

FINANSIERING AV SMÅINDUSTRIUTVECKLING

Forskningsprojekt utfört av Världsbanken
i samarbete med SIDA

1975 01 22

Resultatvärdering 9

(Financing the Development of Small-Scale Industries,
IBRD, RPO 277, July 1974)

Rapport av:

David Kochav, IBRD konsult (grupplehare)
Holger Bohlin, SIDA konsult
Kathleen DiTullio, IBRD tjänsteman
Ilmar Roostal, SIDA konsult
Nurit Wahl, IBRD konsult

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Sid

FÖRORD

1

1	Inledning	3
2	Definition av småindustri	3
3	Småindustrins bidrag till industriutvecklingen	5
4	Utformning av stimulansprogram för småindustri	5
5	Finansiering av småindustri	7
5.1	Tillgång på krediter för småföretagen	7
5.2	Erfarenhet av finansiering av småindustriprogram	8
5.3	Organisatoriska aspekter	8
5.4	Alternativa kanaler för småindustrifinansiering	9
5.5	Räntenivåer	11
5.6	Rishtagande och garantier	12
6	Tillhandahållande av tekniska och administrativa tjänster	12
6.1	Utformning av teknisk/administrativ rådgivning	12
6.2	Organisation av teknisk och administrativ rådgivning	14
6.3	Finansiering av teknisk/administrativ rådgivning	15
6.4	Möjligheter att få bistånd från biståndsorgan i fråga om teknisk/administrativ rådgivning	16
7	Andra vägar att främja småindustriutveckling	16
7.1	Industribyar	16
7.2	Kooperativa föreningar	17
7.3	Koppling till större industriföretag	18
8	Intensifiering av internationella biståndsorgans stöd till småindustri	19
9	Sammanfattning och slutsatser	22
9.1	Allmänt	22
9.2	Finansiering av småindustri	23
9.3	Tillhandahållande av tekniska och administrativa tjänster	24
9.4	Intensifiering av internationellt bistånd för småindustriutveckling	25

1974 10 31

FÖRORD

Sedan 1971 har stöd till mottagarländernas småindustrisektorer utgjort en del av det svenska biståndet. Avtal har hittills tecknats med Botswana och Kenya och diskussioner om insatser pågår med ett antal andra länder.

Även internationellt har stöd till småindustrin kommit i fokus under de senaste åren. FN-organen UNIDO och ILO och flera nationella biståndsorgan verkar inom sektorn. Också Världsbanken har under de senaste åren, i samband med ökat intresse för inkomstfördelnings- och sysselsättningsfrågorna, ägnat ett visst intresse för sektorn.

Som en inledning till ett omfattande stöd till sektorn avsåg Världsbanken att genomföra en utredning. Denna skulle leda till rekommendationer till u-länder och biståndsgivare om hur en effektiv småindustripolitik utformas, liksom om hur biståndet borde lämnas. Banken erbjöd SIDA att delta, vilket SIDA accepterade. Huvudsyftet för SIDA:s del var att pröva de idéer som utvecklats inom verket och av dess konsulter.

Studien genomfördes med hjälp av fem konsulter varav två utsågs av SIDA. Konsulterna besökte åtta länder - Colombia, Guyana, Iran, Korea, Singapore, Trinidad och Tobago, Tunisien och Zambia - varefter de sammanställde en rapport med generella slutsatser. Undersökningsmetodiken innehöll den uppenbara svagheten att detta försök till generalisering försvårades av att de problem företagen möter, liksom den småindustripolitik och -organisation som kan lösa problemen, skiftar från land till land. Mycket beror på landets industriella traditioner, utvecklingspolitik och utvecklingsnivå.

Den rapport som nu föreligger söker lämna generella svar på ett antal av de frågor och problem som möter några av småföretagssektorns intressenter - företagen, deras finansiärer och staten. Den ger också rekommendationer till biståndsgivarna. Rapporten innehåller däremot föga av andra intressenters krav, - exempelvis konsumenter, leverantörer och anställda.

Flera av rekommendationerna anser SIDA vara acceptabla, andra åter tror vi inom SIDA är diskutabla eller felaktiga. Av de senare kan finnas anledning att beröra två: dels att småindustriutveckling på landsbygden sägs endast kunna ske inom ramen för ett integrerat landsbygdsprogram, dels att industribyar skulle

vara en alltför dyr metod när det gäller att stimulera småindustrin. När det gäller småföretag på landsbygden har Kina visat att det finns alternativa modeller till de integrerade programmen. SIDA har hypotesen att industribyar kan vara effektiva om rådgivningstjänster, kreditmöjligheter för företagarna och en gemensam organisation för marknadsföring, inköp m m kopplas till dem. Detta kommer att testas vidare i en utredning som SIDA avser genomföra tillsammans med UNIDO.

Valet av länder som studerades gav mycket begränsade erfarenheter av vilka lärdomar man kunde dra av offentliga och kooperativa ägandeformer. Rapportens teknisk-ekonomiska karaktär riskerar också avleda uppmärksamheten från de sociala och politiska aspekterna på småindustriutvecklingen.

Lars Ekengren
Chef för industrigruppen

FINANSIERING AV SMÅINDUSTRI I U-LÄNDER

1

Inledning

Världsbanken och SIDA har gemensamt genomfört föreliggande studie över finansieringen av småindustri i u-länder. Åtta länder ingår i studien, utvalda på basis av geografisk spridning, skillnad i utvecklings- och industrialiseringsnivå samt förekomsten av program avsedda att främja småindustri. De utvalda länderna är Colombia, Guyana, Iran, Korea, Trinidad och Tobago, Tunisien, Zambia och Singapore. Studien baserar sig på besök i dessa länder men även på utredningsgruppens samlade erfarenhet av småindustriproblem i högt utvecklade länder som Sverige, i utvecklingsländer på relativt hög nivå som Israel och på låg utvecklingsnivå som Bangladesh och Kenya. Utredningen stöder sig också på erfarenheterna av Världsbankens och SIDAS program för främjande och finansiering av småindustri, av multilaterala biståndsorganisationers program (ILO, UNIDO, GATT/UNCTAD) liksom av några bilaterala organisationers bistånd på detta område.

En svårighet i utredningsarbetet har varit bristen på information och statistik. Småindustrin är föga organiserad, arbetar informellt och ofta sker ingen rapportering och bokföring av verksamheten. De åsikter som framförts av olika personer under intervjuerna grundar sig därför ofta på intryck snarare än på statistiska data. Analysen av undersökningsresultatet påverkas givetvis av denna brist. Emellertid är de viktigaste slutsatserna gemensamma för flera länder. De kan därför åtminstone tjäna som hypoteser för vidare handlande i avvaktan på att bättre statistiskt underlag kommer fram.

2

Definition av småindustri

Definitionen av småindustri varierar med landets storlek och industrialiseringsnivå. Företag som i ett land klassificeras som små skulle i ett annat land betraktas som medelstora eller t o m stora. I denna studie har en indelning i följande huvudgrupper gjorts:

- a) Små, privatägda, tillverkande företag med upp till 20 anställda. Detta är den grupp företag som förefaller behöva mest stöd i de flesta u-länder. Företag av denna storlek fungerar som utbildningsbas för inhemska företagare och har betydande tillväxtpotential. I allmänhet har företag i denna grupp särskilt begränsade möjligheter att erhålla krediter och teknisk/administrativ rådgivning.

- b) Företag med 20-50 anställda. Dessa företag bör också omfattas av program för främjande av småindustri, trots att de i allmänhet har bättre förutsättningar än föregående grupp.

Företag med 50-200 anställda har knappast samma typ av svårigheter. De har vanligen arbetsfördelning i fråga om administrativa funktioner och har lättare att erhålla krediter genom utvecklingsbolag.

Andra användbara kriterier på företagsstorlek är investerat kapital per anställd eller storleken av företagets fasta tillgångar. Avgörande för behovet av stöd genom småindustriprogram bör i alla händelser vara företagets ekonomiska storlek. Sysselsättningseffekt, utveckling och utbildning av företagare, effektivitet och konkurrensförmåga är vidare aspekter som bör uppmärksammas vid utformandet av småindustriprogram.

Begreppet småindustri bör få en vid tolkning vad beträffar verksamhetens art och omfatta följande grupper:

- a) hantverks- och hemindustri, om företagen synes vara potentiellt konkurrenskraftiga som enskilda eller kooperativa företag,
- b) hantverksföretag av traditionellt slag som bagerier eller av modernt slag som bilverkstäder,
- c) transport- och konstruktionsföretag som erfordras för att tillverkningsindustrier skall kunna utvecklas,
- d) egentliga tillverkningsindustrier av traditionellt slag som livsmedels-, textil-, konfektions-, sko-, trä- och metallindustri,
- e) moderna småföretag som tillverkar tekniskt komplicerade komponenter för andra industriföretag.

En klar skillnad bör göras mellan småföretag i städerna och småföretag på landsbygden. I städerna finns de flesta småföretagen. På landsbygden är distributionsnätet svagt och bör ägnas särskild uppmärksamhet innan tillverkningsindustrierna tillåts expandera. I allmänhet bör främjande av småindustri på landsbygden utgöra en del av ett integrerat regionalt projekt som även omfattar studier rörande råvarutillförsel, lokal efterfrågan och sysselsättningsmöjligheter. Denna aspekt av småindustriutveckling omfattas inte av denna studie.

Vilket program man än bestämmer sig för måste en balanserad utveckling av olika aktiviteter i samhället eftersträvas. Främjandet av småindustri måste integreras i den totala industriplaneringen.

Småindustrins bidrag till industriutvecklingen

Statistiken beträffande småindustri i u-länderna har stora brister, men studier visar att småindustrin lämnar ett väsentligt bidrag till industriproduktionen och sysselsättningen. I länder som Colombia, Tunisien och Iran arbetar 70-80 % av de industrianställda i företag med mindre än 50 anställda och dessa företag svarar för 30-45 % av förädlingsvärdet i industrin. I andra mer industrialiserade länder som Korea, Singapore och Israel är motsvarande siffror 20-30 % av antalet industrianställda och 15-20 % av förädlingsvärdet. Orsaken till att andelen av förädlingsvärdet är mindre, ibland endast hälften av andelen sysselsatta, är bl a en lägre kapitalintensitet och sämre organisation.

Små företag tjänar som bas för utbildning av inhemska företagare, företagsledare och industriarbetare. Under det senaste årtiondet har många stora och medelstora företag vuxit fram ur småföretag. Detta visar småföretagens roll som "plantaskola och växthus" för företagare och företagsledare. Småföretagens roll för utveckling av industriarbetare ligger bl a i att dessa här får yrkesutbildning och tillfälle att vänja sig vid den industriella miljön, vilket gör det lättare för dem att på ett senare stadium klara av arbetsvillkoren i ett större industriföretag. Vissa yrkesarbetare kan så småningom bryta sig ur och starta eget företag - något som bidrar till att underlätta övergången från traditionell till modern ekonomi vilket har en positiv inverkan på den sociala utvecklingen.

Småföretag synes vidare ofta vara bättre anpassade till lokala förhållanden, till att använda lokala material och till att använda sig av utbildad eller endast delvis utbildad arbetskraft. Många småföretag går visserligen i konkurs, men det stora flertalet visar ändå en påfallande förmåga att överleva.

Det bör framhållas att i industrialiseringsprocessen får inte småföretag ses som ett alternativ till större företag utan som ett komplement. En väl balanserad industristruktur i ett u-land kräver företag av olika storlek. Om småföretag saknar konkurrensförmåga gentemot medelstora och stora företag hindras industrialiseringsprocessen - redan detta är i sig ett motiv att stödja småindustrin.

Utformning av stimulansprogram för småindustri

Stöd till småindustrin ingår numera i många länders utvecklingsplaner huvudsakligen beroende på en alarmerande arbetslöshet och undersysselsättning. Migra-

tionen till städerna och i vissa fall emigration till utlandet ökar trycket på regeringar att stödja sysselsättningsfrämjande aktiviteter och att uppmuntra företagsamhet. Önskan att främja spridning av inkomster i samhället leder till åtgärder som skall utveckla avlägsna delar av landet. I flertalet länder har emellertid statens uttalade stöd för småindustri endast i ringa utsträckning kommit till uttryck i handling. Antingen har beslutade stimulansåtgärder i praktiken gynnat större företag eller också har småindustriprogrammen tilldelats otillräckliga resurser eller varit ineffektiva. Vidare är småindustriprogrammen sällan integrerade med övrig industriell utveckling. Trots dessa bristfälligheter har majoriteten små företag överlevt. Det finns gott om exempel på att många företag skulle öka sin produktivitet och tillväxttakt och att nya företag i olika branscher skulle etableras, om näringspolitiken vore mer gynnsam och om finansiella och tekniska resurser ställdes till förfogande.

Ett småindustriprogram måste utformas så att små företag kan konkurrera på lika villkor med stora företag om finansiella och andra resurser. Lämpliga organ för genomförandet av programmet måste vidare upprättas. Programmet bör så långt det är möjligt bestå av en serie stimulansåtgärder snarare än direkta statliga ingripanden. Utformningen och genomförandet av småindustriprogram fordrar ett centralt statligt organ på hög nivå. Detta organ kan vara en enhet inom ett industridepartement, en enhet inom en utvecklingsbank eller ett självständigt organ. I varje fall skall organet enbart ägna sig åt att utforma och följa upp principer och program för främjande av småindustri. Organets uppgifter bör vara följande:

- a) Formulera småindustriprogram vilket skall samordnas med landets utvecklingsplan, i synnerhet med industriutvecklingsplanen
- b) undersöka existerande diskriminering av småindustri och skapa motåtgärder
- c) genom lagstiftande och administrativa aktioner främja genomförandet av programmet
- d) upprätta organ som stöder småindustrin och se till att dessa fortlöpande kontrolleras
- e) evaluera programmets och organens effektivitet
- f) initiera systematisk insamling av data om småindustri.

Småindustriorganet måste vara på hög nivå och ha goda kontakter med andra industri- och planeringsorgan. Genom att erbjuda status och anställningsvillkor jämförbara med vad som gäller för andra industriorgan bör man söka engagera kompetent personal.

5 Finansiering av småindustri

5.1 Tillgång på krediter för småföretagen

Brist på finansiella resurser är i allmänhet en viktig tillbakahållande faktor för småindustrin i u-länderna. Studien visar att små företag ofta har betydande svårigheter att få låna från reguljära källor. Småföretagen blir då beroende av leverantörs-krediter och av andra icke-officiella långgivare. Räntenivån blir oftast hög, kanske dubbelt så hög som den officiella. Småföretagare med erkänt gott rykte och/eller säkerhet av det slag som accepteras av banker kan visserligen ofta få kortfristiga krediter, men mindre väletablerade eller nya företag har mycket svårt att få banklån. Långa lån vilka erfordras för företagets expansion och modernisering är svårast att få - sådana beviljas i allmänhet endast större, väletablerade företag.

Ur finansiärens synpunkt är det mindre lockande att låna till små än till stora företag av följande skäl: lägre lönsamhet, administrativa svårigheter och tröghet i organisationen. Lönsamheten blir lägre eftersom låneomkostnaderna för banken blir större vid små lån än vid stora och riskerna större vid lån till små företag. Vidare är småföretagare vanligen oerfarna i bankaffärer och är därför tidskrävande kunder för bankerna. De administrativa svårigheterna består i att det är mer tids- och arbetskrävande för bankerna att ha ett flertal heterogena och utspridda småkunder än att ha ett fåtal större. Bankerna är också tröga att ändra sin inställning och ser ingen anledning att göra det så länge långivningen till större företag uppfyller utlåningskvoten.

Det är inte bara inom bankerna som hinder föreligger. I vissa länder har banklagar eller centralbanksföreskrifter förstärkt bankernas motvilja. Vad beträffar utvecklingsbolag praktiseras ofta en lägsta lånestorlek vilket effektivt utesluter småföretag från subventionerade och fördelaktiga lån. Småföretagen å sin sida har ofta svårigheter att uppfylla bankens formella krav. Brister i bokföring och redovisning försvårar för företagen att lämna de uppgifter som banker kräver och företagen är dessutom ibland oviljiga att lämna ut ekonomiska data till en bank eftersom denna upplevs av småföretagaren som lierad med myndigheter och skattmasar.

Den låga produktiviteten i små företag beror ofta på brist på verktyg, maskiner och lokaler och kan endast avhjälpas genom att företaget får långa lån på rimliga villkor. Men långa lån är svårast att få. Lån behövs också för att förse företaget med tillräckligt rörelsekapital för att finansiera varulager. Därutöver behöver företagen ibland korta krediter för att klara säsongmässiga eller andra tillfälliga kapitalbehov.

Vid långgivning till småföretag måste amorteringsplanen ha viss flexibilitet då dessa företag har begränsad erfarenhet av att beräkna kassaflöde och likviditet. De banker eller mellanhänder som erbjuder lån till småföretag bör därför erbjuda liberala amorteringsplaner och ej själva vara alltför beroende av punktlig återbetalning.

5.2 Erfarenhet av finansiering av småindustriprogram

I de länder studien omfattar förekommer en rad organ med syfte att förse småföretag med krediter. I åtskilliga länder har affärsbanker och utvecklingsbanker blivit uppmanade av regering, centralbank eller sin egen styrelse att utöka långivningen till mindre företag. I vissa fall har garantier, rediskonteringsmöjligheter etc erbjudits. Framgången har dessvärre varit begränsad och resultatet marginellt.

5.3 Organisatoriska aspekter

Ett effektivt finansieringsprogram för småindustri bör utformas enligt följande principer:

- 1 alla slags lån bör erbjudas genom samma kanal d v s såväl korta som långa lån och lån avseende olika ändamål
- 2 ett omfattande kontorsnät bör upprättas för att möjliggöra kontakt även med företag i avlägsna landsdelar
- 3 grundläggande finansiell och administrativ rådgivning bör lämnas åt företagen.

Inrättande av en gemensam kanal för lång och kort utlåning har flera fördelar. Småföretagets kapitalbehov kan svårligen uppdelas efter amorteringstidens längd. Om en och samma långgivare kan erbjuda alla lån underlättas kontakterna mellan långgivare och låntagare och det administrativa förfarandet förenklas. En enda långgivare kan vidare på ett bättre sätt följa upp lånen och företagets situation och även lämna teknisk och administrativ hjälp till företaget. Detta skulle minska riskerna vid långgivning till mindre företag.

Emellertid är det ovan beskrivna systemet med en enda långgivare för alla slags lån oförenligt med det vedertagna systemet i de flesta u-länder, där i allmänhet vissa kreditinstitut är inriktade på att ge långa lån och andra på kortfristiga krediter. I de fall då det av organisatoriska eller andra skäl ej är möjligt med en enda långgivare är det nödvändigt med någon form av samordning mellan de olika organ som förser företaget med krediter.

Utom i mycket små länder är ett av de största problemen vid småindustriprogram att kunna täcka alla delar

av landet. I länder där affärsbanker är väl etablerade och har ett omfattande kontorsnät vore det fördelaktigt att använda sig av bankernas filialer och utbildade personal. I andra fall får man förstärka existerande eller upprätta nya speciella låneorgan med filialer. Med tanke på de höga kostnaderna och svårigheten att värva kvalificerad personal för tjänst på landsbygden, får man då sannolikt begränsa sig till ett mindre antal filialer.

Långtidsförhyrning (leasing) av utrustning kan ur småföretagens synpunkt vara ett intressant alternativ till upplåning för att skaffa dyrbar utrustning. Långtidsförhyrning har fördelar genom att den minskar behovet av banksäkerhet och att förhyrningen av utrustning kan anpassas efter företagets speciella behov. Man måste dock ha i minnet att leasing är ett främmande begrepp för småföretagare i u-länder. Historiska och kulturella faktorer gör kanske att de föredrar formellt ägande framför förhyrning, även om de praktiska konsekvenserna är desamma. Leasing förekommer endast sparsamt i u-länderna, men bör uppmuntras och stödjas. Verksamheten kan knytas till affärsbanker eller utvecklingsbolag. Tillverkare av utrustning kan också uppmuntras att engagera sig i leasing i u-länderna. En särskild fördel skulle vara att reparationer och underhåll då kunde samordnas med verksamheten.

Många små företag, särskilt de nyetablerade, har otillräckligt eget kapital. I de fall då detta utgör ett allvarligt problem, bör kreditinstituten uppmuntras att i ett lånepaket inkludera en mindre del med lång löptid, låg ränta och flexibel amorteringsplan för att till en del kunna ersätta eget kapital.

De kreditinstitut som lämnar eller förmedlar lån till småföretag bör lämpligen kunna erbjuda företagen hjälp i fråga om grundläggande redovisningsfunktioner såsom bokföring, inkassering av skulder, kassaförvaltning etc. Det bör ligga i långivarnas intresse att se till att låntagarna upprätthåller acceptabel redovisningsstandard - detta kan ses som en metod att minska risktagandet.

5.4 Alternativa kanaler för småindustrifinansiering

Finansiering av småindustri kan organiseras på olika sätt alltefter de ekonomiska, sociala, kulturella och geografiska förhållandena i respektive land eller region. En viktig faktor i valet av organisationsform är förekomsten av banker och andra kreditinstitut och dessas vilja och förmåga att engagera sig i främjandet av småindustri. Tre organisatoriska huvudalternativ kan urskiljas:

- a) ett särskilt organ för finansiering av småindustri

- b) en speciell enhet för småindustri inom ett utvecklingsbolag.
- c) en småindustrifond förvaltd av centralbanken eller annat lämpligt organ och avsedd för vidare utlåning genom affärsbanker.

En fördel med ett särskilt organ enligt a) är att personalen är särskilt utbildad för och inriktad på utlåning just till småindustri. Risken att små företag får stå tillbaka för större skulle härmed elimineras. Om dessa speciella kreditinstitut skulle förse småföretag med såväl korta som långa lån kunde de kanske även tillåtas att ta emot insättningar. De skulle knappast dra till sig insättningar i större skala, men småföretagare kan tänkas göra insättningar i hopp om att skapa sådana relationer till kreditinstitut att de vid behov kan få korta krediter. I de fall då nämnda inlåning inte förslår för den korta utlåningen kan erforderliga korta krediter till småindustrin finansieras genom statliga fonder eller genom rediskontering i centralbanken. Om en central småföretagarorganisation finns, kan det vara lämpligt att denna är representerad i kreditinstitutets styrelse. Enskilda företagare och hantverkare kan uppmuntras att teckna andelar i banken - åtminstone till symboliska värden. Dylika relationer mellan småföretagen och banken skulle bl a underlätta informationen bakåt till småföretagen. En avsevärd svårighet vid upprättandet av speciella småindustribanker kan bli att skaffa kvalificerad ledning och personal, då det måhända anses mindre attraktivt att arbeta för ett finansieringsorgan för småindustri än för andra kreditinstitut. Det är därför nödvändigt att löner och andra förmåner liksom social ställning blir likvärdiga med dem som råder i andra kreditinstitut. En annan svårighet skulle vara att nå de småföretag som ligger utom räckhåll för huvudkontor och ev distriktskontor. Det blir givetvis en kostnadsfråga hur utvidgat kontorsnätet kan bli. I vissa fall kan affärsbankernas filialer måhända användas för att nå potentiella låntagare i avlägsna landsdelar.

Alternativ b) som innebär upprättandet av en speciell enhet för småindustri inom ett utvecklingsbolag har fördelar därigenom att utvecklingsbolag redan finns i många u-länder och i allmänhet är välskötta. De har ofta välutbildad personal och kan själva attrahera inhemsk personal och utländskt kapital. Dessvärre är utvecklingsbolagen vanligen främst sysselsatta med större företag och med de mindre företag som uppfyller gällande krav på banksäkerhet. Även om utvecklingsbolagen skulle stimuleras att öka utlåningen till småindustrin, skulle måhända de mindre företagen ändå åsättas lägre prioritet än de större. Problem av denna typ skulle lösas om det inom ett utvecklingsbolag skapades en särskild enhet för småindustrifinansiering. Denna enhet skulle fordra starkt stöd

från ledningens sida, ha en självständig ställning inom organisationen och ej kringgärdas av restriktioner i fråga om minsta lånestorlek, fasta amorteringsplaner, krav på formell säkerhet för lån etc. De svårigheter ifråga om upprättandet av filialnät och rekrytering av personal som ett särskilt småindustriorgan skulle ha, enligt vad som beskrivits ovan, skulle också drabba en småindustrienhet inom ett utvecklingsbolag. Även i denna organisationsform skulle man kunna använda sig av affärsbankernas kontorsnät.

Det tredje alternativet, alt c), innebär som nämnts att en småindustrifond skulle förvaltas av centralbanken eller annat lämpligt organ. Lån skulle förmedlas till småföretagen genom affärsbankernas försorg. Hur effektivt ett sådant system skulle bli beror huvudsakligen på hur affärsbankssystemet i ett visst land kan och vill fungera inom ramen för ett småindustriprogram. Affärsbankerna har ofta kvalificerad personal och ett vittförgrenat kontorsnät. De kan erbjuda olika slag av lån och tjänster och marginalkostnaden för administration av lån till småföretag kan hållas nere. Affärsbankerna skulle kunna verka som effektivt fungerande mellanhänder för långivning till småföretag om de fick tillräckligt incitament och ledning på alla personalnivåer. För att engagera bankerna aktivt i långivningen skulle krävas incitament i form av att tillräckliga avgifter uttas så att utlåningsverksamheten blir lönsam. Ett fast ersättningsbelopp per lämnat lån oberoende av storlek skulle kunna få bankerna intresserade även av små företag och små lån, något som annars knappast är fallet. Utöver förmedlandet av långfristiga lån till småföretagen skulle vissa affärsbanker kunna tänkas lämna kortfristiga krediter till små företag helt eller delvis ur egna källor, vilket skulle minska småindustriprogrammets kapitalbehov.

5.5

Räntenivåer

En huvudfråga vid småindustrifinansiering är den räntenivå som skulle tillämpas för låntagaren och dess relation till räntekostnaden för långgivaren. Man får här skilja på den "absoluta" räntenivån som tillämpas gentemot små företag och den "relativa" räntenivån för små företag i jämförelse med den räntenivå som tillämpas gentemot större företag. Den absoluta nivån varierar givetvis med de ekonomiska och finansiella förhållandena i respektive land. Den relativa räntenivån bestäms huvudsakligen av kreditinstitutets lånekostnad. Som ovan nämnts kan kostnaden vid lån till små företag förväntas ligga högre än vid lån till större företag. Ju högre de administrativa kostnaderna i samband med utlåning är, desto större blir skillnaden mellan kreditinstitutets egen inlåningsränta och utlåningsräntan som tillämpas gentemot låntagarna. Hur stor skillnaden blir beror på hur mycket service banken ger

och hur effektivt den arbetar. Det finns ännu inte tillräcklig erfarenhet samlad av hur stor skillnaden mellan inlånings- och utlåningsränta bör vara då en bank eller dylikt förmedlar långa lån till småföretag, men en skillnad på 4-6 % kan tänkas vara rimlig. Detta kan jämföras med den "ränteskillnad" på 1,5 - 3 % som många utvecklingsbanker tillämpar vid lån till större företag.

Räntenivån blir således högre, ca 2-3 %, för mindre företag än för större. Trots att en sådan skillnad ej är önskvärd får den måhända ändå tolereras förutsatt att huvudproblemet, nämligen att tillhandahålla tillräckliga krediter till småföretag löses. Den högre räntenivån för småföretag skulle knappast påtagligt påverka småföretagens överlevnadsförmåga. Som läget nu är betalar många företag flera gånger högre ränta till inofficiella långivare.

Det kan i vissa fall vara berättigat att staten subventionerar en del eller hela skillnaden i lånekostnaden för små företag jämfört med stora, t ex för att främja sysselsättningen eller för att uppmuntra och utveckla företagsamheten. Emellertid finns risken för att subventioneringen minskar tillgänglig lånevolym vilket bör undvikas.

5.6 Risktagande och garantier

Ett annat framträdande problem är risktagandet vid lån till småindustri, i synnerhet vid utlåning till nya och särskilt små företag vilka saknar säkerhet. Riskerna i detta sammanhang kan vara alltför stora för att bäras av kreditinstitutet självt. För att reducera risken för det långivande organet och för att uppmuntra långivning till nya företag skulle en garantifond i de flesta fall erfordras. En 80-90 procentig garantitäckning av lånen kan erfordras under de första åren av långivning, men sedan det långivande organet samlat erfarenhet av bedömning av låntagare kan garantidelen minskas. Staten skulle genom garantifonden stå för större delen av risktagandet.

6 Tillhandahållande av tekniska och administrativa tjänster

6.1 Utformning av teknisk/administrativ rådgivning

Den rika mångfalden av verksamheter bland småföretagare medför att utbudande av tekniska och administrativa tjänster liksom tillhandahållandet av krediter måste föregås av en noggrann identifiering av målgrupper. Programmet får sedan utformas i enlighet med respektive målgrupps behov. Man måste exempelvis skilja mellan mycket små hantverks- och hemindustrier å ena sidan och större företag som står i begrepp att omvandlas till moderna industri-företag å den andra.

Normalt har en småföretagare i ett u-land ingen företagsledarutbildning och föga praktisk erfarenhet på området. Vidare har sannolikt varken han eller hans anställda fått utbildning i produktionsteknik. Bristen på teknisk och administrativ kunskap hämmar ofta tillväxten av företaget utöver 4-5 personer d v s företagsledaren och tre - fyra anställda. Om sådana företag erbjuds finansiering för expansion utan att samtidigt få råd och hjälp i fråga om användandet av de nya finansiella resurserna, kan det finansiella stödet visa sig ineffektivt. Det är därför viktigt att en rimlig del av de resurser som avsätts för stöd till småindustri satsas på teknisk och administrativ rådgivning.

Den tekniska och administrativa rådgivningen bör omfatta följande:

- a) grundläggande redovisningsfunktioner, inkl bokföring, kostnadsberäkning och kassaförvaltning
- b) kännedom om lagar och förordningar och kreditinstitutens formella krav
- c) grundläggande administrativa funktioner, såsom inköp av material och marknadsföring av produkter
- d) produktionsledning inkl produktutformning, kvalitetskontroll, utbildning i tillverknings teknik, underhåll och reparationer av maskiner.

Inriktningen av stödet liksom omfattningen av rådgivningen varierar givetvis från företag till företag.

Studien visar att i tre av de länder studien omfattar (Korea, Iran, Colombia) förekommer viss teknisk och administrativ rådgivning utformad på skilda sätt. Det konstateras att existerande program är för små för att nå det stora antalet företag. Programmen är heller inte kända av småföretag utanför större industricentra. Vidare kan företagen på grund av bristande resurser och typen av rådgivare inte få den grundläggande rådgivning de behöver. Rådgivarna är ofta alltför specialiserade och har erfarenhet endast från större företag. Därför blir rådgivningen ofta alltför avancerad och ej anpassad till småföretagarens behov.

Småindustrierna i u-länderna behöver två slag av teknisk/administrativ rådgivning, nämligen allmän rådgivning, främst i fråga om företagsledande funktioner och specialiserad teknisk rådgivning som inriktar sig på de speciella problem som förekommer i olika typer av industriell verksamhet. Dessa två slag av rådgivning kompletterar varandra.

Den allmänna rådgivningen kan prioriteras under industrialiseringsprocessens tidigare faser, medan den specialiserade rådgivningen får ökad vikt när den

industriella utvecklingen i landet nått längre. Den allmänna rådgivaren bör arbeta på fältet och bör själv uppsöka företagen. Han skall kunna identifiera problemen i företaget och skall kunna ge allmänna råd och anvisa enkla metoder som kan tillämpas av företagen. Rådgivningen måste vara enkel och anpassad till företagets verkliga behov. Som allmänna rådgivare kan rekryteras personer som genomgått yrkesskolor på mellannivå eller personer som själva haft eller varit ledare för mindre företag. Personer med teknisk utbildning bör få orientering om förekommande företagsekonomiska problem och rådgivare med företagsekonomisk bakgrund bör orienteras om tekniska problem. Rådgivningscentralerna kan lämna de allmänna rådgivarna sitt stöd genom anordnande av kortare kurser för dem och genom tillhandahållande av tekniska och administrativa specialister.

Vid sidan av den allmänna rådgivningen bör småföretagen som ovan nämnts få tillgång till mer specialiserad teknisk och administrativ rådgivning, i synnerhet i fråga om:

- a) grundläggande redovisningsfunktioner (bokföring, inkassering, kassaförvaltning etc) vilket kanske bäst ombesörjes av kreditinstituten
- b) teknisk rådgivning, vilken kanske bäst kan lämnas av de tekniska rådgivningsorgan som annars huvudsakligen ägnar sig åt större industrier
- c) yrkes- och företagsledarutbildning vilken organiseras inom ramen för landets utbildningssystem eller andra utbildningsprogram
- d) rådgivning och hjälp från leverantörer till företaget eller från företag som köper det mindre företagets produkter på kontraktbasis. Dessa tjänster ställs gratis eller nästan gratis till förfogande
- e) rådgivning i exempelvis rättsliga eller företagsökonomiska frågor från konsultföretag.

För den allmänna rådgivningen bör småföretagen betala endast en symbolisk summa. En sådan symbolisk ersättning från småföretagen kan tänkas höja dennes värdering av rådgivningen jämfört med om han får den gratis. Vad avser den mer specialiserade och avancerade rådgivningen bör företagaren själv stå för hela eller merparten av kostnaden.

6.2

Organisation av teknisk och administrativ rådgivning

Ett av de effektivaste sätten att främja småföretag torde vara genom ett integrerat småindustriorgan som erbjuder både finansiering och tekniskt/administrativt stöd. Ett sådant arrangemang har tre fördelar.

- a) centralisering av ansvaret för samtliga småindustriinsatser
- b) bättre samordning av finansiell och teknisk hjälp
- c) begränsning av antalet kontakter som småföretagen behöver.

Studien visar att endast i två av de länder studien omfattar (Colombia och Singapore) existerar ett nära samarbete mellan finansiellt stöd och teknisk/administrativ rådgivning. Huvudproblemen vid upprättandet av sådana integrerade institutioner är höga kostnader, brist på kvalificerad personal och administrativa svårigheter. Endast genom att upprätta integrerade institutioner av beskrivet slag kan man testa hypotesen att det är det bästa sättet att stödja småindustrin. Erfarenheterna från ett sådant försök skulle belysa problemen, t ex utvecklingen av metoder för att rekrytera, träna och värdera de allmänna rådgivarna, vilket får anses vara ett nyckelproblem. Det vore emellertid orealistiskt att vänta sig att något större antal sådana institutioner skulle kunna upprättas annat än i små länder eller regioner där djupgående och intensifierade utvecklingsprogram genomförs.

Ett alternativ skulle vara att upprätta ett organ för teknisk/administrativ rådgivning som är fristående men nära samordnat med kreditförsörjningen på lokal nivå. Ett kreditinstitut skulle vid långivning kunna påpeka svagheter hos det lånsökande företaget och fordra att företaget anlitar organet för teknisk/administrativ rådgivning. Detta organ skulle i sin tur när det befinner sig lämpligt kunna rekommendera att ett visst företag beviljas lån. Sådant intimt samarbete fordrar ömsesidigt förtroende mellan personalen i de båda organen på lokal nivå.

Ett tekniskt/administrativt organ bör hellre upprättas i form av en oberoende institution än som statligt organ, emedan småföretagare ofta drar sig för kontakter med officiella myndigheter av rädsla för skatteproblem eller administrativa problem. Rådgivningsorganet bör företrädesvis enbart ägna sig åt småindustrins problem. I de fall då detta inte är möjligt utan verksamheten får inordnas i en allmän institution för teknisk rådgivning, bör man tillse att en särskild enhet för småindustrin upprättas.

6.3 Finansiering av teknisk/administrativ rådgivning

Kostnaderna för teknisk/administrativ rådgivning av nämnd typ blir av nödvändighet höga och bör huvudsakligen täckas av statliga medel. Detta gäller vare sig rådgivningen är skild från eller kombinerad med kreditinstitut.

några u-länder. Som exempel kan nämnas främjande av export från småindustri i Västindien. Sammanfattningsvis kan fastslås att kooperativt samarbete under särskilda betingelser kan vara användbart och kan motivera stöd. I andra fall kan en central, statlig organisation i stället omhänderta vissa av småföretagens funktioner, t ex marknadsföring och försäljning av produkter. En sådan organisation kan t ex beställa och marknadsföra hantverksprodukter som framställs av ett antal små företag. I Tunisien finns exempel på framgångsrik verksamhet av det slaget.

7.3 Koppling till större industriföretag

Småindustrier kan ibland etableras och främjas genom en koppling till större industrier därigenom att de mindre företagen fungerar som underleverantörer av komponenter eller andra produkter till de större företagen. Ett sådant arrangemang grundar sig på arbetsfördelning mellan företag av olika storlek. Småföretagare klarar ibland inte av alla de moment som ingår i företagsledning som exempelvis produktionsplanering, marknadsföring och finansiering när företaget växer. Företaget når då sitt tillväxtmaximum när företagaren/företagsledaren inte längre kan sköta företagsledningen på ett effektivt sätt.

En vertikal koppling mellan små och stora företag kan hjälpa de små företagen att fortsätta växa och en nyetablering av små företag är också tänkbar. Småföretag kan bli underleverantörer av halvfabrikat, komponenter, emballage m m till större företag. De senare företagen kan därvid underlätta sådana uppgifter för småföretagarna som produktutformning, produktplanering, kvalitetskontroll, marknadsföring, inköp av materiel, utbildning av anställda m m. Vid en framgångsrik koppling kan i själva verket större företag utföra vissa av de utvecklingsfrämjande åtgärder visavi företagen som diskuterats i denna studie.

Stora företag är emellertid inte alltid intresserade av att etablera sådan koppling till småföretag. De förra föredrar måhända egen produktion av komponenter eller andra produkter. När det gäller komplicerade komponenter föredrar de ofta import. Hela system av komponenter alt. ett stort antal delar, kan då köpas från samma källa. Vidare kan det ofta vara lättare att få leverantörskrediter vid köp från utlandet.

De positiva sociala effekterna av kopplingen mellan små och stora industrier pekar på att staten bör främja sådana arrangemang. Organisatoriskt kan detta fungera så att den centrala statliga enhet som svarar för småindustriprogram studerar och identifierar möjligheter till kopplingar. Därefter utformas metoder att främja att sådana kommer till stånd, t ex genom incitament till de större företag som man önskar skall engagera sig i underkontraktering av beskrivet slag.

Intensifiering av internationella biståndsorgans stöd till småindustri

Utländska organisationer har till dags dato endast i ringa utsträckning engagerat sig i utlåning till småindustri. Småindustrins betydelse för den industriella och totala utvecklingen har undervärderats. Numera har man fått begrepp om vilken stor del av industriproduktionen och av sysselsättningen som småindustrin svarar för och insett småföretagens roll i utbildning och utveckling av inhemska företagare. Vidare är svårigheterna när det gäller att låna till småföretag och att förse dem med teknisk och administrativ rådgivning avsevärda. Denna studie anvisar möjliga vägar för finansiering och teknisk/administrativ rådgivning åt företagen.

Utländskt bistånd kan knappast bli effektivt om inte respektive lands regering verkligen engagerar sig i utvecklingen av småindustri. Detta innebär att diskriminering av småindustri upphör och att ambitiösa småindustriprogram upprättas. Målgrupper måste noggrant identifieras. Man bör inte begränsa sig till tillverkningsföretag utan låta programmet omfatta även transport- och entreprenadföretag, reparationsverkstäder och eventuellt även distributionsföretag. Som regel har de minsta företagen störst behov av hjälp men är samtidigt svårast att nå. Vilken kategori företag man slutligen satsar på avgörs kanske i praktiken bäst av vilka företag de inhemska institutionerna på ett effektivt sätt kan hjälpa, snarare än av a priori fastställda kriterier.

Ett väsentligt bidrag till främjande av småindustri måste givetvis omfatta betydligt mer än tillhandahållande av resurser för långivning till småföretag. Följande aspekter bör tas i beaktande:

- 1 Bistånd skall inriktas på allmänt främjande av småindustri med beaktande av situationen i respektive land. Där så är möjligt skall småindustriprogrammen baseras på en uppskattning av förutsättningarna för småindustriutveckling i det aktuella landet.
- 2 Långivningen skall i största möjliga utsträckning användas som "hävarm" för upprättande av institutioner som främjar småindustrin. Dessa institutioner skall så långt det är möjligt stödjas och stärkas.
- 3 En stor del av tillgängliga resurser bör utnyttjas för finansiering av teknisk/administrativ rådgivning.

Biståndsfinansiering av småindustri är svårt. Utformningen får bero på de speciella förhållandena i mottagarlandet. Fyra huvudalternativ finns:

- 1 Ett finansieringsorgan specialiserat på småindustri upprättas med teknisk och finansiellt stöd från en biståndsgivare. Ett sådant organ skulle utöver extern

finansiering lämna statliga lån eller motta depositioner och där det är möjligt rediskontera lån i centralbanken. Organet skulle erbjuda såväl långa som korta lån. Ett dylikt organ har den fördelen att det endast ägnar sig åt små företag och således ej riskerar att dessa får stå tillbaka för större företag.

- 2 Ett alternativ är att låna till en existerande industribank eller regional utvecklingsbank med avsikt att medlen skulle lånas vidare till småföretag. Detta vore kanske snabbare och också lättare än föregående alternativ. En förutsättning är emellertid att utvecklingsbankerna har tillräcklig motivation och har tillgång till expertis vad beträffar aktivt främjande av småindustri. Detta skulle antagligen fordra en särskild enhet som specialiserade sig på småindustri. Internationellt bistånd kan erfordras vid upprättandet av en sådan enhet. Liksom i fråga om föregående alternativ måste man i detta fall arbeta tillsammans med affärsbanker vilka kan erbjuda geografisk täckning såväl som kompletterande kortsiktig finansiering.
- 3 En internationell organisation kan bistå med medel för upprättandet av en särskild fond i en centralbank, utvecklingsbank eller dylikt för vidare utlåning genom affärsbanker till småindustri. Utlåningen skulle omfatta lån på både kort och lång sikt alltefter låntagarens behov. Detta arrangemang skulle inte tillåta specialisering på småindustriutlåning, men skulle ha fördelen att kunna komma igång relativt snabbt. De affärsbanker som önskar fungera som mellanhänder skulle få godtagbar kommission samt omfattande stöd vid utlåningen till småföretag.
- 4 Finansiellt stöd till ett paketprogram för småindustri kan vara ett lämpligt alternativ i vissa länder eller regioner. Ett sådant paket kan, förutom lån genom något av de ovan nämnda organisatoriska alternativen, innehålla sådana **beståndsdelar** som industribyar, teknisk/administrativ rådgivning etc. Ett sådant paketprogram kan kanaliseras genom ett befintligt finansieringsorgan eller genom en statlig myndighet med ansvar för främjande av småindustriutveckling. Genom denna metod skulle ett antal viktiga beståndsdelar integreras i ett småindustriprogram. Tonvikten skulle ligga på genomförandet av ett integrerat program snarare än på upprättandet av organ.

Ovan beskrivna fyra alternativ utesluter inte varandra utan kan kombineras i olika proportioner alltefter förhållandena i det låntagande landet. Oberoende av kanal bör ett biståndsprogram karakteriseras av följande:

Småindustrins speciella krav nödvändiggör en positiv inställning vid långivningen. Liberala amorteringsplaner bör gälla för de finansieringsorgan som lånar

medlen vidare till småföretag för att **dessa finansieringsorgan** i sin tur skall kunna erbjuda sina låntagare — småföretagarna — liberala amorteringsplaner.

Långivningen skall omfatta långfristiga lån för fasta tillgångar liksom för långsiktiga behov av rörelsekapital. Korta krediter för säsongsmässiga eller andra tillfälliga rörelsekapitalbehov bör däremot om möjligt finansieras ur inhemska källor.

Större delen av lånen, särskilt för de minsta företagen, bör utgå i inhemsk valuta, eftersom dessa låntagare har ringa behov av utländsk valuta.

De utländska långgivarna kan ha föga kontakt med de slutliga låntagarna bl a till följd av dessas geografiska spridning. Det kan dock vara önskvärt att långgivarna följer upp ett litet urval av lånen för att kunna leda och påverka det inhemska småindustriprogrammet.

Lån från utländska organisationer bör i allmänhet omfatta en betydande del tekniskt bistånd, främst för institutionsbyggande inklusive etablerandet av tekniska serviceorgan. Utbildning av personalen i nämnda organ kan också ingå som ett led i biståndet.

Det är föga troligt att utländska organisationer kan finansiera tekniskt bistånd som lämnas direkt till företagare. Detta skulle huvudsakligen komma att finansieras från statliga anslag, eventuellt utökat med medel eller personal som ställts till förfogande av utländska organisationer.

Småindustrifinansiering är svårt och skulle ställa krav på särskild expertis i givarorganisationerna. Personalbehovet skulle bli stort med tanke på den begränsade lånestorleken per institution och per låntagare. Behovet av personal skulle utgöra en viktig faktor, när det gäller att bestämma programmets omfattning.

Ett antal bilaterala och multilaterala organisationer ägnar sig åt teknisk eller finansiellt bistånd till småindustri. För närvarande är samarbetet dem emellan dåligt. Behovet av samarbete mellan organisationer som ger finansiellt respektive tekniskt bistånd är stort liksom mellan olika utländska organisationer. Utrymmet för nya idéer och experiment är avsevärt. Exempelvis skulle samarbete kunna etableras för att i några u-länder pröva idén med institutioner med integrerat finansiellt och tekniskt/administrativt stöd till småindustri.

9 Sammanfattning och slutsatser

9.1 Allmänt

Två huvudfaktorer verkar tillbakahållande på utvecklingen av småindustri i u-länderna, nämligen

- 1 att näringspolitiken ej i tillräckligt hög grad gynnar små företag utan i praktiken mest främjar större
- 2 att organ som ska bistå företagen med teknisk och administrativ rådgivning ej ägnar sig tillräckligt åt små företag. I allmänhet kan sägas att ju mindre ett företag är, desto större är svårigheterna under nuvarande system.

Diskriminering av småindustri tenderar, även om den är oavsiktlig, att försvaga den totala industristrukturen och att hålla tillbaka snarare än att skynda på industrialiseringsprocessen i u-länderna.

Undersökningar visar att småindustrin lämnar ett väsentligt bidrag till den industriella utvecklingen. I länder som Colombia, Tunisien och Iran arbetar 70-80 % av de industrianställda i företag med mindre än 50 anställda och dessa företag svarar för 30-45 % av förädlingsvärdet i industrin. I andra mer industrialiserade länder som Korea, Singapore och Israel är motsvarande siffror 20-30 % av industrianställda och 15-20 % av förädlingsvärdet.

Småföretag tjänar vidare som utbildningsbas för inhemska företagare, företagsledare och industriarbetare.

I flertalet länder har staten uttalat sig för stöd åt småindustri men dessvärre kommer detta endast i ringa grad till uttryck i handling, antingen för att existerande stimulansåtgärder gynnar större företag eller för att stimulansåtgärder för småindustrin haft föga effekt.

Diskrimineringen av småindustrin måste upphöra. Effektivt främjande av småindustrin kräver därutöver en kombination av program, stimulansåtgärder och skapande av erforderliga organ, vars enda uppgift är att utforma och följa upp principer och program för främjande av småindustri.

Vid val av målgrupper inom småindustrisektorn bör företag med upp till 20 anställda prioriteras. Dessa företag utgör en viktig del av nästan varje utvecklingsökonomi och har begränsad tillgång till finansiella institutioner och rådgivande organ av teknisk natur. Företag med 20-50 anställda bör också erhålla stöd liksom de hantverksföretag och hemindustrier med mindre än 5 anställda som synes ha tillväxtpotential.

9.2

Finansiering av småindustri

Brist på finansiella resurser är i allmänhet en viktig tillbakahållande faktor för småindustrin. Studien visar att små företag ofta har betydande svårigheter att få låna från reguljära källor beroende på högre lånekostnader och större risk för långivaren, och svårigheter för småföretagaren att uppfylla bankens formella krav. Långa och mellanlånga lån är svårast att erhålla. Ju mindre och ju nyare företaget är, desto större är i allmänhet hindren.

I de länder som studien omfattar förekommer en rad organ med syfte att förse mindre företag med krediter. Dessvärre har framgången varit begränsad och resultatet marginellt. Endast en bråkdel av småföretagen nås av nämnda organ och många av småföretagen är beroende av lån från inofficiella finansieringskällor, ofta till synnerligen höga räntor.

Ett effektivt program för finansiering av småindustri bör omfatta följande delar:

- a) långivning, inkl såväl långfristiga lån som korta krediter
- b) ett omfattande kontorsnät för att möjliggöra kontakt med företag även i avlägsna landsdelar
- c) grundläggande administrativ rådgivning till företagen.

Finansieringen av småindustrin kan kanaliseras

- 1 genom ett speciellt organ för finansiering av småindustri
- 2 genom en speciell enhet för småindustrin inom ett utvecklingsbolag
- 3 genom en småindustrifond förvaltd av centralbanken eller annat lämpligt organ
- 4 genom ett paketprogram omfattande stöd till industribyar, teknisk/administrativ rådgivning etc.

I de fall då en industribank eller filial till ett utvecklingsbolag ej kan nå företag direkt, kan affärsbanker fungera som mellanhand. Dessa kan genom sitt nät av filialer i allmänhet nå företag utspridda över landet. Utöver förmedling av lån på lång sikt från organ av den typ som nämnts i föregående stycke kan affärsbanker tänkas lämna egna kortfristiga krediter till företagen för säsongmässiga eller andra tillfälliga kapitalbehov.

Det är vanligen en fördel om ett mindre företag kan tillfredsställa samtliga lånebehov genom en och samma institution. Om detta av organisatoriska skäl ej visar