

GD Näringsliv

Ditt företag och den nya ratingkulturen

*En praktisk handbok om
lånefinansiering för
små och medelstora
företag*



Europeiska
kommissionen

Några ord om handboken

Denna handbok har tillkommit inom ramen för ett projekt som Generaldirektoratet för näringsliv genomför för att hjälpa små och medelstora företag att få tillgång till finansiering, med tanke på de förändringar som skett när det gäller bankernas kapitaltäckningskrav. Efter en förfrågan från Europaparlamentet angående de förväntade effekterna av det kommande Basel II-avtalet och motsvarande nya EU-direktiv utlyste kommissionen en anbudsinfordran för insamling av uppgifter om bankernas användning av interna kreditvärderingar och kreditbetyg (rating) avseende små och medelstora företag samt för sammanställning av denna handbok på basis av de insamlade uppgifterna. Resultatet av bankundersökningen finns, tillsammans med handboken, tillgängliga på Internetadressen <http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/publications.htm>.

Handboken har utarbetats av McKinsey & Company, Inc., och System Consulting Network Srl, främst genom professor Riccardo De Lisa. Författarna har fått värdefulla uppslag och stöd från professor Edward I. Altman och från Confindustria i Italien. Författarna önskar tacka de banker och sammanslutningar av kreditinstitut som stödde den undersökning som handboken baserar sig på. Genom sitt deltagande i undersökningen har de bidragit med en mängd fakta som varit viktiga för sammanställningen av handboken.

Innehållet i denna publikation motsvarar inte nödvändigtvis Europeiska kommissionens uppfattning eller ståndpunkt. Varken kommissionen eller de personer som agerar på kommissionens vägnar kan ta något ansvar för hur de uppgifter som publiceras i denna handbok kan komma att användas. Handboken kompletterades i juli 2005.

Ytterligare information

Småföretag kan vända sig till sitt lokala euroinfocenter för närmare information om Europeiska unionens program. Adresser till alla euroinfocenter finns på <http://ec.europa.eu/enterprise/sme>.

Det går också bra att vända sig till kommissionen på följande adress:

Europeiska kommissionen
Generaldirektoratet för näringsliv
Finansiering av små och medelstora företag, företagare och innovatörer
B-1049 Bryssel
Fax (32-2) 295 21 54
E-post: entr-financing-smes-entr-innov@ec.europa.eu
<http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing>

Så skaffar du EU-publikationer

Publikationer som ges ut av publikationsbyrån och som finns till försäljning kan beställas på EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>) via olika försäljningskontor.

Du kan också beställa en förteckning över våra internationella försäljningsställen genom att skicka ett fax till (352) 29 29 42758.

NB-72-05-677-SV-C



Ditt företag och den nya ratingkulturen

*En praktisk handbok om
lånefinansiering för
små och medelstora
företag*



Europeiska
kommissionen

**Europe Direct är en tjänst som hjälper dig att få svar på dina
frågor om Europeiska unionen.**

Gratis telefonnummer (*):

00 800 6 7 8 9 10 11

(*) Vissa mobiltelefonoperatörer tillåter inte 00 800-nummer eller avgiftsbelägger dem.

En stor mängd övrig information om Europeiska unionen är tillgänglig på Internet via Europa-servern (<http://europa.eu>).

Kataloguppgifter finns i slutet av publikationen.

Luxemburg: Byrån för Europeiska gemenskapernas officiella publikationer, 2007

ISBN 92-79-00752-1

© Europeiska gemenskaperna, 2007

Kopiering tillåten med angivande av källan.

Printed in Belgium

TRYCKT PÅ ICKE KLORBLEKT PAPPER

Innehålls- förteckning

Förord	4
Inledning	5
1. Förändringar i kundrelationen	8
2. Begreppet "rating"	10
2.1 Vad betyder "rating"?	10
2.2 Hur går ratingen av låntagarna till?	11
2.3 Hur bankerna använder kreditbetygen	13
2.4 Framtiden för de små och medelstora företagens finansiering: en sammanfattning	17
3. Tumregler för små och medelstora företag som ansöker om kredit	18
3.1 De sex tumreglerna	19
Regel 1: Begär information	19
Regel 2: Lämna tydlig och fullständig dokumentation – i tid	20
Regel 3: Granska avtalsvillkoren	22
Regel 4: Påverka ratingen aktivt	25
Regel 5: Släpp inte taget om ditt lån	27
Regel 6: Undersök alternativen	29
3.2 Att få lån: ett exempel ur levande livet	33
4. Bilagor	44
4.1 Bakgrunden till den europeiska studien om Basel II	44
4.2 Modell för verksamhetsplan	45
4.3 Organisationer för företagsutveckling i Europa	46
4.4 Organisationer som erbjuder rådgivning till små och medelstora företag	49
4.5 Lokala handböcker om rating och Basel II	53
4.6 En verktygslåda och ytterligare informationskällor	54

Förord



De små och medelstora företagen (SMF) är motorn i den europeiska ekonomin. De står för viktiga arbetstillfällen och skapar entreprenörsanda och incitament för innovation i EU. Därigenom spelar de en avgörande roll för konkurrenskraft och sysselsättning. Kommissionen har åtagit sig att hjälpa dessa företag att få tillgång till finansiering.

Ett uttryck för detta engagemang är publiceringen av denna handbok, som erbjuder konkreta råd till små och medelstora företag som avser att ansöka om banklån. Kommissionen anser att såväl banker som företag gynnas av en öppenhetsskultur som ger båda parter möjlighet att förbättra sin riskhantering.

Günter Verheugen
Vice ordförande i Europeiska kommissionen
med ansvar för näringslivsfrågor

Inledning

Varför en handbok om bankers utlåning till SMF

Bankerna är och förblir den viktigaste finansieringskällan för små och medelstora företag. Under senare år har bankernas inställning till kreditgivning emellertid förändrats, och detta gäller även krediter till små och medelstora företag. Bakom detta nytänkande ligger en *betydande förändring i den europeiska banknäringen*.

Utvecklingen inom riskhanteringen och strukturella förändringar (t.ex. ökade förväntningar hos aktieägarna, hårdnande konkurrens, och i vissa regioner även ekonomisk nedgång med ökade reserver för kreditförluster som följd) har tvingat bankerna att ägna mer uppmärksamhet åt att mäta och hantera sina kreditrisker och sin kapitaltäckning med hänsyn till dessa risker. Mot denna bakgrund beslöt Baselkommittén för banktillsyn att reformera det regelverk som innehöll de dittills gällande bestämmelserna om kapitaltäckningskrav för bankerna. Europeiska kommissionen, som noggrant har följt denna process ända från början, har lagt fram ett förslag om tillämpning av det nya regelverket och anpassning av detta för europeiska förhållanden. Kommissionens förslag till ett EU-direktiv om kapitaltäckningskrav för banker och investmentbolag diskuteras för närvarande i Europaparlamentet och Europeiska rådet.

Denna utveckling har betydelse för de små och medelstora företagen. Bankerna har blivit alltmer noga med att utreda låntagarnas återbetalningsförmåga. Bankernas riskbedömning i samband med lån tar i allt högre grad fasta på den enskilda låntagarens egenskaper. Dessa sammanfattas genom så kallade "ratingsystem" i ett kreditbetyg eller "ratingbetyg". Bankerna använder dessa system för att fastställa de olika individuella risknivåerna i sina kreditåtaganden och försäkra sig om att avkastningen står i proportion till risktagandet.

Till följd av utvecklingen inom banknäringen bestämde sig Baselkommittén för banktillsyn att reformera regelverket för bankernas kapitaltäckning.

Kreditbetygen blir allt viktigare i bankernas låneverksamhet, bl.a. när det gäller lån till SMF.

Dessa förändringar har en direkt inverkan på affärsrelationen mellan kund och bank. Men medan konsekvenserna är relativt obetydliga för storföretagen, eftersom dessa är vana vid att vara föremål för kreditvärdering, ställs många mindre företag inför mer betydande förändringar. Små och medelstora företag kommer att kreditbedömas alltmer grundligt av banker, även när det gäller mindre lånebelopp. De små och medelstora företagen kommer därför troligen att möta ett allt bredare spektrum av kreditpriser och lånevillkor.

Syftet med denna handbok är att *ge små och medelstora företag praktiska råd* om hur de kan förbereda sig för de förändringar som håller på att ske i den så kallade "kreditprocessen", så att de kan dra nytta av potentiella fördelar och minimera eventuella nackdelar som har sin grund i bankernas allt större fokusering på risken. Inledningsvis behandlas den senaste utvecklingen inom banknäringen, och där efter följer en genomgång av olika möjligheter för små och medelstora företag att framgångsrikt förhandla med bankerna om krediter i framtiden.

Denna handbok riktar sig till SMF som önskar praktiska råd om kommunikationen med banker i kreditfrågor.

Vem har nytta av denna handbok?

Handboken riktar sig framför allt till de *verkställande direktörer i små och medelstora företag* som har den direkta kontakten med banken i kreditärenden, men även *företagsledningen* i stort kan ha nytta av den. Med små och medelstora företag avses i handboken de företag som har en årsomsättning på högst 50 miljoner euro. Detta utesluter inte att även de något större företagen kan ha nytta av handboken. Och även om den behandlar sådana allmänna frågor som främst är relevanta för redan etablerade företag, kan även nystartade företag ha något att hämta i den.

Var och en som har intresse av finansieringen av SMF har nytta av att läsa denna handbok.

Det är författarnas förhoppning att läsaren ska få ökad insikt om de förändringar som pågår på finansieringstjänsternas område, inte bara som nya krav och utmaningar, utan också som ett tillfälle att förbättra kvaliteten på det egna företagets finansförvaltning och operativa ledning. Slutligen vill vi framhålla att handboken, även om den innehåller praktiska råd som syftar till att hjälpa små och medelstora företag att förbereda sig för pågående och kommande förändringar, *aldrig kan vara någon garanti* för framgångsrika kreditrelationer.

Handbokens disposition

Handboken består av tre kapitel och en bilaga:

≡ *I kapitel 1* förklaras den utveckling som skett inom banknäringen, inklusive ny lagstiftning. Dessutom får läsaren en inblick i den utveckling som förutses inom utlåning. *Denna handbok är indelad i tre kapitel som handlar om bakgrunden till den aktuella utvecklingen, ...*

≡ *I kapitel 2* beskrivs bankernas kreditprocesser – och förändringar som nyligen inträffat på detta område – med särskild fokus på *kreditvärderingar och kreditbetyg (rating)*, hur bankerna använder dessa och hur de kommer att använda dem i framtiden. *... ratingsystemen ...*

≡ *I kapitel 3* presenteras några tumregler som små och medelstora företag kan tillämpa för att kunna *förhandla framgångsrikt med bankerna i kreditfrågor* i den föränderliga finansiella miljön. Det viktigaste rådet illustreras med ett fingerat exempel (företaget "Alfa"). *... och reglerna för kommunikationen med banker i kreditfrågor.*

Handbokens viktigaste fakta är tagna ur en *européisk studie* av banker och deras föreningar. Studien genomfördes av författarna hösten 2004, och den gäller bankernas aktuella strategier för små och medelstora företag som kredittagare. Uppgiftslämnarna innehar en betydande andel av banktillgångarna i EU och företräder ett brett spektrum av banker, varför resultaten får anses vara representativa. De uppgifter som insamlats för studien var också till stor hjälp vid formuleringen av de råd som ges i kapitel 3 i handboken. *En europatäckande studie har genomförts för att samla in den information som handboken grundar sig på.*

Bilagorna innehåller bakgrundsinformation om studien, en modell för en verksamhetsplan, en förteckning över finansieringsinstitut som får bidrag från offentliga medel, en förteckning över andra uppgiftskällor för små och medelstora företag och ett urval av referenslitteratur.

Förändringar i kundrelationen

Den framväxande ratingkulturen medför förändringar i relationen mellan företaget och banken

Bankerna har traditionellt varit den viktigaste finansieringskällan för små och medelstora företag och kommer att vara det även i framtiden. Eftersom bankernas utlåningsverksamhet håller på att undergå djupgående förändringar, möter de små och medelstora företagen en annan inställning från bankernas sida till företagen som kredittagare.

Utvecklingen på marknaden förändrar relationen mellan bankerna och deras kreditkunder.

Nya riskhanteringsmetoder i förening med strukturella förändringar (ökade förväntningar bland aktieägarna, hårdnande konkurrens, och i vissa fall långsam tillväxt och ökade reserver för kreditförluster) har riktat bankernas uppmärksamhet på mätning och hantering av risker och på sin kapitaltäckning av sådana risker.

Mot denna bakgrund har Baselkommittén för banktillsyn ⁽¹⁾ beslutat reformera de regler som gäller för bankers kapitaltäckningskrav och som dessa krav hittills har grundat sig på. Det nya regelverket kallas "Basel II".

Dessutom har reglerna för bankernas kapitaltäckningskrav nyligen ändrats.

Europeiska kommissionen, som ända från början noggrant har följt utarbetandet av det nya regelverket, har börjat tillämpa den och har anpassat den för europeiska förhållanden. Kommissionens förslag till ett EU-direktiv om kapitaltäckningskrav för banker

⁽¹⁾ Baselkommittén inrättades av centralbankernas chefer inom G10-gruppen i slutet på 1974. De nuvarande medlemsländerna är Belgien, Frankrike, Italien, Japan, Kanada, Luxemburg, Nederländerna, Schweiz, Spanien, Storbritannien, Sverige, Tyskland och USA. Länderna företräds av sin centralbank och också av den myndighet som formellt har ansvaret för tillsynen av bankväsendet i de länder där man inte har en centralbank.

och investmentföretag diskuteras för närvarande i Europaparlamentet och Europeiska rådet ⁽²⁾.

Enligt det nya Basel II-avtalet kommer det inte längre att först och främst vara lånets storlek som avgör vilket minsta kapitalbelopp som bankerna måste avsätta (dock med vissa undantag), utan också i hög grad den risk som är förbunden med lånet. Denna förändring kommer att leda till att mer "riskabel" kreditgivning blir dyrare (dvs. mer "kapitalslukande") för bankerna, medan sådan kreditgivning som relativt sett är säkrare blir mindre kostsam.

De ändrade bestämmelserna kommer att ge bankerna större möjligheter att justera reserverna efter enskilda riskexponeringar.

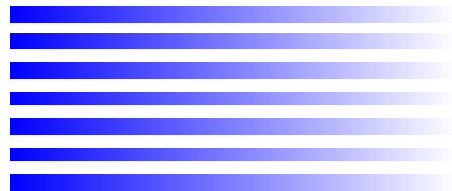
De förändringar som införs genom Basel II avspeglar tendensen i banknäringen mot en mer kvantitativ och differentierad riskhantering. De nya reglerna uppmuntrar bankerna att mer utförligt bedöma riskerna med varje enskilt kreditavtal, t.ex. genom att noggrant pröva låntagares framtida förmåga att återbetala skulden, vilket görs med hjälp av ratingsystem. På grundval av denna prövning fattar banken sina kreditbeslut – om att godkänna eller avslå en ansökan, och om den godkänns, till vilket pris – på ett mer differentierat sätt.

Detta får framför allt två slags konsekvenser för små och medelstora företag: För det första kommer bankerna att ägna större uppmärksamhet åt riskbedömningen – eller ratingen – av små och medelstora företag, även när de ansöker om mindre lån. För det andra kan små och medelstora företag komma att ställas inför ett bredare utbud av pris- och kreditvillkor från bankernas sida.

Konsekvenserna för SMF är ökad användning av rating och större variation i prisen på lånen.

⁽²⁾ KOM(2004) 486 slutlig – Förslag till Europaparlamentets och rådets direktiv om omarbeting av Europaparlamentets och rådets direktiv 2000/12/EG av den 20 mars 2000 om rätten att starta och driva verksamhet i kreditinstitut och rådets direktiv 93/6/EEG av den 15 mars 1993 om kapitalkrav för värdepappersföretag och kreditinstitut. Dessa dokument finns på Internetadressen http://ec.europa.eu/internal_market/bank/regcapital/index_en.htm.

Begreppet "rating"



Vilken roll spelar rating i bankens kreditprocess?

Mot bakgrund av den ovan beskrivna utvecklingen spelar rating en allt viktigare roll i relationerna mellan banken och dess kunder. I detta kapitel förklaras begreppet rating, och det sätt på vilket bankerna använder rating i kreditprocessen. Förstår man den grundläggande innebörden av detta begrepp, blir det lättare för de små och medelstora företagen att anpassa sig till den framväxande "ratingkulturen".

2.1 Vad betyder "rating"?

Rating är en bedömning och betygsättning av en enskild gäldenärs kreditvärdighet, dvs. sannolikheten av att gäldenären kommer att återbetala sin skuld.

Det finns två typer av rating: intern och extern.

≡ *Externrating* utförs av ratinginstitut. Ett kreditbetyg baserat på externrating är i allmänhet endast ändamålsenligt för större företag som emitterar obligationer eller andra värdepapper på kapitalmarknaderna.

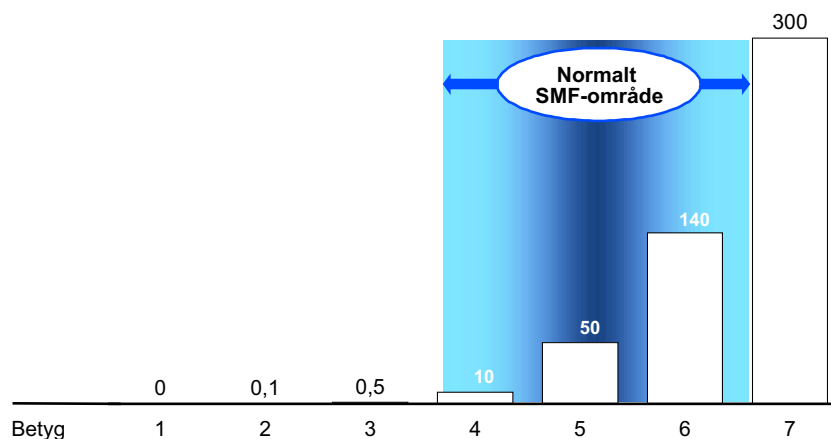
≡ *Internrating* utförs av bankerna för tilldelning av kreditbetyg till bankens låntagare. Eftersom det är dessa som är relevanta för de små och medelstora företagen, går vi i det följande närmare in på dem.

Vid tilldelning av kreditbetyg genom internrating begär bankerna information från sina kunder. Många av dem begär också ekonomisk och annan information om kunderna från privata kreditupplysningsföretag och använder denna information som bedömningsunderlag i sina egna ratingsystem.

Tilldelningen av kreditbetyg baseras på historiska uppgifter.

Kreditbetyget är en skissartad profil av låntagaren, där den kvalitets- och kvantitetsrelaterade information som banken har tillgång till sammanfattas mot bakgrund av uppgifter om tidigare låntagare och hur dessa har återbetalat sina lån.

Fig. 1: Antal inträffade fallissemang per 1 000 låntagare per betygskategori per år – exempel

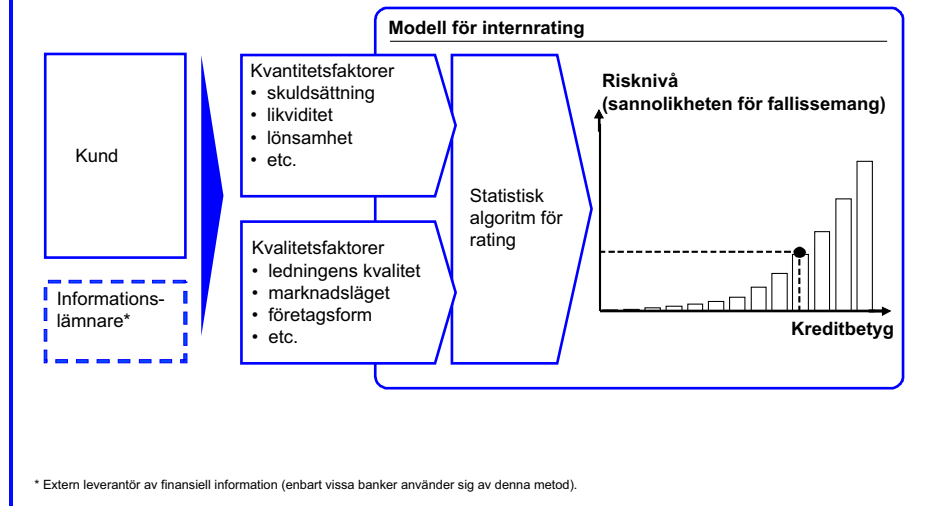


I fig. 1 ges ett exempel på hur rating används för att värdera sannolikheten för enskilda låntagares fallissemang, dvs. oförmåga att återbetala lånet. Om en låntagare t.ex. har tilldelats ett kreditbetyg på 4, är sannolikheten för att denna låntagare inte ska återbetala lånet 1 %, enligt antalet tidigare fall av betalningsoförmåga som inträffat där låntagaren haft betyget 4 ($10/1000 = 1 \%$).

2.2 Hur går ratingen av låntagarna till?

Bankerna börjar med att samla in information om vissa egenskaper hos låntagarna, och vänder sig då framför allt till låntagarna själva. Därefter jämför bankerna vissa fakta som framgår av kundens uppgifter med tidigare uppgifter om fall av fallissemang, för att kunna avgöra hur vanligt det är att låntagare med liknande egenskaper inte återbetalar lånen. Slutligen tilldelar bankerna på basis av statistiska algoritmer motsvarande kreditbetyg till de nya låntagarna, se fig. 2.

Bankerna samlar in och analyserar information om kundernas betalningsbeteenden.

Fig. 2: Hur låntagare är kreditvärderade

Den information som bankerna samlar in brukar gälla såväl kvantitativa som kvalitativa egenskaper hos kunden. Även om en stor del av dessa uppgifter är sådana som alltid har begärts in, kommer många banker att analysera uppgifterna mer grundligt och systematiskt i den nya ratingmiljön.

När det gäller små och medelstora företag brukar de kvantitativa uppgifterna hämtas ur bokslut och årsrapporter. Många banker ber också om verksamhetsplaner eller självdeklarationer. De viktigaste kvantitetsmässiga fakta som bankerna utläser ur detta material är finansiella siffror och nyckeltal. Enligt studien ⁽³⁾

Såväl kvantitetsfaktorer som kvalitetsfaktorer används som underlag när bankerna tilldelar företagen ett kreditbetyg.

- ≡ anser 75 % av de medelstora och stora bankerna att *skuldsättningen* har stor eller mycket stor betydelse som bedömningsunderlag vid betygsättningen,
- ≡ anser 50 % att även *likviditet* och *lönsamhet* har lika stor betydelse.

⁽³⁾ Se bilaga 4.1.

Insamling av kvalitetsrelaterad information sker ofta bl.a. i form av personliga möten där banken försöker få bekräftat att företaget leds på ett bra sätt. Enligt studien

≡ anser ca 50 % av de medelstora och stora bankerna att *kvaliteten på ledningen* har mycket stor betydelse som underlag vid betygsättningen,

≡ är de två kvalitetsfaktorer som följer därefter i betydelse, (även om de ligger klart under kvaliteten på ledningen) företagets marknadssituation och den juridiska företagsformen.

I ett ratingsystem beror vikten av kvalitetsfaktorerna i allmänhet på företagets storlek och storleken på lånet. I allmänhet har kvalitetsfaktorer större betydelse för ratingen av större företag i kategorin små och medelstora företag, och för större lån.

Ju större företaget är och ju större kreditbelopp det rör sig om, desto mer information begär banken i allmänhet för sin kreditvärderingsprocess.

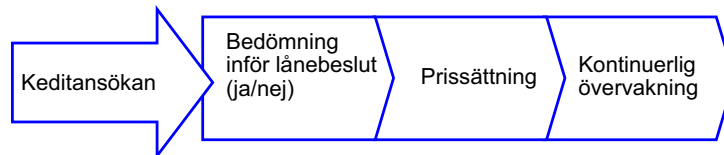
När det gäller nystartade företag är den insamling av uppgifter som banken företar för att behandla en kreditansökan i grunden annorlunda, eftersom nystartade företag inte kan uppge några finansiella uppgifter från tidigare verksamhet.

Enligt uppgiftslämnarna i studien står kvalitetsfaktorer för ca 60 % av underlaget vid kreditvärderingen i sådana fall: verksamhetsplaner, företagsledningens meriter och graden av ekonomisk sakkunskap hos ledningen betraktas som viktig information.

2.3 Hur bankerna använder kreditbetygen

När ett kreditbetyg väl har tilldelats ett företag, använder banken detta under flera olika stadier av den interna kreditprocessen, prissättningen och den kontinuerliga övervakningen av låntagaren, såsom framgår av fig. 3.

Kreditbetygen är relevanta under hela "kreditprocessen" ...

Fig. 3: Kreditprocessen

A. Bedömning inför beslutet om lån: blir det ett positivt eller negativt svar på kreditansökan?

Bankerna har alltid tillämpat regler för att fatta beslut om kreditansökningar från små och medelstora företag. Detta har baserat sig på företagens allmänna ekonomiska ställning, säkerheter och andra jämförbara faktorer. Men de flesta kreditbesluten avseende små och medelstora företag baserade sig tidigare till stor del på bankens representants personliga bedömning.

... för ett positivt eller negativt beslut om en kreditansökan ...

Fokuseringen på rating förser bankernas kreditbeslut med ett mer systematiskt underlag. Kreditbetygen anses av nästan samtliga deltagande banker vara det viktigaste kriteriet i kreditbeslutsprocessen, se fig. 4.

Fig. 4: Kriterier som kreditbeslutet grundas på, gemensamma för ...

... nästan alla banker (85–95%)	... flertalet banker (75–85%)	... många banker (60–75%)
• rating • säkerhet	• förfallodag • kundrelationen totalt sett	• volym • särskilda avtalsvillkor

Källa: EU-enkät om Basel II-avtalet.

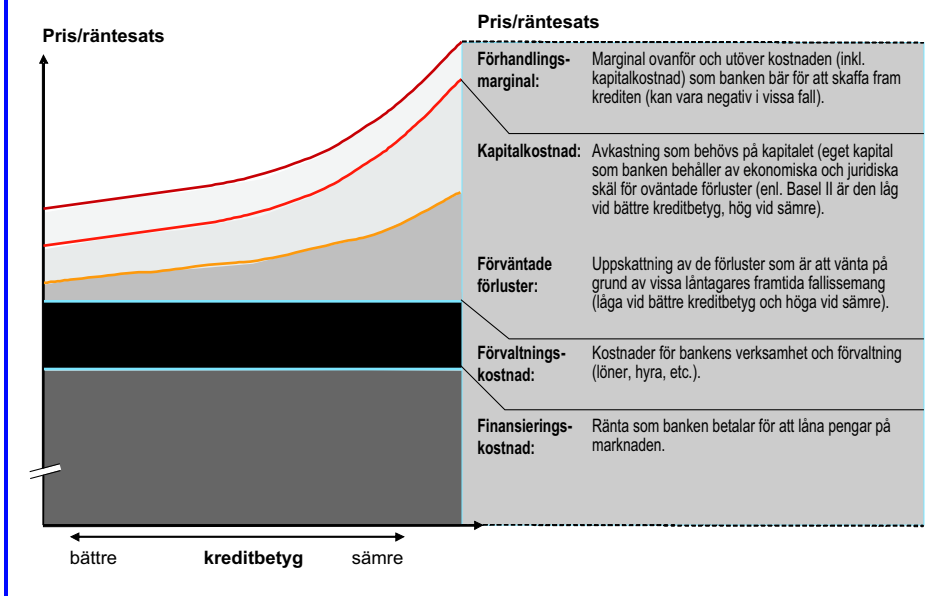
En låntagares kreditbetyg kan alltså avgöra inte bara om lånet beviljas eller inte, utan också vilken säkerhet som behövs och hur långt fram förfallodagen kan sättas. Generellt sätt tenderar bankerna att formulera mer exakta regler för beslutsfattandet än förut, tillämpa reglerna mer systematiskt och skräddarsy dem enligt sin egen specifika affärsstrategi.

B. Prissättningen: hur räntesatsen för lånet bestäms

Låntagarens kreditbetyg har även börjat bli en allt viktigare faktor vid prissättningen (räntesatsen) av ett lån till ett litet eller medelstort företag. Bankens uppfattning om "priset på ett lån" bestäms av följande faktorer: finansiering, förvaltning, förväntade förluster, kapitalkostnader och marginal, se fig. 5.

... prissättningen ...

Fig. 5: "Priset på ett lån" ur bankens synvinkel



Bankerna måste täcka kostnaderna för sin finansieringsverksamhet, oavsett om medlen kommer från insättare, kapitalmarknaderna eller andra banker som förser banken med de medel den lånar ut till sina kunder. Som i varje affärsverksamhet måste även bankerna täcka sina verksamhetskostnader – löner, hyra osv.

En bank måste prissätta sina lån med hänsyn till att en del lån inte kommer att återbetalas (eller återbetalas endast delvis). Dessa fall ingår med nödvändighet i utlåningsverksamheten, och bankerna måste därför göra en förhandsuppskattning av omfattningen av förlusten i samband med återbetalningar. På samma sätt som försäkringsbolagen tar ut premier måste bankerna räkna in kostnaden för en marginal på varje lån för att täcka "förväntade förluster".

För att säkra kontinuiteten i verksamheten och av försiktighetsskäl måste bankerna avsätta en viss andel av varje låneexponering som kapital. Detta kapital utgör en buffert som kan utnyttjas om låneförlusterna blir högre än förväntat, t.ex. till följd av en konjunkturedgång.

Medan bankens egna finansierings- och verksamhetskostnader har betydelse för lånets slutliga pris, har de i allmänhet ingen koppling till låntagarens kreditbetyg.

Däremot är de förväntade förlusterna liksom kapitalkostnaderna direkt beroende av kreditbetyget. Låntagare med bättre kreditbetyg har i allmänhet lägre förväntade förluster och kapitalkostnader.

Slutligen kan banken begära en förhandlingsmarginal över de kostnader som banken ådrar sig under kreditprocessen.

C. Övervakning av låntagarens utveckling

Bankerna ökar också sin användning av rating för att kunna övervaka förändringar i låntagarnas kreditvärdighet. De flesta banker bedömer redan nu den risk som är förknippad med deras kunder genom att uppdatera deras kreditbetyg. Dessa bedömningar brukar göras en gång per år. Men en del banker uppdaterar också kreditbetygen för små och medelstora företag så snart det finns nya bokslut att tillgå eller om bankens representant anser att det behövs.

Ett sänkt kreditbetyg anses ofta vara en tidig varningssignal och kan få olika följder beroende på kreditavtalet, t.ex. att banken låter sådana särskilda lånevillkor träda i kraft som innebär vissa krav eller restriktioner för låntagaren.

... och den kontinuerliga övervakningen av låntagarna.

Sådana följder kan t.ex. vara noggrannare övervakning av låntagaren, högre ränta, minskning av kreditlimiter, och tidigareläggning av uppsägningen av lånet. I vissa fall kan banken t.o.m. gå så långt som att avsluta hela affärsförbindelsen med företaget.

Ratingen ger alltså viktig information inte bara när ett litet eller medelstort företag ansöker om kredit, utan också medan det övervakas under hela låneperioden.

2.4 Framtiden för de små och medelstora företagens finansiering: en sammanfattning

Förändringarna i bankernas kreditprocesser under de senaste åren har tillkommit av olika skäl, bl.a. utvecklingen av ledningsmetoderna, bankernas försök att tillgodose de ökade förväntningar som aktieägarna har på avkastningen på sitt kapital, och nu senast de nya ändringarna i regelverket.

Till dessa förändringar hör den ökade användningen av rating och en alltmer kvantitetsinriktad attityd vid kreditbeslut, prissättning och övervakning. Parallellt med detta läggs det under kreditprocessen allt större vikt vid andra faktorer än rating, såsom ovan beskrivna särskilda kreditvillkor samt säkerheter.

Dessa förändringar förväntas inte minska volymen på utlåningen till små och medelstora företag. Tvärtom ser det stora flertalet banker fortfarande lån till små och medelstora företag som en strategisk verksamhet och ca 40 % av dem som deltog i studien har för avsikt att öka sina volymer på detta område.

3

Tumregler för små och medelstora företag som ansöker om kredit

I detta avsnitt presenteras sex tumregler för små och medelstora företag som vill lyckas med sina bankkontakter när det gäller kreditfrågor i den nya finansieringsmiljön. Dessa regler presenteras i fig. 6. Reglerna hjälper dig att navigera genom kreditprocessen, men är givetvis ingen garanti för framgång i dessa frågor.

Fig. 6: Regler för kreditrelationen som helhet



3.1 De sex tumreglerna

Begär information

Den allmänna information som bankerna lämnar om sina rating- och kreditprocesser liksom den information de begär in om sina låntagare kan variera mycket från bank till bank. Det kan därför löna sig att fråga banken vad den har för dokumentation om sin ratingprocess och vilka dokument banken själv brukar begära, och om den enskilda kunden får veta resultatet av ratingprocessen.

Regel 1

A. Allmän information om Basel II och rating

Vissa banker informerar sina kunder i kategorin små och medelstora företag om de förändringar som kommer att äga rum till följd av att ratingsystemen införs. Men det är inte alla banker som gör det, och alla banker informerar inte heller sina kunder på samma sätt. Du bör därför be din bank om all tillgänglig information som den har producerat och som är relevant för små och medelstora företag i samband med rating och Basel II.

B. Information som du bör lämna till banken

Se till att i god tid ta reda på vilken information banken vill få in, dvs. vilka dokument du bör tillhandahålla och i vilket format. Detta ger dig tid att förbereda dig, särskilt om det finns nya eller ändrade krav. Enligt studien kommer två av tre banker att begära in mer information än förut.

Allt fler banker kommer t.ex. att be sina kunder bland små och medelstora företag att lämna in uppgifter om sin ekonomiska planering eller en affärsplan. Om banken ber om en affärsplan, bör du be dem ange de viktigaste punkterna som ska ingå. En översikt över en affärsplan finns i bilaga 4.2.

C. Information om ratingprocessen

Ta reda på hur mycket information om din ratingprocess som banken är villig att lämna ut. Det finns betydande skillnader i bankernas policy på den punkten: en del banker kanske inte lämnar ut särskilt mycket information, medan andra kan ge dig utförlig information om sin ratingprocess med dess olika stadier och vilka möjligheter det finns att förbättra sina utsikter. Enligt studien lämnar en av tre banker ut närmare information om sin rating till sina kunder bland små och medelstora företag. Eftersom det finns skäl att anta att de flesta banker gör det på begäran kan det löna sig att be om att få uppgifterna utlämnade.

D. "Ratingmötet" – en hälsokontroll av ditt företag

En del banker bjuder in sina kunder till regelbundna möten där kundens representant förklarar vad som ligger bakom det nuvarande kreditbetyget och hur det skulle kunna förbättras. Dessa "ratingmöten", som kan gå under någon annan benämning, är ett tillfälle som det är värt att utnyttja. En generell inblick i hur det går till när din bank sätter sina kreditbetyg hjälper dig som kund att koncentrera dig på de frågor som har den största betydelsen för ditt kreditbetyg. När du har blivit bättre på de punkterna kanske banken erbjuder dig fördelaktigare villkor. Dessutom kanske du har nytta inte bara av att höja ditt kreditbetyg utan också av att få veta hur din bank bedömer din bransch.

Lämna tydlig och fullständig dokumentation – i tid

Se till att varje dokument som du lämnar till banken är korrekt, fullständigt och av god kvalitet och att banken får in det i tid.

Regel 2

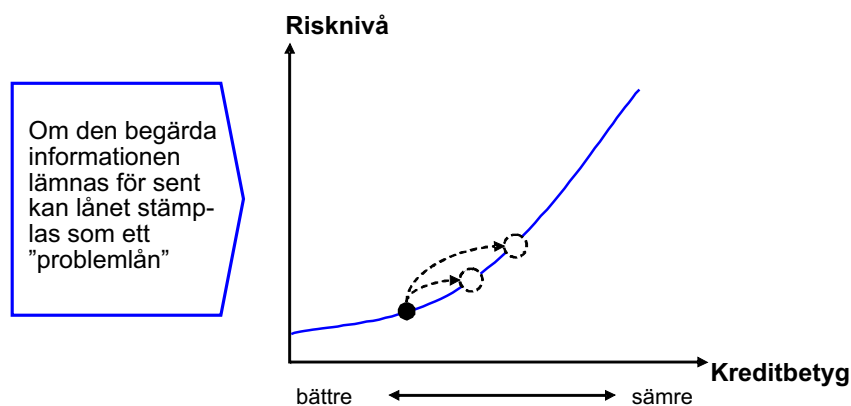
A. Lämna information av hög kvalitet

Se till att all information är korrekt och aktuell. Om du inte kan leverera exakta sifferuppgifter, ange då uppskattade siffror eller ett spektrum inom vilka siffrorna ligger. Även om det inte har skett några uppenbara förändringar i den information som efterfrågas gör många banker en allt noggrannare genomgång av de dokument som sänds in. Eftersom bankens representant är din viktigaste kontakt med banken och hans eller hennes bedömning vanligtvis har en viss betydelse i ratingprocessen, finns det anledning att tillhandahålla dokumenten i ett så välstrukturerat utförande att det är lätt för representanten att ta del av dem.

B. Lämna in all information i tid

Bankerna följer en försiktighetsprincip vid sin riskhantering vilket betyder att de genast anar oråd om det saknas uppgifter på någon punkt när det gäller låntagarens aktuella situation. Eftersom sådant kan få konsekvenser för ditt kreditbetyg – det kan t.o.m. fungera som en "varningsklocka" – är det mycket viktigt att undvika alla förseningar och luckor i form av utelämnade uppgifter, se fig. 7.

Fig. 7: Möjliga följder av för sent inkommen eller utebliven information



Du bör alltså alltid ha beredskap att lämna in de dokument som begärs, även efter det att du har tilldelats ett preliminärt kreditbetyg.

Granska avtalsvillkoren

Bankerna tar hänsyn till ett antal faktorer när de bestämmer sig för priset och övriga avtalsvillkor i ett låneavtal. I det följande räknas dessa faktorer upp i viktighetsordning, dvs. enligt sin sannolika relativa betydelse. Eftersom det kan finnas betydande skillnader från bank till bank, bör du alltid ställa frågan huruvida banken beaktar dessa faktorer och vad du kan göra på dessa punkter för att förbättra de villkor som du kommer att erbjudas.

Regel 3

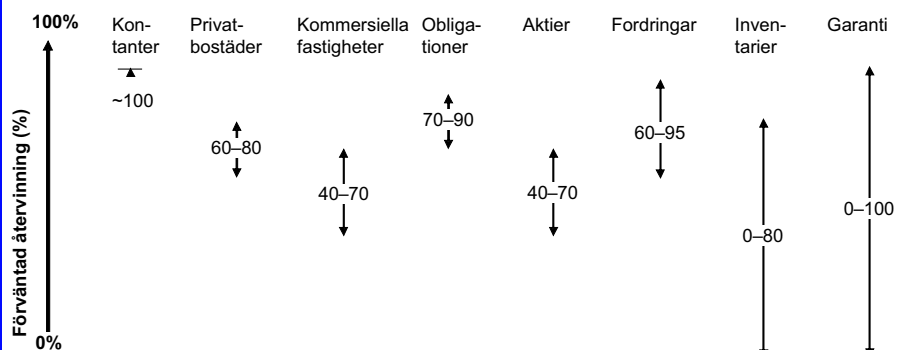
A. Kreditbetyget är den viktigaste prissättningsgrunden för lånet

Bankerna använder kreditbetygen som sitt viktigaste underlag när de räknar ut den beräknade förlusten i samband med ett visst lån. Kreditbetyget har också betydelse för det kapital som måste avsättas med hänsyn till att förlusterna kan komma att bli större än förväntat. Kreditbetyget är därför en av de viktigaste indikatorerna på bankens kostnader för ett visst lån.

B. Säkerhet kan sänka priset på lånet

Säkerhet är en viktig faktor som banken tar hänsyn till när den prissätter ett lån. Om du kan lämna mer säkerhet kan räntan bli lägre. Om du har ett relativt lågt kreditbetyg kan det bli lättare att få ett lån om du kan lämna säkerhet. Det lönar sig att fråga vilken typ av säkerhet som banken är villig att godta.

Tänk på att bankerna är mycket konservativa när det gäller att bedöma värdet på säkerheter, eftersom det är svårt att uppskatta det faktiska värdet som kan återvinnas i händelse av fallissemang, och då det innebär en hel del arbete för banken att sälja säkerheten för att täcka förlusterna i samband med lånet. En säkerhets betydelse för riskminskning i samband med ett lån är beroende av typen av säkerhet och dess likviditet, se fig. 8.

Fig. 8: Olika slags säkerhet värderas olika

C. Osäkerheten växer med längre återbetalningstid

Förfallodagen är en annan viktig faktor vid prissättningen av ett lån, som nästan alla banker räknar in. Normalt är räntan lägre vid kortfristiga än vid långfristiga lån. Ju mer långfristigt lånet är, desto osäkrare är återbetalningen.

Men ett mer kortfristigt lån innebär att ny finansiering måste ordnas när lånet förfaller till betalning, och du bör därför bedöma om du är tillräckligt flexibel för att klara av eventuella ändrade räntesatser när det är dags att förnya lånet. Generellt sett är bankerna benägna att bevilja långfristiga lån endast till sådana företag som har ett tillräckligt högt kreditbetyg.

D. Särskilda avtalsvillkor gör det möjligt att skräddarsy ett låneavtal

Att lägga in särskilda skyddsvillkor i låneavtalet kan vara ett sätt att ta hänsyn till de små och medelstora företagens möjligheter och samtidigt tillgodose bankens behov. Små och medelstora företag gör klokt i att förhöra sig om möjligheten att tillämpa covenants och hur detta skulle kunna påverka priset på lånet.

Dessa avtalsvillkor kan t.ex. handla om en högsta tillåten skuldsättning av företaget, till dess lönsamhetströskel eller ibland dess minimilikviditet. Större banker använder redan sådana villkor i sina låneavtal, och såväl små som stora banker försöker öka användningen av dessa.

Ett sådant avtalsvillkor kan t.ex. ge banken rätt att säga upp avtalet i förtid om låntagarens eget kapital faller under en viss nivå. Med detta avtalsvillkor kan banken minska risken och kan i stället vara redo att godta en längre återbetalningstid.

Enligt studien tar ca 50 % av bankerna hänsyn till sådana skyddsvillkor när de prissätter ett lån. Samma andel uppgiftslämnare förväntar sig att de lån till små och medelstora företag där avtalen innehåller sådana skyddsvillkor kommer att bli ännu vanligare under de tre kommande åren.

E. Kundrelationen som helhet

Kundrelationen i sin helhet, dvs. andra affärsförbindelser som du kanske har med banken (deponering av värdepapper, försäkringar, leasing) är ytterligare en faktor som många banker tar hänsyn till vid prissättningen av ett lån, eftersom dessa representerar andra inkomstkällor för banken. Naturligt nog tycks denna faktor vara viktigare för banker som har ett större produkturval, och det är därför de större bankerna som tar hänsyn till relationen i sin helhet vid prissättningen.

F. Priset förändras med volymen: begränsad rabatt på större lån

Den sista faktorn är känd från prissättningen av materiella varor: kreditvolymen. Om man t.ex. kan föra över ett befintligt lån från en bank till en annan (den hos vilken man ansöker om lånet) kan den senare vara villig att ta ut en lägre ränta tack vare den ökade volymen på lånet. Fig. 9 visar de viktigaste faktorerna som påverkar priset på ett lån.

Fig. 9: Faktorer som påverkar priset på ett lån

Faktor	Prisrörelse	Förklaring
Internrating		Effekten beror på betyget.
Säkerhet och garantier		Säkerhet sänker förlusten vid fallissemang.
Förfallodag		Längre återbetalningstid ökar osäkerheten vid varje enskilt lån.
Särskilda avtalsvillkor		Särskilda villkor reducerar bankens risk (t.ex. rätten att säga upp lånet i förtid).

Källa: Expertintervjuer.

Påverka ratingen aktivt

Tänk i din verksamhet på de viktigaste faktorerna som utgör underlag för ratingen av ditt företag.

Regel 4**A. Var medveten om de faktorer som påverkar ratingen av företaget**

Med tanke på att kreditbetyget sätts på grundval av den information du lämnar till banken och hur du lämnar den, har du nyckeln till att påverka ratingen av ditt företag. Om banken bjuder in dig till ratingmöten som vi tidigare har nämnt, bör du utnyttja den möjligheten att få reda på vad som ligger bakom ditt kreditbetyg och vilka aspekter du behöver ägna särskild uppmärksamhet.

Vissa banker erbjuder dessutom rådgivning kring rating. Banken går här ett steg längre och föreslår konkreta finansiella och andra åtgärder som kan förbättra ditt betyg. Fråga om banken erbjuder sådan rådgivning och vad den kostar (tänk på att denna service kan kallas någonting annat hos din bank).

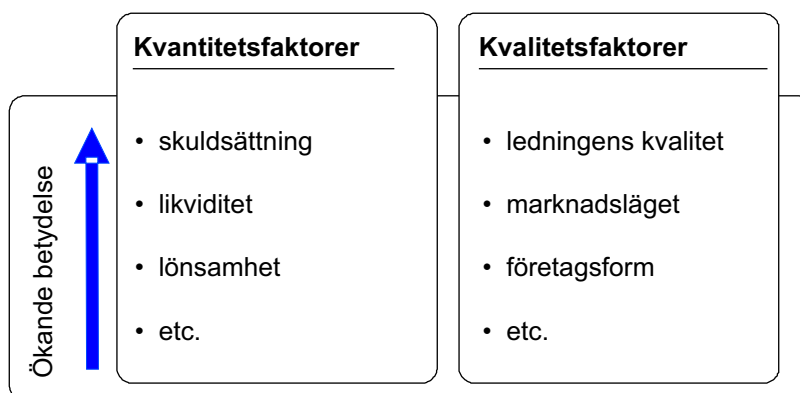
I dag erbjuds dessa tjänster endast av ett mindre antal banker, men det är sannolikt att de kommer att vara mycket vanligare om några år. Studien ger vid handen att ungefär varannan bank kommer att erbjuda dessa tjänster år 2007.

B. Fokusera på de viktigaste faktorerna som påverkar bedömningen

När du väl vet vilka faktorer som påverkar ditt kreditbetyg, bör du hantera dessa så bra du kan eftersom det är ett sätt att påverka din ränta. Banker i olika länder använder olika indikatorer för att bedöma ett företags kreditvärdighet.

Fig. 10 visar de faktorer som anses viktigast för ditt kreditbetyg i framtiden.

Fig. 10: Viktiga aspekter för kreditvärdering för europeiska banker



Källa: EU-enkät om Basel II-avtalet.

Kvantitetsfaktorerna består till största delen av finansiella nyckeltal. Talet för ett företags skuldsättningsgrad är troligen den mest betydelsefulla kvantitetsmässiga faktorn i ratingsystemen, följt av likviditets- och lönsamhetstalen.

Kvaliteten på ledningen kommer tillsammans med marknadssituationen även fortsatt att vara den viktigaste kvalitetsfaktorn. Intervjuer har gett vid handen

att det i framtiden kommer att läggas större vikt vid låntagarens företagsform.

Då "marknadsläget" avser den bransch där du är verksam bör du se till att kontrollera hos banken att klassificeringen av ditt företag är korrekt. Förklara vilken position du har i branschen och framhåll dina företeenden. När det gäller större lån brukar vissa banker även ta hänsyn till i vilken mån företaget är beroende av vissa leverantörer eller kunder.

Resultaten av studien visar att kvalitetsfaktorerna står för ca 20–30 % i genomsnitt av bedömningsgrunden när de små och medelstora företagen tilldelas kreditbetyg. Dessa faktorer står t.o.m. för ca 60 % vid bedömningen av nystartade företag, eftersom sådana företag inte kan lämna tillräckligt med historisk bakgrundsinformation.

Eftersom kvalitetsfaktorerna står för en stor del av bedömningsgrunden är det värt att ägna dem en del tid och möda och beskriva dem tillräckligt detaljerat. Du bör kunna övertyga banken om att du sköter företagets riskhantering på ett bra sätt.

Släpp inte taget om ditt lån

Som ett led i den kontinuerliga övervakningen av utestående lån brukar bankerna hålla ett öga på hur varje låntagares företag utvecklas. Beroende på de specifika villkoren i ditt avtal kan de vidta åtgärder om de upptäcker något som ger upphov till oro.

Regel 5

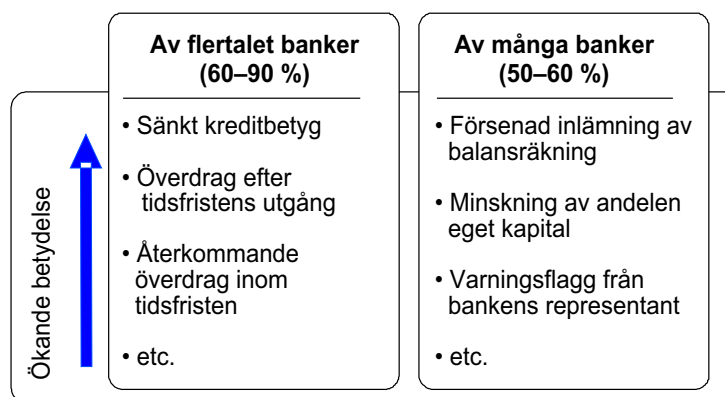
A. Se på din rating som en kontinuerlig process

Vid de flesta banker används kreditövervakningen i första hand för att regelbundet utfärda uppdaterade kreditbetyg, vilket vanligen sker varje år. Du bör därför vara medveten om att banken kan följa med förändringar i företagets resultat och finansiella styrka under lånets hela löptid. Förutom dessa årliga översyner utfärdas ofta även uppdateringar när bankerna tar emot relevanta bokslut eller annan relevant information, eller när bankens representant ber om ett uppdaterat kreditbetyg.

B. Studera reglerna

Det är mycket viktigt att du är säker på vilka villkor som gäller för uppsägning av ditt lån, och om avtalet innehåller särskilda avtalsvillkor och vilka de är i så fall. Dessutom bör du fråga den kreditansvarige på din bank vilken typ av åtgärd eller händelse som banken skulle uppfatta som en "anledning till oro". Fig. 11 visar de viktigaste varningssignalerna som bankerna brukar ta hänsyn till.

Fig. 11: Varningssignaler som används



Källa: EU-enkät om Basel II-avtalet.

C. Var noga med dina betalningsrutiner

Försök att undvika alla onödiga överdrag och se till att alltid göra dina avbetalningar i tid. Tänk även på att banken kan låta genomföra en automatisk analys av dina finanser med avseende på eventuella exceptionella företeelser (t.ex. i fråga om frekvens eller belopp, både för ökningar och för minskningar).

Om du planerar någon förändring i företaget bör du underrätta banken om detta. Det kan annars uppstå missförstånd som kan få en negativ effekt på ditt kreditbetyg.

D. Lämna in alla uppdateringar i tid

Det är särskilt viktigt att information som hänför sig till balansräkningen lämnas in i tid. Många banker uppfattar sent inlämnad information som en varningssignal. I bankernas riskhanteringspraxis förutsätts utebliven information vara ett tecken på att allt inte står rätt till och att detta är skälet till att man innehåller informationen.

E. Ditt företag ingår i en bransch

Det finns också en faktor som du inte har kontroll över – hur det går för din bransch i sin helhet. Ett stort antal banker uppfattar ett dåligt resultat generellt för branschen som en varningssignal eller en negativ ratingfaktor.

Det är alltid viktigt att framhålla sina starka sidor för banken, men det blir helt nödvändigt att göra det om du är verksam i en bransch som anses ha problem. Om så är fallet bör du beskriva situationen för just ditt företag och visa varför du inte påverkas av branschens problem (eller påverkas endast delvis).

Undersök alternativen

Även om krediter traditionellt sett är den vanligaste finansieringsformen finns det även andra alternativ. När du letar efter de bästa finansieringsvillkoren bör du informera dig om alla tillgängliga alternativ.

Regel 6

I följande avsnitt diskuteras två typer av lösningar: åtgärder för att minska behovet av krediter och olika alternativ till krediter.

Fig. 12a visar på vilket sätt balansräkning kan påverkas av båda dessa lösningar.

Fig. 12a: Åtgärder för att minska behovet av kredit/alternativ till kredit: hur dessa påverkar din balansräkning

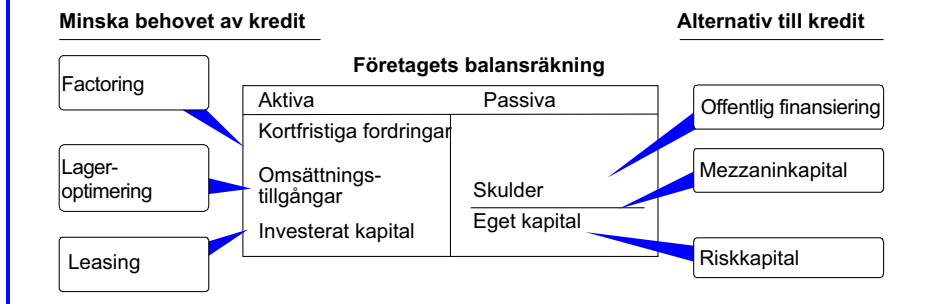


Fig. 12b visar de positiva och negativa aspekterna av dessa lösningar.

Fig. 12b: Åtgärder för att minska behovet av krediter/alternativ till krediter: plus och minus

	För	Mot	För målgruppen gäller vanligen
Factoring	- Punktliga och förutsägbara betalningar - Skydd mot fallissemang från kundens sida	- Avdrag på utestående belopp - Eventuell inverkan på kundkontakten	- Låg likviditet - Stora belopp i kundfordringar
Lager-optimering	- Mindre kapital bundet i lager - Bättre balans	Kan vara arbetskrävande för att uppnå optimering	- Låg likviditet - Omfattande lagerhållning av varor
Leasing	- Förvärv utan stora investeringar - Möjliga skattefördelar	- Ibland dyrare än ett banklån - Inget ägande av leasade objekt	Avser att förbättra balansen
Lån från offentliga källor	- Skräddarsydda program för särskilda finansieringsbehov - Ofta billigare än banklån	- Särskilda villkor för beviljande - Ansökningsprocessen kan ta tid	Beror på villkoren för beviljande
Mezzaninkapital	Flexibelt (med avseende på strukturerad återbetalning)	- Kostnaderna kan bli högre än för ett banklån - En komplex produkt	Begränsningar avseende balans och eget kapital
Riskkapital	- Starkare kapitalbas - Kan ge tillgång till know-how hos investerare	- Kan ge komplex struktur på aktieinnehavet - Delat beslutsfattande	Potential för hög tillväxt

Vad du kan göra för att minska ditt behov av krediter

A. Leasing

Denna mellanform mellan hyrning och köp erbjuds i dag allt oftare för alla typer av utrustning – inte bara för bilar utan även för maskinell utrustning, mindre utrustning som printrar och faxar. Enligt undersökningen har mer än 50 % av bankerna planer på att öka sin leasing till små och medelstora företag.

B. Factoring

Denna kapitalkälla är kopplad till din kundbas. Genom att sälja utestående kundfordringar till ett finansbolag som ägnar sig åt factoring kan du få en snabbare och mer pålitlig reglering av dina fakturor, men du får inte ut det fulla beloppet. De flesta större banker erbjuder factoringtjänster. Undersökningen ger vid handa att grovt taget hälften av alla banker planerar att öka sina factoringtjänster.

C. Effektivitetsvinster

För att få ut mer med en lägre kapitalinsats kan man använda flera olika metoder. Många av dem handlar om interna lösningar. Många små och medelstora företag verksamma i tillverkningsindustrin eller inom handel kan spara kapital genom lageroptimering, eftersom mindre lager kräver mindre kapital.

Alternativ till traditionella krediter

A. Mezzaninfinansiering

Det finns flera andra former av finansiering, som banker erbjuder eller ordnar för små och medelstora företag. Mezzaninfinansiering är en mellanform mellan eget kapital och skuld. Enligt vår undersökning kommer ungefär hälften av alla banker att erbjuda denna form av finansiering år 2007.

B. Privatkapital och riskkapital

Företag som har förutsättningar för hög tillväxt bör förfråga sig om medel från företag som tillhandahåller privatkapital och riskkapital. I utbyte mot det kapital som dessa företag bidrar med förvärvar de en andel i kundens företag. I flera fall kan större banker erbjuda denna form av finansiering via dotterbolag som specialiserat sig på detta.

Enligt undersökningen erbjuder många banker redan i dag denna typ av finansiering, och de kan bli fler under de närmaste åren.

C. Offentliga finansieringskällor

Förutom mezzaninfinansiering och privatkapital kan du även vilja överväga offentliga finansieringskällor eller subventionerad finansiering, som finns att tillgå i många länder i EU och oftast förmedlas av halvoffentliga bankinstitut.

Bilaga 4.3 innehåller en förteckning över institutioner som erbjuder sådana lån till små och medelstora företag i de flesta av EU:s medlemsstater (förteckningen är inte uttömmande).

Märk väl att denna typ av finansiering ofta går under någon annan benämning, och i fråga om nästan alla dessa lån finns det särskilda villkor eller urvalskriterier för beviljande. I vissa fall erbjuds denna typ av lån också av privata banker som finansförmedlare åt de institutioner som ställer ut lånet. Det lönar sig alltså att ta reda på om det finns något program som passar just ditt företag.

3.2 Att få lån: ett exempel ur levande livet

Inledning

Som exempel har vi valt det medelstora företaget "Alfa", som ansöker om ett lån hos banken "Beta". För varje steg i processen, inklusive den kontinuerliga affärsrelationen, gör vi en sammanfattning av hur Alfa följer de ovanstående sex tumreglerna och vad företaget vinner på detta. Observera att alla siffror i exemplet endast finns där för att illustrera exemplet och att de kan variera kraftigt beroende på omständigheterna.

Alfa: Ett medelstort företag grundat 1988, som tillverkar innovativa hälsovårdsprodukter med användning av sofistikerad utrustning. Produkterna marknadsförs med hög marginal, och Alfa har lyckats etablera sig på marknaden under de senaste åren och kontrollerar nu en liten andel av den snabbt växande hälsovårdsmarknaden.

Alfa har 60 anställda och företagets omsättning var 30 miljoner euro i fjol. För att täcka sitt finansieringsbehov har företaget tagit ett lån på 1 miljon euro som beviljades år 2003 och skall vara återbetalt 2008.

Alfa ställdes inför ett strategiskt viktigt beslut när företaget ville investera 1,2 miljoner euro i nya maskiner. Med hjälp av dessa skulle Alfa försäkra sig om att behålla det försprång som företaget hade skaffat sig genom intensiv forskning inom en nisch på hälsovårdsmarknaden. Alfa kunde betala 200 000 euro av investeringen ur egna medel men behövde lånefinansiering av 1 miljon euro.

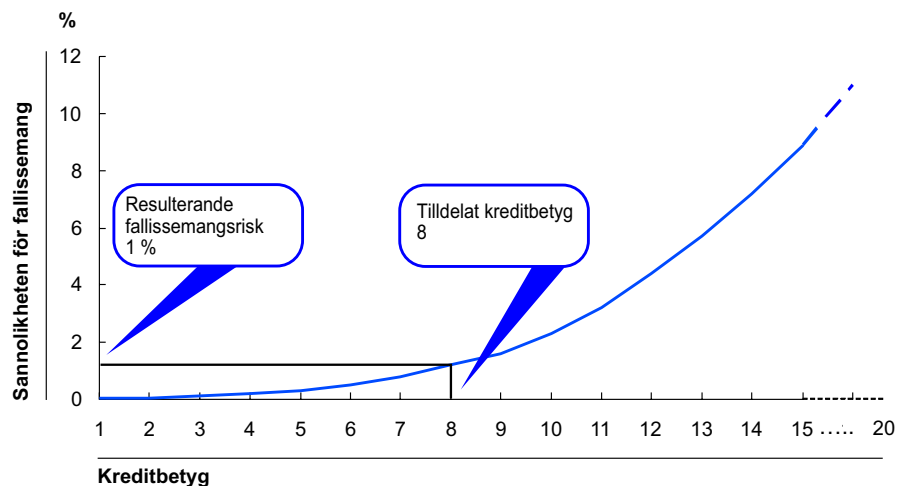
Tyvärr hade den bank där Alfa fått sitt tidigare lån nyligen fusionerats med en annan bank, som Alfa hade negativa erfarenheter av sedan tidigare. Alfa bestämde sig därför att kontakta banken Beta, som var känd för att ge god service till små och medelstora företag.

Kreditansökan

Vid sitt första möte med Beta ställde Alfa frågor om bankens kreditprocess och fick veta att Beta ... **Begär information**

- ≡ ... hade tagit fram en broschyr till sina kreditkunder om Basel II och om kreditvärderingen,
- ≡ ... hade ett eget internt ratingsystem för kreditvärdering av små och medelstora företag,
- ≡ ... på begäran informerade kunderna om sin ratingprocess,
- ≡ ... begärde följande dokument av små och medelstora företag som ansökte om lån:
 - ≡ En redogörelse med detaljerade basuppgifter om företaget, bl.a. datum för företagets grundande, personal, företagsform, historia etc.
 - ≡ Senaste års balansräkning, resultaträkning och kassaflödesanalys.
 - ≡ Verksamhetsplan, inklusive finansplanen för de närmaste tre åren.

I Betas ratingsystem för små och medelstora företag användes en betygsskala på 20, vilket var något mer än vad som är vanligt i branschen. Genom att analysera sina historiska uppgifter om kunderna hade Beta utvecklat de betygskategorier och beräkningar av fallissemangsrisk som visas i fig. 13.

Fig. 13: Kreditbetyg i förhållande till risken för fallissemang

Enligt uppgifterna förväntades ett företag med kreditbetyg 1 återbetala sitt lån avtalsenligt med nästan 100 procents sannolikhet. Om kreditbetyget var 8, vilket var vanligt bland välfungerande små och medelstora företag, var sannolikheten för avtalsenlig återbetalning 99 %, dvs. en sannolikhet på 1 % för att betalning skulle utebli.

I sitt ratingsystem använde Beta både kvalitets- och kvantitetsfaktorer som bedömningsunderlag, där de senare tillmättes en relativ vikt på 30 %.

I fig. 14 och 15 visas förteckningar över dessa faktorer med angivande av begärda informationskällor och viktning.

Fig. 14: Uppgifter som bör lämnas in – kvantitetsfaktorer som beaktas av banken Beta

Dokument	De viktigaste resultat-indikatorerna		Relativ vikt (%)
• Årsrapport (inkl. balans- och resultaträkning + finansieringsanalys) • Verksamhetsplan	• Tillgångsstruktur • Skuldstruktur • Eget/främmande kapital	• Realtillgångar/tillgångar totalt • Kortfristiga skulder/skulder totalt • Eget kapital/tillgångar totalt	+/-30
	• Likviditet	• Omsättningstillgångar/kortfristiga skulder • EBITDA (*)/räntor och amorteringar	+/-20
	• Lönsamhet	• Kassaflöde/omsättning • Nettovinst/tillgångar totalt	+/-15
	• Tillväxt • Storlek	• Ökning i omsättningen • Tillgångar totalt	+/-15
	• Effektivitet • Kapitalomsättning	• Försäljning/lager • Försäljning/tillgångar totalt	+/-20

(*) Rörelseresultat före räntor, skatt och avskrivningar.

Fig. 15: Uppgifter som bör lämnas in – kvalitetsfaktorer som beaktas av banken Beta

Informations-källa	Tema		Be-dömnings-baserat
• Personliga möten • Verksamhetsplan • Ledningens meriter • Referenser	• Marknadsmiljö	• Konkurrens inom branschen • Marknadsandel • Beroendeförhållanden	
	• Management	• Företagsledningens branschkunsknad och tidigare erfarenhet • Kvalitetsstyrning • Kvaliteten på marknadsföringen • Riskhantering • Informationspolicy gentemot banken	
	• Redovisning • Controlling	• Redovisningspolicy • Kvaliteten på budgeteringen • Noggrannhet i kostnadsuppföljningen	

Det finns naturligtvis inget krav på att vartenda dokument måste tas med till det första mötet mellan banken och kundens representant. Men genom att ändå göra detta kunde Alfa skynda på förberedelsefasen samtidigt som företaget gav ett professionellt första intryck på bankens representant, vars uppfattning var en del av bedömningsgrunden vid kreditvärderingen och som med största sannolikhet skulle vara den viktigaste kontakten i en framtida kundrelation.

Alfa inledde genast arbetet med att samla in uppgifter. Vid mötet med Betas representant kunde Alfa direkt lämna över följande dokument:

Lämna tydlig och fullständig dokumentation – i tid!

- ≡ En broschyr med alla relevanta uppgifter om Alfa.
- ≡ Utskrifter av balansräkning, resultaträkning och kassaflödesanalys från de två senaste åren.
- ≡ Verksamhetsplan för de två följande åren med en utförlig analys av den planerade investeringens potential.
- ≡ Allmänt marknadsföringsmaterial om Alfa.

Alfa ansökte om ett lån på 1 miljon euro för att kunna inhandla maskinell utrustning för 1,2 miljoner euro. Företaget bad om ett femårigt lån så att amorteringarna skulle ligga i fas med avskrivningarna för utrustningen. För att få en lägre räntesats var Alfa redo att låta utrustningen utgöra säkerhet för lånet.

Kreditavtalet

Beta måste ta hänsyn till flera faktorer för att kunna fastställa det pris banken kunde erbjuda – dessa framgår av fig. 16. För det första var det de 4,5 % i finansieringskostnad som Beta måste betala till kapitalmarknaderna eller till andra banker för finansieringen av lånet.

Finansieringskostnad

För det andra fanns det, som i all affärsverksamhet, direkta förvaltningskostnader som måste täckas. Dessa uppgick årligen till 0,5 % av Alfes lånebelopp. Eftersom kunden inte kan påverka dessa två faktorer ska vi koncentrera oss på de två andra komponenter

Förvaltningskostnader

terna i priset som är beroende av låntagarens kreditbetyg: den förväntade förlusten och kostnaden för det sysselsatta kapitalet.

Den del av priset som ska täcka den förväntade förlusten kan jämföras med premierna i försäkringsbranschen. Ett visst antal låntagare med samma egenskaper som Alfa förväntades inte betala tillbaka sina lån (i detta fall 1 %), och den förlusten måste täckas genom intäkter från andra låntagare.

Förväntad förlust

För att kunna räkna ut denna priskomponent måste Beta ta hänsyn till tre faktorer: det totala lånebeloppet (1 miljon euro), sannolikheten för att Alfa inte skulle betala tillbaka lånet (1 %) och den förlust som skulle följa om så skedde. Denna sistnämnda faktor var beroende av vilken andel av förlusten som skulle kunna täckas genom realisering av säkerheten.

Säkerhet

När det gällde den utrustning Alfa planerade att köpa bedömde Beta på basis av det totala värdet (1,2 miljoner euro) och den låga värdeminskningsfaktorn att det skulle gå att återvinna 750 000 euro genom försäljning av utrustningen vid utebliven återbetalning. Den uppskattade förlusten vid utebliven återbetalning var därför 250 000 euro, dvs. 25 % av lånebeloppet.

Eftersom sannolikheten för att Alfa inte skulle återbetala lånet var 1 %, var den förväntade förlusten 0,25 % av lånebeloppet ($25 \% \times 1 \%$).

Kostnaden för det sysselsatta kapitalet motsvarar det kapital som banker avsätter för varje lån så att de kan fortsätta sin verksamhet även om de faktiska förlusterna skulle bli högre än förväntat (detta kallas oväntad förlust). Det kapital som banken Beta satte av stod i relation till Alfaskas lånebelopp och risken för att detta lån inte skulle återbetalas avtalsenligt.

Kapitalkostnad

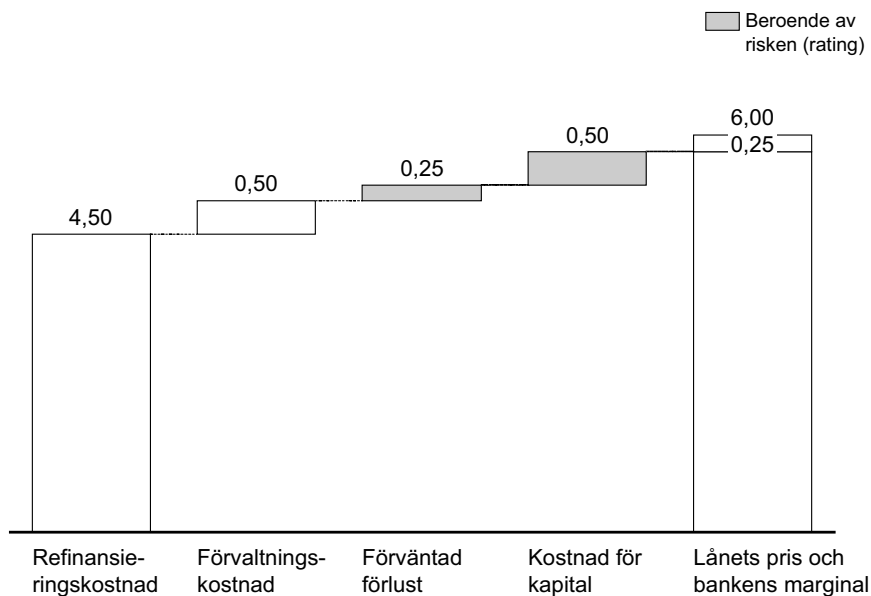
Låt oss anta att detta uppgick till 5 % av lånebeloppet, dvs. 50 000 euro. Banken kunde inte använda detta belopp till någonting annat. Banken hade således en alternativkostnad, den så kallade kostnaden för sysselsatt kapital, som i allmänhet är 10–15 %, beroende på bankens resultatmål.

I detta fall var 10 % av de 5 % som avsatts lika med 0,5 % av Alfaskas lånebelopp, utgörande den årliga kostnaden för det sysselsatta kapitalet. Tillsammans med en förhandlingsmarginal på 0,25 % var summan

Bankens marginal

av dessa poster en räntemarginal på 6 %, såsom framgår av fig. 16.

Fig. 16: Stegvis uträkning av räntesatsen – exempel (i %)



På basis av ovannämnda beräkningar fick Alfa följande erbjudande från Beta endast en vecka efter det första mötet: Ett sexårigt lån på 1 miljon euro, med en fast ränta på 6 %. *Erbjudande om lån*

Även om Alfa insåg att 6 % var ett bra pris, ville företaget också gärna veta mer om sitt kreditbetyg och om det fanns möjligheter att förbättra det – och önskade naturligtvis också förhandla om bästa möjliga finansieringsvillkor.

Vid det andra mötet diskuterade Alfa erbjudandet med bankens representant:

Kontrollera avtalsvillkoren

Kreditbetyget 8 baserade sig på den övergripande situationen för Alfas verksamhet och det kunde inte påverkas på kort sikt:

≡ Kvantitativt var Alfas goda lönsamhet avgörande. Det segment i hälsovårdsbranschen där Alfa var verksam hade höga marginaler och Alfa hade tidigare visat sig vara i stånd att utnyttja dem. Dock var Alfas balansräkning ansträngd med hänsyn till att företaget ännu inte hade återbetalat sitt första lån.

≡ På kvalitetssidan hade Beta kvaliteten på ledningen som sitt viktigaste kriterium. Alfas verkställande direktör och ledningsgrupp hade gott renommé och stor praktisk erfarenhet av branschen.

Även om en kortare återbetalningstid skulle ha betytt ett billigare lån, föredrog Alfa den längre återbetalningstiden för att undvika räntehöjningar.

Alfa gick med på att lämna även en annan del av sin produktionsanläggning som säkerhet vid sidan om den maskinutrustning som skulle köpas med hjälp av lånet. Detta sänkte beloppet på Betas förväntade förlust och kostnaden för det sysselsatta kapitalet med 0,2 %, till totalt 5,8 %.

Efter en del tuffa förhandlingar och ett löfte om att flytta över alla övriga banktjänster till Beta lyckades Alfa sänka priset för lånet med ytterligare 0,05 procentenheter, så att man kom ned på 5,75 %.

På begäran fick Alfa information om Betas ratingprocess och de faktorer som låg till grund för bedömningen. Med denna kunskap hade Alfa bättre förutsättningar att styra dessa faktorer med tanke på ett nytt lån eller en uppdatering av kreditbetyget, vilket förbättrade företagets möjligheter att i framtiden få ett bättre kreditbetyg och kredit till ett förmånligare pris.

Alfa gick noggrant igenom alla de faktorer som bedömningen grundade sig på. Många av dessa, t.ex. tillväxt och lönsamhet, hade stått i fokus under lång tid och hade optimerats så långt som det var möjligt. Men när Alfa nu visste att dess balansräkning var ansträngd, vidtog företaget följande åtgärder:

Påverka ratingen aktivt

- ≡ Det förhandlade med aktieägarna för att få fram mer eget kapital.
- ≡ Det skötte mer aktivt sina kortfristiga skulder och kortfristiga fordringar för att optimera sitt rörelsekapital.
- ≡ Det införde ett nytt kontrollsystem.

Det pågående kreditförhållandet

Många små och medelstora företag anpassar sig ofta till bankens krav under den tid låneansökan granskas, men så snart lånet har rots hem beter de sig som om relationen till banken inte längre gällde. Men naturligtvis hade banken Beta ett intresse av att få aktuell information om Alfors förmåga att sköta lånet.

Genom att övervaka Alfors resultat var Beta dessutom redo att ingripa om Alfors situation skulle försämrats. I värsta fall kunde Beta säga upp avtalet om banken tvivlade på Alfors förmåga att återbetala lånet avtalsenligt.

Alfa formaliserade följande åtgärder i sin relation till Beta, särskilt med tanke på den årliga översynen av kreditbetyget:

Släpp inte taget om ditt lån

- ≡ Aktivt inlämnande av alla relevanta dokument innan kreditbetyget ses över.
 - ≡ Regelbundna samtal med bankens representant.
- Tack vare dessa åtgärder kunde Alfa undvika att ge Beta sådana signaler som kunde ha tolkats som varningstecken när det gällde företagets verksamhet, t.ex.
- ≡ dröjsmål med inbetalningar, särskilt längre sådana,
 - ≡ uteblivna dokument, särskilt efter skriftlig påminnelse,
 - ≡ problem generellt inom branschen.

Alfa kunde nu inom bara två år lansera sina nya produkter som tillverkades med den nya utrustningen. Verksamheten visade sig vara ännu lönsammare än förväntat, och Alfa ville därför öka sin kapacitet genom att investera ytterligare 1 miljon euro i ännu en maskin.

Beta, som hade blivit Alfas huvudbank inom alla banktjänster, var givetvis den första kontakten. Svaret kom snabbt:

≡ Erbjudande om ett lån på 1 miljon euro med en återbetalningstid på fem år till priset av 7,5 % ränta årligen.

Orsaken till det höga priset var Alfas balansräkning, som belastades med två lån och som Beta därför bedömde som mer riskfylld än förut.

Alfa var inte redo att betala det högre priset och kontaktade därför en statsstödd institution som specialiserat sig på finansiering av små och medelstora företag. Diskussionerna ledde fram till två tydliga alternativ:

Undersök alternativen

≡ Riskkapital

En fond erbjöd sig att uppbringa 1 miljon euro i utbyte mot delägarskap i företaget. Denna kapitalinjektion skulle innebära eget kapital och skulle därför förbättra Alfas balansräkning.

Men Alfas ledning var mycket stolt över företagets oinskränkta oberoende som man lyckats bevara under några mycket svåra år, och var inte tilltalad av tanken att någon annan skulle påverka de beslut som fattades om verksamheten.

≡ Leasing

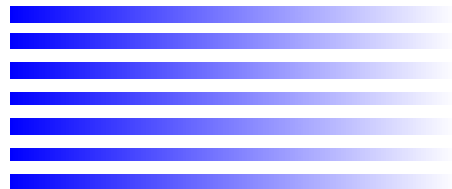
Alfa hittade också en maskinleverantör som erbjöd leasingavtal. Priset för att hyra den utrustning som Alfa ville ha var 250 000 euro per år inom ramen för ett femårigt avtal.

Alfa skulle klara av att betala detta belopp årligen utan extern finansiering och skulle äga utrustningen efter de fem åren. Att säga upp avtalet i förtid skulle däremot betyda extra kostnader och det skulle endast löna sig om marknadssituatio-

nen förändrades dramatiskt, om Alfa t.ex. förlorade sin marknadsledande position.

Alfa var i detta läge mycket medveten om den stora posten för extern finansiering i balansräkningen och valde alternativet med leasing.

4 Bilagor



4.1 Bakgrunden till den europeiska studien om Basel II

Efter en fråga från Europaparlamentet angående de möjliga konsekvenserna av det kommande Basel II-avtalet och motsvarande nya EU-direktiv, gick Europeiska kommissionen ut med en anbudsinfordran som gällde dels insamling av uppgifter om bankers tillämpning av interna ratingsystem på små och medelstora företag och dels sammanställning av föreliggande handbok.

Med dessa mål utarbetade McKinsey & Company, Inc. och System Consulting Network Srl ett frågeformulär som var indelat i fyra delar. Den första delen bestod av frågor som gällde de deltagande bankernas generella verksamhetsmodell, t.ex. deras storlek, storleken på deras verksamhet i förhållande till små och medelstora företag och utsikterna för de senare inom den närmaste framtiden.

Med hänsyn till de nya kapitalkravsbestämmelserna för bankerna gällde undersökningens andra del graden av tillämpning av dessa nya bestämmelser och deras inverkan på bankverksamheten som helhet. Då bestämmelserna kommer att fokusera på bankernas kreditprocesser, gällde den tredje och mest detaljerade delen de nuvarande kreditprocesserna och vilka förändringar som planerades under de närmaste åren. Den fjärde och sista delen avsåg en analys av bankernas riskhanteringsrutiner.

En utförlig version av frågeformuläret skickades till de 44 största europeiska bankerna. Av dessa var det 33 som besvarade frågorna, varvid såväl de 15 EU-länderna som Norge och Schweiz var representerade. En kortare version av frågeformuläret skickades till ett representativt urval av små och medelstora banker i Europa (EU:s medlemsstater och kandidatländer). Av dessa var det 71 små och medelstora banker som deltog, vilket ger sammanlagt 104 deltagare och en god geografisk täckning.

De deltagande bankerna står för ca 40 % av Europas bankkapital. Dessutom fick 67 bankföreningar ett frågeformulär som gällde graden av tillämpning av de nya bestämmelserna och dessas inverkan på banker och små och medelstora företag och där det även ingick frågor om den övergripande kreditriskmätningen. Svaren från 27 föreningar kompletterade den databas som sammanställts av svaren i bankundersökningen och utgjorde ett betydelsefullt bidrag till de resultat som erhöles.

Den ovan beskrivna insamlingen av data pågick från juni till december 2004 och genomfördes parallellt med personliga intervjuer med chefer i 44 stora banker. Den resulterade i att en omfattande databas skapades. Ur de olika analyser som genomfördes, informationen som inhämtades under intervjuerna och författarnas erfarenheter av samarbete med banker i kreditfrågor växte det fram en klar

bild av dagens tendenser och förändringar i hanteringen av krediter till små och medelstora företag. Författarna använde sedan denna faktabas för att formulera de råd till små och medelstora företag som läsaren finner i denna handbok.

4.2 Modell för verksamhetsplan

I det följande ges en översikt över de element som normalt ska ingå i en genomtänkt verksamhetsplan. För att kunna utforma dina dokument på bästa sätt bör du be banken om en mall eller en checklista. Du kan även vända dig till någon av de organisationer som erbjuder små och medelstora företag rådgivning om finansiering och som du finner i slutet av denna bilaga.

1. Beskrivning av företaget

- Datum för grundandet, företagsform, bransch, verksamhetsidé
- Finansiella nyckeltal (säljintäkter, tillgångar totalt, vinst)
- Nyckelpersoner, successionsplan om sådan finns

2. Ställning i dag

- Starka och svaga sidor
- Konkurrenssituation, produktfördelar
- Beskrivning av produkter/tjänster och målgrupperna för dessa

3. Framtidsprognos (2–3 år)

- Möjligheter och hot
- Egen utveckling kontra marknadsutvecklingen
- Beskrivning av planerade produkter/tjänster och målgrupperna för dessa

4. Verksamhetsmodell

- Marknadsföring/varumärken/reklam
- Försäljning/distribution
- Maskinell utrustning/infrastruktur
- Underleverantörer
- Organisation och personal

5. Finansiell planering

- Balansprognos (de två senaste åren, aktuell situation, de två kommande åren)
- Resultatprognos med olika scenarier (de två senaste åren, aktuell situation, de två kommande åren)
- Beräknat kapitalbehov, planerade finansieringspartner och finansieringsmetoder samt säkerhet
- Ekonomistyrning och internkontroll

Bilagor:

- Kundreferenser
- Företagsledningens referenser

4.3 Organisationer för företagsutveckling i Europa

Följande lista innehåller uppgifter om organisationer som kan erbjuda finansiering till små och medelstora företag som uppfyller villkoren för detta. Denna finansiering brukar erbjudas till lägre ränta eller på bättre villkor än vad som är fallet med rent kommersiella lån. Vanligtvis är det lån som erbjuds men det kan också röra sig om andra former av finansiering.

ÖSTERRIKE

Austria Wirtschaftsservice (aws)

Ungargasse 37
AT-1030 Wien
www.awsg.at

BELGIEN

ParticipatieMaatschappij Vlaanderen NV

Hooikaai 55
BE-1000 Brussel
www.pmvlaanderen.be

Société Wallonne de Financement et de Garantie des Petites et Moyennes Entreprises (SOWALFIN)

13, Avenue Maurice Destenay
BE-4000 Liège
www.sowalfin.be

Société Régionale d'Investissement de Bruxelles (SRIB)

32, Rue de Stassart
BE-1050 Bruxelles
www.srib.be

CYPERN

Κυπριακή Τράπεζα Αναπτύξεως

50, Λεωφ. Αρχ. Μακαρίου III
1508 Λευκωσία
Κύπρος
www.cyprusdevelopmentbank.com

TJECKIEN

Českomoravská záruční a rozvojová banka (CMZRB)

Jeruzalémská 964/4
CZ-110 00 Praha 1

DANMARK

Vækstfonden

Strandvejen 104A
DK-2900 Hellerup
www.vaekstfonden.dk

FINLAND**Finnvera**

Södra Esplanaden 8,
FI-00130 Helsingfors
www.finnvera.fi

FRANKRIKE**Banque du Développement des PME (OSEO-BDPME)**

27-31, Avenue du Général Leclerc
FR-94 710 Maisons-Alfort Cedex
www.bdpme.fr

TYSKLAND**KfW Mittelstandsbank (KfW Bankengruppe)**

Palmengartenstraße 5-9
DE-60325 Frankfurt am Main
www.kfw-mittelstandsbank.de

GREKLAND**Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ)**

Λ. Αμαλίας 26
GR-10557 Αθήν
www.tempme.gr

UNGERN**Magyar Fejlesztési Bank Részvénytársaság (MFB)**

HU-1051 Budapest
Nádor u. 31
www.mfb.hu

ITALIEN**Mediocredito Centrale (MCC)**

Via Piemonte 51
IT-00187 Roma
www.mcc.it

Artigiancassa

Via Crescenzo del Monte 25/45
IT-00153 Roma
www.artigiancassa.it

LETTLAND**Hipotēku banka**

Doma laukums 4
LV-1977 Rīga
www.hipo.lv

LUXEMBURG**Société Nationale de Crédit et d'Investissement (SNCI)**

7, Rue du Saint Esprit
LU-1475 Luxembourg
www.snci.lu

MALTA**Malta Enterprise Corporation / Korporazzjoni Maltija għall-Intrapriza**

Enterprise Centre
Industrial Estate
San Gwann SGN 09
Malta
www.maltaenterprise.com

POLEN**Bank Gospodarstwa Krajowego**

Al. Jerozolimskie 7
PL-00-955 Warszawa
www.bgk.com.pl

PORTUGAL**Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento (IAPMEI)**

Rua Rodrigo Fonseca 73
PT-1269-158 Lisboa
www.iapmei.pt

SLOVENIEN**Slovenski podjetniški sklad**

Trubarjeva 11
SI-2000 Maribor
www.podjetniskisklad.si

SLOVAKIEN**Slovenská záručná a rozvojová banka (SZRB)**

Štefánikova 27
SK-814 99 Bratislava
www.szrb.sk

SPANIEN**Instituto de Crédito Oficial (ICO)**

Paseo del Prado, 4
ES-28014 Madrid
www.ico.es

SVERIGE**ALMI Företagspartner AB**

Liljeholmsvägen 32
SE-117 94 Stockholm
www.almi.se

STORBRITANNIEN**Community Development Finance Association (CDFA)**

Hatton Square Business Centre, Room 101
16/16a Baldwins Gardens
London EC1N 7RJ
United Kingdom
www.cdfa.org.uk

4.4 Organisationer som erbjuder rådgivning till små och medelstora företag

På grund av de stora skillnaderna i bankväsendet på olika håll i Europa kan denna handbok inte ta hänsyn till särskilda lokala förhållanden. Med tanke på detta har vi lagt in en lista över offentliga, halvoffentliga och privata organisationer som erbjuder små och medelstora företag rådgivning om Basel II och frågor kring rating. Observera att en del av de institutioner som finns med på listan är centrala organ som förmodligen kommer att hänvisa dig till ett lokalt kontor.

ÖSTERRIKE**Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ)**

Wiedner Hauptstraße 63
AT-1045 Wien
www.wko.at

BELGIEN**Union des Classes Moyennes (UCM)**

29, Avenue A. Lacomblé
BE-1030 Bruxelles
www.ucm.be

Unie van Zelfstandige Ondernemers (UNIZO)

Spastraat 8
BE-1000 Brussel
www.unizo.be

TJECKIEN**Hospodářská komora České republiky**

Freyova 27
CZ-190 000 Praha 9
www.komora.cz

ESTLAND**Eesti Väike- ja Keskmiste Ettevõtjate Assotsiatsioon (EVEA)**

Address: Liivalaia 9
EE-10118 Tallinn
Webpage: www.evea.ee

FINLAND**Suomen Yrittäjät (SY)**

Kaisaniemigatan 13 A
FI-00101 Helsingfors
www.yrittajat.fi

FRANKRIKE**La Direction du Commerce, de l'artisanat, des services et des Professions Libérales (DCASPL)**

3/5 rue Barbet de Jouy
FR-75007 Paris
www.pme.gouv.fr

TYSKLAND**Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK)**

Breite Straße 29
DE-10178 Berlin
www.dihk.de

Zentralverband des deutschen Handwerks (ZDH)

Mohrenstraße 20/21
DE-10117 Berlin
www.zdh.de

UNGERN**Kereskedők és Vendéglátók Országos Érdekképviselői Szövetsége (KISOSZ)**

HU-1061 Budapest
Andrássy út 43
www.kisosz.hu

ITALIEN**Confederazione generale dell'industria italiana (CONFINDUSTRIA)**

Via dell'Astronomia 30
IT-00144 Roma
www.confindustria.it

**Confederazione Generale Italiana dell'Artigianato
(CONFARTIGIANATO)**

Via di San Giovanni in Laterano 152
IT-00184 Roma
www.confartigianato.it

Confederazione Italiana della Piccola e Media Industria (CONFAPI)

Via della Colonna Antonina 52
IT-00186 Roma
www.confapi.org

**Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media
Impresa (CNA)**

Via G. A. Guattani 13
IT-00161 Roma
www.cna.it

LETTLAND**Latvijas amatniecības kamera (LAK)**

Amatu iela 5
LV-1050 Rīga
www.lak.lv

LITAUEN**Lietuvos verslo darbdavių konfederacija (LVDK)**

A. Rotundo g. 5
LT-01111 Vilnius
www.ldkonfederacija.lt

LUXEMBURG**Chambres des Métiers du Grand-Duché de Luxembourg**

Circuit de la Foire Internationale 2
LU-1016 Luxembourg
www.chambre-des-metiers.lu

Fédération des Artisans (FDA)

Circuit de la Foire Internationale 2
LU-1016 Luxembourg
www.federation-des-artisans.lu

NEDERLÄNDERNA**Midden- en Kleinbedrijf Nederland (MKB)**

Brassersplein 1
NL-2612 CT Delft
www.mkb.nl

POLEN**Związek Rzemiosła Polskiego (ZRP)**

ul. Miodowa, 14
PL-00-246 Warszawa
www.zrp.pl

PORTUGAL**Associação Industrial Portuguesa (AIP)**

Praça das Indústrias
PT-1300-307 Lisboa
www.aip.pt

SLOVENIEN**Obrtna zbornica Slovenije (OZS)**

Celovška cesta 71
SI-1000 Ljubljana
www.ozs.si

SPANIEN**Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME)**

Diego de León, 50
ES-28006 Madrid
www.cepyme.es

SVERIGE**Företagarna**

Regeringsgatan 52
SE-106 67 Stockholm
www.foretagarna.se

STORBRITANNIEN**Forum of Private Business (FPB)**

Ruskin Chambers
Drury Lane
Knutsford
Cheshire WA16 6HA
www.fpb.co.uk

4.5 Lokala handböcker om rating och Basel II

Publikationerna här nedan är praktiska handböcker för små och medelstora företag som är intresserade av att förbättra sitt kreditbetyg och sina finansieringsvillkor. I denna lista ingår de handböcker som är lättast att få tag på, men den gör inte anspråk på att vara fullständig och den tar inte ställning till innehållet i publikationerna.

FRANSKA

Plusieurs conseils pour optimiser votre rating

Författare: Patrick Hauri; Bruno Oppliger

Förlag: PME Magazine

Utgivningsår: 2004

Les PME face aux enjeux du rating, du pricing et de Bâle II

Författare: UBS Business Banking

Förlag: UBS

Utgivningsår: 2003

TYSKA

Leitfaden Rating Basel II: Rating Strategien für den Mittelstand

Författare: Dr. Werner Gleißer; Dr. Karsten Füser

Förlag: Verlag Vahlen

Utgivningsår: 2003

Rating für den Mittelstand: Fit für das Gespräch mit der Hausbank

Författare: DIHK

Förlag: DIHK

Utgivningsår: 2003

Internet: <http://verlag.dihk.de>

Rating im Handwerk

Författare: Uwe Baumann; Christian Eisenecker; Franz Falk; Erhard

Steinbacher; Nikolaus Teves

Förlag: Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern in Baden-Württemberg

Utgivningsår: 2002

Internet: www.hwk-konstanz.de

ITALIENSKA

Negoziare con le banche alla luce di Basilea 2

Författare: Lenoci-Peola

Förlag: Ipsoa

Utgivningsår: 2004

Guida a Basilea 2 (cd-rom)

Författare: Camera di Commercio di Milano

Utgivningsår: 2004

Internet: www.mi.camcom.it

SPANSKA

Basilea II: Una nueva forma de relacion banca-empresa

Författare: Jorge Soley; Ahmad Rahnema

Förlag: McGraw-Hill/Interamericana de Espana, SA

Utgivningsår: 2004

4.6 En verktygslåda och ytterligare informationskällor

En bra verktygslåda för självbedömning och förbättring av ledningen hos små och medelstora företag har tagits fram i ett nyligen avslutat projekt som finansierades av Europeiska kommissionen. Syftet med projektet var att informera små och medelstora företag i EU om Basel II, och i samband med detta sammanställdes en verktygslåda för företagen som är tillgänglig på adressen http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/capital_adequacy_and_rating_conferences_table.htm. I verktygslådan finns checklistor och verktyg för att bedöma ledning och verksamhetsmål, ranka produkter och tjänster enligt efterfrågan, analysera kunder och leverantörer och göra en egen bedömning av företagets operationella och finansiella förmåga.



Europeiska kommissionen

Ditt företag och den nya ratingkulturen

Luxemburg: Byrån för Europeiska gemenskapernas officiella publikationer

2007 — 54 s. — 17,6 x 25 cm

ISBN 92-79-00752-1

