

EKONOMISK REVY

UTGIVEN AV
SVENSKA BANKFÖRENINGEN

SÄRTRYCK

Jan Wallander

Bilismens finansiering

HÄFTE 7 · SEPTEMBER · 1956

Bilismens finansiering

AV JAN WALLANDER

Före det andra världskriget fanns det ca 180.000 personbilar i vårt land. I dag torde antalet röra sig kring 700.000. Alltså närmare en fyrdubbling sedan förkrigstiden. Från att ha varit en obetydlig post i svenska folkets konsumtionsbudget har utgifterna för bilarna vuxit till en av väsentlig betydelse. Mycket talar också för att detta endast är en stilla början. Fortsätter utvecklingen så som den gjort efter kriget — och det finns mycket som talar för det — kommer vi år 1960 att ha 1,2 miljoner personbilar.

Den utveckling som ägt rum har skapat många problem, inte minst när det gäller att anpassa städer och vägar till bilismens tidsålder, men den har också löst många problem t. ex. för människor som bor avsides till eller har svårt att röra sig. För många har det också tett sig som ett problem hur denna utveckling över huvud varit möjlig. Hur har folk haft råd att skaffa sig och hålla igång sina bilar? Inte minst har detta tett sig

»Bilägaren och bilen — en undersökning rörande den privata bilismen» utgiven av Industriens Utredningsinstitut, Stockholm 1956.

märkligt med tanke på att en så stor del av bilägarna redovisar så små inkomster. Som framgår av den undersökning som IUI utfört och vars första resultat publicerades i våras¹ så hade 1954 ungefär 30 procent av bilägarna en inkomst, som låg lägre än 8.000 kronor, och omkring 10 procent hade mindre än 5.000 kronor.

När man närmare undersöker de fall det här gäller visar det sig emellertid att förhållandena inte är fullt så märkliga, som de vid första påseende kan verka. För många människor varierar inkomsterna starkt från ett år till ett annat, andra — särskilt ungdomar — har utgifter för mat och husrum, som är exceptionellt låga därför att de bor hemma hos sina föräldrar, företagare använder ofta i stor utsträckning sin bil i det egna företagets tjänst och kostnaderna kommer därför att till större eller mindre del åvila företaget osv. I många av dessa fall ger alltså inkomstuppgiften en felaktig föreställning om vederbörandes verkliga konsumtionskraft eller också har han speciellt låga kostnader för sin bil.

När det gäller att förklara hur folk har haft råd att skaffa sig så mycket

bilar som de gjort, så kan man dela upp problemet på två frågor. För det första, hur har de klarat inköpet av bilen och för det andra, hur har de lyckats täcka kostnaderna för driften?

Det är den första frågan som jag något skall belysa i denna artikel med stöd av material från IUI:s undersökning. Denna undersökning gjordes våren 1955 och materialet samlades in genom personliga intervjuer med 1.235 bilägare. Uppgifterna om deras bilinnehav baserade sig på förhållandena under år 1954. Inkomstuppgifterna lämnades inte av de intervjuade utan hämtades från 1954 års taxeringslängder och kom alltså att avse den inkomst de hade under år 1953. I den mån inte annat särskilt sägs är uppgifterna i det följande hämtade från IUI-undersökningen.

Medelpriset på de nya bilar som såldes 1954 var drygt 9.000 kronor och det är ofta tal av den storleksordningen som man rör sig med i debatten och som man t. ex. brukar sätta i relation till att bilägarnas medianinkomst är ungefär 11.000, eller att förstagångsköparen har en medianinkomst, som inte uppgår till mer än 9.000 kronor.

I första hand begagnad bil

Folk som köper bil för första gången köper emellertid i relativt ringa utsträckning en ny bil. Av de 127.000 nya personbilar som såldes 1954 kan man beräkna att 17 procent köptes av företag, staten, kommuner etc.

Hela 55 procent köptes av folk, som tidigare hade bil och endast 28 procent som köpte bil för första gången. De som skaffade sig bil för första gången skaffade sig i stället i drygt 70 procent av fallen en begagnad bil. Denna tendens att börja med en begagnad bil är givetvis särskilt påfallande bland förstagångsköpare med små inkomster — mindre än 8.000 kronor. Bland dessa avsåg inköpet i mer än 80 procent av fallen en begagnad bil. För dessa bilar betalade de i genomsnitt inom denna grupp mellan 3 och 4.000 kronor. De med trängd ekonomi inom gruppen betalade naturligtvis ofta väsentligt mindre.

Försäljningen av nya bilar sker alltså i stor utsträckning till personer som redan har bil och vars ekonomi är relativt god. Medianinkomsten för dem som bytte ut sin bil mot en ny uppgick till ungefär 13.000 kronor. Man brukar därför säga att det är den begagnade bilen, som är folkbilen. Detta belyses ytterligare av följande tablå, som visar hur bilinnehavet fördelar sig på nya och begagnade bilar i olika inkomstklasser.

Inkomstklass (kronor)	Andel begagnade bilar (procent)
— 8.000	70
8.000—12.000	68
12.000—20.000	48
20.000—	37
Totalt	58

Som synes är dock andelen begagnade bilar inte oväsentlig även bland bilägare med högre inkomster. Det kan emellertid förtjäna nämnas att

Bilismens finansiering

man i de högre inkomstlägena betalar ungefär lika mycket för de nya som för de begagnade bilar, man köper. Det rör sig omkring 10.000 kronor. Valet står s. a. s. mellan en ny Volvo eller en begagnad Chevrolet i gott skick.

Själva bilköpet finansieras naturligtvis i icke ringa utsträckning genom kredit. I närmare 40 procent av köpen var det fråga om avbetalning. Kontantinsatsen utgjorde i dessa fall i genomsnitt 50 procent av köpesumman och kredittiden var i genomsnitt 14 månader, med en viss koncentration till tiden 15 månader. Avbetalningskrediterna spelar dock som framgår av detta en rätt begränsad roll för den totala betalningen av bilaffärerna. De svarade för 17 procent av den totala köpesumman. De resterande 83 procenten betalades kontant.

Indelningen ovan i avbetalning och kontanter utgår från bilhandelns synvinkel. Det är emellertid tydligt att vad som för bilhandeln ter sig som kontanter inte behöver vara det för köparen. Han kan ha lånat pengar av en bank eller släktingar, han kan ha sålt ett sommarställe osv. Det är samtidigt tydligt att även vid en direkt intervju med bilägaren stöter det på stora svårigheter att nå fram till någon alldeles entydig bild av hur transaktionerna ägt rum. Om t. ex. en bilägare tidigare sålt en fastighet och satt in pengarna på banken, så kan han senare vid intervjuerna då han frågas om finansieringssättet antingen svara »försäljning av fastighet» eller »uttag från bank». Vilket svar han ger kommer att bero på om han

själv uppfattat saken så att fastighetsförsäljningen har samband med bilköpet eller inte.

Hur den totala köpesumman år 1954 fördelade sig på olika finansieringsformer framgår av följande tabell i vilken uppdelning har gjorts på förstagångsköpare (F-gruppen) respektive sådana köpare, som hade bil tidigare (T-gruppen).

Finansieringsform	F-gruppen %	T-gruppen %	Total %
Bytesvaluta	3	34	23
Växel (avbetalning)	17	17	17
Bidrag från delägare	6	2	3
Lån av arbetsgivare	2	2	2
Lån av bank eller försäkringsbolag .	3	3	3
Lån av släkting . . .	4	1	3
Försäljning av annat fordon, realvärden etc.	4	6	5
Försäljning av värdepapper	1	1	1
Uttag från bank eller kontanter	58	33	42
Övrigt	2	1	1
Summa	100	100	100

Den stora skillnaden mellan F- och T-gruppen är uppenbarligen att de senare i stor utsträckning ordnar sina bilköp med hjälp av bytesvaluta, vanligen en bil. Denna möjlighet har ju inte som regel förstagångsköparna. Dessa får i stället ta av sina sparmedel. Även totalt är posten »uttag från bank eller pengar hemma» den dominerande och inom F-gruppen svarar den för hela 60 procent av beloppet. Som synes sker vidare kreditgivningen inte bara från bilhandeln, utan kredit erhålles även från annat håll — banker, släktingar etc. Denna kreditgivning var dock relativt obetydlig, sammanlagt 8 procent. Bland

förstagångsköparna var det heller inte oväsentligt att man fick hjälp med bilköpet från delägare i bilen — arbetskamrater, föräldrar, syskon etc.

Det kan vidare förtjäna framhållas att det typiska vid bilköpen är att man kombinerar olika finansieringsformer. »Rena» kontantköp — uttag från bank eller pengar hemma — svarade endast för 20 procent av fallen.

I den allmänna diskussionen har man inte sällan sökt en del av förklaringen till bilexpansionen i att folk t. ex. sålt sina sommarstugor, segelbåtar o. dyl. Som framgår av tablån svarade posten försäljning av annat fordon, realvärden o. dyl. för 5 procent av finansieringen. I 70 procent av fallen rör det sig här om en försäljning av gammal bil eller motorcykel. Försäljning av sommarstugor eller båtar är mycket sällsynt i materialet. Försäljning av sommarstugor förekom i endast sex fall av undersökningens 1.235. Även om alltså dessa försäljningar är obetydliga ur bilfinansieringssynpunkt så hindrar det emellertid inte att de kan spela en viss roll för prisutvecklingen på marknaden för sommarställen.

Den bild av finansieringen som undersökningens material ger kan sägas vara en bild av skötsamhet. De nytillkommande bilägarna finansierar i stor utsträckning sitt bilköp med egna sparmedel. Kredit utnyttjar de i relativt begränsad utsträckning. Några omfattande försäljningar av andra tillgångar, pantsättningar av försäkringsbrev eller dylikt under intryck av en bilpsykos kan man inte se några egentliga spår av i materialet. De nytillkommande bilägarna vänder vi-

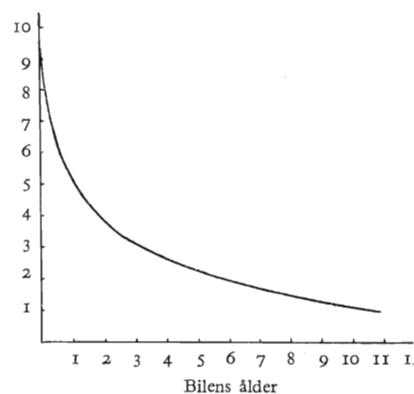
dare i stor utsträckning sin efterfrågan mot de billiga bilarna och det betyder framförallt begagnade bilar.

Bilägarna subventionerar varandra

Eftersom de nytillkommande bilägarnas efterfrågan i så stor utsträckning vänder sig mot begagnade bilar betyder det att prisnivån och prisstrukturen på marknaden för begagnade bilar spelar mycket stor roll för bilismens expansion.

Undersöker man hur bilpriserna varierar med bilens ålder finner man att värdesänkningskurvan i princip ser ut på följande sätt.

Bilens värde i 1000-tal kronor



Diagrammet visar alltså det välkända förhållandet att absolut set bilarna sjunker särskilt starkt i värde i början av sin livstid. Under de första levnadsåren sjunker de kanske med 1.000 kronor om året medan värdeminskningen efter 5 à 6 år måhända inte uppgår till mer än

ett par hundra kronor om året. En stor del av kapitalförslitningskostnaden kommer därför att bäras av bilens första ägare. Man kan om man vill uppfatta detta förhållande så att de första ägarna s. a. s. »subventionerar» de senare. Det är samtidigt tydligt att om köparna av nya bilar valde att behålla sina bilar längre än nu, så skulle värdeminskningsskurvan få ett annat och för köparna av andrahandsvagnar mindre tilltalande utseende.¹ Innehavstidens längd och de faktorer som påverkar den är därför av strategisk betydelse för bilismens expansion.

För närvarande är otvivelaktigt omsättningshastigheten mycket hög. Om detta förhållande vittnar det faktum att av de cirka 300.000 affärer som gjordes på bilmaknaden under 1954 så gällde 60 procent köp av begagnad bil. Någon exakt bestämning av omsättningshastigheten är inte möjlig på grundval av de uppgifter som undersökningen lämnar men en överslagskalkyl ger till resultat en genomsnittlig längd på bilägarnas innehavstid av sin bil på 2 år². Detta betyder att

¹ Det är dock mycket svårt att göra något mera exakt uttalande om hur kurvans utseende kommer att förändras. Det hänger bl. a. ihop med hur en sådan utveckling skulle påverka priserna på nya bilar, storleken på olika punkter av kurvan av den efterfrågan som s. a. s. kommer att flyttas åt höger på åldersskalan etc.

² Kalkylen baserar sig på undersökningens uppgifter om antalet försäljningar av begagnade bilar i kombination med bilarnas årsmodellfördelning. Härvid har inte försäljningar mellan privatpersoner och bilhandeln och vice versa medräknats. Räknade man med dessa omsättningar blev genomsnittstiden påtagligt kortare.

en bil har omkring fem ägare under sin livstid.

Bilismen och kreditrestriktionerna

Vad undersökningen visar om hur bilismen finansieras och bilmaknaden är konstruerad ger vissa hållpunkter när det gäller att försöka bedöma hur kreditrestriktionerna kan ha påverkat utvecklingen.

Kreditgivningen inom bilhandeln har givetvis liksom annan kreditgivning påverkats av den allmänt restriktiva kreditpolitik som förts av statsmakterna under senare år. Här till har emellertid beträffande bilhandeln kommit vissa speciella kreditbegränsningar. Mellan bilhandeln och statsmakterna kom man nämligen för några år sedan överens om att vid avbetalningsköp kontantinsatsen skulle vara minst 40 procent och avbetalningstiden högst 15 månader. I år har överenskommelsen skärpts så att kontantinsatsen skall vara minst 50 procent och avbetalningstiden högst 12 månader. Detta gäller vid köp av nya bilar, för begagnade bilar är villkoren oförändrade. Hur kan man nu tänka sig att överenskommelser av det här slaget påverkar situationen på bilmaknaden? Verkningarna hänger därvid dels ihop med hur överenskommelsen påverkar bilhandelns behov av kreditgivning dels med återverkningarna på efterfrågan.

Om man tänker sig att den ursprungliga överenskommelsen speglade »normaluppgårelsen» vid den tiden — som tidigare visats bör så ha va-

rit fallet — så bör den skärpning som sedan skett ha relativt kraftiga verkningar på bilhandels behov av kredit. Den bör nämligen påtagligt minska det kapital som arbetar inom bilhandeln vid oförändrad försäljning. Ett räkneexempel, som har anknytning till den faktiska utvecklingen, kan klargöra detta. Om man tänker sig att det i utgångsläget säljs 130.000 nya bilar per år till ett pris av 10.000 kronor per styck, att 40 procent av köpen sker på avbetalning, att kontantinsatsen är 40 procent och att betalningstiden är 15 månader, så behövs det ett kapital på 195 miljoner för att hålla affärerna fortlöpande på denna nivå. Höjer man nu kraven på kontantinsats till 50 procent och samtidigt minskar betalningstiden till 12 månader, så sjunker kapitalbehovet till 130 miljoner. Man kan också uttrycka saken så att det ursprungliga kapitalet under sådana förhållanden skulle räcka till en årlig försäljning på omkring 200.000 bilar.

Ser man till efterfrågesidan kan man ifråga om inköpen av nya bilar egentligen endast räkna med att genom skärpning av kreditvillkoren direkt påverka avbetalningsköpen av förstagångsköparna. Köpare av nya bilar, som tidigare har bil, torde däremot vara mindre känsliga för en skärpning av kreditvillkoren eftersom den gamla bilen kan beräknas räcka till hela eller en mycket stor del av kontantinsatsen. År 1954 svarade avbetalningsköp av förstagångsköpare för 10 procent av försäljningen av nya bilar. Det är alltså en mycket liten kategori man här har möjlighet att

påverka. Även om deras köp gick ner till hälften skulle inte nyinköpen minska mer än från säg 125.000 till 120.000.

De inbytesbilar som bilhandeln får från köparna av nya vagnar säljs sedan i viss utsträckning på kredit mot andra inbytesvagnar osv. bakåt led efter led. Kreditrestriktionerna bör i denna serie av transaktioner på samma sätt som för nya bilar främst vara kännbara för förstagångsköparna och leda till en minskad efterfrågan från deras sida, vilket i sin tur bör leda till en sänkning av priserna på andrahandsvagnar.¹ Detta leder så småningom till att köpare av nya bilar får mindre betalt för sina inbytesbilar, vilket bör föranleda dem att behålla den gamla bilen längre. På detta sätt skulle man alltså få den eftersträvade effekten på efterfrågan på nya bilar. Man bör dock ha klart för sig att prisseffekten slås ut på alla bilar, men endast härrör från en minskad efterfrågan på avbetalningsbilar. Den bör alltså bli ganska liten. Om denna effekt slår igenom på efterfrågan av nya bilar beror emellertid på om den inte möts av en prissänkning på nya vagnar från bilhandels sida.

Ovan har antagits att ägarna till de gamla bilarna blir mindre benägna att byta dessa om inbytesvärdet på deras egen vagn sjunker i förhållande till priset på nya vagnar. Detta ter sig rimligt med tanke på att de under sådana omständigheter får betala

¹ På samma sätt som tidigare kan man härvid tänka sig att priserna på andrahandsvagnar i olika åldersklasser påverkas på rätt olika sätt.

»mer» för nöjet att förfoga över en ny, fin bil. Man kan emellertid också faktiskt tänka sig precis motsatt reaktion. Låt oss tänka oss att det sociala trycket att hålla sig med en ny bil är starkt och att bilägarna planerar sitt bilinnehav så att de normalt byter bil vartannat år. De lämnar då sin gamla som kontantinsats och har en månadsamortering av säg 200 kronor under avbetalningstiden. Detta är det belopp de bl. a. av psykologiska skäl maximalt orkar med att ta av sin månadsinkomst. Om kraven på kontantinsats ökar, priserna sjunker och samtidigt kredittiden förkortas, så kan det leda till att bilägarna byter sin bil snabbare än tidigare. Han är nämligen tvungen att göra det för att inbytesvärdet skall räcka till för kontantinsatsen och kanske framförallt för att hålla månadsamorteringarna på den nivå han orkar med. På detta sätt kan han minska sitt privata kreditbehov och man får en tendens till expansion av efterfrågan på nya bilar. Detta kan betyda att han s. a. s. lurar sig själv till en högre bilkonsumtion genom att hans avbetalningsfria perioder blir kortare.

Av det ovanstående torde framgå att överenskommelser om strängare kreditvillkor i första hand bör verka på förstagångsköparna av avbetalningsbilar. Dessa utgjorde en tredjedel av alla förstagångsköpare och huvuddelen av dem (65 procent) köpte en begagnad bil. Det är vidare tydligt att verkan av kreditvillkorsöverenskommelser i hög grad sammanhänger med om de står i samklang med det allmänna läget på kreditmarknaden. Om de överenskommelser man träf-

far inte står i överensstämmelse med läget på kreditmarknaden så kan det leda till att affärerna med begagnade bilar i ökad utsträckning går vid sidan om den ordinarie bilhandeln och därigenom undandrar sig all effektiv kontroll. Man kan också tänka sig att en sådan diskrepans mellan kreditläge och kreditvillkor leder till att utvecklingen på annat sätt går vid sidan om reglerna. Det är i ett sådant läge även tänkbart att eftersom bilhandeln genom överenskommelsen får möjlighet att finansiera ett större antal köp än tidigare så får man en tendens till ökning av andelen avbetalningsaffärer.

Den slutsatsen ligger i detta sammanhang nära till hands att överenskommelser om kreditvillkor, som inte stämmer med kreditläget för bilbranschen, förmodligen är verkningslösa. Under vissa speciella omständigheter kan de t. o. m. verka expansivt och riskerna för en grå marknad är betydande. Står de å andra sidan i överensstämmelse med kreditläget är de relativt meningslösa eftersom de då bara är ett yttre uttryck för vad som ändå skulle ha ägt rum. Analysen ovan är givetvis mycket schematisk och det finns ytterligare en mängd faktorer, som man skulle kunna dra in i resonemanget. De här nämnda torde emellertid vara av central betydelse.

Som framgått av det ovanstående spelar avbetalningskrediterna en jämförelsevis begränsad roll för bilköpens finansiering. Av den totala köpesumman svarade de för 17 procent och det kan ligga nära till hands att enbart av detta skäl hävda att kredit-

överenskommelser inte kan få så stor verkan. Man får emellertid genom att räkna på ovanstående sätt en felaktig bild av den betydelse som kreditgivningen har för bilförsäljningen. Ett räkneexempel kan klargöra detta. Låt oss tänka oss att vi vid ett visst tillfälle har 6 bilägare som innehar bilar som är värda 6.000, 3.600, 2.160, 1.296, 778 och 467 kronor; alltså hela tiden 60 procent av den föregående. I denna marknad säljs nu en ny bil för 10.000 kronor. Denna köps på avbetalning av innehavaren av 6 000 kronorsbilen som lämnar sin vagn som kontantinsats, hans bil köps i sin tur av ägaren till 3 600 kronorsbilen, som lämnar sin bil som kontantinsats osv. Bilen som var värd 467 kronor köps kontant av en förstagångsköpare. Den totala köpesumman på marknaden kommer under sådana omständigheter att uppgå till 24.300 kronor varav 14.770 kronor i »kontanter» och 9,530 kronor i krediter. Kreditandelen blir alltså 40 procent. Vad som i realiteten har skett är emellertid att beståndet har tillförts en bil värd 10.000 kronor och att för detta har gjorts en verklig kontantinsats på 467 kronor. Ökningen av beståndet har alltså till 95 procent finansierats med krediter.

Mot denna bakgrund förefaller det vara av större intresse att sätta avbetalningskrediterna i relation till nytillskottet av bilar. En sådan beräkning ger till resultat att nyanskaffningen 1954 till ungefär en tredjedel finansierades genom krediter. Räknar man med samtliga krediter kommer man fram till en andel på 46 procent. Det är också tydligt att på grund av

marknadens konstruktion kan man vänta sig att så länge man har en stark expansion och alltså nytillskottet av bilköpare är stort, så blir kreditandelen inte så stor som i en mer statisk marknad, där affärerna i stor utsträckning får karaktären av katten på råttan och råttan på repet. Sammanfattningsvis kan sägas att systemet med inbytesvagnar är en betydelsefull del av bilhandels kredit-system. Mot den bakgrunden kunde det ju ligga nära till hands att låta kreditöverenskommelserna också innehålla restriktioner mot systemet med inbytesvagnar. Sådana restriktioner skulle emellertid med all sannolikhet bara leda till att man pressade bort handeln med begagnade bilar från den ordinarie bilhandeln.

Expansionen och inflationen

En tanke som brukar framföras i samband med den starka expansionen av bilismen efter kriget är att utvecklingen väsentligen påskyndats av inflationen. Man tänker sig därvid sammanhanget så att bilarna i stor utsträckning köpts på kredit och att utgifterna för dessa lån blivit lättare för låntagarna att klara genom den fortskridande penningvärdeförsämringen. En del av kostnaderna för bilismen kommer på detta sätt att få bäras av långivarna. Man kan uttrycka tanken drastiskt så, att de förskrämda äldre damer, som jagas upp på trottoarerna av hänsynslösa bilister i själva verket har varit med om att betala den utveckling de så hjärtligt avskyr.

Det är väl ingen tvekan om att på detta liksom på andra områden de som lånat för att skaffa sig realvärden dragit fördel av inflationen. Förväntningar om en framtida inflation bör alltså ha stimulerat efterfrågan inte bara på bilar utan också på villor, sportstugor, båtar etc. Det är emellertid inte säkert att det är de som köpt bilar på kredit, som gjort den bästa affären under denna tid. Det är klokt att köpa på kredit när bilpriserna är stigande, när de är sjunkande är det emellertid mera fördelaktigt att köpa kontant även om samtidigt den allmänna prisnivån är stigande. Detta under förutsättning att man är inställd på att kontinuerligt hålla sig med bil. Från mitten på

30-talet och fram till 51—52 steg priserna på småbilar med ca 145 procent. Därefter har de kraftigt sjunkit så att de inklusive accis vid slutet av år 1955 låg ungefär 90 procent över förkrignivån. Vid samma tid låg den allmänna prisnivån drygt 130 procent över förkrignivån.

Även om inflationen bör ha verkat stimulerande på utvecklingen så är det tydligt att även faktorer som prisförändringarna på bilmarknaden bör ha spelat mycket stor roll. Inte minst viktigt torde därvid ha varit hur »gapet» mellan priserna på nya och begagnade bilar utvecklats sig. Tyvärr saknar vi emellertid säker kunskap om prisutvecklingen på detta område.