



GWA ARTIKELSERIE

Titel: Kloka köpare kräver kort kredittid

Rättsområde: Kommersiell avtalsrätt

Författare: advokat, jur. dr Jon Kihlman

Datum: 2010-03-31

Det har under lång tid funnits en benägenhet hos inte minst stora köpare att kräva långa kredittider från sina leverantörer. Kravet går stick i stäv mot övriga trender i näringslivet, där det mesta skall gå snabbare och snabbare. Det kallas för cash management, men bygger ofta på missuppfattningar av ekonomiska fundament och – möjligen – en oförmåga att räkna.

Så här är det: Likviditet – tillgång till "kontanter" – har ett värde. Parter i ett avtal värdesätter emellertid likviditeten olika, eftersom deras ekonomiska situation inte är identisk. Den av parterna som har sämst likviditet bör vara beredd att betala mest för ett likviditetstillskott.

Det är svårt att tro att stora köpare annat än undantagsvis har sämre likviditet än sina leverantörer. Rimligtvis är det tvärt om. I alla sådana situationer innebär en köpares krav på lång kredittid att den kräver att slippa möjligheten att göra en bättre affär. Generella krav på lång kredittid bygger på det felaktiga antagandet att tillgång till pengar inte har något värde för leverantören. Så är det naturligtvis inte. Pengar är aldrig gratis. Nästan varje leverantör skulle med en kortare kredittid ha kunnat offerera ett lägre pris. Det är en ekonomisk självklarhet.

En leverantör måste hantera sin likviditet. Den måste inte minst ge sig själv möjligheten att betala sina leverantörer och anställda. För många leverantörer



innebär det att de tvingas sälja eller belåna sina fakturor. Priset för det – finansbolagets avgifter och ränta – är ett exempel på vad leverantören tvingas avstå på grund av köparens krav på lång kredittid. Det ekonomiska utbytet för leverantören skulle bli detsamma, om den i stället sänkte sitt pris med ett belopp som svarar mot vad den betalar till finansbolaget, men fick betalt direkt vid leverans. Om sänkningen är mindre, blir affären bättre för leverantören än att med lång kredittid sälja till det högre priset. Om sänkningen samtidigt är större än vad köparen skulle vara villig att betala för att få tillgång till pengarna under den längre kredittiden, blir affären bättre även för köparen.

Långa kredittider är befogade när en köpare har sämre likviditet än sin leverantör (låt vara att det då av andra skäl kan vara klokt av leverantören att inte ge kredit). Köparen kan då vara tvungen att krypa till korset och i praktiken låna pengar av sin leverantör i värsta fall, eftersom ingen annan vill låna ut pengarna.

Oberoende av om en leverantör behöver omsätta sina fakturor eller inte, är skillnaden mellan leverantörers och köparens likviditetsbehov en ekonomisk resurs som utnyttjas alltför sällan. Det är emellertid inte särskilt svårt att konstatera att såväl bolag med jämförelsevis stark likviditet som deras leverantörer borde tjäna på att avtala om så kort kredittid som möjligt. Trots det envisas många stora företag med att kräva långa kredittider, förmodligen i förhoppningen att leverantörerna inte kan räkna och att det därför inte påverkar priset.