyder detta en subventionering av kreditköparna på kontantköparnas bekostnad¹. Exempel på det motsatta förhållandet — subventionering av kontantköparen — utgör de fall där det noterade kontantpriset är högre än det belopp som kontantköpare i allmänhet betalar (detta förekommer i t.ex. radio- och TV-branschen). Kreditkostnaden blir då större än den synliga skillnaden mellan kontantköps- och kreditköpspris. Andra exempel, dock inte från Sverige, utgör de fall där kreditinstitutionerna konkurrerar om detaljisternas uppdrag genom att ge dem ett slags "kommissioner", vilka i Storbritannien tidvis kunnat uppgå till 25 procent eller mer av kreditkostnaderna.

Avvikelser från prisklarhetsprincipen kan också förekomma ifråga om redovisningen för konsumenterna av kreditkostnaderna. Att ange räntan

¹ Denna subventionering har försvarats med motiveringen att kreditkorten besparar affärsinnehavarna det arbete och de kostnader som de tidigare hade med kontokreditgivning i egen regi.

i rak ränta, som är ett vanligt mått på konsumtionskreditmarknaden, är således bedrägligt, om konsumenterna inte orienteras om dess innebörd utan blandar ihop begreppet med effektiv ränta. Betydligt svårare är det för konsumenterna att finna de verkliga kostnaderna, då ränteangivelsen t.ex. kompletteras med vissa uppgifter om fasta avgifter vid varje amortering, eller då kreditköpspriset bara anges i handpenning plus amorteringar.

En subventionering av kreditkunden, vilket torde vara vanligare än en subventionering av kontantkunden, samt en oklar angivelse av kreditkostnaden kan få konsumenterna att köpa mer på kredit än de annars skulle göra. De samhällsekonomiska effekterna av detta kan bli att en mindre andel av kreditgivningen sker för produktionsändamål, vilket kan påverka resursfördelningen. En större andel av produktionsfaktorerna binds vidare i konsumtionsvaruindustrin. Konsumtionens sammansättning (och därmed produktionsstrukturen) förändras slutligen också i de fall då konsumenterna vid kontantköp skulle ha köpt andra varor än vid kreditköp. Resultatet kan med andra ord bli en annan resursfördelning än om konsumenterna vetat vad krediterna kostat. Detsamma gäller om en oklar kostnadsredovisning och subventionering av kontantköparna förmår konsumenterna att köpa relativt mindre på kredit än de annars skulle gjort. Det förtjänar också påpekas, att en oklar prisättning kan leda till att affärsmoralen och förtroendet mellan köpare och säljare undergrävas. Det här förda resonemanget kan givetvis inte kvantifieras, endast visa riktningen av tänkbara effekter.

Det återstår att söka besvara den fråga som läsaren säkerligen hela tiden velat ställa: Bryr konsumenten sig verkligen om kostnaderna för konsumtionskrediten? Påverkar de köpbeslutet? — Likalydande svar på den frågan, som sannolikt gäller — eller åtminstone tidigare gällde — även för svenska förhållanden, har givits i en rad engelska och amerikanska undersökningar. Den omtalade engelska s.k. Radcliffekommiténs rapport säger t.ex.:

”... det är klart att privatpersoner i regel är helt ovetande om vilken räntesats deras konsumtionskredit tillägg är beräknade efter och deras ianspråktagande av konsumtionskredit styres enbart av storleken på handpenningen och avbetalningarna per månad (eller vecka).”¹

¹ Committee on the Working of the Monetary System, *Report*, London 1959, paragraf 465.

Det citerade stycket kan också förklara konsumenternas ibland ringa kostnads känslighet. Dagens konsumenter har en tendens att i stor utsträckning tänka sig sina utgifter som andelar av månads- (eller vecko-) inkomster. Kreditkostnaden för ett avbetalningsköp slås ut på samtliga amorteringar, och följden kan bli att även avsevärda skillnader i de totala kreditkostnaderna endast kommer att framträda för konsumenterna som små variationer i amorteringarnas andel av inkomsten (jfr kapitel 6). Liknande synpunkter kan läggas på prisskillnaderna mellan konkurrerande varor. En tentativ slutsats blir att köp på kredit med återbetalning i delposter kan minska konsumenternas pris- och kostnadsmedvetande och öka deras känslighet för andra förhållanden såsom kvalitet och service.

Inverkan på konsumtionsmönstret

Konsumtionskrediternas inverkan på konsumtionens sammansättning diskuteras ofta som om det vore självklart att konsumenterna på kredit köpte varor som de annars aldrig skulle förvärvat. Det är därför befogat att närmare studera konsumentens handlingsalternativ utan resp. med konsumtionskredit. Först därefter blir det meningsfullt att tala om eventuella förändringar i konsumtionens sammansättning. Vi bortser i fortsättningen, om inte annat säges, från den förändring som konsumtionskreditkostnaderna innebär.

Tre typer av konsumentsparande skall först definieras. Med *målspårande* avses en kortfristig ackumulering av sparande för att möjliggöra ett planerat köp. *Kapitalsparande* kallas övrigt finansiellt sparande, som inte utgör återbetalning av lån. Det sistnämnda kallas här *kontraktssparande*.

Konsumenterna har i frånvaro av konsumtionskredit huvudsakligen fyra möjligheter för sitt handlande. (Kombinationer av dessa förekommer givetvis i verkligheten men diskuteras inte här.)

- 1 De kan målspara till köp av en varaktig konsumtionsvara.
- 2 De kan köpa en varaktig vara genom att använda ackumulerat kapitalsparande och därefter antingen a) fylla på sitt ackumulerade sparande genom kapitalsparande eller b) använda hela sin inkomst till köp av icke-varaktiga varor och tjänster.
- 3 De kan genomgående använda en del av sin inkomst till kapitalsparande och inte köpa någon varaktig vara.

4 De kan använda hela sin inkomst till köp av icke-varaktiga varor och tjänster.

Med möjligheten att använda konsumtionskredit utökas konsumenternas handlingsmöjligheter med två :

A De kan köpa en varaktig konsumtionsvara på kredit.

B De kan köpa icke-varaktiga varor och tjänster på kredit.

Om man antar att konsumtionskrediterna förmår konsumenterna att ändra sitt handlande genom övergång från ett kontantalternativ till ett kreditalternativ (t. ex. från alt. 1 till alt. A) får man tio hypoteser om hur konsumenterna skulle betett sig i frånvaro av konsumtionskrediter. Eftersom kreditköpen av icke-varaktiga varor och tjänster åtminstone i Sverige är av ringa omfattning, kommer kreditalternativ B inte att vidare beaktas. En obetydlig andel av köpen av icke varaktiga varor och tjänster, som förut skedde kontant, sker nu, genom introduktionen av kreditformer såsom kredit- och kontokort, på kredit. Bekvämlighetssynpunkten, inte kreditfunktionen, torde emellertid vara det avgörande i dessa fall. Konsumtionsinriktningen påverkas därför inte.

Den första tänkbara förändring i konsumentbeteendet som skall diskuteras är övergången från att köpa en varaktig konsumtionsvara efter målsparande till att köpa samma vara på kredit och i efterhand betala den genom kontraktssparande. Detta förefaller ganska realistiskt. Många personer värderar konsumtion idag högre än konsumtion i framtiden, och konsumtionskrediterna ger möjlighet till en tidsförskjutning av köpen, som säkerligen är lockande. Mot detta brukar man invända att konsumenten får betala ett högt pris, i form av höga kreditkostnader, för sin otålighet, och att detta borde avskräcka från kreditköp. Men för många är nog tillfredsställelsen av ett tidigare nyttjande av varan större än obehaget av att betala kreditkostnader istället för att få ränta på målsparandet.

Detta resonemang gäller kostnadsmedvetna konsumenter med "järnvilja". Men majoriteten av konsumenterna torde inte vara kostnadsmedvetna; de ser alltså inte kreditens kostnader. De torde inte heller ha en "järnvilja"; kontraktssparandets tvångsmässigt regelbundna karaktär förmår kanske konsumenter, som annars bara i långsam takt kunnat målspara, att spara ihop till varans pris på en kortare tid. Innehavet av varan kan måhända också underlätta sparandet och göra kreditköpet attraktivt. Det förefaller därför realistiskt att tro att en del köp efter målsparande ersätts av kreditköp.

Nästa förändring av konsumenternas beteende som kan diskuteras avser en övergång från köp av varaktiga varor genom upplösning av ackumulerat kapitalsparande till kreditköp av samma varor. Detta ter sig mindre realistiskt. Amerikanska undersökningar har nämligen visat att konsumenter i stor utsträckning köper på kredit, trots att de har ett ackumulerat sparande till sitt förfogande. De måste då ha goda skäl att göra detta, ty det torde i flera fall stå klart för dem att krediten kostnads- mässigt är oförmånligare än upplösningen av sparandet. Andra faktorer avhåller dem uppenbarligen från att upplösa sparandet. För det första tycks konsumenterna se kapitalsparandet som en långfristig företeelse och konsumtionskrediten som en kortfristig; de vill då inte undvika en "kort" skuld genom att upplösa en "lång" tillgång. Vidare är det ofta så att en upplösning av sparandet inte kan ske omedelbart eller också ter den sig ogynnsam. En försäljning av aktier kan t. ex. orsaka en kostnad, kapitalförlust eller realisationsvinstbeskattning eller innebära att man får försaka en framtida vinst. Upplösning av försäkringssparande möter motsvarande svårigheter. De sparade medlen kan också ha karaktären av en "säkerhets-" eller "transaktionskassa", som konsumenten inte vill röra, eller han kan helt enkelt tvivla på sin förmåga att åter frivilligt bygga upp sitt sparande och därför låta bli att upplösa det (jfr kapitel 6).

Med dessa motiv för kreditköp trots tillgång till ackumulerat kapital- sparande förefaller det inte sannolikt att konsumenterna *ens i frånvaro av kreditmöjligheter* skulle ha upplöst detta sparande i någon större om- fattning för att göra kapitalvaruköp. Man torde därför kunna bortse från den här diskuterade förändringen av konsumentbeteendet.

Det kan också tänkas att konsumtionskrediterna förmår konsumen- terna att upphöra med ett kapitalsparande och använda pengarna till att amortera en kredit för köp av en varaktig vara. Vissa konsumenter kan, när de ställs inför möjligheten att köpa en vara på kredit, frestas att för amorteringarna använda medel som annars skulle utgjort kapital- sparande. De kan därigenom öka sin konsumtion i nuet utan att behöva göra några uppoffringar i form av sparande, som de inte annars skulle gjort. Men detta gäller bara det frivilliga finansiella sparandet. Ju mer institutionaliserat sparandet är desto mindre blir denna effekt. Försäk- rings- och pensionssparande, sparklubbssparande genom direkta löneav- drag o. d. är sparformer som i ringa grad torde påverkas av konsum-

tionskrediterna. Man kan därför anta att kapitalsparandet i obetydlig utsträckning påverkas av konsumtionskrediterna.

Det sista antagandet om konsumentens ändrade beteende innebär att konsumenterna övergår från att köpa icke-varaktiga varor och tjänster för hela inkomsten till att köpa varaktiga varor på kredit, vilken sedan amorteras på bekostnad av löpande konsumtionsutgifterna. Detta antagande är utan tvivel realistiskt och rikt representerat i verkligheten. Det tycks finnas ett stort antal konsumenter som inte förmår spara i förskott för att köpa en varaktig vara utan i stället ger ut hela sin inkomst på icke-varaktiga varor och tjänster. Vid tillgång till kredit betjänar de sig av den möjligheten att förvärva varaktiga varor. Amorteringstvånget hjälper dem sedan att omfördela sina inkomster så att de kan utföra det nödvändiga sparandet. Det finns skäl att tro att detta fall är kvantitativt betydande.

Sammanfattningsvis kan konsumtionskrediternas effekter på den privata konsumtionens sammansättning uttryckas på följande sätt. Krediterna ökar de varaktiga varornas (och även andra högprisvarors) andel av konsumtionsutgifterna, eftersom en stor del (kanske den största) av de kreditfinansierade utgifterna, om det inte hade funnits kredit, skulle använts till köp av billigare icke-varaktiga varor och tjänster. Vissa av de kreditfinansierade varaktiga varorna skulle i frånvaro av kredit säkerligen ändå ha förvärvats genom målspande. De icke-varaktiga varornas och tjänsternas andel av de privata konsumtionsköpen torde ha minskats, och av denna mindre andel finansieras en mycket liten del med konsumtionskredit. Hur konsumtionsbenägenheten på lång sikt påverkas av konsumtionskrediterna finns här ej underlag för att säga.

Fördelningen av den relativa efterfrågeökningen respektive -minskningen inom de två varugrupperna är inte slumpmässig. Inom gruppen varaktiga varor, definierad ungefär i enlighet med den internationella statistikens principer, kan man nog anta att efterfrågeökningen fördelar sig ganska jämnt. I fråga om gruppen icke-varaktiga varor och tjänster kan man emellertid särskilja tre undergrupper, som på olika sätt påverkas av den ändrade efterfrågeinriktningen. Den första undergruppen, som får en relativ ökning, utgörs av varor komplementära i förhållande till en varaktig vara. Som exempel kan nämnas den ökande bensinförsäljningen vid ett ökat innehav av privatbilar. Den andra undergruppen, som får en relativ minskning, är sammansatt av varor eller tjänster som är substitut för innehav av en varaktig vara. Exempel på detta är den

krympande efterfrågan på bl. a. transportföretags, tvättinrättnings samt teatrar och biografers tjänster. Den tredje undergruppen utgörs av återstående icke-varaktiga varor och tjänster. Något bestämt kan dock inte sägas om efterfrågans fördelning inom denna grupp, inte ens att den alltid relativt minskar.

Effekter på den reala nationalinkomsten

Vi skall nu i en jämförelse med en ekonomi utan konsumtionskrediter undersöka hur dessa krediter kan påverka den reala nationalinkomsten. Denna bestäms av en mängd faktorer, av vilka de viktigaste är råvarutillgångarna, arbetskraftsinsatsen, tekniken, investeringarna (sparandet) och effektiviteten i produktionsfaktorernas fördelning och användning. Eftersom råvarutillgångarna knappast kan påverkas av konsumtionskrediterna, bortser vi från dem; t. v. antar vi också att tekniken är oförändrad. Effekten på arbetskraftsinsatsen antas här vara neutral. Vi skall betrakta en konsumtionskreditexpansion under två olika förutsättningar; i det ena fallet är ekonomins resurser fullt utnyttjade, i det andra fallet finns en jämnt fördelad, ledig kapacitet. Resultatet blir olika i de båda fallen. Beträffande konsumenternas beteende antar vi att de i frånvaro av kredit skulle ha köpt icke-varaktiga varor och tjänster för hela inkomsten, medan de nu köper en varaktig vara på kredit. Fallet målspårande behandlas kort och i anslutning till detta.

Fullständigt kapacitetsutnyttjande

Analysen betraktar först en ekonomi, i vilken *produktionsutrustningen är fullt utnyttjad*. En konsumtionskreditexpansion innebär att de utestående krediterna växer i omfattning, dvs. att de beviljade krediterna överstiger återbetalningarna. Eftersom de konsumtionskreditköpande konsumenterna i frånvaro av kredit skulle använt hela inkomsten till köp av icke-varaktiga varor och tjänster, blir de totala konsumtionsutgifterna nu större än förut, t. o. m. större än de kreditköpande konsumenternas totala inkomster. Dessa konsumenter presterar med andra ord ett negativt spårande, varigenom det totala spårande som ställs till förfogande för investeringsverksamhet blir mindre. Konsumenterna ges tillfälle att idag använda köpkraft som de först i morgon kommer att tjäna in, och så länge inkomsterna stiger kan därför kreditköparnas konsumtion stän-

digt hållas på en högre nivå än deras inkomster. Detta innebär att konsumenternas totala benägenhet att spara sjunker.

Ekonomins totala investeringsvolym blir därför mindre än den skulle varit om det inte funnits konsumtionskrediter. De reducerade investeringarna manifesteras i en minskad efterfrågan för företagen i investeringsvarusektorn, och denna kommer att minska i förhållande till konsumtionsvarusektorn. Investeringarna är emellertid en förutsättning för att den reala nationalinkomsten skall stiga (eller inte sjunka), det är investeringarna som möjliggör utvidgningar och rationaliseringar i produktionsapparaten. Så länge konsumtionskrediternas volym växer, kommer det att vara mindre investeringar än i frånvaro av sådana krediter; den ekonomiska tillväxttakten reduceras, och möjligheterna till framtida stegringar i produktion och inkomster minskas.

Den ändrade konsumtionsinriktningen befanns ovan ge vissa konsumtionsvaruindustrier en relativt ökad efterfrågan, andra en relativt minskad efterfrågan vid en expansion av dessa krediter. De relativt sjunkande totala investeringsutgifterna och den långsammare ekonomiska tillväxten får därför ingen jämn spridning. Konsumtionsvaruindustrier med expanderande efterfrågan samt investeringsvaruindustrier som tillverkar produktionsvaror för dessa får en ökad andel av den totala investeringsvolymen, medan industrier med en vikande efterfrågan får en minskad andel. De olika sektorernas tillväxttakt avviker på motsvarande sätt från den totala tillväxttakten.

Dessa resultat förändras i princip inte om konsumtionskreditexpansionen finansieras genom kreditskapande från bankväsendets sida i stället för genom direkt undandragande av sparande från investeringsändamål. Förloppet blir bara annorlunda såtillvida att kreditgivningens på detta sätt blir permanent inflationistisk.

Konsumtionskrediterna visar sig således under här gjorda antaganden påverka ekonomin i två avseenden:

- 1 de minskar investeringssektorns andel av nationalinkomsten samt
- 2 skapar en ny produktionsstruktur inom både investerings- och konsumtionsvarusektorn.

Innebörden av den första av dessa effekter har klarlagts, och vi skall nu se på den andra. Betyder den nya produktionsstrukturen en ökning eller en minskning av den reala nationalinkomsten i förhållande till ett läge utan eller med mindre volym konsumtionskredit? För att besvara denna fråga måste tre förhållanden klarläggas.

För det första måste man avgöra om produktionsfaktorerna före konsumtionskreditexpansionen var fördelade på optimalt sätt mellan olika sysselsättningar, dvs. om var och en utnyttjades så att den gav högsta möjliga avkastning. Det ter sig meningslöst att här anta annat än att de var fördelade så och att de också blir det vid expansionen.

För det andra kan konsumtionskrediterna höja den reala nationalinkomsten, om de expanderande industrierna är särskilt mottagliga för stordriftens fördelar, medan andra industrier inte är det eller bara är det i mindre omfattning. Denna "skaleffekt" anförs ofta som ett argument för konsumtionskreditgivning. Dess hållfasthet är emellertid tvivelaktig i det här sammanhanget, eftersom stordriftens fördelar i dag är framträdande i nära nog alla industrier, inte bara de konsumtionskreditsäljande.

Slutligen kan konsumtionskrediterna ha en positiv effekt på den reala nationalinkomsten, om de expanderande industrierna arbetar under sådana yttre förhållanden att en produktionsökning verkar kostnadssänkande i högre grad än i andra industrier, eller om dessa senare erfar stigande eller konstanta kostnader vid en produktionsökning. Liksom i det förra fallet är detta svårt att avgöra generellt utan empiriska studier i varje fall. Några klara och entydiga skillnader mellan kreditförsäljande och övriga industrier är dock svåra att urskilja.

Sammanfattningsvis kan sägas att det tycks vara svårt att visa att de tre nämnda effekterna skulle vara stora nog att uppväga den inkomsthämmande verkan av den minskade investeringskvoten. Men man får inte glömma att ett substitutionsförhållande kan råda mellan vissa former av konsumtions- och produktionskapital. Tar man hänsyn till detta, är det troligen riktigt att säga att ekonomins framtida varuförsörjning inte försämras i den utsträckning som förändringarna i den reala nationalinkomsten, mätt med traditionella mått, antyder.

Ofullständigt kapacitetsutnyttjande

Vi har hittills diskuterat en ekonomi med fullt kapacitetsutnyttjande. Det kan emellertid tänkas att en ekonomi tenderar att ha en jämnt fördelad *outnyttjad produktionskapacitet*. En konsumtionskreditexpansion i ett sådant läge ger anledning till en modifiering av slutsatserna.

Ett ofullständigt utnyttjande av produktionsresurserna förutsättes implicera att sparandet inte i sin helhet efterfrågas av producenterna. Konsumtionskreditexpansionen kan därför försiggå utan att företagsefter-

frågan behöver inskränkas. Expansionen höjer därigenom ekonomins totala efterfrågan, och konsumtionskrediterna kan betraktas som en självständig realinkomsthöjande faktor; detta kan kallas deras primära eller direkta effekt.

Efterfrågeökningen kan höja priserna eller reducera färdigvarulagren; i båda fallen stiger företagens inkomster utan att deras utlägg för produktionen påverkas. Det ofullständiga utnyttjandet av kapaciteten kan dock förväntas hindra en prisstegring, varför företagens stigande inkomster sannolikt kommer att härröra från en lagerminskning. Detta skapar behov av en produktionsökning för att fylla på lagren och täcka den stegrade efterfrågan från den löpande produktionen. Företagens inkomstökning förs därigenom vidare som ersättning till de produktionsfaktorer som krävs för produktionsökningen. Konsumtionskrediternas primära verkan på efterfrågan ger således via en produktionsökning en sekundär multiplikatorisk effekt på den reala nationalinkomsten.

Dessa effekter kan inte höja den reala nationalinkomsten över den gräns som anges av den existerande produktionsutrustningen. Konsumtionskrediterna kan därför sägas påskynda nationalinkomstens ökning till ett läge som den även utan sådana krediter sannolikt förr eller senare skulle ha nått. Sett över tiden innebär detta en högre real nationalinkomst, eftersom man reducerar det slöseri som ligger i ofullständigt utnyttjande av kapaciteten. Frågan är emellertid, huruvida konsumtionskrediterna även kan tänkas påverka investeringsverksamheten.

När inkomsterna stiger kan också det totala sparandet förväntas stiga. Resultatet kan bli att de expansiva effekterna avtar och att ett fullt utnyttjande av kapaciteten kanske aldrig uppnås. Antagandet är då att det ökande sparandet inte efterfrågas för investeringsändamål. Sannolikt kommer emellertid investeringsviljan att öka. För det första skapar efterfrågeökningen behov av en utbyggnad av produktionsapparaten. Vidare uppstår vid en expansion alltid "flaskhalsar", vilka kräver nyinvesteringar. Den optimism i företagarkvärlden som en stigande efterfrågan tenderar att skapa är ytterligare ett skäl till att investeringsviljan kommer att öka med tillgången på sparande. Konsumtionskrediter kan på detta sätt bidra till en ökning av produktionsresurserna och orsaka kumulativa inkomsthöjningar.

Konsumtionskrediternas accelererande kraft är inte oändlig bara därför att de börjar expandera i ett läge med ofullständigt kapacitetsutnyttjande. Så snart alla resurser är fullt utnyttjade upphör denna effekt.

Konsumtionskrediterna har då påskyndat uppnåendet av full sysselsättning och höjt den reala nationalinkomstnivå som följer med full sysselsättning. De får därefter den hämmande verkan som en relativt krympande investeringsvolym framkallar. Investeringarna och produktionsutrustningen undergår även i detta fall strukturella förändringar, med samma resultat för den reala nationalinkomsten som ovan. En minskning av den utestående kreditmängden innan full sysselsättning nåtts, innebär givetvis en kontraktiv verkan på nationalinkomsten.

Görs de båda ovanstående analyserna med antagandet att konsumenterna i frånvaro av kredit skulle ha *målsparat* för sitt kapitalvaruköp, blir resultatet vissa små modifieringar. Några strukturella förändringar inom konsumtions- respektive investeringsvarusektorn uppstår givetvis inte. De vid fullt kapacitetsutnyttjande hämmande och vid ofullständigt kapacitetsutnyttjande stimulerande effekterna på den reala nationalinkomsten kvarstår emellertid och är i detta fall av större omfattning.

Betydelse för införandet av nya varor

De gjorda analyserna har inte förklarat varför konsumtionskrediterna expanderat så starkt under detta århundrade. Och den förklaringen är omöjlig att göra så länge man vid analysen antar en given teknik, dvs. frånvaron av nya varor och produktionsmetoder. Sådana nyheter utgör just det vi brukar kalla ekonomisk utveckling, och en snabb blick på verkligheten bekräftar att kärnan i det ekonomiska framåtskridandet är införandet av nya varor, metoder och material, inte ytterligare produktion av existerande produkter. Det gjorda antagandet om given teknik betyder att vi bara diskuterat en liten del av mekanismen bakom den reala nationalinkomstens tillväxt. För att inte utelämna den kanske viktigaste sidan av konsumtionskrediternas samhällsekonomiska effekter, skall vi därför här diskutera dem enbart med hänsyn till betydelsen för införandet av nya varor (och därmed också nya produktionsmetoder).

Det är lämpligt att först se på orsakerna till det ökande utbudet av konsumtionskrediter. Tre faktorer på produktionsidan torde vara strategiska, när man vill undersöka detta. Den första är företagens kapitalintensitet, dvs. den använda kapitalmängden per sysselsatt. En hög kapitalintensitet ger företaget en stor andel fasta kostnader, och då blir lönsamheten starkt beroende av ett högt utnyttjande av kapaciteten. Den andra faktorn är företagens optimala storlek. Med en hög kapitalintensitet följer

vanligen att stordriftens fördelar blir framträdande främst beroende på behovet av specialisering och produktionsutrustningens bristande delbarhet. Ett nytt företag, som vill tränga in på marknaden med en ny produkt, tvingas därför att starta produktion i stor skala för att kunna hålla ett konkurrenskraftigt pris på sin produkt, trots att den höga kapitalintensiteten kommer att ge det en låg räntabilitet under introduktionstiden, då produktionskapaciteten inte kan helt utnyttjas. Ett nytt företags möjligheter att klara sig i konkurrensen med de gamla redan inarbetade företagen minskas på detta sätt.

Den tredje strategiska faktorn är den producerade nya varans karaktär. Flera av de nya varor som införts under 1900-talet har varit varaktiga och i förhållande till konsumenternas inkomster har de haft höga priser. Företaget måste i sådana fall av flera skäl räkna med att avsättningen kommer att öka långsamt. För det första finns det bara få konsumenter som har råd att köpa den nya produkten för pengar tagna direkt från de löpande inkomsterna, och det är inte säkert att alla dessa har den nödvändiga köpviljan. Övriga konsumenter måste målspara för att kunna köpa den, och det målsparandet påbörjas inte förrän konsumenten beslutat att verkligen köpa varan. Det kan tänkas att konsumenten använder målsparande som ackumulerats för att köpa en annan vara, men det är inte särskilt troligt — speciellt inte om den nya produkten är avsedd att täcka ett helt nytt behov.

Den ringa avsättningen i början leder till att också företagets fortsatta avsättningsstegring sannolikt blir blygsam. Konsumenternas köpvilja påverkas dels genom direkt säljfrämjande åtgärder från företagets sida dels genom att några konsumenter köper den och på så sätt sprider kunskap på marknaden om dess existens och egenskaper. Den sistnämnda s. k. "*demonstrationseffekten*" är avsevärd, speciellt i fråga om varaktiga konsumtionsvaror, och den blir starkt beroende av avsättningen under den allra första tiden. Slutligen har vi ovan konstaterat att det finns en mängd konsumenter, som i frånvaro av konsumtionskredit överhuvudtaget inte köper varaktiga varor utan i stället skaffar icke-varaktiga varor och tjänster. Ett sådant förhållande skapar tvekan om företagets möjligheter att någon gång överhuvudtaget vinna en så stor kundkrets att hela dess stora kapacitet kontinuerligt kan utnyttjas.

Man kan fråga sig om dessa tre faktorer verkligen är typiska för de varor som vanligen köps på konsumtionskredit. En snabb tillbakablick visar att första gången hög kapitalintensitet, stordrift och framställning

av varaktiga konsumtionsvaror uppträdde samtidigt, sannolikt var i bilindustrin. Dess framväxt sammanfaller i ett flertal länder med en tydlig expansion för konsumtionskrediterna. Bilindustriernas problem var också i allmänhet av den karaktär som skisserats ovan¹. De nämnda tre faktorerna förefaller därför realistiska.

Under skisserade förhållanden kommer företagen att behöva en ny försäljningsmetod, som dels skall göra det möjligt för köpvilliga konsumenter att köpa tidigare, dels underlätta för de konsumenter som inte alls köper den varaktiga varan att göra detta. Genom att erbjuda konsumenterna att köpa på kredit, som återbetalas i delposter under en längre tid, skapar företaget ett medel med förutsättningar att fylla båda dessa uppgifter. Konsumtionskrediterna kan ju i första hand betraktas som en ren finansieringsmetod. Vidare behöver konsumenterna inte binda så mycket pengar i framtida tillfredsställelse; det blir en bättre överensstämmelse mellan kostnaderna för varan per period och de åtnjutna tjänsterna från den. Detta är för många konsumenter förutsättningen för att de skall köpa en kapitalvara. Slutligen tillåter konsumtionskrediterna en förskjutning av varuköpen närmare nutiden än vid målsparande.

Vad är det då som ligger bakom efterfrågan på konsumtionskrediter? — Framförallt är det vissa förändringar i konsumenternas situation. En första förutsättning har varit den stigande andelen konsumenter som vid regelbundna tider får sin lön utbetald i pengar. Av stor betydelse har också varit de stigande inkomsterna och den fortgående utjämningen av deras fördelning. Slutligen har användandet av konsumtionskredit utan tvivel främjats av de olika statliga åtgärder som reducerat riskerna för oförutsedda inkomstbortfall.

Konsumtionskrediterna tillåter alla köpvilliga konsumenter att omedelbart köpa den nya varan. Dessa kommer därigenom att uppträda som "risktagare", eftersom de köper innan produktens kvalitet och användningsmöjligheter blivit kända och därigenom tar en ekonomisk risk. Risktagarna ökar omedelbart företagets avsättning och skapar förutsättningar för en fortsatt höjning genom att sprida kunskap om den nya varans existens och egenskaper ("*demonstrationseffekten*"). Kredi-

¹ Jfr t. ex. Seligmans framställning av den amerikanska bilindustrins problem i *Economics of installment selling*, del I och II, New York 1927, speciellt del I, sid. 14—54, 92—117, del II, sid. 400—472.

terna öppnar också nya marknader för företaget, speciellt bland konsumenter i de lägre inkomstklasserna, vilka först när de får tillgång till konsumtionskredit anser sig "ha råd" att köpa varaktiga varor. För företaget betyder detta, att det snabbare kan uppnå fullt kapacitetsutnyttjande och dessutom producera i stor skala, vilket allt ger lägre priser och större möjligheter att överleva konkurrensen med andra företag och varor.

Slutsatser

Det är i det sist redovisade förloppet som konsumtionskrediternas ekonomiska funktion ligger. Genom att hjälpa företag som producerar nya varaktiga produkter att snabbare nå en stor marknad fyller konsumtionskrediterna en uppgift i samhällsekonomin. De främjar den ekonomiska utvecklingen genom att påskynda de nya varornas seger över äldre kanske föråldrade produkter. Användandet av konsumtionskrediter får emellertid en tendens att spridas till nära nog samtliga företag, vilket undanskymmer deras verkliga roll. Detta beror på att de även används som ett konkurrensmedel mellan redan etablerade företag och produkter i kampen om de marginella kunderna. Ibland sätter konsumenterna så stort värde på denna form av service att det kan vara svårt för ett företag i en "konsumtionskreditförsäljande" bransch att framgångsrikt konkurrera utan att erbjuda samma villkor som andra företag. Betraktar man enbart detta senare förhållande, kan man förledas tro att konsumtionskrediterna är enbart kostnadshöjande och samhällsekonomiskt överflödiga.

Sammanfattningsvis kan man om konsumtionskrediternas långsiktiga verkningar säga att den mest realistiska bilden ges i den dynamiska analys, som här gjorts av deras betydelse för nya konsumtionskapitalvaror. En snabb blick på verkligheten visar att nyheterna — i form av varor och metoder — utgör en så betydande del av framåtskridandet att en analys, som inte beaktar det, knappast bör användas för längre tidsperioder. Konsumtionskrediternas ekonomiska funktion består i att de påskyndar och underlättar införandet av nya varaktiga konsumtionsvaror; frågan om denna utveckling sedan skall anses önskvärd eller inte faller utanför ämnet för denna skrift.

Ovanstående analyser, där vi antagit en given teknik, torde vara ett lämpligt underlag för nästa kapitelns behandling av konsumtionskrediter-

na och konjunkturfluktuationerna. De visar också hur dessa krediters långsiktiga verkningar i allmänhet brukar analyseras. Vidare skall man inte glömma att den ekonomiska utvecklingen försiggår i cykliska svängningar av varierande längd. Förekomsten av konsumtionskrediter kan därvid komma att påverka investeringsverksamheten.

Det måste betonas att den konstaterade möjligheten till en minskad sparbenägenhet inte får ge upphov till alltför långtgående eller definitiva slutsatser. *Om* den minskar, är minskningens storlek mycket svår att bedöma (ehuru den sannolikt är liten). Ej heller kan man generellt säga, huruvida en sådan minskning på lång sikt "netto" tenderar att främja eller hämma den reala nationalinkomstillväxten.

8 *Konsumtionskrediter och konjunkturer*

Frågan om konsumtionskrediternas förhållande till konjunktursvängningarna har rönt stor uppmärksamhet. Tenderar konsumtionskrediterna att röra sig efter ett cykliskt mönster? Utjämnar eller fördjupar de konjunkturvägorna? Initierar de ett konjunkturomslag eller följer de blott detta? Beror konsumtionskrediternas variationer på kreditgivningen som sådan eller på av den orsakad annorlunda inriktning av konsumtionen? — Bestämda svar på dessa frågor kan givetvis inte ges. Vissa empiriska — främst amerikanska — informationer finns dock. Framställningen här bygger huvudsakligen på de erfarenheter man haft i USA och Storbritannien.

Stora och omvälvande konjunktursvängningar av 20- och 30-talstyp har inte förekommit efter det andra världskriget. Konjunkturcyklarna har haft en mera marginell karaktär. Smärre variationer i främst lagerhållning och företagens maskin- och anläggningsinvesteringar har orsakat måttliga förändringar i sysselsättning och disponibla inkomster. Det är framför allt konjunkturfluktuationer av detta slag, s. k. lagercyklar, som åsyftas i den följande analysen.

Effekter på konjunkturfluktuationerna

Utländsk statistik visar att konsumtionskrediterna rör sig i cykliska svängningar. Vi skall här söka klargöra varför så sker. Inledningsvis diskuteras hur konsumtionskreditgivningens effekter på konjunkturen kan mätas. Därefter undersöks utbud och efterfrågan av konsumtionskrediter samt betydelsen av en ökad andel kapitalvaror i den privata konsumtionen. Efter en genomgång av ytterligare några samband mellan konsumtionskrediter och konjunkturer ges en sammanfattande bild av deras konjunkturrella effekter.

Analysen kräver ett antagande om hur konsumenten handlar då han inte använder konsumtionskredit. Det förutsätts därför att beviljandet av krediten innebär en ökning av individens konsumtionsutgifter för varaktiga varor, medan amorteringarna sker på bekostnad av löpande

konsumtionsköp. Detta implicerar att konsumtionskrediterna ökar de varaktiga varornas andel av den privata konsumtionen. Den i Sverige förekommande kreditform som man främst bör ha i åtanke är avbetalningskrediterna, som svarar för den dominerande delen av de svenska konsumtionskrediterna.

Hur skall man mäta konsumtionskrediternas konjunkturella effekter?

Konsumtionskrediternas konjunkturella verkningar kan mätas på flera sätt; det är främst tre begrepp som brukar användas. Det första är *den nya nettoskuldsättningen* per period, vilken utgör saldot mellan beviljade krediter och återbetalningar och mäter förändringarna i utestående krediter. Det andra utgörs av *de utestående konsumtionskrediterna* och det tredje begreppet av *de beviljade krediterna* under en period. Innebörden av dessa mått skall diskuteras i korthet.

En positiv siffra för *den nya nettoskuldsättningen* anger hur mycket högre konsumtionsutgifterna under perioden är än de skulle vara utan kredit. En negativ siffra visar hur mycket lägre de är. Den nya nettoskuldsättningen mäter således konsumtionskrediternas direkta effekt på utgifterna. En kontraktiv effekt uppkommer emellertid inte bara när den nya nettoskuldsättningen är negativ. Då konsumtionskreditvolymen trendmässigt stiger (eller faller), kan de direkta effekterna inte mätas med absoluta siffror, utan man måste betrakta *förändringarna i den nya nettoskuldsättningen* från period till period. En negativ men sjunkande siffra antyder därvid en expansiv effekt, en positiv men fallande siffra en kontraktiv verkan. Konsumtionskreditcyklarna utgör då variationer i den utestående kreditmängdens tillväxttakt.

Den *utestående kreditmängden* kan sägas utgöra summan av alla föregående perioders nya nettoskuldsättningar. Dessa har inte bara en direkt utgiftsinfluerande effekt utan också verkningar (multiplikator- och acceleratoreffekter), vilka permanent påverkar ekonomin. Eftersom den utestående kreditmängden representerar samtliga dessa positiva stimuli, bör den också kunna sägas representera konsumtionskrediternas totala effekt. Konsumtionskrediterna förutsätts då cirkulera i ekonomin tills de amorteras utan några "läckage".¹ Sanningen torde ligga någon-

¹ Innebörden av ett oreserverat accepterande av detta argument är något avskräckande. Applicerat på annan underskottsupplåning skulle det betyda att den expansiva effekten av t.ex. den statliga upplåningen kunde sägas vara lika med den utestående statsskulden.

stans mellan de båda måtten ”ny nettoskudsättning” och ”utestående kreditmängd”. Det är emellertid klart att konsumtionskrediternas totala konjunktoreffekt är större än vad den nya nettoskudsättningen anger, då de medför vissa ytterligare effekter, som dock är svåra att ge siffermässiga värden. Ett annat problem är att fastställa hur lång tid det tar innan dessa effekter gör sig gällande.

De *beviljade krediterna* som mått spelar främst en roll för vissa av ekonomins sektorer. I detta kapitel har vi — som bästa approximation till verkligheten — antagit att konsumenterna främst köper kapitalvaror på kredit och amorterar på bekostnad av köpen av icke-varaktiga varor och tjänster. De beviljade krediterna utgör då en efterfrågan för konsumtionskapitalvaruindustrierna, som dessa utan kredit inte skulle haft, och denna efterfrågan kan räknas brutto utan reduktion med återbetalningarna, som antagits hämma köpen av icke-varaktiga varor och tjänster. En ökning av de beviljade krediterna verkar därför expansivt på dessa industrier, oavsett om den nya nettoskudsättningen samtidigt är fallande. Betydelsen av detta för ekonomin i sin helhet beror på den gynnade (eller drabbade) industrigruppens storlek och de speciella förhållandena i olika konjunkturskedan. De beviljade krediterna utgör också ett lämpligt mått på konsumtionskrediternas känslighet för ändrade kreditvillkor och ändrade inkomster samt på deras tillväxt som en institution.

De olika måttens konjunkturrella svängningar är olika häftiga, och deras vändpunkter sammanfaller inte i tiden. Skiljaktigheterna är dock systematiska. Om de beviljade krediterna betraktas som givna, kommer kurvan för återbetalningarna att framträda som ett förskjutet, rörligt medelvärde av de beviljade krediterna. Eftersom amorteringarna sker i delposter, fluktuerar vidare återbetalningskurvan alltid mindre skarpt än kurvan för beviljade krediter. Ju längre kontraktstiden är, desto större blir denna utjämning, och desto längre blir också tidsförskjutningen i förhållande till beviljade krediter. Den nya nettoskudsättningen kan hänföras till de två nämnda kurvorna och fluktuerar därför häftigt, såvida inte de beviljade krediterna uppvisar en jämn kurva. Den utestående kreditmängden rör sig jämnt i förhållande till de beviljade krediterna men ojämnare än återbetalningarna. Av det sagda följer att vid konjunkturcyklarnas vändpunkter vänder den nya nettoskudsättningen först; därefter följer de beviljade krediterna, den utestående kreditmängden

och sist återbetalningarna. Den utestående kreditmängdens vändpunkt påverkas också av hur snabbt förändringen i beviljade krediter sker före och efter vändpunkten.

Orsaker till konsumtionskrediternas kortsiktiga fluktuationer

Frågan om konsumtionskrediternas konjunkturella effekter besvaras lämpligen i två etapper. Först studeras de faktorer som främst bestämmer konsumtionskrediternas volymförändringar. Med ledning av dessas cykliska variationer kan man därefter bestämma konsumtionskrediternas sannolika roll i konjunkturcykeln i frånvaro av kontroller.

Konsumtionskreditvolymen bestäms av bankernas, konsumtionskreditinstitutens och företagens benägenhet att ge kredit och av konsumenternas benägenhet att använda kredit. Dessa "benägenheter" påverkas av bl.a. kreditkostnader och kreditvillkor, och genom förändringar i dessa kan man få jämvikt på konsumtionskreditmarknaden. Vi skall nu diskutera vilka faktorer som är avgörande för utbudet och efterfrågan på denna.

Utbudet av konsumtionskredit kommer i sista hand från detaljhandlarna, som ofta finansieras genom konsumtionskreditinstitut eller leverantörer. Huvuddelen av det kapital som dessa tillskjuter, liksom av det återstående kapital detaljhandlarna lånar, kommer från bankerna. Dessa är ytterst de helt dominerande konsumtionskreditfinansiärerna. Konsumtionskreditutbudets cykliska fluktuationer blir därför starkt beroende av förmågan att konkurrera med andra kreditändamål om bankernas utlåningsmedel. Det är främst två förhållanden som här stärker konsumtionskrediternas ställning. För det första har konsumtionskreditinstitutens och detaljhandlarnas utlåning visat sig vara relativt säker. Bristande betalningsvilja eller -förmåga hos konsumenterna har inte fört upp förlustprocenten över en acceptabel nivå. Detta har ökat bankernas förtroende. För det andra utgör konsumtionskrediterna en mycket likvid utlåningsform — av stor betydelse för bankernas finansieringsvillighet. Som en tredje gynnsam faktor kan nämnas den relativt höga ränta som man på konsumtionskreditmarknadens utbudssida vanligen är villig betala på lånat kapital, då kostnadsökningen relativt lätt kan läggas över på konsumenterna.

Även om konsumtionskreditgivarnas *förmåga* att utbjuda kredit inte behöver variera cykliskt, kan deras *villighet* skifta. Detta kan uttryckas

i ändrade kreditvillkor — vid recession skulle kontraktstiden förkortas och handpenningen ökas, vilket skulle avskräcka kredittagarna. Men det saknas empiriska belägg för att detta sker. En viktig orsak till detta torde vara att det är oförmånligt för kreditgivarna att strama åt kreditvillkoren. Man får nämligen vid en recession i allmänhet relativt mera medel fria för utlåning än annars, och en åtstramning av kreditvillkoren kan utestänga kredittagare, vilka skulle bedömas som kreditvärdiga men som inte vill betala en hög handpenning och stora amorteringar. En sådan utveckling skulle försämra räntabiliteten för kreditgivarna. Dessa kan emellertid påverka utlåningen på annat sätt. De kan ha samma kreditvillkor men förändra den norm efter vilken kunderna bedömes som kreditvärdiga. Detta syns inte i statistiken. Förhållanden som kan tänkas orsaka en mer restriktiv kreditbedömning är t.ex. låga inkomster, osäker anställning och oförmåga att betala även en låg handpenning, allt saker som är vanligare vid recession än vid uppåtgående konjunktur. Slutsatsen blir att konsumtionskreditutbudet kan komma att variera med den allmänna konjunkturcykeln.

Efterfrågan på konsumtionskredit bestäms i första hand av konsumenternas tidigare, nuvarande och förväntade disponibla inkomster. De tidigare inkomsterna påverkar konsumtionskreditefterfrågan, eftersom konsumenterna ur denna spar ihop den nödvändiga kontantinsatsen. Relationen mellan föregående och innevarande periods inkomster utformar förväntningarna om de framtida inkomsterna, som är viktiga för kreditefterfrågan, eftersom amorteringarna skall tas ur dem. Starkast påverkas emellertid efterfrågan av den nuvarande inkomsten; statistiska undersökningar¹ antyder att förändringar i denna inkomst orsakar mer än proportionella förändringar i konsumtionskreditefterfrågan. En inkomstförändring om 1 procent skulle således orsaka en förändring i kreditefterfrågan om mer än 1 procent. Orsaken till detta är lätt att se. En viss andel av konsumenternas inkomster kan sägas utgå till köp av absolut oundgängliga varor, såsom bostad, mat och kläder. Dessa utgifter skiftar obetydligt med konjunkturen. Den återstående delen av inkomster används till köp av varor som man, för längre eller kortare tid, kan avvara. Eftersom de flesta konsumtionskreditförsålda varor tillhör den senare gruppen, kommer kreditefterfrågan att närmare samvariera med

¹ T. ex. Kisselgoff, *Factors affecting the demand for consumer instalment credit*, New York 1952.

den del av inkomsten som överstiger "existensminimum", än med hela inkomsten. Det är en matematisk självklarhet att den obundna delen av inkomsten uppvisar större relativa förändringar än totalinkomsten, och konsumtionskreditefterfrågan får därigenom en flyktig karaktär.

Konsumtionskreditefterfrågan har här sagts vara bestämd främst av den disponibla inkomsten, dvs. inkomsten sedan skatt, obligatoriska socialavgifter o.d. dragits ifrån. Men konsumenten har också andra fasta periodiska utgifter, såsom försäkringsbetalningar, lönsparande och amorteringar av tidigare upptagna konsumtionskrediter, och den inkomst som i realiteten är disponibel för nya kreditköp bör därför reduceras med såväl dessa utgifter som de ovan nämnda "nödvändiga" utgifterna. Resultatet blir än större relativa variationer i den inkomstdel som påverkar konsumtionskreditefterfrågan. En engelsk ekonom¹ fäster stor vikt vid amorteringarna av konsumtionskrediterna och anser att de kreditköpande konsumenterna får en vana att varje period amortera en viss summa. När en kredit är slutamorterad, kommer de därför omedelbart att på nytt uppträda som kreditköpare. Kontraktstidens utlöpande blir därvid en strategisk faktor för konsumtionskreditefterfrågan; att generellt anta att ett nytt kreditköp då genast sker tycks dock vara att överdriva dess betydelse. Man kan säga att pågående amorteringar direkt kan hindra nya kreditköp — oavsett konsumenternas förväntningar — men att avslutandet av amorteringar åter tillåter övriga efterfrågebestämmande faktorer, främst pris- och inkomstförväntningar, att reglera konsumenternas handlande.

De ränteförändringar som i regel inträffar under konjunkturcykeln kan tänkas påverka efterfrågan på konsumtionskrediter. Det tycks dock inte ske i större utsträckning. Orsakerna till detta har framgått i tidigare kapitel. Konsumtionskreditkostnaderna består till stor del av hanteringskostnader, oberoende av kapitalkostnaderna, varför en ränteändring orsakar en liten relativ förändring i de totala kostnaderna. Vidare är konsumenterna relativt likgiltiga för vilken kreditkostnad de får betala. En så obetydlig förändring, som här skulle kunna förekomma, blir därför ganska ointressant för den totala konsumtionskreditefterfrågan.

Kreditvillkoren, dvs. kontantinsatsens och amorteringarnas storlek, är däremot av stor betydelse för konsumtionskreditefterfrågan. En höjd

¹ Cuthbertson, "HP controls and fluctuations in the car market", *Economica*, May 1961.

handpenning kan således tvinga konsumenterna att uppskjuta kreditköpet, till dess det erforderliga beloppet sparats ihop, och höjda amorteringar kan för alltid hindra de konsumenter från att köpa, vilkas helt "disponibla" inkomstdel är mindre än amorteringsbeloppet. Konsumenternas förväntningar i dessa avseenden är mycket viktiga; förväntade förändringar kan snabbt orsaka avsevärda variationer i kreditefterfrågan. Som tidigare konstaterats finns emellertid inga belägg för att kreditvillkoren undergår några systematiska variationer i frånvaro av ekonomisk-politiska kontroller.

Slutsatsen blir att konsumtionskreditefterfrågans viktigaste bestämningsfaktor på kort sikt är de disponibla inkomsterna. Dessa uppvisar tydliga cykliska variationer och påverkar starkt (samt påverkas starkt av) konjunkturcykeln. Kreditefterfrågan får därför en tendens att variera med dess svängningar. Den tendensen förstärks av de effekter som stigande inkomster och allmän konjunkturuppgång, respektive fallande inkomster och konjunkturedgång, har på konsumenternas förväntningar. Amerikanska undersökningar har dock visat att konsumentattityderna vid s.k. lagercyklar kan undergå förändringar, vilka är i stort sett oberoende av inkomstvariationerna.¹

Ökande andel konsumtionskapitalvaror — ökande konjunkturkänslighet

Konsumtionskrediterna har hittills tenderat att öka de varaktiga konsumtionsvarornas andel av den privata konsumtionen, och en dominerande del av dessa krediter avser köp av sådana varor. Det är därför lämpligt att separat betrakta effekterna av denna ändrade inriktning av efterfrågan.

Varför skulle köpen av varaktiga konsumtionsvaror uppvisa större konjunkturvariabilitet än köpen av icke-varaktiga varor och tjänster? — För det första har varaktiga varor en sådan karaktär att deras tjänster inte plötsligt upphör utan i stället kvantitativt (eller kvalitativt) gradvis avtar. Även om konsumenten betraktar varan som outhärlig, har han därför ganska stor valfrihet att bestämma när nyansskaffning skall ske. Pris- och inkomstförväntningar samt allmän optimism eller pessimism kan bestämma tidpunkten för köpet. Köpenägenheten ökar därför vid

¹ Jfr t. ex. Katona, *The powerful consumer*, New York 1960.

en konjunkturuppgång och minskar vid en nedgång; redan existerande konjunktur tendenser förstärks.

Det andra skälet till att köpen av varaktiga varor fluktuerar starkare än andra köp sammanhänger med att varaktigheten sätter igång en slags "accelerationsprincip", som framtvingar större variationer i köpen av varorna än i konsumtionen av deras tjänster. En konsument kan köpa precis så mycket mat han vill konsumera för dagen eller veckan. Parallellt med förändringar i inkomster, priser och preferenser följer därför köpen av icke-varaktiga varor eller tjänster. Men om konsumenten på grund av en inkomstökning finner att han vill åtnjuta en kapitalvaras tjänster, t.ex. ha en bil för att bekvämare kunna åka till sitt arbete, då kan han inte köpa enbart de tjänster bilen ger honom under en månad (eller ett år). Han måste köpa hela bilen, vilken kanske innehåller fem års ackumulerade tjänster. Om vi antar att så är fallet, framstår den accelererande effekten klart; det är konsumenten vill öka sin konsumtion av "biltjänster" måste han öka sina utgifter för varaktiga varor fem gånger mer än han ökar sin konsumtion av dem. Utgifterna måste föregå konsumtionen med flera år, varför en liten konsumtionsförändring kan orsaka oproportionerligt stora utgiftsvariationer, och en nedgång i konsumtionens ökningstakt kan vara tillräcklig för att orsaka en absolut utgiftssänkning.

Under konjunkturcykeln blir förloppet således följande. Vid uppsvinget åtföljs de stigande inkomsterna av en ökad konsumtion av varaktiga varors tjänster, vilket framtvingar en relativt sett starkare expansion av köpen av sådana varor. Så snart takten i uppsvinget avtar, dämpas emellertid efterfrågan, och följderna blir att kapitalvaruförsäljningen, och därmed också de beviljade konsumtionskrediterna, vänder tidigare än den allmänna konjunkturcykeln. Under konjunkturbedgången sjunker efterfrågan på kapitalvarornas tjänster, och kapitalvaruefterfrågan faller då också. Är fallet starkt, kan efterfrågan understiga vad som krävs för att ersätta förbrukade varor, och varustocken sjunker. Så snart efterfrågan på kapitalvarornas tjänster börjar sjunka långsammare, stiger emellertid på nytt efterfrågan på såväl kapitalvaror som beviljade krediter, och detta fortgår i accelererad takt ju närmare uppsvinget kommer. Det finns därför skäl att tro, att de beviljade krediterna kommer att vända före den allmänna konjunkturcykeln även vid den nedre vändpunkten. Eftersom den nya nettoskuldssättningen i regel befunnits föregå

de beviljade krediterna, ”leder” denna i ännu högre grad konjunkturcykeln vid båda vändpunkterna.¹

Det hävdas ofta att de varor som köps på konsumtionskredit har starkare multiplikatoriska och accelererande verkningar än andra varor och tjänster. Argumentet grundas på uppfattningen att dessa varor har en högre andel fasta tillverkningskostnader än andra varor, vilket skulle medföra att förändringar i efterfrågan på dem åstadkom relativt större förändringar i producenternas efterfrågan hos sina leverantörer än förändringar i annan konsumtionsvaruefterfrågan. En viss skepsis mot detta argument tycks vara befogad; hög kapitalintensitet, dvs. stor andel fasta kostnader, är ett karakteristiskt drag för hela den moderna industrin och att utpeka dessa branscher såsom markerat mer kapitalintensiva än andra ter sig svårt.

Ett försök att se hur de multiplikatoriska och accelererande effekterna påverkar konjunkturförloppet skall dock göras; det tidigare gjorda konstaterandet att vi inte kan fastställa tidsförskjutningen för effekterna bör därvid genomgående hållas i minnet. Efterfrågan på varaktiga varor faller strax före konjunkturkurvens topp. Produktionen kan dock inte omedelbart skäras ned, varför lagren växer. Detta orsakar producenterna att minska köpen hos sina leverantörer, eftersom de stora lagren och den krympande efterfrågan försämrar deras likviditet och reducerar deras nettoinkomster; den kontraktiva effekten sprids bakåt bland leverantörsföretagen, och den inträdande recessionen blir definitiv. Vid konjunkturkurvens botten blir förhållandet det motsatta. Den stigande efterfrågan tillfredsställes då först genom lagerminskningar, vilket ökar och förbättrar likviditeten och höjer företagsinkomsterna utan att påverka

¹ Det här skisserade sambandet mellan efterfrågan på varaktiga varor och konjunkturcykeln är ingalunda klart och entydigt empiriskt klarlagt. Det bör betraktas som en sannolik arbetshypotes lämplig att använda i brist på mer exakta kunskaper om verkligheten. Amerikanska undersökningar (t.ex. Katona, *The powerful consumer*) har sålunda visat, att konsumenternas benägenhet att göra andra än absolut nödvändiga utgifter påverkas inte bara av aktuella och förväntade priser och inkomster utan också av deras allmänna positiva eller negativa attityder (bestämda av t.ex. deras känslor av säkerhet, tillfredsställelse med den ekonomiska och politiska utvecklingen, aktiekurser och deras privata syn på långsiktutvecklingen). Genom opinionsundersökningar har ”attitydindex” konstruerats, och dessa har visat sig närmare överensstämma med köpen av varaktiga varor än den disponibla inkomsten; vid vissa tillfällen förefaller dessa attitydförändringar ha föregått förändringar i utgiftsbenägenheten, och köpen av varaktiga varor har tidvis haft en konjunkturutmärkande verkan. I brist på bättre kunskaper om detta får vi dock nöja oss med vårt ovan skisserade mönster.

produktionskostnaderna. Så småningom tar detta sig uttryck i en ökad efterfrågan hos leverantörerna, varigenom expansionen fortplantas bakåt, och det begynnande uppsvinget konsolideras.

Konsumtionskrediternas effekter förefaller i detta sammanhang ha sin största betydelse vid cykelns vändpunkter. Den tid det tar för de expansiva respektive kontraktiva verkningarna att arbeta sig bakåt i producentkedjan bidrar till att jämna ut vändpunkterna och förhindrar en tvär omkastning av produktion och nationalinkomst. I tider av enbart uppgång eller nedgång tycks konsumtionskrediterna blott förstärka de rådande tendenserna.

Några andra effekter på konjunkturförloppet

Vissa skatter brukar betecknas ”inbyggda ekonomiska stabilisatorer”, därför att de vid stigande inkomster tar en ökad andel av dessa och vid sjunkande inkomster en minskad andel, varigenom konsumenternas disponibla inkomster stabiliseras över konjunkturcykeln. Det förefaller som om dessa gynnsamma effekter ibland kan komma att motverkas av att konsumtionskrediterna, eller snarare återbetalningarna av dem, på kort sikt tjänstgör som ”inbyggda destabilisatorer”.

Återbetalningarna vänder vid ett konjunkturuomslag sist av de olika måtten på konsumtionskrediternas effekter; hur mycket senare än de andra beror främst på kredittidens längd. Vid konjunkturcykelns övre vändpunkt kommer återbetalningarna därför sannolikt först att stiga och sedan en tid vara ganska konstanta, medan inkomsterna från att stiga i långsammare takt kanske övergår till att falla. Den för övriga utgifter fria delen av inkomsterna sjunker då relativt mer än den totala disponibla inkomsten, och utgiftsbenägenheten sjunker skarpt. Konsumtionskrediterna accentuerar därigenom konjunkturuomslaget och förstärker nedgångstendenserna.

Sett på något längre sikt kan emellertid konsumtionskrediterna få en stabiliserande effekt. Under konjunkturbedgången sjunker återbetalningarna alltmer, eftersom de beviljade krediterna börjar sjunka redan före konjunkturuomslaget. Då konsumtionskrediterna i allmänhet fluktuerar relativt mer än de disponibla inkomsterna, faller också återbetalningarna mer än inkomsterna. Konsumenternas ”fria” inkomstandel stiger — eller stabiliseras — därigenom, och detta ökar deras köpförmåga samt gör dem mottagliga för allt som kan tyda på en vändning i konjunkturen. En gynnsam förändring i inkomster e. d. kan då initiera en utgiftsexpan-

sion från konsumenternas sida — delvis finansierad med konsumtionskrediter — vilken bidrar att utjämna även den nedre vändpunkten och sedan konsolidera uppgången.

Betydelsen av de här skisserade effekterna är givetvis beroende på vilken omfattning konsumtionskrediterna har i ekonomin. För vissa perioder efter kriget har sålunda i USA konsumtionskrediternas direkta konjunkturella effekt, mätt med den nya nettoskuldssättningen, beräknats vara större än den i skattesystemet inbyggda stabiliserande effekten.¹

Den konjunkturbetonande effekt som ligger i vårt antagande om de kreditköpande konsumenternas beteende i frånvaro av kredit, får inte glömmas. Upptagandet av krediten orsakar ju ett negativt sparande i förhållande till ett läge utan kredit, medan sparandet (kontraktssparande) sker under återbetalningstiden. Så länge konsumtionskreditgivningen ökar i omfattning, sker därför sparandet med en eftersläpning i tiden, vilket ger en stimulans till ekonomin, medan då kreditgivningen faller, det positiva amorteringssparandet överstiger det negativa sparandet och konsumtionsutgifterna sjunker. På detta sätt förstärks både uppåt- och nedåtgående konjunkturörelser. Det bör dock påpekas att om konsumtionskrediterna beviljas på bekostnad av andra krediter, t.ex. för investeringsändamål — vilket speciellt kan ske vid högkonjunktur — innebär de inte ett tillskott till totalutgifterna i ekonomin utan endast en omfördelning mellan konsumtions- och investeringsutgifter. Eftersom utgifterna för produktions- och konsumtionskapitalvaror i konjunkturellt avseende har stora likheter, torde i det fallet konjunkturförloppet inte nämnvärt påverkas.

Sammanfattande synpunkter

Konsumtionskrediterna påverkar konjunkturförloppet på två sätt; dels genom effekter på konsumtionsmönstret, dels genom effekter på sparandet. Skeendet under konjunkturcykeln skall här i korthet rekapituleras — detta för att sammanföra de olika verkningar vilka tidigare behandlats var för sig.

Vid ett konjunkturuppsving stiger konsumenternas disponibla inkomster, liksom deras förväntningar inför framtiden. Detta ökar efterfrågan på varaktiga konsumtionsvaror och därmed på konsumtionskredit, vilket påverkar ytterligare konsument- och producentefterfrågan. Den nya

¹ Se t. ex. *Consumer instalment credit*, part II, vol. 1, sid. 39—42.

nettoskuldsättningen blir positiv (eller blir det i högre grad än förut), och den utestående kreditmängden växer som en följd av återbetalningarnas tidsmässiga eftersläpning. Konsumtionskrediternas multiplikatoriska och accelererande verkningar, den allmänna optimismen i ekonomin samt andra — av dessa krediter oberoende — förhållanden ökar inkomststegringen än mer. Vi antar nu att konjunkturen av en eller annan anledning börjar vända.

När stigningen i konsumenternas disponibla inkomster minskar, avtar efterfrågan på varaktiga konsumtionsvaror, varvid inkomsterna i dessa industrier avtar, och kontraktiva effekter börjar fortplantas bakåt i produktionsleden. De beviljade krediterna sjunker också, den nya nettoskuldsättningen vänder och får direkt kontraktiva verkningar; den utestående kreditmängden kan fortfarande växa, men ökningstakten är lägre än förut. Konsumenternas tidigare optimistiska framtidsförväntningar ersättes nu alltmer av pessimism, och detta, i förening med den ökande andel av inkomsten som återbetalningarna börjar ta i anspråk, reducerar deras utgiftsbenägenhet. De nedgångstendenser, som andra krafter i ekonomin skapar, förstärkes och bekräftas på detta sätt genom konsumtionskrediternas verkningar. Dessa effekter går nedåt, trots att inkomsterna kanske ännu stiger; de beviljade krediterna och den nya nettoskuldsättningen vänder före inkomsterna. Då de senare börjar falla absolut, sjunker de nya beviljade krediterna än mer, liksom också köpen av varaktiga varor, och nedgången accelereras.

Allteftersom konjunkturen närmar sig sin botten, börjar emellertid återbetalningarnas andel av inkomsten att sjunka, inkomstfallet minskar i omfattning, en viss optimism börjar inträda då köpförmågan stiger, och händelseförloppet kan sägas bli en spegelbild av vad som händer vid den övre vändpunkten. Konsumtionskrediterna förstärker ekonomins tendens till omsvängning och ger fart åt ett nytt uppsving.

Som en komplettering till denna skiss av konsumtionskrediternas roll i konjunkturcykeln skall avslutningsvis två anmärkningar göras. För det första bör det betonas att konsumtionskrediterna inte givits någon initierande roll i konjunkturcykeln. Deras variationer åstadkoms av den allmänna konjunkturcykelns förändringar, men de skapar inte fluktuationer, som annars inte skulle existerat. Däremot återverkar de på konjunkturförloppet och ändrar dess utseende något. För det andra skall åter påpekas att vi inte känner till storleken av dessa effekter på konjunkturen. Vi vet inte exakt hur de skall mätas, inte med hur lång tidsförskjutning

de verkar, och slutligen inte heller hur stora konsumtionskreditköpen är i vårt land. En approximativ siffra för utestående krediter talar inte om hur stor andel av konsumtionsutgifterna som finansieras med kredit. Löpande uppgifter om detta samt om förändringarna i den nya netto-skuldsättningen är nödvändiga, innan de konjunkturella verkningarna i Sverige kan direkt diskuteras. Det tycks dock som om dessa krediter här hade så liten omfattning att effekterna blir relativt små.

Det avslutningsvis sagda överensstämmer ganska väl med en amerikansk nationalekonoms kommentar till konsumtionskrediternas konjunkturella verkningar: "Vi måste alltid komma ihåg att det är hunden som viftar på svansen, inte svansen som viftar på hunden". Att sedan orsak och verkan här, som i många ekonomiska sammanhang, delvis kan vara svåra att klart åtskilja, förändrar inte den grundläggande sanningen.

Konsumtionskreditkontroll som konjunkturpolitiskt medel

Framställningen har visat att konsumtionskrediterna tenderar att röra sig parallellt med konjunkturcykeln och därvid påverka dess förlopp genom att göra vändningarna mindre tvära samt däremellan accelerera och konsolidera den rådande utvecklingen. Men detta gäller ekonomier där ekonomisk-politiska regleringar saknas, och sådana förhållanden råder inte i så många samhällen. Det avslutande samhällsekonomiska avsnittet skall därför ägnas åt frågorna, dels hur den ekonomiska politikens generella åtgärder påverkar konsumtionskrediternas volym, dels vilka direkt på konsumtionskrediterna verkande åtgärder som kan användas för att utjämna deras konjunkturvariationer.

Konsumtionskrediternas känslighet för generella ekonomisk-politiska åtgärder

De generella ekonomisk-politiska medlen syftar vid en konjunkturupp-gång främst till att minska utgiftsbenägenheten genom högre räntekostnader och minskad tillgång på kredit. Vilken betydelse har dessa två förhållanden för konsumtionskreditvolymen?

Stigande ränta torde inte medföra att konsumtionskreditvolymen nämnvärt påverkas. För det första ligger räntan på utlåningen till konsumtionskreditinstitut och andra som beviljar konsumtionskredit relativt högt i räntestrukturen, i Sverige sannolikt ofta ca 1 procent över räntan för krediter i checkräkning. En räntehöjning av vanlig omfattning blir

därför av relativt liten betydelse för utbudet av konsumtionskredit. För det andra utgör konsumtionskreditgivarnas refinansieringskostnader en mindre andel av de totala kreditgivningskostnaderna än de gör för andra kreditgivare, ofta mindre än hälften. Detta reducerar ytterligare en räntehöjnings effekt på utbudet av konsumtionskrediter. Slutligen har vi tidigare funnit att de som efterfrågar konsumtionskredit, konsumenterna, är ganska okänsliga för variationer i kreditens kostnader. Kreditgivarna har således möjligheter att övervältra ökningen i refinansieringskostnader på kredittagarna utan att dessas efterfrågan nämnvärt påverkas. Räntevapnet har således ingen större effekt, eftersom både konsumtionskrediternas utbud och efterfrågan är relativt okänsliga.

Man kan emellertid tänka sig att de ökade refinansieringskostnader som en räntehöjning orsakar på ett sätt bidrar till en åtstramning av konsumtionskreditutbudet. Den effekten beror på att utlåningen till konsumenterna sker med bundna räntor — de totala kreditkostnaderna beräknas vid kreditens beviljande. En räntehöjning kan därför blott gradvis slå igenom på utlåningen, allteftersom gamla kreditkontrakt löper ut och nya ingås. Konsumtionskreditgivarnas refinansiering däremot sker främst till rörliga räntor, varför ränteändringen omedelbart påverkar kapitalkostnaderna. Resultatet blir att en räntehöjning orsakar dem som beviljar konsumtionskredit en ökad andel refinansieringskostnader och en förlust på utestående kreditkontrakt. En sådan utveckling kan bli kännbar för kreditgivarna och leda till en restriktivare utlåningspolitik. På grund av utlåningens höga omsättningshastighet torde denna effekt inte bli särskilt långvarig, men den bidrar ändå till att utjämna konsumtionskrediternas cykliska variationer.

En ökad knapphet på kredit torde konsumtionskreditgivarna alltid — om de vill — kunna undgå att drabbas av genom att betala en högre ränta. Effekterna blir således desamma som ovan redovisats. Det måste betonas att vi här antagit att det inte bedrivs någon kvalitativ (selektiv) ekonomisk politik; försök att i praktiken verifiera det sagda försvåras av att i det närmaste samtliga kvantitativa kreditåtstramningar under efterkrigstiden åtföljts av kvalitativa direktiv.

Vid en konjunkturedgång vidtas åtgärder i motsatt riktning, och effekterna på konsumtionskrediterna blir ungefär desamma med omvänt förtecken. Den ekonomiska politikens traditionella dilemma vid en avmattning — att blott kunna skapa förutsättningar för men inte vilja till expansion — gäller i hög grad även dess inflytande på konsumtions-

kreditvolymen. Slutsatsen blir att de generella ekonomisk-politiska medlen i det mycket korta loppet kan påverka konsumtionskreditvolymen, men att denna på litet längre sikt är relativt okänslig.

Direkta kontroller av konsumtionskreditvolymen

De direkta ingrepp mot konsumtionskrediterna som gjorts har huvudsakligen varit av två slag: kvalitativ kreditpolitik, dvs. direkt begränsning av de krediter som ställs till förfogande för konsumtionskreditfinansiering, samt reglering av villkoren för konsumtionskrediter, dvs. kontantinsats och kredittid.

Den kvalitativa kreditpolitiken, vilken under efterkrigstiden använts i bl. a. USA, Storbritannien och Sverige, har i allmänhet inte haft formen av tvingande bestämmelser. Den har framförts till bankerna såsom centralbanksönsknings om ett visst "tak" för utlåningen till konsumtionsändamål eller en viss procentuell reduktion inom en utsatt tid. Bankernas medvetande om centralbankens tillgång till hårdare medel har i Sverige lett till snabb efterföljd av önskemålen. Även konsumtionskreditinstitutet har tidvis medverkat till frivilliga inskränkningar för att undvika direkta statliga ingrepp i deras verksamhet. Den kvalitativa kreditpolitiken i Sverige torde på detta sätt ha blivit relativt effektiv i fråga om konsumtionskrediterna, och en på denna väg åstadkommen relativ minskning av konsumtionskreditgivningen har varit ett regelbundet återkommande drag i konjunkturpolitiken. Bankerna i vissa länder, t. ex. Storbritannien, tycks emellertid ha blivit så medvetna om denna utlånings "politiska" känslighet att centralbanken knappast kan förmå dem att ens vid en avmattning expandera den. Ett viktigt skäl till att denna politik i Sverige blivit relativt verkningsfull är att de svenska konsumtionskreditinstitutet inte — i motsats till sina motsvarigheter i flera andra länder — har rätt att ta emot inlåningsmedel från allmänheten. Motivet för den svenska centralbanksrestriktiviteten har inte bara varit de konjunkturella effekterna, utan man har också velat förhindra en överföring av krediter från produktions- till konsumtionsändamål samt dämpa importen av konsumtionsvaror.

Även om en kvalitativ kreditpolitik är ganska effektiv, har den vissa ogynnsamma verkningar. Bl. a. har den en tendens att konservera det existerande och att snedvrída konkurrensförhållandena. Dels kan konkurrensen mellan varusäljande företag med olika sätt att finansiera sin konsumtionskreditgivning påverkas, dels kan konkurrensen mellan ban-

kerna på detta område samt mellan konsumtionskreditinstituten avta.

Den andra typen av direkta ingripanden som förekommit är *regleringar av kreditvillkoren*. Utbud och efterfrågan på konsumtionskreditmarknaden sammanjämkas genom förändringar i kreditens kostnader, kontantinsats och kredittid. Kreditkostnaderna är emellertid av ganska liten betydelse i det avseendet, och det är därför naturligt att de statliga regleringarna främst gällt handpenningens minimistorlek och kontraktstidens maximilängd. För att åstadkomma en utjämning av konsumtionskreditvolymen över konjunkturcykeln höjer man sålunda minimihandpenningen och förkortar den längsta tillåtna kontraktstiden vid en högkonjunktur samt sänker handpenningen och förlänger kontraktstiden vid en recession. Sådana regleringar har bl. a. använts i USA, under skilda perioder fram till 1952, och i Storbritannien.

I Sverige förekommer reglering av kreditvillkoren endast inom bilbranschen, där det sedan april 1960 genom lagstiftning är bestämt att kontantinsatsen vid personbilsköp inte får understiga 40 procent av köpesumman, samt att avbetalningstiden inte får överstiga 15 månader. Vilken verkan dessa bestämmelser har är svårt att säga, då de tillämpats i flera år. De kan inte sägas ha ett rent konjunkturrellt syfte, eftersom de inte förändrats på en så lång tid.

Reglering av konsumtionskreditvillkoren — effekter, för- och nackdelar

Påverkar då dessa regleringar efterfrågan på konsumtionskrediter? — Ja, ganska stor enighet torde råda om att ett införande av regleringar på kort sikt effektivt reducerar efterfrågan. Vad som däremot händer om regleringarna får bestå under en längre tid har inte lika entydigt kunnat fastställas. Den dominerande uppfattningen torde vara att kontrollerna blott är effektiva en kortare tid, varefter konsumtionskreditefterfrågan tenderar att återgå till den nivå den skulle haft i frånvaro av kontroller.

En engelsk ekonom har emellertid ansett sig kunna konstatera, att förekomsten av en "avmattningseffekt" beror på vid vilken av de två kreditvillkoren — kontantinsatsen eller kontraktstiden — den största vikten läggs vid regleringarna.¹ Han hävdar att om kontrollerna bara omfattar handpenningen, måste en "avmattningseffekt" uppkomma, ty en höjning av handpenningen tvingar konsumenter som planerar att köpa på kredit att målspara ytterligare en tid till det högre beloppet. Så

¹ Oliver, *The control of hire-purchase*, sid. 192—207.

snart detta skett kan de åter börja köpa på kredit, och kreditefterfrågan och konsumtionsköpen fortgår därefter på samma sätt som om det inte funnits regleringar. Den enda effekten blir således en tidsmässig förskjutning av efterfrågan framåt i tiden; hur långt beror på höjningens storlek.

Om däremot kontraktstiden förkortas, behöver någon "avmattningseffekt" inte uppstå. En sådan åtgärd betyder vid oförändrad handpenning att den nödvändiga amorteringsstorleken stiger. Varje konsument har emellertid en bestämd uppfattning om hur stor andel av inkomsten han kan tillåta sig att "binda" för framtiden genom att ta på sig ett amorteringstvång. Om nu den förkortade kontraktstiden leder till att amorteringarna för ett antal konsumenter överstiger denna inkomstandel, kommer konsumtionskreditefterfrågan och konsumtionsköpen att permanent reduceras på grund av dessa konsumenters bortfall. Först då regleringarna upphävs, varupriserna sjunker eller inkomsterna stiger, så att amorteringarna ånyo ryms inom inkomsten, återkommer de till marknaden. Dessa slutsatser får ingalunda betraktas som det sista ordet i frågan, men de kan sägas ge en antydning om hur den relativa tyngdpunkten i kontrollerna bör förläggas, då syftet är att åstadkomma en chockeffekt, och då man vill ha en mera varaktig verkan.

Det kan vara mycket vanskligt att bestämma vid vilken tidpunkt regleringar av konsumtionskreditvillkoren skall sättas in. Man måste då bedöma, dels hur snabbt konsumtionskrediternas direkta effekter påverkas, dels hur stora deras multiplikatoriska och accelererande effekter är och med hur stor tidsförskjutning de verkar. Om detta vet man mycket litet, och kontrollernas konkreta verkningar blir därför svåra att med någon precision förutsäga. Man kan endast säga i vilken riktning verkningarna sannolikt går. Ett användande av kreditkontroller måste också ta hänsyn till var i ekonomin t. ex. de inflationstendenser man vill bekämpa är koncentrerade. En inskränkning av de beviljade krediterna drabbar i främsta rummet de industrier som tillverkar konsumtionskapitalvaror, och en konsumtionskreditkontroll bör därför inte användas, om inte dessas kapacitet är klart otillräcklig för den rådande efterfrågan.

För att den fastställda handpenningen och kontraktstiden skall ha en kontraktiv effekt, krävs vidare att de fastställda villkoren är restriktivare än de som den stora massan av konsumenter i praktiken använder sig av. Kontrollerna blir annars rent fiktiva; de fastställer bara existerande praxis och har inte någon begränsande verkan. Risk finns också att

konsumtionskreditformer som inte direkt omfattas av regleringarna får en kompenserande expansion. Exempel på en sådan utveckling finns i andra länder, t. ex. i Danmark. Kontrollerna är slutligen tekniskt och administrativt svårhanterliga; olika varor kräver olika kreditvillkor, och villkoren kan därför inte ändras utan att man studerar de speciella förhållanden som rör var och en av de kreditförsålda varorna. Kontrollen av regleringarnas efterlevnad skapar också problem.

Förutom dessa svårigheter med användandet av kreditvillkorskontroller, vilka i flera fall otvivelaktigt visat sig vara ett effektivt komplement till övriga konjunkturpolitiska åtgärder, finns också vissa direkta argument mot dem. Ett av dem har tidigare berörts i ett annat sammanhang, nämligen att de tenderar att hämma konkurrensen. Vidare kan en "dragspelspolitik" av detta slag medföra stora svårigheter för de delar av detaljhandeln, t. ex. bilhandeln, som arbetar med höga fasta kostnader. Det bör dock noteras att de engelska konsumtionskreditinstituten uttalat sig för kontroller av kreditvillkoren såsom den bästa av de hittills använda kontrollmetoderna, därför att de minst påverkar konkurrensförhållandena i branschen.

Ett annat argument mot kontroller av kreditvillkoren är att konsumtionskrediternas stora betydelse för konsumtionskapitalvaruindustrierna gör dem olämpliga att använda som en konjunkturregulator. Dessa industrier, vilka ofta tillhör de "nya", progressiva företagen med nya varor och nya produktionsmetoder, får vid varje reglering vidkännas svåra avsättningsstörningar. Deras räntabilitet kan reduceras genom detta, och de får svårt att dra till sig nytt kapital. Detta, menar man, hämmar den ekonomiska utvecklingen, och de minskade konjunkturvariationerna får betalas med en långsammare nationalinkomstökning. Den brittiska tidskriften *The Economist* har i detta sammanhang, med syftning på bl.a. de brittiska konsumtionskreditkontrollerna, sagt att landets ekonomiska politik "ständigt hämmat de framgångsrika och subventionerat de misslyckade". De slutsatser som drogs i föregående kapitel om konsumtionskrediternas betydelse för nya varor ansluter till den här gjorda invändningen.

Mot användandet av speciellt kontraktstidens längd som konjunkturpolitiskt instrument har man riktat invändningen att "koncentrations-effekter" ("bunching effects") kan uppstå vid kraftiga förändringar.¹

¹ Jfr Cuthbertson, "HP controls and fluctuations in the car market", *Economica*, May 1961, sid. 125—136.

Detta kan illustreras med ett exempel. Om den maximalt tillåtna kontraktstiden antas bli förändrad från tre till två år, och om den maximala kredittiden förutsätts alltid vara utnyttjad, så kommer efter två år både de som köpte på kredit för två år sedan, och de som köpte på kredit för tre år sedan att samtidigt slutamortera sina krediter. En del av deras inkomster friställs, och de blir i stånd att ingå nya kontrakt.

Om då konsumenterna har för vana att ständigt ingå nya kreditkontrakt när de gamla utlöper, vilket ibland hävdas¹, eller om utgiftsbenägenheten på grund av gynnsamma konjunkturer e.d. är hög, så finns det en risk att båda dessa kategorier av kreditköpare samtidigt återkommer till marknaden. Detta kan ske vid en tidpunkt då en efterfrågeökning kanske ter sig ännu olyckligare än då regleringarna vidtogs. Mynigheterna måste därför vara utrustade med en nära nog övermänsklig intuition för att kunna bedöma om fördelarna av en reglering idag överstiger de eventuella nackdelar en sådan kan medföra ett eller ett par år senare. Man får inte heller söka förklara plötsliga förändringar i konsumtionsköpen som orsakade av okalkylerbara attitydförändringar hos konsumenterna; den verkliga förklaringen kan ligga flera år tillbaka i tiden.

*Engelska synpunkter på kontroll av konsumtionskrediterna
i konjunkturpolitiskt syfte*

Det kan vara värdefullt att avsluta med några av de synpunkter som den engelska Radcliffe-rapporten² — en produkt av statlig utredning om det finansiella systemet med bl.a. de kända nationalekonomerna A. K. Cairncross och R. S. Sayers som medlemmar — anlägger på Storbritanniens användning av konsumtionskreditkontroller under 1950-talet. Det primärmaterial rapporten bygger på torde vara ganska unikt i fråga om såväl omfattning som innehåll, vilket ger dess slutsatser ett speciellt intresse.

Beträffande den kvalitativa kreditkontrollen konstaterar rapporten att denna haft liten effekt på totalefterfrågan — beroende på att konsumtionskreditinstitutet i Storbritannien kunnat framgångsrikt konkurrera med andra finansinstitut om allmänhetens inlåningsmedel — men att den orsakat ineffektivitet i den finansiella organisationen.³ Om direkta

¹ Bl. a. av Committee on the Working of the Monetary System, *Report*, London 1959, paragraf 466.

² Committee on the Working of the Monetary System, *Report*, London 1959.

³ a.a., paragraf 469.

regleringar av kreditvillkoren av det slag som ovan diskuterats avger man följande omdöme, baserat på 1950-talets erfarenheter :

”... kontrollerna av konsumtionskreditvillkoren (hire purchase terms) har haft ett avsevärt inflytande, av engångs-karaktär, på varje större förändring (i totalefterfrågan); ... dessa ansevära effekter på totalefterfrågan har medfört betydande dirigistiska verkningar vilka — ehuru ibland medvetet eftersträfvade — i allmänhet har varit skadliga för den industriella effektiviteten.”¹

Den avmattning av effekterna som de vidtagna åtgärderna på flera ställen i rapporten sägs ha resulterat i kan bl.a. bero på att ingreppen alltid haft formen av en kombination av höjd kontantinsats och förkortad kontraktstid.² Man understryker emellertid starkt de snabba och betydande verkningar åtstramningar av kreditvillkoren haft som ett konjunkturdämpande medel. Konsumtionskreditkontrollerna framställs i själva verket som en av de effektivaste beståndsdelarna i 1950-talets brittiska ekonomiska politik :

”Om vi betraktar 1950-talets faktiska erfarenheter ... kommer vi till den slutsatsen att de verkligt snabba avsevärda effekterna säkrades genom konsumtionskreditkontrollerna (hire purchase controls), just de som har de mest koncentrerade dirigistiska verkningarna.”³

Trots konsumtionskreditkontrollernas odiskutabelt höga effektivitet som konjunkturpolitiskt instrument är emellertid kommitténs slutomdöme klart :

”Framför allt har dessa kontroller kraftiga dirigistiska verkningar, vilka kan vara skadliga för det ekonomiska framåtskridandet. Det kan måhända ibland vara önskvärt att försäkra sig om just dessa dirigistiska verkningar: om i ett läge med efterfrågeöverskott de industrier, som påverkas mest av dessa kontroller, råkade vara bland dem, som hade de största orderstockarna och den mest inflationistiska verksamheten, skulle det vara en klar fördel att införa konsumtionskreditkontroller medan andra långsammare verkande åtgärder gavs tid att verka. Det kan kanske sålunda finnas tillfällen då det är befogat att myndigheterna använder konsumtionskreditkontroller för att uppnå en snabb verkan i väntan på att övriga åtgärders effekter skall arbeta sig fram: men, bortsett från specialfall av detta slag, bör myndigheterna vara återhållsamma med användandet av dessa kontroller i syfte att påverka det allmänna ekonomiska läget.”⁴

¹ a.a., paragraf 469.

² Jfr ovan sid. 166—167 samt Oliver, *The control of hire-purchase*, främst sid. 195—198.

³ a.a., paragraf 472.

⁴ a.a., paragraf 513.

Under rubriken "nödåtgärder" ("emergency measures") nämner rapporten slutligen konsumtionskreditkontroller som ett medel att använda, då det är risk att myndigheterna helt förlorar kontrollen över ekonomin. Man tänker sig då en "katastrofal depression" ("catastrophic slump") eller en "galopperande inflation" ("headlong inflation"). I det senare fallet t.ex. kan det vara befogat att använda konsumtionskreditkontroller för att snabbt reducera producenternas inkomster. Allvaret i en sådan situation understryks av att myndigheterna då rekommenderas använda såväl direkt kapitalmarknadskontroll som direkt begränsning av bankutlåningen¹ — åtgärder som, speciellt i Storbritannien, betraktas som mycket långtgående och som endast i nödfall bör vidtas:

"Vi skulle emellertid förvänta oss att den situation, där dessa ödesdigra (calamitous) åtgärder måste vidtagas, undviks genom moderata men i rätt tid gjorda åtstramningar, medan möjligheten att vidtaga dessa nödåtgärder skulle tjäna till att stärka förtroendet för de ekonomiska värdenas rimliga stabilitet (the reasonable stability of the standard of value)."²

¹ a.a., paragraferna 520—525, 984.

² a.a., paragraf 529.

9 *Sammanfattande synpunkter*

Efter att i många år ha existerat i relativ glömska har konsumtionskrediterna under senare år åter börjat debatteras som ett ekonomiskt och socialt problem av stor betydelse. Denna skrift har betraktat problemet ur olika synvinklar för att ge underlag för ett omdöme om vilka de svenska konsumtionskrediternas reella verkningar kan tänkas vara i olika sammanhang. Vi vill i detta kapitel kort sammanfatta och kommentera vissa av dessa verkningar.

Betydelse för den allmänna konjunkturutvecklingen

Framställningen av konsumtionskrediternas konjunkturrella verkningar visade att de tenderade att betona de korta konjunktursvängningarna. Men sambanden är ingalunda klara och entydiga. Vissa förhållanden pekar på att efterfrågan på ”konsumtionskreditvaror” tidvis fluktuerar motcykliskt, samt att konsumtionskrediterna utjämnar konjunkturkurvans vändpunkter. Med hänsyn till konsumtionskrediternas ringa omfattning — enligt här gjorda beräkningar ca 1 700 miljarder kronor utestående krediter vid 1961 års utgång — torde dessa krediters eventuellt ogynnsamma effekter i konjunkturcykeln kunna tillmätas en liten betydelse. Siffran 1,7 miljarder kronor kan t. ex. jämföras med kreditinstitutens totala utlåning (enligt Svenska Bankföreningens kreditmarknadsstatistik) vid 1961 års slut, 43,9 miljarder kronor.

Konsumtionskrediterna spelar emellertid en viktig roll för vissa branschers långsiktiga utveckling, eftersom deras användning är så starkt koncentrerad till köpen av varaktiga konsumtionsvaror. Dessas höga pris i förhållande till konsumenternas disponibla inkomster gör konsumtionskrediterna till en förutsättning för en så snabb och stor avsättning att produktionen av dem blir lönsam för företaget. Många av dessa varor är ganska nya på marknaden, och de tillverkas ofta av företag som tillhör en progressiv sektor inom näringslivet. Genom att underlätta dessa företags expansion kan konsumtionskrediterna indirekt främja ekonomiskt framåtskridande och det ekonomiska utnyttjandet av ny teknik.

Av det sagda följer att det inte synes *konjunkturpolitiskt* motiverat att

regelmässigt genom direkta kontroller reglera konsumtionskreditvolymen. Även om sådana kontroller — av brittiska och svenska erfarenheter att döma — på ett effektivt sätt kan påverka konsumtionskreditefterfrågan, anser vi att dessa krediters ringa omfattning samhällsekonomiskt sett inte motiverar regleringar. Sådana regleringar skulle också få ogynnsamma verkningar på vissa industrier. En svårighet utgör därtill valet av tidpunkt för regleringarnas insättande. Den brittiska tidskriften *The Economist* har om en sådan regleringspolitik sagt att den ”ständigt hämmat de framgångsrika och subventionerat de misslyckade”. Konsumtionskrediterna bör ges tillfälle att på lika villkor konkurrera med andra kreditformer om den tillgängliga kreditvolymen och inte — t.ex. genom en kvalitativ kreditpolitik — ställas utanför marknadsmekanismen. De generella ekonomisk-politiska medlen har vissa effekter på konsumtionskrediterna och med dessa kan man under normala omständigheter låta sig nöja.

Det kan emellertid uppstå situationer då direkta ingripanden är motiverade, såsom i ett läge med speciellt starkt efterfrågeöverskott i konsumtionskapitalvaruindustrierna eller då konsumtionskrediterna via effekter på varuinförseln tenderar att försämra en redan svag handelsbalans.

Vilken regleringsform vore att föredra?

Direkta kontroller av konsumtionskreditgivningen i konjunkturpolitiskt syfte synes således inte vara motiverade annat än i ett nödläge. Om en sådan situation skulle inträffa, är det emellertid inte likgiltigt vilken form dessa kontroller ges. Valet torde i regel stå mellan att använda kvalitativa kreditkontroller, dvs. direkt begränsning av de krediter som ställs till förfogande för konsumtionskreditfinansiering, eller kontroller av konsumtionskreditvillkoren, dvs. av kontantinsats och kredittid.

Riksbanken har vid flera tillfällen genom en kvalitativ kreditpolitik sökt förmå banker och andra kreditinstitut att begränsa sin konsumtionskreditfinansiering, senast under försommaren 1961. Affärsbankerna minskade då bl.a. sin kreditgivning till konsumtionskreditinstituten, och dessa tvingades i sin tur att radikalt begränsa (eller helt upphöra med) sin utlåning till nya kunder.

Det kan ifrågasättas om sådana försök att reducera konsumtionskreditgivningen fått önskad effekt utan att samtidigt ingripa i konkurrensen mellan de varuförsäljande företagen. Främst torde de företag som finan-

sierar sin konsumtionskreditgivning genom diskontering i bank eller konsumtionskreditinstitut ha drabbats av kontrollerna, medan företag som i egen regi lämnar och finansierar konsumtionskrediter inte påverkats nämnvärt. Affärsbankerna kan ju begränsa krediterna till konsumtionskreditfinansiering endast då det av kreditansökan eller på annat sätt framgår att krediterna avser sådana ändamål.

Då konsumtionskreditutbudet minskar, vilket är det åsyftade resultatet av en kvalitativ kreditkontroll, kommer kreditgivningen att bli ett effektivare konkurrensmedel vid varuförsäljningen än annars. Eftersom nu den kvalitativa kreditåstramningen mindre hårt drabbar de företag som bedriver konsumtionskreditgivning i egen regi, kommer dessa att vinna en fördel i konkurrensen. Det är därför möjligt att företag, för att kunna undgå den kvalitativa kreditpolitiken, anser sig böra ha en egen organisation för hantering och finansiering av konsumtionskrediter. En till varje enskilt företag decentraliserad konsumtionskreditgivning kommer sannolikt att höja de totala kreditkostnaderna. Det är därför av stor vikt att eventuella konsumtionskreditkontroller drabbar alla företagstyper lika.

Om det blir nödvändigt att direkt ingripa mot konsumtionskrediterna, torde en reglering av kontantinsats och kredittid för ett antal varor vara att föredra framför kvalitativa kreditkontroller. De senare tenderar att snedvrída konkurrensen mellan de varusäljande företagen och bidrar till uppkomsten av en grå kreditmarknad. Regleringar av kreditvillkoren däremot gör det svårare att köpa på kredit inom *alla* företag och är därför i mindre utsträckning strukturpåverkande.

Gynnas eller skadas konsumenterna?

All diskussion om konsumtionskrediternas verkningar på den enskilde konsumenten måste utgå från att levnadsstandard, sysselsättning och sociala förhållanden nu är helt andra än då konsumentkooperationen — och även den privata handeln — i början av seklet gjorde sin insats för att sanera kredithandeln. Konsumenternas ekonomiska frihet är idag ojämförligt större och tillåter dem att binda en del av sina framtida inkomster för kreditköp. De moraliska värderingar som tidigare vidlådit konsumenternas kreditköp är därför idag inte längre tillämpliga.

Det är ett vanligt argument att konsumenterna genom bristande vilja och förmåga att bedöma sina preferenser på kredit köper varor som de

annars inte skulle köpt och därigenom sänker sin behovstillfredsställelse. Konsumtionskrediternas betydelse för konsumenterna blir lätt en fråga om tro. Vi vill här påpeka det omöjliga för en utomstående att avgöra vad som höjer respektive sänker den enskilde konsumentens behovstillfredsställelse. Tillgången till konsumtionskrediter ökar konsumentens handlingsalternativ och främjar på så sätt det fria konsumtionsvalet. De underlättar också köpen av sådana varor och tjänster vilkas priser är höga i förhållande till konsumenternas inkomster.

Det har naturligtvis hänt att konsumenter beviljats alltför stora krediter eller fått krediter som de överhuvudtaget inte haft någon avsikt att betala igen. Följderna har blivit förluster för kreditgivaren och ibland personliga tragedier för konsumenterna. De inträffade fallen har dock ofta blåsts upp till överdrivna proportioner. Möjligheterna att missbruka en konsumtionskredit torde knappast vara större än t.ex. möjligheterna att missbruka en checkräkning. Man kan heller inte bortse ifrån att det såväl hos köpare som säljare finns en viss ovana vid kredittransaktioner. Detta har på säljarsidan ibland lett till en viss nonchalans vid kreditprövningen, medan köparna å sin sida inte alltid beaktat konsekvenserna av sina åtaganden. Omfattningen av dessa båda företeelser kan säkert reduceras genom en allmänt genomförd rationell kreditprövning och en central registrering av lämnade krediter.

Det hävdas att konsumenterna inte får veta vad det kostar att köpa på kredit, därför att kreditkostnaderna är angivna på ett oklart sätt eller kanske inte alls. Den rika floran av existerande mått på konsumtionskrediternas pris kan också bidra till att skapa förvirring bland konsumenterna. Denna borde dock kunna minskas och konsumenternas kunskaper om tillgängliga kreditalternativ ökas genom att krediternas pris anges klart och på ett enhetligt sätt. — Informationerna till kredittagarna om konsumtionskreditkostnadernas karaktär synes därtill ha varit otillfredsställande.

Vår slutsats är att dagens konsumtionskreditgivning inte medför sociala vådor av sådan art och omfattning att konsumentens valfrihet behöver begränsas genom ingrepp mot enskilda konsumtionskreditformer.

Kostnader och struktur i konsumtionskreditsektorn

Priset på konsumtionskrediter sägs ofta vara alltför högt, och man antyder därvid att konsumtionskreditvarna gör stora vinster. Utrednings-

material, som belyser konsumtionskrediternas pris- och kostnadsförhållanden, tycks endast finnas i bilbranschen, och någon generell bedömning av svenska konsumtionskrediters priser och kostnader kan därför inte göras. Det synes oss dock stå klart att kostnaderna även för en rationellt bedriven konsumtionskreditgivning måste bli förhållandevis höga, och att dessa kostnader ofta underskattas såväl av kreditgivare och kredittagare som i den allmänna debatten. Flera utredningar av samma slag som i bilbranschen vore önskvärda.

Frågan om konsumtionskrediternas kostnader leder över till den nuvarande strukturen inom konsumtionskreditsektorn. Är konsumtionskreditgivningens nuvarande organisation den som i det långa loppet ger de lägsta kostnaderna? — Det är omöjligt att ge ett generellt svar på den frågan, men det förefaller som om sammanslagningar och nedläggningar av kreditkortsinstitut samt drift i större skala lett till lägre kostnader och större effektivitet än tidigare. Hur långt en rationalisering i denna riktning är möjlig kan dock inte sägas. Utvecklingen tycks emellertid allt mer gå mot kreditgivning via specialiserade konsumtionskreditinstitut och banker. Sådana institut, vilka kan utnyttja stordriftens och arbetsfördelningens fördelar vid bl.a. kreditprövning och hantering, torde kunna arbeta med lägre kostnader per utlånad krona än enskilda detaljhandlare eller leverantörer. Men därtill kommer det alltid att finnas stora detaljhandelsföretag, vilka själva kan utnyttja stordriftens och arbetsfördelningens fördelar och dessutom kanske av konkurrensskäl vill bedriva kreditgivningen i egen regi. Möjligheterna att rationalisera den totala konsumtionskreditgivningen begränsas av distributionssystemets givna struktur; kreditgivningen är endast ett moment i det samlade distributionsarbetet. Konsumtionskreditsystemets utformning och kostnader bestäms därtill i stor utsträckning av lagstiftning, statliga bestämmelser och övriga institutionella förhållanden.

Den pågående förskjutningen från varubundna till personbundna krediter är betydelsefull för konsumtionskreditmarknadens struktur. Denna utveckling är naturlig, då stigande inkomster och stigande levnadsstandard ökar konsumenternas kreditvärdighet. Den ger konsumenterna en större valfrihet och kan måhända också förbilliga och underlätta kreditgivningen. Eftersom kreditgivarna då mindre betraktar *varan* i kredittransaktionen och kan koncentrera sig på *personen*, borde stordrift och arbetsfördelning underlättas, samt verksamheten mer kunna bedrivas i överensstämmelse med traditionella bankprinciper.

Konsumtionskrediter måste beviljas efter rationella normer

Konsumtionskrediterna har kommit att betraktas som ett betydelsefullt konkurrensmedel i försäljningen av olika varor. Vi vill betona vikten av att kreditgivningen genomförs på ett rationellt sätt. Kreditgivaren — eller den som står risken om krediten inte återbetalas — bör undersöka den enskilde kundens förutsättningar att amortera krediten, och kreditvillkoren bör anpassas därefter. Den hårda konkurrensen har ibland föranlett kreditgivarna att förbise denna regel. De stora kreditförluster som följde på upphävandet av de direkta kontrollerna av konsumtionskreditgivningen i Storbritannien 1958 visar väl vådorna av att kreditgivning inte sker på rationella grunder.

Varken konsumenter, detaljister eller finansierande företag gagnas av en alltför liberal konsumtionskreditgivning, som leder till att ett antal konsumenter inte kan uppfylla sina förpliktelser. För det säljande liksom för det finansierande företaget betyder det en ekonomisk förlust, som framtvingar en ökning av konsumtionskreditillägget. För konsumenterna betyder det dels en personlig svårighet för de drabbade dels en kostnadsökning för alla som vill köpa på kredit.

APPENDIX A

Regleringar av konsumtionskrediterna i USA, Storbritannien, Danmark och Sverige

I de flesta länder där det förekommer konsumtionskreditgivning av någorlunda omfattning, har man, i olika syften, försökt reglera dess volym. I detta appendix ges en kort översikt över de regleringar som existerat i USA, Storbritannien, Danmark och Sverige. Flera länder vore av intresse att studera, men framställningen har här — kanske något godtyckligt— begränsats till dessa fyra. Detta appendix kan lämpligen ses som en introduktion till den reglerings- och lagstiftningsproblematik som konsumtionskrediterna i ett flertal länder visat sig erbjuda.¹

Regleringarna har i regel haft formen antingen av föreskrifter om minsta kontantinsats och högsta kredittid (kreditvillkorskontroller) eller av en begränsning av kreditströmmen från de traditionella kreditinstituten till kreditgivarna på konsumtionskreditmarknaden (kvalitativ kreditpolitik).

USA

Regleringarna av konsumtionskreditvillkoren har i USA varit grundade på en undantagslagstiftning, *Regulation W*. Regleringar infördes för första gången i september 1941. Den maximala kredittiden vid köp av bilar och flera andra större konsumtionskapitalvaror bestämdes då till 18 månader, och samtidigt föreskrevs en kontantinsats av minst 33 1/3 för personbilar och av minst 10—20 procent för övriga reglerade varor. Motiven för 1941 års införande av regleringar var främst att

- minska efterfrågan på konsumtionskapitalvaror för att möjliggöra en större produktion av krigsmaterial
- begränsa prisstegringstendenserna
- öka konsumentparandet
- ändra konsumtionskreditanvändningen och efterfrågeinriktningen mellan olika slag av på konsumtionskredit köpta varor.

¹ I slutet av mars 1963 överlämnade byråchefen Folke Baarsen till finansdepartementet en utredning om ”utländsk lagstiftning angående konjunkturpolitisk reglering av avbetalningshandeln”, vilken ingående behandlar förhållandena i sex länder och ger en kortfattad orientering om ytterligare ett tiotal länder. (Baarsen, *Avbetalningshandeln utomlands och dess samhällsekonomiska betydelse*, Stockholm 1962 (Kungl. Finansdepartementet).)

TABELL A : 1

Regleringar av konsumtionskreditvillkoren i USA¹

	1/9 -39— 30/11 -41	—27/2 1942	—5/5 1942	—30/11 1946	—31/10 1947	—19/9 1948	—6/3 1949
						I	
						N	
1 Personbilar o.d.						G	
a) Minimal kon- tantinsats i %	33 1/3	33 1/3	33 1/3	33 1/3	33 1/3	A	33 1/3
b) Maximal kre- dittid i mån.	18	18	15	15	15	R	15 ²
						E	18 ³
2 Andra större var- aktiga konsum- tionsvaror						G	
						L	
a)	10—20	10—20	10—	20—	20—	R	
			33 1/3	33 1/3	33 1/3	I	20
b)	18	18	15—18	12	15	N	
						G	15 ²
c) Antal reglera- de varor	19	19	19—24	36—43	12	A	18 ³
						R	12
	—26/4 1949	—29/6 1949	—17/9 1950	—15/10 1950	—30/7 1951	—6/5 1952	—7/5 1952
1 Personbilar o.d.			I				I
a) Minimal kon- tantinsats i %	33 1/3	33 1/3	N	33 1/3	33 1/3	33 1/3	N
			G				G
			A				A
b) Maximal kre- dittid i mån.	21	24	R	21	15	18	R
2 Andra större var- aktiga konsum- tionsvaror			E				E
			G				G
a)	15	10	L	10—15	15—25	15	L
			E				E
b)	21	24	R	18	15	18	R
			I				I
c) Antal reglera- de varor	12	12	N	12	12	12	N
			G				G
			A				A
			R				R

¹ Källa: Diverse nummer av *Federal Reserve Bulletin*, 1941—1952, samt *Forbrugerkredit i USA*, sid. 100.

² Då priset på varan understiger \$1 000.

³ Då priset på varan understiger \$5 000.

Regleringar infördes ånyo 1948, denna gång främst för att begränsa prisstegringarna orsakade av den stigande efterfrågan på konsumtionskapitalvaror. Sedan den ekonomiska aktiviteten under en tid gradvis avmattats, avskaffades regleringarna åter 1949. Under Korea-krisen infördes för tredje gången regleringar av konsumtionskreditvillkoren för att hejda prisstegringen och trygga produktionen av krigsmaterial. Regleringarna avskaffades i maj 1952 och har — som framgår av tabell A:1 — sedan dess inte återinförts.

Livlig diskussion har ägt rum kring frågan huruvida Federal Reserve System skulle bemyndigas att fortlöpande reglera konsumtionskrediterna efter eget omdöme (s.k. standby regulation). För att klarlägga problemen tog Federal Reserve System 1955 initiativet till en utredning som publicerades 1957, *Consumer instalment credit*, på sex volymer och ca 2 000 sidor. Konsumtionskrediternas samhällsekonomiska verkningar diskuteras där utförligt, och argumenten för och emot en stående regleringsfullmakt granskas ingående. Det följande utgör en sammanställning av dessa argument.¹

Argument MOT stående regleringsfullmakter:

- 1 Regleringen strider mot principen om ekonomisk frihet.
- 2 Regleringen får en störande inverkan på faktorfördelningen: den effektivaste och ändamålsenligaste metoden i en konkurrenshushållning är prismetanismen.
- 3 Vid skötseln av en penninghushållning borde totalefterfrågan och icke dess komponenter uppmärksammas. Frågan om huruvida några enskilda områden använder för mycket eller för litet kredit är från penningpolitisk synpunkt ett problem som går alltför mycket in på detaljer.
- 4 Regleringen har en menlig inverkan -- särskilt om den används ofta och restriktivt — såväl på den ekonomiska tillväxten som på innovationerna, vilka avbetalningshandeln har varit ägnad att främja.
- 5 Det ligger i långivarnas och låntagarnas intresse att avbetalningskrediten förblir "sund" och alltså automatiskt "självreglerande".
- 6 Volymen av avbetalningskrediterna kan effektivt påverkas med allmänna penningpolitiska åtgärder.
- 7 Volymen av avbetalningskrediterna är inte så stor att den skulle ha en central ekonomisk betydelse; därtill kommer att regleringsåtgärderna skulle gälla endast en liten del av avbetalningskrediterna.
- 8 Regleringen innebär en tilläggsböroda för affärslivet: ökat besvär och arbete, minskad konkurrens, diskriminering av avbetalningshandeln och därtill ansluten produktion.
- 9 Administrativa svårigheter: de ökas ju strängare regleringen blir och ju längre tid den pågår. Om regleringen skall kunna utnyttjas rätt, förutsätter den dessutom tillförlitliga och snabba prognoser.

¹ Sammanställningen är hämtad från Helelä, T., *Översikt över avbetalningshandeln och dess reglering*, sid. 43—44. Jfr också *Consumer instalment credit*, del I, volym 1, sid. 356—387, samt del II, volym 2.

Argument FÖR stående regleringsfullmakter:

- 1 Konjunkturväxlingarna innebär ekonomiskt "slöseri"; den brist på jämvikt som avbetalningshandeln orsakar kan mildras genom reglering. Avbetalningsköpen kan dels bidra till uppkomsten av "lagerkonjunkturer", å andra sidan kan de öka totalefterfrågan under en uppgångsperiod och minska den efter konjunkturonslaget och därigenom få en destabiliserande verkan.
- 2 Regleringen av avbetalningshandeln utgör ett komplement till penningpolitiken. Det ligger nämligen i avbetalningskrediternas natur att de endast i ringa mån påverkas av allmänna penningpolitiska åtgärder. Dessutom kan man genom kreditreglerna reducera behovet av allmänna penningpolitiska åtgärder och t.o.m. göra dem överflödiga, om inflationstrycket har uppkommit just genom avbetalningshandeln.
- 3 Regleringen av avbetalningsköpen är inte diskriminerande, eftersom köpare och säljare fritt kan bestämma om avbetalningshandelns omfattning inom ramen för vissa bestämda villkor.
- 4 Ökas avbetalningshandeln kontinuerligt under en längre tid, kan den bli ett hinder för en balanserad och optimal tillväxt. Man kan åtminstone konstatera att avbetalningskrediterna i hög grad påverkar fördelningen av krediter och sparmedel. Därtill kommer att de kan vara den marginella faktor som sätter inflationskarusellen i rörelse.
- 5 Erfarenheten visar att det inte är skäl att låta det uteslutande bero av långivarnas och låntagarnas beslut om krediterna vilar på en "sund" bas.
- 6 Allmänt restriktiva penningpolitiska åtgärder påverkar av institutionella skäl endast obetydligt avbetalningskrediterna. Bidragande orsaker är vidare att vinsterna på detta område är relativt höga, finansieringen av avbetalningskrediten mekanisk och kreditefterfrågan mycket stark.
- 7 Regleringen skulle från marknaden avskaffa den "osunda konkurrens" som uppkommer genom att kreditvillkoren mildras.
- 8 Att fastställa under fredstid lämpliga avbetalningsvillkor skulle inte skapa några administrativa svårigheter, eftersom reglerna uppenbarligen skulle följas bättre än man påstår — med hänvisning till krigstidserfarenheter.
- 9 Redan blotta existensen av varaktiga regleringsfullmakter skulle i och för sig leda till att man i avbetalningshandeln strävade efter sådana villkor och en sådan kreditvolym att det inte skulle bli nödvändigt att tillgripa reglering. I *Consumer instalment credit* tas inte i princip avstånd från regleringarna som ett ekonomisk-politiskt medel, och man kan därför fråga sig, varför det inte förekommit några regleringar sedan arbetet lades fram. En tänkbar förklaring är att det blivit svårare att vinna politisk uppslutning kring regleringar överhuvudtaget. Utan tvivel var det lättare att vinna respekt för regleringens bestämmelser under krigstid, när det var ont om varor och lojaliteten var större än senare, då de inrikespolitiska motsättningarna åter tog överhanden. Vidare torde en växande leda mot restriktioner av alla slag ha ökat svårigheterna att administrera regleringarna samt bevaka att de efterlevs.¹

¹ *Forbrugerkredit i USA*, sid. 104.

Storbritannien

I Storbritannien, liksom övriga västeuropeiska länder, har regleringar av konsumtionskrediterna aktualiserats senare än i USA. Detta torde bero på att konsumtionskrediterna först senare fått en sådan omfattning att myndigheterna börjat uppmärksamma deras samhällsekonomiska betydelse. Före 1947 förekom sålunda inga konsumtionskreditregleringar i Storbritannien.

Under tiden 1947—1952 användes blott *regleringar av kreditströmmarna* (kvalitativ kreditpolitik) till konsumtionskreditmarknaden för att försvåra konsumtionskreditgivarnas refinansiering. Den första regleringen från 1 mars 1947 innebar att bankkrediterna till Finance Houses (dvs. avbetalningsinstitutet) inte fick utvidgas utöver sin dåvarande storlek. I maj samma år bestämdes genom Control of Borrowing Order att inget Finance House inom loppet av ett år fick uppta obligationslån eller annat "långfristigt" lån (med sex månaders uppsägningstid eller längre) till ett sammanlagt belopp av mer än £ 50 000 utan särskilt tillstånd från finansdepartementet. Sådana tillstånd beviljades praktiskt taget inte alls till avbetalningskreditinstitut förrän 1954.

Inte heller under tiden 1956—1958 hade avbetalningskreditinstitutet lätt att skaffa långfristigt kapital, ty under denna tid gällde Capital Issues Control, vilken förbjöd såväl aktieemissioner som långfristiga lån till ett större sammanlagt belopp per år än £10 000.¹ Denna reglering anses särskilt ha hämmat de största Finance Houses samt lett till att det bildats en mängd små och mindre effektiva kreditinstitut, vilkas årliga behov av ökade långfristiga krediter och eget kapital understeg £10 000. Dessa regleringar skapade på detta sätt en ekonomiskt ogynnsam företagsstruktur. Regleringarna blev dessutom mindre framgångsrika, därför att ett stort antal Finance Houses lyckades skaffa medel för sin konsumtionskreditgivning genom att driva inlåningsrörelse med privatpersoner och företag som kunder. Finance Houses Association har uttalat att dessa regleringar främst ledde till att kreditinstitutet hindrades att finansiera sin verksamhet på bästa sätt, men att finansieringsrörelsens omfattning inte reducerades annat än tillfälligt.

Variationer i kontantinsats och kredittid (kreditvillkorskontroller) har under de brittiska förhållandena visat sig vara en effektivare form av reglering än den nyssnämnda. Denna regleringsform kom först till användning 1952 och har sedan — som framgår av tabell A:2 — använts i olika omfattning med undantag för två perioder, 1954 och 1958—1960, då inga föreskrifter om kredittid och kontantinsats gällde. Motivet till att regleringarna infördes tycks i första hand ha varit att mildra de upprepade inflationstendenserna efter andra världskriget; i vissa fall har de dessutom varit avsedda att minska den inhemska efterfrågan på vissa varor till förmån för exporten.

Den brittiska s.k. Radcliffe-rapportens synpunkter på betydelsen och effekten av de täta regleringar av konsumtionskreditvillkoren som förekommit har tidigare berörts. Blott kärnpunkterna i deras sammanfattande omdöme citeras här:

¹ Jfr Committee on the Working of the Monetary System, *Report*, sid. 74—75.

TABELL A : 2

Regleringar av konsumtionskreditvillkoren i Storbritannien¹

	Mars 1947	Febr./ Mars 1952	Juli/ Aug. 1954	Jan./ Febr. 1955	Juli/ Aug. 1955	Febr. 1956	Dec. 1956	Maj 1957	Sept. 1958	Okt. 1958	April 1960
1 Personbilar för privat bruk											
a) Minimal kontantinsats i %	I	33 1/3	R	15	33 1/3	50	20	33 1/3	33 1/3	R	20
b) Maximal kredittid i månader	N	18	E	24	24	24	24	24	24	E	24
2 Möbler	G		L							G	
a)	A		E							L	
b)			R	15	15	20	O	O		R	10
3 Övrig hemutrustning	R	ej regl.	I	24	24	24	F	F	ej regl.	I	24
a)	E		N				Ö	Ö		N	
b)	G	33 1/3	G	15	33 1/3	50	R	R	33 1/3	G	
4 Radio och TV	L	18	R	24	24	24	Ä	Ä	24	R	
a)	E		N				N	N		N	
b)	R	33 1/3	A	15	33 1/3	50	D	D	33 1/3	A	20
	I	18	U	24	24	24	R	R	24	U	24
5 Avbetalningsköp av produktions- varor och kommersiella fordon	N		P				A	A		P	
a)	G		P				D	D		P	
b)	A		H				E	E		H	
	R		Ä			50			33 1/3	Ä	
		ej regl.	V	ej regl.	ej regl.	24		24	ej regl.	V	ej regl.
			D							D	
			A							A	

¹ Källa: *Minutes of evidence* submitted by the Finance Houses Association to the Committee on the Working of the Monetary System, London 1959, samt (för april 1960) *Financial Times*, 29 april, 1960.

”Dessa kontroller har den fördelen att de åstadkommer en avsevärd och snabb effekt på totalefterfrågan; men detta är en engångs-effekt, som tenderar att snabbt försvinna. De kan lätt kringgås . . . Framförallt har emellertid dessa kontroller kraftiga dirigistiska verkningar, vilka kan vara skadliga för det ekonomiska framåtskridandet . . . bör myndigheterna vara återhållsamma med användandet av dessa kontroller i syfte att påverka det allmänna ekonomiska läget.”¹

Som synes bedöms inte förändringar i kreditvillkoren för konsumtionskrediter som ett under normala omständigheter lämpligt inflationsvapen i Storbritannien. Emellertid har Finance Houses Association uttalat att *om* någon reglering av konsumtionskrediterna överhuvud taget skall förekomma, är en reglering av kreditvillkoren den mest rättvisa och mest generellt verkande. Sådana regleringar drabbar sålunda skilda företagstyper lika, även om deras finansieringsmetoder är helt olika. Den är också mycket rörlig i sitt användningssätt; betalningsvillkoren kan avpassas särskilt för olika varuslag och kan ändras med omedelbar verkan. En annan viktig fördel är att denna typ av reglering är lätt att förstå både för detaljister och konsumenter.

Det är också intressant att notera att många av de större Finance Houses har uttalat sig för permanenta bestämmelser om en minimal kontantinsats av 15—20 % för vissa varor, bl.a. bilar. Man menar att detta skulle vara till fördel både för köpare, säljare och finansierande företag. De engelska erfarenheterna av att konkurrera om kreditkunder genom att erbjuda en mycket låg handpenning och lång kredittid är dåliga, särskilt i bilbranschen. En del mindre avbetalningsinstitut har nämligen — främst på grund av bristande erfarenhet — gått i spetsen för en lättsinnig konkurrens med kreditvillkoren, och övriga kreditinstitut har ansett sig tvungna att följa med. Följden har blivit stora kreditförluster för säljare och finansärer, vilket i sin tur lett till högre kreditkostnader för konsumenterna i gemen. De liberala villkoren har således inte visat sig gagna någon av parterna.

Danmark²

Lagstiftning om avbetalningsvillkoren förekom för första gången i Danmark genom en lag av den 11 juni 1954. Avbetalningsvillkoren skärptes emellertid genom en reviderad lag av den 30 september samma år redan innan den första lagen hunnit träda i kraft. Från den 1 januari 1955, då lagen började tillämpas, föreskrevs en kontantinsats om minst 25 % vid all avbetalningsförsäljning. Vid avbetalningsköp av bilar, motorcyklar och mopeder måste dock erläggas en kontantinsats av minst 40 %. Kontantinsatsen fick vidare aldrig understiga 50 kronor. Högsta tillåtna kredittid var 12 månader.

Bestämmelsen om 40 % kontantinsats för bilar etc. ändrades 1959 till 15 %, medan den lägsta tillåtna kontantinsatsen för övriga varor hade sänkts från 25 till

¹ *a. a.*, s. 183.

² Uppgifterna om de danska förhållandena är i främsta rummet baserade på Barfod, B., *Konsumkreditte i Danmark*, s. 27—29.

15 % genom tidigare lagändring av den 29 mars 1957. I de ovan nämnda lagarna från 1954 är regleringen av kreditvillkoren främst konjunkturpolitiskt motiverad. Regleringen fick dock inte i alla avseenden de önskade effekterna. Lagens bestämmelser avsåg nämligen endast de fall då säljaren förbehöll sig äganderätten i den kreditförsålda varan, varför — särskilt vid billigare avbetalningsvaror — ett stort antal säljare kringgick regleringen genom att ge kredit utan äganderättsförbehåll.

De danska erfarenheterna av en konjunkturpolitisk reglering av avbetalningshandeln anses således mindre goda. Möjligheten att kringgå lagstiftningen gjorde att endast kreditförsäljningen av vissa varor torde ha påverkats. Säljarnas tillgång på kredit torde dock också ha åtstramats något, eftersom banker och andra finansinstitut vanligen är villiga att finansiera blott de kreditförsäljningar som sker med äganderättsförbehåll.

De danska erfarenheterna visar att om tvingande kreditvillkor skall införas för avbetalningsvaror i lägre prisklasser, måste dessa villkor gälla oberoende av om äganderättsförbehåll finns eller ej. Minimihandpenning och maximal kredittid av lämplig konstruktion torde således behövas även för kontokrediter. För dyrare avbetalningsvaror, t. ex. bilar, synes kreditförlustriskerna med att avstå från äganderättsförbehåll vara alltför stora för säljaren, varför det ter sig mindre lockande att kringgå regleringarna.

Sverige

Sverige har haft få regleringar av konsumtionskrediterna, jämfört med USA och Storbritannien. De mest omfattande regleringarna har avsett bilbranschen. I början av 1951 bestämdes genom en frivillig överenskommelse mellan Kommerskollegium och Sveriges Automobilhandlareförbund (numera Motorbranschens Riksförbund) för nya privatbilar en kontantinsats om minst 50 % samt en kredittid ej längre än 12 månader. För begagnade privatbilar var motsvarande siffror 40 % och 15 månader. Övriga bestämmelser framgår av tabell A :3.

Från den 1 april 1960 gäller en ny överenskommelse, vilken kräver minst 40 % kontantinsats och högst 15 månaders kredittid för alla slag av privatbilar. För lastbilar och bussar med en totalvikt av högst 1 800 kg samt för personbilar i yrkesmässig trafik är minsta kontantinsatsen likaså 40 %, medan kredittiden är högst 24 månader.

Samtidigt som den nya frivilliga överenskommelsen trädde i kraft 1960 började *Kungl. Maj:ts förordning med föreskrifter om vissa betalningsvillkor vid yrkesmässig försäljning av bilar* att tillämpas.¹ Denna förordning omfattar de säljare som inte biträtt den nya frivilliga överenskommelsen. Vid brott mot de stadgade betalningsvillkoren ställs säljare, som biträtt överenskommelsen, till svars inför en skiljenämnd för avbetalningshandeln, över vilken Kommerskollegium är tillsynsmyndighet. I stället för böter till domstol får de erlagga vite till en särskild

¹ SFS 1959 Nr 575.

fond, vars medel används för att kontrollera att bestämmelserna vid kreditförsäljning efterlevs. I praktiken har förordningen och branschöverenskommelsen samma innebörd.

För handeln med möbler, cyklar, radio, TV, pianon, flyglar och tvättmaskiner gällde liknande överenskommelser med Kommerskollegium under olika tidsperioder mellan 1955 och 1957. De lägsta kontantinsatserna var i regel mellan 20 och 50 % och de högsta kredittiderna mellan 10 och 40 månader, beroende på varuslag och kontantprisets storlek. En redovisning av förordningar och överenskommelser ges i tabell A:3.

TABELL A: 3

Förordningar och frivilliga överenskommelser om konsumtionskreditvillkoren inom vissa branscher i Sverige

-
- 1 Överenskommelser mellan Kommerskollegium och Sveriges Automobilhandlareförbund eller dess efterträdare Motorbranschens Riksförbund (biträdda av Sveriges Automobilimportörförbund och Sveriges Automobilindustriförening):
 - a) Dagtecknad 15/2 1951. Förnyad 20/12 1955.
 Lastbilar: minst 40 % kontantinsats och högst 18 månaders kredittid
 Nya eller beg. personbilar för yrkesmässig personbilstrafik:
 minst 40 % kontantinsats och högst 24 månaders kredittid
 Andra nya personbilar: minst 50 % respektive högst 12 månader
 Andra beg. personbilar: minst 40 % respektive högst 15 månader
 - b) Dagtecknad 16/4 1959. Gällande från 1/4 1960.
 Lastbilar, bussar och personbilar i yrkesmässig trafik, vars totalvikt icke överstiger 1 800 kg:
 minst 40 % kontantinsats och högst 24 månaders kredittid
 Övriga personbilar: minst 40 % kontantinsats och högst 15 månaders kredittid
 - 2 Bilhandlare, som ej biträder överenskommelse 1 b), måste underkasta sig samma bestämmelser enligt *SFS 1959 Nr 575*, vilken i princip har samma innebörd.
 - 3 Överenskommelse mellan Kommerskollegium och tvättmaskinsfabrikanter m.fl.
 Dagtecknad 28/12 1956. Gällande 1/1 1957—31/12 1957.
 Tvättmaskiner under 1 300 kronor: 20 % och 12 månader
 Tvättmaskiner över 1 300 kronor: 25 % och 15 månader
 - 4 Överenskommelse mellan Kommerskollegium och Sveriges Möbelhandlares Centralförbund (biträdd av Sveriges Möbelindustriförbund). Dagtecknad 31/12 1955. Gällande 31/12 1955—30/9 1956.
 Möbler med kontantpris om högst 2 000 kronor: minst 35 % och högst 20 månader
 Möbler med kontantpris om högst 4 000 kronor: minst 40 % och högst 20 månader

- Möbler med kontantpris om mer än 4 000 kronor: minst 50 % och högst 20 månader
- 5 Överenskommelse mellan Kommerskollegium och Sveriges Radiohandlares Riksförbund
 Dagtecknad 13/12 1955. Gällande 13/12 1955—13/12 1956
 Radiomöbler och TV-mottagare: minst 35 % och högst 12 månader
 Andra radioapparater: minst 40 % och högst 10 månader
- 6 Överenskommelse mellan Kommerskollegium och Sveriges Pianoförbund
 Dagtecknad 2/1 1956. Gällande 2/1 1956—30/9 1956
 Pianon och flyglar med kontantpris understigande 2 800 kronor: minst 35 % och högst 32 månader
 Pianon och flyglar med kontantpris överstigande 2 800 kronor: minst 30 % och högst 40 månader
- 7 En överenskommelse mellan Kommerskollegium och cykelbranschen gällde en kort tid
-

Regleringarna av kreditvillkoren har inte konsekvent genomförts i syfte att påverka konjunktursituationen. Betydelsefulla bisyften torde bl. a. ha varit att reducera importen av konsumtionskapitalvaror, att tillåta en större kreditström till produktionsändamål samt sannolikt också — ett syfte av helt annan karaktär — att minska riskerna för lättsinnig kreditgivning, framdriven av den hårda konkurrensen. En sådan kreditgivning kunde få socialt ogynnsamma verkningar för den enskilde konsumenten samt bli företagsekonomiskt förlustbringande för säljaren.

Den ur rent konjunkturrell synvinkel önskade begränsningen av efterfrågan på bilar och andra konsumtionskreditvaror har i främsta rummet åstadkommit med andra medel. Sålunda har man genom direktiv till bankerna (kvalitativ kreditpolitik) sökt beskära konsumtionskreditgivningens möjligheter till refinansiering. Importregleringar har vidare använts för att begränsa införseln av bilar, och man har även sökt inskränka bilköpen genom punktskatter, såsom bilaccisen. Som synes har bilarna genomgående betraktats som en strategisk konsumtionskreditvara, vilken från flera synpunkter befunnits lämplig att reglera.

En jämförelse mellan de regleringar av konsumtionskrediterna som funnits i Sverige, och dem som används i USA och Storbritannien, visar bl. a. följande olikheter.

- 1 Regleringen av konsumtionskreditvillkoren har i Sverige huvudsakligen gällt bilar, med undantag för en kort period 1955—1957, då även en del hemtrustningsvaror o. d. reglerades.
- 2 Betalningsvillkoren för bilar har hela tiden varit ganska stränga internationellt sett (40 % handpenning kan jämföras med 10—20 % handpenning eller inga restriktioner alls, vilket tidvis förekommit i USA och Storbritannien).
- 3 Variationerna i kontantinsatsens storlek och kredittidens längd har i Sve-

- rige inte systematiskt skett i syfte att skapa en ökad konjunkturell stabilitet.
- 4 Möjligheterna att få krediter vid sidan av bankerna för konsumtionskreditfinansiering har varit jämförelsevis små. Riksbanken torde därför genom sina direktiv till banker ha haft ett bättre grepp om konsumtionskrediternas volym än vad som varit fallet i de flesta andra länder utan att behöva reglera betalningsvillkoren. Konsumtionskreditinstituten i Sverige kan dessutom enligt lag inte som sina utländska motsvarigheter bedriva inlåning från allmänhet och företag. Reverser och låneväxlar utgör ett substitut till inlåningsräkningar, som måhända kan öka i betydelse.
 - 5 Regleringarna av kreditvillkoren har i huvudsak grundat sig på frivilliga branschöverenskommelser och inte på lagstiftning.

Förvånansvärt liten kritik har riktats mot de svenska regleringarna av bilkrediterna. Bestämda krav på lindrigare avbetalningsvillkor torde i Sverige inte ha framkommit från de svenska bilfabrikanterna vid något tillfälle, medan det i utlandet ofta förekommit påtryckningar från industrihåll om lindrigare avbetalningsvillkor. Inte heller bilhandelsföretagen har varit särskilt angelägna om att få lindrigare villkor, trots att man bedömt situationen så att betydligt fler personbilar skulle kunna säljas vid frihet från avbetalningsrestriktioner och obegränsad tillgång till krediter. En annan sida av saken är emellertid att man fruktat att efter något eller några år få notera minskande försäljningssiffror på grund av en tillfällig mättnad på marknaden. Det anses sålunda ligga en praktisk fördel i den ”utjämning” av efterfrågan som avbetalningsrestriktionerna medför.

APPENDIX B

Några speciella bestämmelser om avbetalningshandel och avbetalningsinstitut i utlandet

Bestämmelser om högsta kreditpålägg vid avbetalningsköp i europeiska länder gällande i juni 1962¹

De informationer som återges i det följande har lämnats av EUROFINAS² representanter i olika länder som svar på frågan:

”Existerar i Ert land några bestämmelser beträffande kreditinstitutens verksamhet *med speciell hänsyftning på kreditpålaggens storlek* antingen vid direkta individuella avslut med kunder, vid avslut genom återförsäljare av hushållsprodukter, vid finansiering av köp av motorfordon, anläggningar och maskiner eller vid lagerfinansiering genom kreditinstitut?”

Svaren avgavs vid olika tillfällen under perioden mars—juni 1962.

Belgien

Bestämmelser finns i lagen om avbetalningskredit av den 9 juli 1957. Enligt paragraf 16 i lagen får högsta kreditpålägg inte överstiga:

1,25 % per månad om produktvärdet är mindre än BF 5 000: —

1 % per månad om produktvärdet är BF 5 000—10 000: —

0,9 % per månad om produktvärdet är BF 10 000—35 000: —

0,75 % per månad om produktvärdet överstiger BF 35 000: —.

Frankrike

Rikskreditnämnden (Conseil National du Crédit) har fastställt högsta kreditpålägg, för tillfället 0,75 % per månad, vilket gäller alla varor med undantag för radio- och TV-apparater, där högsta pålägg är 0,9 % per månad. Detta är inklusive den omsättningsskatt på 9,23 % som kreditinstituten måste erlagga på sina marginella pålägg, samt vidare stämpel- och överlåtelseavgift, som när det gäller motorfordon uppgår till ca NF 1 500. Dessutom finns ett obligatoriskt pålägg vid krediter under NF 1 500, som varierar mellan 21 och 25 NF.

Till detta kommer att man måste göra upp en kreditpåläggstariff, som skall underställas rikskreditnämnden för godkännande. Kreditinstituten är också skyldiga att visa en kopia av denna tariff för alla sina kunder, innan avslut göres.

¹ Utdrag ur *Eurofinas Newsletter*, oktober 1962.

² *Eurofinas* är en sammanslutning av de europeiska ländernas branschföreningar inom konsumtionskreditsektorn.

Tyskland

Högsta kreditpålägg per månad har fastställts av bankinspektionen efter den 1 januari 1960. I Tyskland göres åtskillnad mellan direkta och individuella avslut med kunder (s.k. A-transaktioner), avslut genom återförsäljare (B-transaktioner) och finansiering av köp av motorfordon och industrimaskiner med säkerhet i form av revers (C-transaktioner).

Maximipåläggen är följande:

- 1 För affärsbanker, vilka inte har tillstånd att göra A-transaktioner, får påläggen vara högst 0,6 % per månad på ursprungliga kreditbeloppet.
- 2 För avbetalningsinstitut är högsta månatliga kreditpålägg vid A- och B-transaktioner de följande, när riksbankens diskonto är 4 % eller därunder:
 - 1 % när kreditbeloppet är under DM 300: —
 - 0,9 % när kreditbeloppet är DM 300—600: —
 - 0,8 % när kreditbeloppet överstiger DM 600: —.

Därtill kommer ett belopp på 2,5 DM som beviljas i expeditiönsavgift för varje avslut.

Vid C-transaktioner är högsta kreditpålägg:

- 0,65 % för nya bilar
- 0,7 % för begagnade bilar,

vartill kommer en mindre expeditiönsavgift för reverser.

När diskontot är över 4 % ökas de månatliga kreditpåläggen obetydligt.

Italien

För närvarande finns inga lagbestämmelser om graderade kreditpålägg, men frågan om reglering av kreditgivning till konsumenter av andra än affärsbanker är för närvarande under översyn.

Kreditpåläggens storlek företer i praktiken stora variationer. Medan det ledande bilkreditföretaget debiterar 6—9 % på bilar, kan andra kreditföretag ta ut 12,5 % eller t.o.m. mer. För de flesta varor gäller emellertid kreditpålägg mellan 5 och 10 % på kontantpris netto. När det gäller en del hushållsprodukter, kan avbetalningspålägget få formen av ett slopande av den ordinarie kassarabatten.

Vid producentvaror ligger påläggen ofta mellan 9 och 12 %, fastän mindre pålägg gäller för många produkter och genomsnittet inte tycks vara högre än 6 %. Lägsta påläggen förekommer på maskiner; de högsta på möbler, kontorsutrustning och instrument och apparater för yrkesbruk.

Holland

Den 1 juni 1962 utlöpste de tidigare bestämmelserna om finansiering av avbetalningskredit och har därefter inte ersatts, fastän regeringen när som helst kan välja att göra detta. I realiteten är detta emellertid inte nödvändigt, eftersom konkurrensen mellan kreditinstituten är så intensiv att det är osannolikt att deras pålägg kommer att stiga över den gräns som tidigare fastlagts som maximum. Högsta månadspåläggen är enligt de tidigare bestämmelserna:

— för avslut upp till 400 fl (efter avdrag av handpenning) gäller ett fast pålägg av 1,5 % per månad beräknat på ursprungsbeloppet.

— för avslut över 400 fl gäller ett fast pålägg av 0,75 % per månad plus stämpelavgift, inkasseringstillägg, porto och undersökningsavgift.

— för avbetalningsköp av motorfordon gäller ett speciellt pålägg av 0,583 % förutom de pålägg som nämnts härövan.

När det gäller avslut under 400 fl med löptid överstigande 18 månader eller kontrakt på mer än 400 fl (inkl. bilkontrakt) med längre löptid än 24 månader har generaldirektören för priskontrollen fullmakt att avgöra vilka lägre procent-satser som bör tillämpas.

Spanien

Ett spanskt företag som sysslar med finansiering av motorfordonskredit får sitt kapital från bankerna till en ränta på något över 7 %. Årliga kreditpålägget till kunden är ca 8,75 %.

Schweiz

Här finns inga bestämmelser om högsta kreditpålägg, åtminstone inte på det federala planet. I vissa kantoner kan emellertid maximipålägget per år uppgå till 18 %.

Storbritannien

Några författningsenliga bestämmelser beträffande storleken på kreditpåläggen för avbetalningsköp finns inte. Den branschorganisation som företräder de största kreditinstituten (Finance Houses Association) har emellertid en Code of Practice (verksamhetsnormer) för sina medlemmar, som innehåller följande regler för kreditpålägg:

Maximipålägg per 12 månader
(speciella pålägg för andra tids-
perioder)

Varuslag

1 Nya motorfordon	9 %
2 Begagnade motorfordon (mindre än 3 år gamla)	10 %
3 Motorfordon äldre än 3 år samt alla motor- cyklar, nya och begagnade	12 %
4 Hushållsprodukter, inkl. TV-apparater, tvättmaskiner samt all inomhusutrustning ..	11 %

I praktiken är de pålägg som tillämpas av medlemmarna i Finance Houses Association lägre än de maximivärden som angivits ovan.

Laglig ställning och förpliktelser för europeiska avbetalningsinstitut¹

Nedanstående uppgifter är grundade på svar från EUROFINAS representanter på följande frågor.²

Gäller för finansinstitutet samma bestämmelser som för affärsbankerna (t. ex. när det gäller minimireserver) eller utgör de från lagsynpunkt en särskild kategori?

Finns det några förordningar beträffande finansinstitutens lagliga status och deras kapitalstruktur? Måste finansinstitutet ha auktorisation och i så fall av vilka myndigheter?

Finns några särskilda bestämmelser t. ex. beträffande kontroll av den totala kreditvolymen?

Svaren har insänts under tiden mars—november 1962.

Österrike

Den österrikiska kreditlagen bestämmer att finansinstitutet sorterar under finansdepartementet. De bestämmelser beträffande minimireserver och kreditstorlekar som finns för affärsbankerna gäller inte för finansinstitutet.

Kreditlagen stipulerar också att ett finansinstitut har samma lagliga status som ett aktiebolag eller ett bolag med begränsad ansvarighet. Årlig balansräkning måste publiceras. Auktorisation måste erhållas, och dessutom måste man hos finansdepartementet ansöka om tillstånd att bedriva verksamheten.

Finansdepartementet kan begränsa den totala kreditvolymen om läget så skulle påfordra genom en överenskommelse med bankerna och finansinstitutet. Månatliga intäktsredovisningar över totala kreditomsättningen och summa utestående kredit skall insändas till den österrikiska centralbanken.

Belgien

Alla finansinstitut, banker och självständiga företag som beviljar avbetalningskredit faller under bestämmelserna i lagen av den 9 juli 1957.

Denna lag förordnar i princip att varje person eller företag som ägnar sig åt affärer med avbetalningskredit skall ha en auktorisation utfärdad av finansdepartementet. För att få auktorisation måste alla sådana företag, med undantag av återförsäljare som beviljar revers- eller checkkredit, kunna visa att deras realiserbara nettotillgångar som disponeras för finansiering inte understiger en miljon belgiska francs. Handelsbolag och bolag med begränsad ansvarighet måste vidare kunna styrka att de har ett inbetalt kapital om minst två miljoner belgiska francs.

Alla företag måste därutöver förbinda sig att hålla sina realiserbara tillgångar

¹ Utdrag ur *Eurofinas Newsletter*, december 1962.

² Beteckningen finansinstitut har genomgående använts och innefattar alla de olika kategorierna företag som huvudsakligen ägnar sig åt finansiering av avbetalningsaffärer, däribland sådana som har bankföretags beteckning och status enligt praxis i respektive land.

eller inbetalda kapital på denna nivå och att sända in en kopia av sin årsberättelse till finansdepartementet. Vidare måste de tillhandahålla information om nya krediter, utestående balans och hur stor del som utgörs av handpenning för de statistiska myndigheterna.

Frankrike

Finansiering av avbetalningsaffärer sker i Frankrike både genom banker och finansinstitut. De senare står för största delen av de avslut som görs. Den huvudsakliga skillnaden i verksamhetssätt mellan banker och finansinstitut är att de senare inte får använda sig av kapital som erhållits direkt från allmänheten i den rörelse som gäller avbetalningskredit.

Varje företag som bedriver finansiering av avbetalningsaffärer måste vara registrerat antingen som bank eller finansinstitut och måste tillhöra rätt branschorganisation. Företagen måste uppfylla vissa villkor beträffande minsta kapitalstorlek samt sätt att utnyttja kapitalet, enligt de bestämmelser som från tid till annan utfärdas i departementsorder. Både banker och finansinstitut sorterar under den statliga bankinspektionens kontroll.

Dessutom har rikskreditnämnden (Conseil National du Crédit) fastställt en gräns för varje företags engagemang i finansiering av avbetalningskredit, så att förhållandet mellan sådana åtaganden och summan av kapital och fria reserver enligt balansräkningen inte vid något tillfälle får överstiga 10:1.

Avbetalningsköparens rättigheter och skyldigheter finns definierade i kontraktet i enlighet med normal juridisk praxis. För att uttrycka sig enkelt så betraktas transaktionen i lagens mening som ett kontantköp från kundens sida och som ett lån till kunden från finansinstitutets sida.

Tyskland

För finansinstitutet tillämpas samma bestämmelser som för affärsbankerna. Det finns inga specifika bestämmelser som reglerar finansinstitutets lagliga ställning. De måste emellertid ha ett minsta kapital av DM 100 000: — samt auktorisation för att få bedriva sin verksamhet. De sorterar under den statliga kreditkontrollmyndigheten (Bundesaufsicht für das Kreditwesen).

Italien

Det finns inte i Italien någon klart definierad kategori företag som huvudsakligen ägnar sig åt avbetalningskreditgivning. Dels finns affärsbankerna som huvudsakligen sköter avbetalningsuppdrag genom att diskontera återförsäljarpapper (vanligen med en löptid av ett år). Dels finns ett antal små och medelstora företag som vart och ett arbetar enligt egen modell, varför generaliseringar om arten av den affärsverksamhet som bedrivs är nästan omöjliga att göra.

När det gäller motorfordon beviljar de italienska tillverkarna avbetalningskredit genom egna dotterföretag. Det finns därutöver ett mindre antal självständiga finansinstitut, men endast två eller tre av mer än lokal betydelse.

APPENDIX C

Litteraturförteckning

- Anderzon, E., *Täflingskraft om konsumtionskredit, dess skadlighet och dess begränsning*, Stockholm 1892.
- Ayres, M. V., *Installment selling and its financing*, Chicago (National Association of Sales Finance Companies).
- Baarsen, F., "Konsumtionskredit kontra sparande", *Svensk Sparbankstidskrift*, 1961:3.
- Baarsen, F., *Avbetalningshandeln utomlands och dess samhällsekonomiska betydelse*, Stockholm 1962 (Kungl. Finansdepartementet).
- Babson, R. W., *The folly of instalment buying*, New York 1938.
- Barfod, B., *Konsumkredit i Danmark*, Köpenhamn 1960.
- Bates, J., "Hire purchase revisited", *Bankers' Magazine*, September 1961, sid. 195—200.
- Bernstein, B., *The pattern of consumer debt*, New York 1940 (National Bureau of Economic Research).
- Betänkande rörande avbetalnings- och förskottsköp m.m.*, SOU 1949:38.
- Birnbaum, B., *Konsumfinanzierung*, Berlin 1926.
- Björnberg—Romson, M., *Om köp på avbetalning*, Stockholm 1928.
- Black, H., *Buy now, pay later*, New York 1961.
- Bladh, B., "Konsumtionskrediter och konjunkturer", *Ekonomiskt Forum*, 1962.
- Bolling, Cunliffe L., *Hire-purchase trading*, London 1940.
- Bonow, M. & Thedin, N., *Avbetalningshandeln*, Stockholm 1938.
- Chapman, J. M. m. fl., *Commercial banks and consumer instalment credit*, New York 1940 (National Bureau of Economic Research).
- Chiang, A. D., "Instalment credit control: a theoretical analysis", *Journal of Political Economy*, 67 (1959): August, sid. 363—376.
- Chiang, A. D., "The short-run effects of instalment credit control", *Canadian Journal of Economic and Political Science*, 27 (1961): August, sid. 359—366.
- Cohen, J. & Morgan, J. N., "Effect of cash buying and credit buying on consumer liquid savings", *Journal of Finance*, 17 (1962): March, sid. 110—120.
- Cole, R. H. & Hancock, R. S., *Consumer and commercial credit management*, Homewood 1960.
- Committee on the Working of the Monetary System, *Report, Memoranda of evidence*, vol. I—III, *Minutes of evidence*, London 1959 (Cmnd. 827).
- "Consumer credit at new peak", *Bank of Montreal Business Review*, September 26, 1960.
- Consumer credit facts for you*, Western Reserve University 1952 (Bureau of Business Research).
- Consumer credit symposium*, New York 1943, 1945.
- Consumer Finance News*, löpande nummer.
- Consumer instalment credit*, del I—IV, Washington 1957 (Board of Governors of the Federal Reserve System).

- Consumers' bookshelf: bibliography of publications on commodity buying and other problems*, Washington 1938 (Consumers' Counsel Series).
- Cook, H. Simpson, Herman, J. A. & Pearce, H., *Hire purchase accounts and finance*, London 1959.
- Coppock, J. D., *Government agencies of consumer instalment debt*, New York 1940 (National Bureau of Economic Research).
- Cox, R., *Economics of instalment buying*, New York 1948 (bibliografi).
- Cox, R. & Breyer, R. F., *Economic implications of consumer plant and equipment: a study in the economics of instalment buying*, Washington 1944 (Retail Credit Institute of America).
- Crick, W. F., *Economics of instalment-trading and hire-purchase*, London 1929.
- Cuthbertson, J. R., "HP controls and fluctuations in the car market", *Economica*, May 1961, sid. 125—136.
- Danielian, N. R., "Theory of consumers' credit", *American Economic Review*, 19 (1929): September, sid. 393—411.
- Dauer, E. A., *Comparative operating experience of consumer instalment financing agencies and commercial banks, 1929—41*, New York 1944 (National Bureau of Economic Research).
- Dauten, C. A., *Financing the American consumer*, St. Louis, Miss., 1956 (utg. av American Investment Co. of Illinois, Consumer Credit Monograph No. 1).
- Dauten, C. A., *The consumer finance industry in a dynamic economy*, St. Louis, Miss., 1959 (utg. av American Investment Co. of Illinois, Consumer Credit Monograph No. 2).
- David, M. H., *Family composition and consumption*, Amsterdam 1962 (bibliografi).
- "De nya formerna av konsumtionskredit — är de till nytta eller skada?", *Affärsökonomi*, 1961:16—18.
- Douglas, P. F., *Consumer credit*, Philadelphia 1938.
- Due, J. M., "Consumer knowledge of instalment credit charges", *Journal of Marketing*, 20 (1955): October, sid. 162—166.
- Durand, D., *Risk elements in consumer instalment financing*, New York 1941 (National Bureau of Economic Research).
- Einzig, P., "HP under scrutiny", *Banker*, January 1952.
- Enthoven, A., "Instalment credit and prosperity", *American Economic Review*, 47 (1957): December, sid. 913—929.
- Federal Reserve Bulletin*, löpande nummer.
- Financing the consumer*, Chicago 1937 (Studies in Business Administration 7 (1937): 4; supplement to *Journal of Business of the University of Chicago*).
- Fischer, W., *Das Teilzahlungsgeschäft: Organisation und Rechtsgrundlagen*, Stuttgart und Köln 1952.
- Forbrugerkredit i USA. Beretning fra en studierejse i USA 1954*, Köpenhamn 1956.
- Förslag till ändrad lagstiftning om avbetalningsköp*, SOU 1950:42.
- Geh, H., *Die Auswirkungen der Teilzahlungs-Finanzierung auf Preisbildung einiger Konsumgütermärkte*, Hamburg 1961 (bibliografi).
- Giles, R. Y., *Credit for millions: the story of credit unions*, New York 1961.
- Gorst, S., *Co-operative credit for producers and consumers*, Oxford 1962 (bibliografi).
- Greig, C. Mc Neil, *A short guide to hire-purchase and instalment credit selling*, London 1954 (Hire Purchase Trade Association).

- Grobben, M. M., *What is consumer credit?*, New York 1936 (Consumer Credit Institute of America).
- Haberler, G., *Consumer instalment credit and economic fluctuations*, New York 1942 (National Bureau of Economic Research).
- Handbuch der Teilzahlungswirtschaft*, Frankfurt am Main 1959 (utg. av Wirtschaftsverband Teilzahlungsbanken e.V.).
- Hardy, C. O., (ed.), *Consumer credit and its uses*, New York 1938 (bibliografi).
- Haring, A., "Instalment selling of durable goods", *Journal of Marketing*, April 1938.
- Harris, R., Naylor, M. & Seldon, A., *Hire purchase in a free society*, London 1961 (Institute of Economic Affairs, bibliografi).
- Helelä, T., *Översikt över avbetalningshandeln och dess reglering*, Helsingfors 1960 (Finlands Bank, Ekonomiska Utredningar 1960).
- Hildebrand, K., *Kontantköp och avbetalningsaffärer*, Nyköping 1928.
- Hire purchase*, London 1956 (Institute of Bankers, Spring Lectures 1956).
- Holthausen, D. McC. m. fl., *The volume of consumer instalment credit, 1929—38*, New York 1940 (National Bureau of Economic Research).
- "Instalment purchasing: its merits and demerits", *Proceedings of the Academy of Political Science in the City of New York*, 12 (1926—1928): 2:II, sid. 583—634.
- Instalment credit*, New York 1954 (American Bankers' Association).
- Johnson, R. W., "Methods of stating consumer finance charges", *Consumer Finance News*, April 1961.
- Katona, G., *Economics of consumer debt*, New York 1955 (National Industrial Conference Board, Studies in Business Economics No. 50).
- Katona, G., *The powerful consumer*, New York 1960.
- Kisselgoff, A., *Factors affecting the demand for consumer instalment sales credit*, New York 1952 (National Bureau of Economic Research, Technical Paper 7).
- Koch, W., *Das Abzahlungsgeschäft in Handel und Industrie und seine Finanzierung*, Berlin 1931 (biliografi).
- Kreidle, J. R., "Effects of consumer credit on the distribution of demand", *Consumer Finance News*, June 1961.
- Lannfelt, G., "Avbetalningshandel och konsumentkrediter", *Ekonomiskt Forum*, 1963.
- Lawton, E. L., *The function of credit and accounts departments in modern hire purchase business*, Benn 1953.
- Lettström, F., "Konkurrensen om dem som köper på kredit", *Ekonomien*, 1958:17, sid. 10—17.
- Lewis, B. H., "Instalment facts refute instalment fancies", *Bankers' Magazine*, 113 (1926): August.
- Lundsgaard, E., *Instalment selling: an analysis*, Köpenhamn 1948.
- Lutz, F. A., *Der Konsumentenkredit*, Köln-Berlin 1954.
- Mars, J., "Credit costs and redemption practises in hire purchase", *Accounting Research*, 7 (1956): July, sid. 229—243.
- Matz, S., *Utredning angående avbetalningshandeln av den 14 september 1946*, del 1—2, Stockholm 1946.
- Merriam, M. L., *The trend of instalment terms 1936—37*, Washington 1938.
- Merriam, M. L., *Retail credit survey 1938*, (Analysis of credit sales, bad debt losses, instalment terms, collection percentages in 14 trades), Washington 1939.

- Meynert, L., "Konsumtionskrediterna och deras finansiering", *Ekonomiskt Forum*, 1962.
- Morris, F., "Instalment buying: social and economic aspects", *Bankers' Magazine*, 125 (1928): May, sid. 707—714.
- Mors, W. P., "Rate regulation in the field of consumer credit", *Journal of Business of the University of Chicago*, 41 (1943): January and April.
- Mors, W. P., *Consumer credit theories: a historical and critical analysis*, Chicago 1944 (Studies in Business Administration 14 (1944): 2; supplement to *Journal of Business of the University of Chicago*, 17 (1944): April).
- Neifeld, M. R., *Trends in consumer finance*, Easton, Pennsylvania, 1954.
- Norris, S. W., *The pros and cons of instalment finance*, Washington 1926 (bibliografi).
- Nugent, R., *Consumer credit and economic stability*, New York 1939 (Russell Sage Foundation).
- Oliver, F. R., *The control of hire-purchase*, London 1961.
- Osborne, H. D. & Gorman, J. A., "Business fluctuations: influence of personal credit buying and saving", *Survey of Current Business*, April 1961.
- Palmer, A. F., "An appreciation of hire purchase controls", *Stock Exchange Gazette*, May 20, 1960.
- Pferdmenges, R., *Konsumfinanzierung*, Leipzig 1927.
- Phelps, C. W., *Important steps in retail credit operations*, (Official handbook of the National Retail Credit Association), St. Louis, Miss., 1947.
- Phelps, C. W., *Retail credit fundamentals*, New York & London 1947.
- Phelps, C. W., *The role of sales finance companies in the American economy*, Baltimore 1952.
- Phelps, C. W., *Instalment sales financing: its services to the dealer*, Baltimore 1953.
- Phelps, C. W., *Financing the instalment purchases of the American family*, Baltimore 1954.
- Phelps, C. W., *Using instalment credit*, Baltimore 1958.
- Plummer, W. C., *Social and economic consequences of buying on the instalment plan*, Philadelphia 1927 (supplement to *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 129 (1927): January).
- Plummer, W. C. & Young, R. A., *Sales finance companies and their credit practices*, New York 1940 (National Bureau of Economic Research).
- Pris- och Kartellfrågor*, löpande nummer.
- Probleme des Konsumkredits*, Zürich 1945.
- Reuschel, H., *Der organisierte Teilzahlungskredit. Seine volkswirtschaftliche Aufgabe — seine betriebswirtschaftlichen Probleme*, Berlin 1953.
- Robbins, W. D., *Consumer instalment loans — an analysis of loans by principal types of lending institutions and by types of borrowers*, Ohio State University 1955.
- Rolfe, S. E., "Instalment credit: the \$28 billion question", *Harvard Business Review*, July—August 1956.
- Ross, M., "A study of instalment credit terms", *Federal Reserve Bulletin*, December 1949.
- Runcie, N., "UK finance companies: the sources and uses of funds, 1949—1958", *Bankers' Magazine*, June 1959.
- Rydenfelt, S., "Kontantreligionens bräckliga dogmer", *Ekonomer*, 1961 :4, sid. 16—25.

- Rydman, E., *Pengar på gatan. Kreditgivning och kreditkontroll i detaljhandeln*, Stockholm 1941.
- Salokoski, A., "Avbetalningshandeln och dess finansiering", *Unitas*, 35 (1963): 1, sid. 11—17.
- Sannesson, S., "MRF:s kreditutredning 1962", *Motorbranschen* 1962:16.
- Saulnier, R. J. & Jacoby, N. H., *Accounts receivable financing*, New York 1943 (National Bureau of Economic Research).
- Schimanski, S., *Zur Theorie des Konsumentenkredits*, Tübingen 1958.
- Schneider, P., "Konsumfinanzierung", *Zeitschrift für Handelswissenschaftliche Forschung*, Juni 1928.
- Schärer, H., *Das Abzahlungsgeschäft. Ein Beitrag zur Wirtschafts- und Sozialproblematik des Konsumkredits*, Winterthur 1960 (bibliografi).
- Seidel, H., *Teilzahlungskredit und Geldschöpfung*, Köln 1954.
- Seidman, W. S., *Accounts receivable and inventory financing*, Ann Arbor 1957.
- Seligman, E. R. A., *Economics of instalment selling*, del I—II, New York 1927.
- Shay, R. P., *Regulation W: experiment in credit control*, University of Maine 1953.
- Smith, P., *Cost of providing consumer credit*, New York 1962 (National Bureau of Economic Research, Occasional Paper 83).
- Sparring, H., "Sund kund i sund avbetalningshandel", *Ekonomien*, 1959:15, sid. 20—23.
- Stolpe, H., *Kredit och reklam på avvägar*, Uddevalla 1961.
- Stolpe, H., "Konsumenterna och avbetalningshandeln", *Svensk Sparbankstidskrift*, 46 (1962):9, sid. 420—426.
- Stone, J. R. N. & Rowe, D. A., "Dynamic demand functions: some econometric results", *Economic Journal*, 1958.
- Straw, K. H., "HP in the consumers' sector", *Bankers' Magazine*, 1957.
- Teilzahlungswirtschaft*, löpande nummer.
- Upton, M. R., *The importance of direct costs in the granting of consumer instalment credit*, Northwestern University, Chicago 1948.
- Waasdijh, van T., *Hire-purchase credit in South Africa*, Johannesburg 1956 (bibliografi).
- Vallance, A., *Hire-purchase*, London 1939.
- Verhoosel, G., *Le financement des ventes à tempérament*, Paris 1955 (Institut International d'Etudes Bancaires).
- Westerfield, R., "Effect of consumer credit on the business cycle", *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, March 1938.
- Whyte, W. H., *The organization man*, Utrecht 1961 (först utgiven New York 1956).
- Wonderlic, E. F., "Control of losses in instalment credit", *Time Sales Financing*, 20 (1956):2.
- Young, R. A. m.fl., *Personal finance companies and their credit practices*, New York 1940 (National Bureau of Economic Research).
- Zweig, F., *Economics of consumers' credit*, London 1934.

Aktuella informationer om konsumtionskrediterna i olika europeiska länder kan erhållas från Eurofinas Secretariat, 14 Queen Anne's Gate, London S. W. 1. Eurofinas är en överorganisation för de europeiska ländernas nationella branschföreningar inom konsumtionskreditsektorn. Eurofinas publicerar *Eurofinas Newsletter*, som behandlar konsumtionskreditförhållanden i medlemsländerna. Svensk medlem i Eurofinas är *Föreningen för konsumtionskreditinstitut i Sverige* (FFKIS), Sveavägen 13—15, Stockholm.





KONSUMTIONS
KREDITER

I SVERIGE

