

PM

2014:20



Utvärdering av **Almis företagsrådgivning**

– Utvärdering av rådgivningsverksamhet till etablerade företag

Tillväxtanalys har uppdraget att utvärdera insatser för statligt finansierad företagsrådgivning. Detta PM är en effektutvärdering av de rådgivningsinsatser som utfördes av Almis regionala bolag till etablerade företag under perioden 2005–2010. I detta PM används flera metoder för att skatta effekter och två olika mått på vad som anses vara rådgivning.

Dnr: 2011/047

Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser
Studentplan 3, 831 40 Östersund
Telefon: 010 447 44 00
Fax: 010 447 44 01
E-post: info@tillvaxtanalys.se
www.tillvaxtanalys.se

För ytterligare information kontakta: Barbro Widerstedt
Telefon: 010 – 447 44 37
E-post: barbro.widerstedt@tillvaxtanalys.se

Förord

Ett av målen med näringspolitiken är att skapa förutsättningar för fler jobb i fler och växande företag. Statligt finansierad företagsrådgivning är en viktig komponent i ett antal företagsfrämjande politiska program. Tillväxtanalys har därför haft i uppdrag av regeringen att utvärdera statliga insatser för företagsrådgivning.

Almi är den största statliga aktören inom det företagsfrämjande systemet. Verksamheten omfattar flera olika insatser både inom finansiering och företagsrådgivning, bland annat genom tillväxt- och innovationsrådgivning, mentorskapsinsatser, inkubatorer, samt olika typer av kurser och seminarier. Denna rapport utvärderar tillväxt- och innovationsrådgivningen till etablerade företag under perioden 2005 - 2010.

Utvärderingen är del av ett uppdrag med syfte att föreslå en metod för att utvärdera statligt finansierad företagsrådgivning och tillämpa metoden på ett antal olika insatser. Det övergripande uppdraget har styrt utvärderingens utformning.

Rapporten är författad av Lars Behrenz, Lennart Delander och Jonas Månsson, Linnéuniversitetet. Barbro Widerstedt var projektledare vid Tillväxtanalys och Lars Behrenz projektledare vid Linnéuniversitetet.

Östersund, november 2014

Björn Falkenhall
T.f. chef, avdelningen Entreprenörskap och Näringsliv
Tillväxtanalys

Innehåll

Sammanfattning	7
Summary	8
1 Inledning	9
2 Almi och dess företagsrådgivning	12
2.1 Almis uppdrag, organisation, finansiering, verksamhet	12
2.2 Almis företagsrådgivning	13
3 Rådgivning – en teoretisk ram	14
4 Metod och data för effektskattningar	16
4.1 Att skatta effekter	16
4.2 Tidigare studier av företagsstöd via rådgivning	17
4.3 Utvärderingsdesign	18
4.4 Data och datamässiga avgränsningar	21
4.4.1 Rådgivning	22
4.4.2 Vilka företag får rådgivning?	24
4.4.3 Utfallsvariabler	25
5 Resultat	26
5.1 Difference-in-Differences metoden	26
5.2 Metoden med Propensity Score Matching	26
5.3 Metoden med Coarsened Exact Matching	27
5.3.1 Effekter på produktionsvärde, sysselsättning, anläggningstillgångar och resultat	27
5.3.2 Effekter av Almi-rådgivning på företags överlevnad	29
6 Sammanfattning och avslutande kommentar	32
Referenser	34
Appendix A	37
Appendix B	40
Appendix C	44
Appendix D	48
Appendix E	53

Sammanfattning

Uppdraget

Detta uppdrag är en effektutvärdering av rådgivningsinsatser i Almis regionala bolag under perioden 2005–2010. Syftet med studierna är att avgöra om etablerade företag som fått rådgivning via Almi har utvecklats bättre än företag som inte fått sådan rådgivning i termer av tillväxt i produktionsvärde, sysselsättning och överlevnad. Studien är en av flera underlagsrapporter i Tillväxtanalys pågående uppdrag att utvärdera den statligt finansierade företagsrådgivningen.

Resultat och slutsatser

Rådgivning definieras i rapporten på två olika sätt. I den första antas ett företag fått rådgivning av Almi om företaget gjort *minst ett* rådgivningsbesök. Det går att finna effekter på produktionsvärde respektive sysselsättning för enstaka år och för enstaka utfallsvariabler. För övriga år är effekterna lägre och inte statistiskt säkerställda. Storleken på de signifikanta effekterna ligger väl i linje med resultaten från tidigare utvärderingar. Företag som fått rådgivning via Almi har knappt två procents högre sannolikhet att överleva två år efter rådgivningen jämfört med företag som inte erhållit rådgivning.

Den andra definitionen av rådgivning utgår ifrån att ett företag antas ha fått rådgivning om företaget gjort *minst två* rådgivningsbesök hos Almi. Den förändrade definitionen påverkar inte resultatet i någon större utsträckning. Inga effekter på någon av målvariablerna kan statistiskt säkerställas. När rådgivning definieras som minst två rådgivningsbesök finns inte heller någon statistiskt säkerställd effekt på företags överlevnad.

Sammantaget drar vi slutsatsen att det inte går att statistiskt säkerställa några effekter av Almis företagsrådgivning på tillväxt, lönsamhet eller överlevnad.

Framtida undersökningar/Fortsatt lärande

Det finns således betydande svagheter i det datamaterial Tillväxtanalys har getts tillgång till och som ligger till grund för effektutvärderingen. Inte minst finns ett stort bortfall avseende vilka företag som deltagit i företagsrådgivning. Innan man gör ett nytt försök att effektutvärdera verksamheten är det viktigt att förbättra uppföljningen, så att det i större utsträckning är möjligt att identifiera vilka företag som tagit del av rådgivning.

Summary

The Assignment

This assignment is an impact evaluation of counselling initiatives in Almi's regional companies during the period 2005–2010. The objective of the study is to determine whether an established firm that has received counselling via Almi has a higher growth in production value and employment, as well as a higher survival probability than firms that have not enjoyed such counselling. The study is a background report as part of Growth Analysis' ongoing assignment to evaluate state-funded business counselling services.

Results and conclusions

In the report, counselling is defined in two different ways. The first assumes that a firm has received counselling from Almi if it has made at least one counselling visit. There are borderline significant positive effects on production value and employment rate for some years. In other years the effects are smaller and not statistically significant. Effect sizes are in line with the results from earlier evaluations. Firms that have received counselling via Almi have a probability of survival two years after counselling that is just below two per cent higher than for firms that did not receive counselling.

The second definition of counselling is based on the assumption that a firm has received counselling if the firm has made at least two counselling visits to Almi. The modified definition does not affect results to any great extent. None of the effects on any of the target variables are statistically significant. Nor is there any statistically significant impact on a company's survival when counselling is defined as at least two counselling visits.

We conclude that it is not possible to estimate the impact of Almi's business counselling on growth, profitability or survival probability of firms, at conventional levels of statistical significance.

Future investigations/Continued learning

There were significant weaknesses in the data Growth Analysis was given access to and which form the basis of the impact evaluation. Above all, missing data on which firms took part in business counselling was a major problem. Before making a new attempt to assess the impact of the operation, it is important to improve monitoring so that it becomes possible to identify counselled firms to a greater extent.

1 Inledning

Regeringen har genom Näringsdepartementet gett Tillväxtanalys i uppdrag att utvärdera effekterna av statligt finansierad företagsrådgivning. Föreliggande arbete är en del av denna utvärdering. Syftet med studien är att avgöra om etablerade företag som fått rådgivning via Almi har utvecklats bättre än företag som inte fått sådan rådgivning i termer av tillväxt i produktionsvärde, sysselsättning och överlevnad.

Ett av målen med näringspolitiken är att skapa förutsättningar för fler jobb i fler och växande företag. Statligt finansierad företagsrådgivning är en viktig komponent i ett antal företagsfrämjande politiska program. Offentlig finansiering av företagsrådgivning motiveras med att marknaden för rådgivning till små och medelstora företag är relativt begränsad, till följd av att den kommersiella marknadens volym är relativt liten.¹ Syftet med företagsrådgivning är att företaget skall få kunskap och redskap för att förbättra företagets konkurrensförmåga och därigenom få en bättre chans att överleva och växa.

Rådgivning kan delas upp i tre typer med avseende på rådgivningens omfattning (1) information och upplysning, (2) generell rådgivning och (3) specifik rådgivning.² Statliga insatser finns inom alla tre områden. Generell information och upplysning om att starta företag lämnas av myndigheter inom myndighetens sakområde. Myndigheterna arbetar även gemensamt för att kontinuerligt förenkla och förbättra tillgången på sådan information.

Specifik rådgivning riktar sig till den speciella situationen i ett visst företag. Denna typ av rådgivning bedrivs av en stor mängd privata aktörer, till exempel revisorer, olika typer av företagskonsulter och banker. Tillväxtverket har ett antal olika program inom vilka specifik rådgivning är en del. Innovationsbron och Nystartskontoren är exempel på statligt finansierade aktörer som erbjuder specifik rådgivning. ALMI företagspartner, som är ämnet för denna utvärdering, är den största aktören inom statligt finansierad företagsrådgivning. Drygt 18 000 företag fick rådgivning genom Almi år 2013.³ Almis rådgivning utförs av både Almis egna rådgivare eller av externa underkonsulter eller mentorer. Almi-rådgivare svarade för ca 45 procent av rådgivningstiden och externa aktörer för ca 55 procent.⁴

Utvärderingen avser rådgivningsverksamheten under perioden 2005-2010. Utvärderingen genomfördes i två omgångar. I den första omgången definierades ett företag som att ha fått rådgivning av Almi om de deltagit i ett eller flera rådgivningstillfällen. Effekten av Almis mäklarfunktion räknas då in som effekt av rådgivning. Denna del av studien omfattar företag som fått rådgivning under perioden 2005-2008. Redovisningen av denna studie utgör huvuddelen av rapporten.

I samband med utarbetandet av rapporten väcktes ett antal frågor. En första var hur programlogiken för företagsstöd såg ut, dvs. vad finns det för argument att staten ska gå in och finansiera rådgivning? Den andra synpunkten, som mer har bäring på effektskattningarna, är huruvida ett besök kan anses som rådgivning. Slutligen ställdes frågan om fler rådgivningsbesök kan påverka utfallet för företagen. Med utgångspunkt från

¹ Proposition 2009/10:148, s24.

² Tillväxtanalys (2009).

³ Almi (2013).

⁴ Almi (2011).

dessa tillägsfrågor fick Linnéuniversitetet ett tilläggsuppdrag. I tilläggsuppdraget ändras definitionen av rådgivning till att ett företag ska ha besökt Almi vid minst två eller fler tillfällen under två på varandra följande år. Frågan om fler rådgivningstillfällen var bättre än färre kunde inte besvaras på grund av bristande data. Eftersom denna del av studien genomfördes senare än den första delen, har det varit möjligt att i stället använda uppgifter om rådgivning under en längre tidsperiod (2005-2010). Resultaten från denna del av studien återfinns i Appendix E.

De data som används i studien har tillhandahållits av Almi. Data avser samtliga rådgivningsbesök hos Almis regionala bolag under perioden 2005-2011. Av de knappt 69 000 registrerade besöken under perioden 2005-2010, som utgör basen i denna studie, återfinns ett giltigt organisationsnummer för drygt 22 000 av besöken (32 %). Bortfallsanalysen i Appendix A visar dock inget systematiskt mönster i bortfallet och företagen som kunnat identifieras antas vara ett representativt urval av etablerade företag som fått rådgivning.

För åren 2005-2009 finns begränsade uppgifter om innehållet i rådgivningen: 90 procent av besöken avser aktiviteterna ”rådgivning” eller ”fördjupad insats mer än 4 timmar”. Almi har även i uppdrag att fungera som mäklare mellan företag som söker stöd och andra intressenter. Även denna mäklarfunktion registreras som rådgivning. För enkelhetens skull talar vi i texten om rådgivning, men rådgivning innehåller naturligtvis en rad olika typer av insatser som t.ex. denna mäklarfunktion.

Rådgivning är bara en del av den verksamhet som bedrivs vid Almi företagspartner AB varför utvärderingen inte är en utvärdering av Almi som helhet. För att få så hög intern validitet som möjligt ingår inte företag som har fått både rådgivning och finansiellt stöd från Almi eller annan aktör. I sådana fall skulle det inte ha gått att särskilja effekten av rådgivning. I jämförelsegruppen ingår enbart företag som inte har fått rådgivningsstöd eller finansiellt stöd från någon statlig stödgivare. En av utgångspunkterna för det ramuppdrag inom vilken denna studie är en del, är att applicera en gemensam metod på ett urval insatser inom statligt finansierad företagsrådgivning. Därför har utgångspunkterna för studien varit att använda den data som finns tillgänglig i den av Tillväxtanalys uppbyggda mikrodatabasen om företagsstöd. Ingen annan primärdata har samlats in för utvärderingen.

Utvärderingar av Almis verksamhet har tidigare gjorts, men det har också påtalats brister vad gäller de metoder som använts vid utvärderingarna. Vid en utvärdering av denna typ av insatser rörande deras inverkan på deltagande företag ställs man inför svåra identifikations- och selektionsproblem. I de utvärderingar som initierats av Almi och som genomförts av SCB har en tvillingansats använts. Matchningarna har här skett på ett begränsat antal egenskaper och, vad vi kan förstå, gjorts på en dimension i taget. I en granskning av Almis verksamhet genomförd av Riksrevisionen påtalas brister med det tillvägagångssättet. Vår ambition med denna utvärdering är att med utgångspunkt ifrån tidigare utvärderingar utveckla det förfarande som använts vid de tidigare utvärderingarna. I den här studien kombineras olika metoder i ett försök att komma till rätta med identifikations- och selektionsproblem. Eftersom rådgivningens övergripande syfte är att bidra till att skapa tillväxt i näringslivet genom fler och växande företag har vi analyserat dess effekter på: sysselsättning, företags resultat, produktion, anläggningstillgångar och företagsöverlevnad.

I den första delstudien definierades företag som erhållit rådgivning som företag, vilka registrerats och fått rådgivning minst en gång. Detta innebär att även Almis roll som mäklare är inkluderad. Utvärderingen, vilken använder tre olika metoder för att triangulera

resultaten, visar på effekter enstaka år och för enstaka utfallsvariabler. Vår slutsats av den första delstudien, som redovisas i första delen av denna rapport, blir därför att Almis rådgivningsverksamhet, som isolerad företagsrådgivning och inkluderat mäklarfunktionen, inte har några effekter, vare sig negativa eller positiva, på företagets tillväxt. Företag som fått rådgivning av Almi minst en gång har knappt två procent högre sannolikhet att överleva än liknande företag som inte fått del av sådan rådgivning.

Tilläggsstudien visade på samma resultat som erhöles i den första studien, dvs. svaga eller inga effekter. I samband med tilläggsuppdraget identifierades några potentiella problem. Det första av dessa var ett stort bortfall av företag. Den stora andelen icke identifierade företag uppmärksammades redan i första studien, se Appendix A. Det stora bortfallet blir ett allvarligt problem i tilläggsstudien, då antalet grundobservationer minskar kraftigt på grund av att en stor majoritet av de identifierade företagen (75 %) endast genomför ett rådgivningsbesök. Dessutom bortfaller ytterligare företag på grund av att de haft regelbunden kontakt med Almi under en längre tidsperiod. För att kunna ingå i undersökningen krävs att företaget har en period på två kalenderår då de inte deltagit i ett rådgivningsmöte, för att det ska vara möjligt att tala om en uppföljningsperiod efter en insats. Av de cirka tio tusen identifierade företag som fått rådgivning under perioden 2005-2010, har cirka tio procent (1 127) fått rådgivning med den mer strikta definitionen. Efter matchningsproceduren återstår 740 företag som fått rådgivning. Det stora bortfallet har en direkt effekt på det som kallas statistisk styrka, dvs. möjligheten att identifiera effekter.

På grund av de brister som finns i datamaterialet bör man vara medveten om att det finns viss osäkerhet vad gäller slutsatserna av utvärderingen. Orsaken till att vi inte kunnat observera några effekter kan vara en konsekvens av brister i datamaterialet. Det finns anledning att genomföra ett omfattande arbete med att kvalitetssäkra dataunderlaget innan några förnyade försök görs för att skatta effekter av Almis rådgivningsaktiviteter.

I kapitel 2 ges en kort sammanfattande beskrivning av Almis organisation och verksamhet med tonvikt på dess företagsrådgivning. Därefter ges, som nämnts ovan, en teoretisk referensram i kapitel 3. Kapitel 4 beskriver dels tillvägagångssättet för att skapa en jämförelsegrupp till företag som har fått Almi-rådgivning, dels de data som skattningarna baseras på. En redogörelse för skattningarnas resultat ges i kapitel 5 varefter följer en avslutande kommentar i kapitel 6. De empiriska resultaten från tilläggsstudien återfinns i Appendix E.

2 Almi och dess företagsrådgivning

Företagsrådgivning är en betydande näringspolitisk satsning där ett stort antal aktörer erbjuder rådgivning som helt eller delvis är finansierad genom anslag från statsbudgeten. Att bidra till nyetablering av företag och tillväxt i befintliga företag är det övergripande syftet för det statliga stödet till företagsrådgivning. I Kempinsky m.fl. (2009) finns en omfattande beskrivning och analys av efterfrågan på och utbudet av företagsrådgivning i Sverige samt förslag till hur det statliga åtagandet på området och den statliga styrningen av företagsrådgivning med statsstöd kan utvecklas. I den rapporten redovisas 13 statligt finansierade rådgivningsaktörer: Almi, IFS Rådgivning (som numera ingår i Almikoncernen), NyföretagarCentrum, Coompanion, Innovationsbron, CONNECT, (dåvarande) Nutek: Startlinjen/Företagarguiden, IUC, Inkubatorer/Teknikparker, Drivhus, Resurscentra, EEN Enterprise Europe Network, Exportrådet.

I det här avsnittet ges, som en bakgrund till studien, en kort beskrivning av Almi och en översikt över dess företagsrådgivning.

2.1 Almis uppdrag, organisation, finansiering, verksamhet

Almis uppdrag är att vara ett komplement till den privata marknaden när det gäller små och medelstora företags behov av finansiering och stöd till affärsutveckling. Almi bildades 1994 och övertog då de uppgifter som de tidigare regionala utvecklingsfonderna hade haft.⁵ Ett övergripande syfte är att bidra till att skapa tillväxt i näringslivet genom fler och växande företag.

Almikoncernen består av ett av staten ägt moderbolag, Almi Företagspartner AB, och 16 regionala dotterbolag. Dessa ägs till 51 procent av moderbolaget och till 49 procent av regionala ägare som landsting eller regionala självstyrelseorgan. Det är de regionala dotterbolagen som bedriver den operativa verksamheten. Två andra dotterbolag är IFS Rådgivning AB och Almi Invest AB. IFS Rådgivning har till ändamål att främja nyföretagarrådgivning till invandrare. Almi Invest är ett riskkapitalbolag som startade sin verksamhet 2009 på uppdrag av Almi Företagspartner och regionala aktörer. Almi Invest arbetar genom sju regionala riskkapitalbolag och det får sin finansiering till hälften från EU:s strukturfondsmedel och till hälften från moderbolaget och regionala aktörer. Några av Almi Företagspartners regionala dotterbolag äger, antingen helt eller tillsammans med andra aktörer, egna riskkapitalbolag.⁶

Förutom eget kapital i form av aktiekapital och reservfond har staten till moderbolaget tillskjutit kapital för en lånefond vars medel används för att bevilja lån. Avkastningen på lånen och på den del av fonden som inte är utlånad utan placerad i värdepapper bidrar till Almis finansiering. Därutöver får moderbolaget ett årligt driftsanslag via Tillväxtverket (f.d. Nutek). De regionala dotterbolagen får anslag från moderbolaget och de regionala ägarna. Dessutom har dotterbolagen intäkter från projekt och konsultinsatser samt i form av EU-medel.

⁵ Proposition 1993/94:40.

⁶ Almis verksamhet regleras genom budgetpropositionen, bolagsordningen, ägardirektiven, samverkansavtal mellan ägarna av respektive regionalt Almi-bolag, förordning (SFS 1994:1100) om statlig finansiering genom regionala utvecklingsbolag samt lag (SFS 1994:77) om beslutanderätt för regionala utvecklingsbolag.

Almis operativa verksamhet är inriktad dels på finansiering dels på rådgivning. En del av rådgivningen är att agera som mäklare (business link). Almis låneformer är avpassade för att främja etableringen av nya företag och utvecklingen av befintliga företag. Lånen riktar sig till företag med färre än 250 anställda.⁷ Almi har en marknadskompletterande roll på lånemarknaden och Almis lånefinansiering bygger på principen att utlåningen normalt ska ske tillsammans med kommersiella aktörer men till en högre räntenivå som reflekterar ett högre risktagande. År 2011 beviljade Almi-koncernen lån till 3 331 företag och nyutlåningen det året uppgick till 2 023 miljoner kronor. Vid slutet av 2011 uppgick koncernens totala utlåning till 4 204 miljoner kronor.⁸

2.2 Almis företagsrådgivning

Syftet med den här aktuella studien är att skatta effekter av den andra grenen av Almis verksamhet, rådgivning till små och medelstora företag. Verksamheten genomförs av Almis rådgivare eller av externa underkonsulter eller mentorer. Det var totalt ca 11 000 kunder som fick rådgivning 2011. Almi-rådgivare svarade för ca 45 procent av rådgivningstiden och externa aktörer för ca 55 procent. Almi beskriver rådgivningsverksamheten som uppdelad på fyra områden: Innovation, Nyföretagande, Mentor, Övrig rådgivning. Vidare arrangeras seminarier kring olika ämnen samt nätverksträffar där företagare kan utbyta kontakter och få stöd av varandra. Under 2011 hade Almi ca 25 500 deltagare i seminarier.⁹

Innovationsrådgivning ges med inriktning dels på att pröva, utveckla och kommersialisera idéer om nya varor, tjänster eller tekniker, dels på att ge råd och förmedla kunskaper till etablerade företag om planering och genomförande vad gäller utveckling av existerande eller nya produkter. *Nyföretagarrådgivningen* riktar sig som framgår av namnet till personer som är på väg att bli egna företagare. Som nämndes tidigare vänder sig dotterbolaget IFS Rådgivning till personer med utländsk bakgrund. Till rådgivningsverksamheten hör också Företagarskolan som är ett utbildningsprogram för dem som planerar att starta eller nyss har startat eget företag. Inom *mentorprogrammet* kan blivande eller etablerade företagare få stöd av en person från näringslivet med stor erfarenhet av affärsverksamhet. *Övrig rådgivning* riktar sig till etablerade företag med erbjudanden som: Lönsamhetsstyrning, Framtidsdialog, Marknadsutveckling, Styrelseutveckling. Dessutom erbjuder Almi rådgivning i samband med ägarskiftet, en rådgivning som lägger fokus på personer som överväga att köpa företag. Almi kan också fungera som en *mäklare* av kontakter vid rådgivning, s.k. ”business link”.

⁷ SFS 1994:1100 och proposition 2008/09:73.

⁸ Almi (2011).

⁹ Almi (2011).

3 Rådgivning – en teoretisk ram

Det finns en stor variation i olika länders politik för att stödja entreprenörskap. Det finns därför skäl att analysera landsspecifika varianter för att få information som kan ligga till grund för en nyutveckling ifråga om beslut gällande frågor om offentligt stöd till företagande. Det svenska exemplet där aktiv tillväxtpolitik genomförs av statsägda företag (dotterbolag till Almi) är en intressant institutionell ram värd att undersöka. Teorigrunden för att utföra den aktuella studien är institutionell teori.¹⁰ För att vara mer explicit, denna studie undersöker roll och resultat av offentlig styrning i en institutionell miljö som inkluderar ett statligt ägt bolag och dess dotterbolag som erbjuder företagsrådgivning till små och medelstora företag för att stödja deras utveckling.

I en analys av förhållandet mellan offentlig styrning, entreprenörskap och ekonomisk tillväxt visades att för USA, Japan och elva västeuropeiska länder skapar kvaliteten i den offentliga styrningen incitament för entreprenörskapsaktiviteter.¹¹ I en socialt stödjande institutionell miljö utvecklas företagen och kan förse sig med viktiga resurser för att skapa och utveckla sina företag.¹² Utbudssidan av entreprenörskap påverkas av en rad olika variabler såsom: nya entreprenörer som har idéer och koncept som kan utvecklas för att svara upp mot en latent eller otillfredsställd efterfrågan på marknaden, företagarens motivation att starta och utveckla ett företag, hans eller hennes självförtroende att ha förmågan att driva ett företag, oavsett om den enskilde har fått en verksamhet som ett arv, om föräldrarna eller en av dem är egna företagare. Nystartade företag gynnas av ekonomiskt och mänskligt kapital samt viktiga affärsnätverk som överförs mellan generationerna.¹³

Regeringens politik för att stödja start av företag genom att komplettera och påverka utbudssidan behöver inte bara vara i form av riskkapital, som har en betydande inverkan på entreprenörskap,¹⁴ regeringen kan också spela en viktig roll genom att erbjuda immateriella resurser såsom information, stöd och råd till entreprenörer. Ett exempel på de senare faktorerna är bidrag till stödjande institutionella miljöer, Almis affärsrådgivning, vilket är föremålet för föreliggande studie.

De olika typerna av Almi-rådgivning ger olika sätt att nå det övergripande målet för hela Almis verksamhet, vilket är att stimulera tillväxten i små och medelstora företag. Entreprenörskap är en faktor som kan öka den ekonomiska tillväxten.¹⁵ Statliga Almi är ett politiskt initiativ för att stimulera och stödja de ekonomiska aktörerna för att utveckla verksamheten och dess företagande och därmed, indirekt, den ekonomiska tillväxten. Således är Almi en kanal genom vilken den offentliga styrningen syftar till att påverka företagandet. Det är därför relevant att undersöka effekterna av Almis rådgivningsinsatser på sådana faktorer som är relaterade till utvecklingen av små och medelstora företag som en motor för tillväxt både när det gäller produktion och sysselsättning.

¹⁰ Williamson (1985), North (1990, 2005).

¹¹ Méndez-Picazo, Galindo-Martin och Ribeiro-Soriano (2012).

¹² Hopp och Stephan (2012).

¹³ Se t.ex. Evans och Leighton (1989), Blanchflower och Oswald (1998), Hout och Rosen (2000), Andersson och Hammarstedt (2011).

¹⁴ Hoffman (2007).

¹⁵ Se till exempel Acs m.fl. (2005) för en empirisk utvärdering.

Enligt den institutionella teorin i den form som utvecklades av Williamson (1985) och North (1990, 2005) spelar institutioner en viktig roll för den ekonomiska utvecklingen. Institutionell teori är den konceptuella basen för föreliggande studie som undersöker i vilken utsträckning samverkan mellan Almi och företag påverkar affärsverksamhet och därmed ekonomisk tillväxt och utveckling.¹⁶ I den mån Almis rådgivningsverksamhet leder till att sänka transaktionskostnaderna för företaget kommer det att bidra till utvecklingen av de företag som deltar i Almis rådgivningsverksamhet.¹⁷

Den ekonomiska tillväxten minskar arbetslösheten och ökar de totala resurserna i landet. Att stimulera och stödja entreprenörskap är därför en av de viktigaste uppgifterna för den ekonomiska politiken och effektiviteten i politiken för att främja etablering av nya företag blir avgörande för den ekonomiska tillväxten. Politiska åtgärder som kan användas för att främja nya företag och utveckling av befintliga är t.ex.: beskattning, utbildning, lagstiftning, olika typer av subventioner, men också kunskapsöverföring till exempel i form av företagsrådgivning. Hopp och Stephan (2012) betonar att nya entreprenörer sannolikt inte kommer att ha egna resurser för att fylla alla nödvändiga uppgifter för att utveckla ett nytt företag. Författarna menar att nya entreprenörer behöver tillgång till stöd från samhällsaktörer som kan hjälpa dem att genomföra olika processer som nyföretag behöver för att göra det mer effektivt. Det finns en mängd olika motiv för nya entreprenörer att bedriva företagande och även en mångfald av krav för att starta företag, både materiella krav, till exempel finansiella och immateriella krav, såsom information.¹⁸

Skäl till att starta ett företag, motiv och tillgång till materiella och immateriella resurser är viktiga faktorer för skapande av processer som kan leda till att företaget överlever och växer. Därför är den offentliga politiken i form av att erbjuda tillgång till riskkapital och företagsrådgivning ett sätt att främja riskkapitalskapande insatser. I arbetet med att utveckla det nya och etablerade företagandet finns det en logik bakom stödjande institutioner av det slag som representeras av Almi. Att utvärdera olika strategier för att stödja entreprenörskap är relevanta och vår nuvarande studie är en empirisk undersökning av i vilken utsträckning Almis affärsrådgivning ger förväntade resultat och effekter vad gäller påverkan på tillväxt och överlevnad av små och medelstora företag.¹⁹

¹⁶ Jämför Méndez-Picazo m.fl. (2012).

¹⁷ Coase (1937).

¹⁸ Blanchflower och Oswald (1998), Evans och Leighton (1989).

¹⁹ Storey (2002).

4 Metod och data för effektskattningar

Ett grundläggande problem i all effektutvärdering är att det inte är möjligt att observera utfallet för samma företag både när de fått och när de inte fått rådgivning. Utvärderingen begränsas även av de data som finns att tillgå för utvärderaren, och kvaliteten i dessa data. Hur denna studie förhåller sig till dessa utmaningar är ämnet för detta avsnitt. I avsnitt 4.1 beskrivs strategin för effektskattningar i de fall då utvärderaren, som i det här fallet, inte kan styra selektionen av vilka som får ta del av respektive inte får ta del av en ”behandling”.²⁰ I avsnitt 4.2 beskrivs kort tidigare studier av rådgivningsstöd till företag. Avsnitt 4.3 ger en redogörelse för tillvägagångssättet för att få underlag för jämförelser mellan företag som fått rådgivning genom Almi och företag som inte har tagit del av sådan rådgivning. De datakällor och data som används i effektskattningarna beskrivs i avsnitt 4.4.

4.1 Att skatta effekter

I utvärderingslitteraturen finns ett stort antal termer och begrepp gällande olika utvärderingskategorier. Ett sätt att ge en överblick är att helt enkelt utgå från vilka slag av frågor som utvärderingar ställer. Utvärderingen av en verksamhet, som i det här fallet statligt finansierad företagsrådgivning, kan ta sikte på att besvara en eller flera av nedanstående frågor.

<i>Fråga</i>	<i>Svar på frågan ges av en:</i>
1 Hur gick det?	Måluppfyllelseutvärdering
2 Hur gick det till?	Genomförandeutvärdering
3 Hur hade det annars gått?	Effektutvärdering
4 Gick det tillräckligt bra?	Effektivitetsutvärdering

Måluppfyllelse- och *genomförandeutvärderingar* gäller frågor som kan besvaras genom studium av endast ett handlingsalternativ, den verksamhet som är föremål för utvärderingen, och det förlopp som är förbundet med det alternativet. En *effektutvärdering* innebär däremot alltid en jämförelse mellan alternativa skeenden eller förlopp som är förknippade med olika handlingsalternativ. Effekter av en åtgärd innebärande en övergång eller en tänkt övergång från ett alternativ till ett annat är skillnader mellan de förlopp som är förknippade med respektive alternativ. En *effektivitetsutvärdering*, som förutsätter tillgång till resultat av en effektutvärdering, innebär en sammanvägning av positiva och negativa effekter.²¹ Om de positiva effekterna av en övergång från ett alternativ till ett annat överväger de negativa effekterna så innebär en sådan åtgärd en effektivare resursanvändning.

Den här studien avser att skatta *effekter* för kunder som har tagit del av Almis företagsrådgivning. Strategin för effektskattningarna är baserad på vad som i litteraturen brukar betecknas som Rubins modell för potentiellt utfall (Rubin 1974, 1978). Den baseras

²⁰ Man talar i sådana fall om ’observationsstudier’ eller ’icke-experimentella studier’ till skillnad från ’experiment’ eller ’randomiserade studier’ där selektionen kontrolleras så att de som får del av en behandling och de som inte får det, eller de som får del av olika behandlingar, är jämförbara.

²¹ Som i samhällsekonomiska kalkyler (cost-benefit kalkyler) med pengar som sammanvägningsmått.

på antagandet att alla i en målpopulation är potentiella deltagare i den verksamhet som en utvärdering avser.

Beteckna ett visst utfall efter deltagande i företagsrådgivning genom Almi med w_1 och utfallet vid icke-deltagande med w_0 . Låt $d = 1$ beteckna deltagande och $d = 0$ icke-deltagande i Almis företagsrådgivning. Den genomsnittliga effekten av $d = 1$ relativt $d = 0$, givet en uppsättning karaktäristika, \mathbf{x} , för företag som bransch, storlek, starttidpunkt, m.m., definieras som den genomsnittliga behandlingseffekten för deltagare (ATET):²²

$$[1] \quad ATET = E[w_1 | \mathbf{x}, d = 1] - E[w_0 | \mathbf{x}, d = 0]$$

Med ett urval av deltagare, i vårt fall Almi-kunder som fått rådgivning, kan vi skatta den första delen i [1] dvs. $E[w_1 | \mathbf{x}, d = 1]$, det genomsnittliga utfallet i något visst avseende (som t.ex. omsättning) bland deltagare givet en viss uppsättning karaktäristika för dessa. Den andra delen, $E[w_0 | \mathbf{x}, d = 0]$, kan däremot inte observeras eftersom den är ett mått på det genomsnittliga utfallet för deltagare om de inte hade tagit del av Almis företagsrådgivning, det kontrafaktiska utfallet för deltagare, och ingen kan samtidigt vara både deltagare och icke-deltagare. Vi ska i avsnitt 0 se närmare på hur vi, som en lösning på det problemet, kommer att använda data om icke-deltagare för att skatta det kontrafaktiska utfallet för företag som har fått rådgivning genom Almi.²³

4.2 Tidigare studier av företagsstöd via rådgivning

Överlag finns det få effektutvärderingar av företagsrådgivning detta trots att i praktiskt taget alla industrialiserade länder erbjuds statsfinansierat rådgivningsstöd till små och medelstora företag. Wren och Storey (2002) påpekar att trots mycket stora statliga utgifter är utvärdering av politiska insatser riktade till små och medelstora företag föga utvecklade och framför allt inriktad på andra frågor än insatsernas *effekter*. Att så är fallet framgår också av den forskningsöversikt som presenteras i Johansson (2011). I den internationella litteraturen finns det gott om exempel på studier som mera har karaktären av verksamhetsuppföljningar än av utvärderingar inriktade på att kartlägga samband mellan företagsrådgivning och deltagande företags utveckling. Det finns dock några studier av det senare slaget varav Robinson (1982) redovisar den första effektskattningen av företagsrådgivning och den gäller stöd till företag som ges av det amerikanska nätverket Small Business Development Centres. Enligt den studien hade företagsrådgivning en positiv effekt på deltagande företags vinstutveckling jämfört med den i en matchad kontrollgrupp av företag. Wren och Storey (2002) som studerar stöd till företags marknadsföring använder sig av en kontrollgrupp bestående av företag som hade sökt och beviljats men inte utnyttjat sådant stöd. Författarnas slutsats är att stödet haft en stor positiv effekt på deltagande företags tillväxt i såväl omsättning som antal anställda. Sådana effekter observerade också Mole m.fl. (2008) i en studie av företagsrådgivning baserad på information inhämtad genom telefonintervjuer med företag som fått rådgivning och företag i en kontrollgrupp som inte hade fått det.

²² Vi använder en i utvärderingslitteraturen vanlig förkortning som står för *average treatment effect on the treated*.

²³ "Observational studies generate a **comparison group** ... and essentially end up using some function of $E[w_0 | \mathbf{x}, d = 0]$ that can be estimated using data from nonparticipants." (Cameron och Trivedi 2009, sid. 867).

Det finns också några svenska effektstudier: Norrman och Bager-Sjögren (2010) utvärderar effekter av innovationscentras företagsrådgivning. Företag som har fått rådgivning jämförs med företag i en kontrollgrupp som inte har fått det. Studien indikerar att rådgivningen inte har någon effekt på deltagande företags tillväxt när man tar hänsyn till inverkan av innovationscentras selektion av företag som får rådgivning. Gadd, Hansson och Månsson (2009) skattar effekter av regionala investeringsstöd och studerar hur antal anställda, omsättning och lönsamhet påverkas. Författarna använder matchade grupper av företag som fått stöd och företag som inte har fått det som strategi för att skatta effekter. Studien indikerar positiva effekter på kort sikt på företags sysselsättning och på längre sikt på tillväxt i omsättning. I Widerstedt och Månsson (2012) skattas effekter på företags tillväxt av att de har fått tillgång till konsultcheckar. Studien innehåller en utvecklad diskussion av de utvärderingsproblem som nämnts tidigare; selektion respektive kontaminering. I studien visas på positiva effekter på förädlingsvärde, sysselsättning och investeringar om analyser genomförs utan kontaminering och efter matchning.

I Riksrevisionens rapport Almi Företagspartner AB och samhällsuppdraget finns en utvärdering av de mätningar som SCB gjorde 2002 och 2005 på uppdrag av Almi i syfte att skatta effekter av Almis finansierings- och rådgivningsverksamhet.²⁴ Riksrevisionen konstaterade att det fanns en del metodmässiga brister som ledde till att de granskade effektmätningarna bland annat gav en alltför positiv bild av nystartade företags utveckling. Vissa av Riksrevisionens påpekanden har SCB/Almi tagit fasta på i fortsatta årliga uppföljningar av vilka den senast redovisade avser perioden 2006–2010.²⁵ I närmast följande avsnitt tar vi upp vissa skillnader mellan strategin för vår utvärdering och SCB:s tillvägagångssätt i de effektmätningar som gjorts på uppdrag av Almi.

4.3 Utvärderingsdesign

Enligt den i avsnitt 4.1 beskrivna strategin kommer alltså observerade genomsnittliga utfall för icke-deltagare att i våra effektskattningar tolkas som potentiella genomsnittliga utfall för deltagare om de inte hade fått företagsrådgivning genom Almi. För att detta ska vara ett acceptabelt tillvägagångssätt fordras emellertid att gruppen med icke-deltagare är lik gruppen med deltagare. Det behövs därför en procedur för att från en grundpopulation välja ut icke-deltagare på ett sätt som reducerar skillnader i observerbara karaktäristika mellan deltagare och icke-deltagare.

Ett problem av annat slag är förekomsten av någon form av selektion. Förekomsten av selektion innebär att det finns initiala skillnader mellan de grupper av företag som jämförs. Om det förekommer en positiv selektion innebär det att företag med mer positiva egenskaper har valts ut för åtgärden, varför direkta jämförelse mellan dessa företag och jämförelseföretag både innehåller en effekt av åtgärden, men även effekter av att företagen initialt exempelvis var företag på väg in i en tillväxtfas. De skillnader som observeras innehåller således både effekten av åtgärden och det faktum att det fanns initiala skillnader varför effekten av själva åtgärden överskattas. Selektionen kan vara av administrativ karaktär vilket innebär att någon, i detta fall Almi, med viss systematik väljer ut vilka som ska få rådgivning. Det kan även röra sig om s.k. självselektion som betyder att det enbart är en viss typ av företag som väljer att söka företagsrådgivning hos Almi. Om det förekommer selektion som kan förklaras av variabler som är kända och kan observeras kan man med hjälp av statistiska metoder eller matchningsmetoder korrigera för det

²⁴ Riksrevisionen (2007), kap. 6 och bilaga 1.

²⁵ Almi och SCB (2012).

effektmättningsfel som selektionen ger upphov till. Det kan emellertid också förekomma självselektion som beror på faktorer som inte kan observeras i data – oobserverbar självselektion. Om utvärderaren misstänker att den oobserverade självselektionen är stor går det inte att uteslutande använda tillgängliga retrospektiva data för utvärderingen utan de luckor i tillgänglig information som finns måste fyllas med insamlade primärdata. Det kan både kan vara kostsamt och i de fall utvärderingen kommer till stånd efter att projekt har genomförts i det närmaste omöjligt. Vår utvärdering görs under antagandet att den självselektion och den administrativa selektion som kan förekomma i det här aktuella fallet styrs av variabler som kan observeras i data, vilket i sig är ett relativt starkt antagande.

Det finns olika sätt att hantera denna selektion. Den traditionella metoden är att kontrollera för initiala skillnader i regressionsanalyser. Senare metoder innefattar matchningar av olika former. I denna utvärdering av Almis företagsrådgivning används tre olika metoder för att på så sätt kunna ringa in resultaten metodmässigt.

I de första analyserna används en traditionell Difference-in-Differences metod (DiD).²⁶ Metoden innebär att vi använder en ekonometrisk design där vi dels kontrollerar för skillnader i den valda utfallsvariabeln före respektive efter att företaget fått stöd, likaså initiala skillnader mellan företag som fått rådgivning och företag som inte fått det. Genom att beräkna skillnaden mellan de båda differenserna undviks både den skevhet vid en jämförelse mellan deltagargruppen och jämförelsegruppen som skulle kunna bero på permanenta skillnader mellan de båda grupperna och den skevhet vid en jämförelse över tiden som skulle kunna vara resultatet av en trend. Den ekonometriska utvärderingsmodellen baserad på DiD kan formuleras så här:

$$[2] \quad \ln Y_i = A + \beta_1 \text{Efter} + \beta_2 \text{Rådgivning} + \beta_3 \text{Efter} \times \text{Rådgivning} + \gamma \mathbf{X}_i + \varepsilon$$

Här betecknar Y det utfall som studeras. De variabler som är av intresse är de som i [2] benämns *Efter* samt *Almi-rådgivning*. Variabeln *Efter* antar värdet 1 om perioden är två år efter rådgivning och 0 om perioden är 1 år före rådgivning. Variabeln *Almi-rådgivning* antar värdet 1 om företaget har fått rådgivning och 0 om det inte har fått det. Skillnaden mellan före och efter samt mellan Almi-rådgivning och ej rådgivning, dvs. skillnaden mellan skillnader fångas av interaktionen mellan dessa två variabler varför koefficienten β_3 mäter den effekt som vi är ute efter, den genomsnittliga behandlingseffekten för deltagare (ATET). Vektorn \mathbf{X} består av mått på företagets storlek och års- och branschindikatorer.²⁷

De två andra metoderna som används utnyttjar, i likhet med de i inledningen nämnda utvärderingarna som har genomförts av SCB på uppdrag av Almi, ”matchning” för att para samman Almi-kunder som fått företagsrådgivning med företag som inte har fått det. Därmed kommer deltagare och företag i den jämförelsegrupp som bildas att bli jämförbara med avseende på de variabler som används vid matchningen. Innan vi ser närmare på vårt

²⁶ Se t.ex. Card (1990), Card och Krueger (1994).

²⁷ Vi hade från början ambitionen att göra effektskattningar för några olika jämförelsealternativ: (1) Företag som fått rådgivning från Almi men ej finansiellt stöd från Almi eller annan aktör/Företag som inte har fått någon företagsrådgivning eller något finansiellt stöd. (2) Företag som fått Almi-rådgivning/Företag som fått företagsrådgivning från annan aktör men ej från Almi. (3) Företag som fått både företagsrådgivning och finansiellt stöd från Almi/Företag som fått annat finansiellt stöd men inte företagsrådgivning från annan aktör eller från Almi. (4) Företag som fått företagsrådgivning både från Almi och från annan aktör/Företag som fått företagsrådgivning från annan aktör men ej från Almi. I stödregistret finns det information om företag som har tagit del av företagsrådgivning genom Almi och/eller om de har fått finansiellt stöd via Almi. Däremot går det ej att avgöra vilken typ av stöd som har kommit från andra stödgivare. Därmed är jämförelser enligt (2), (3) och (4) inte möjliga.

tillvägagångssätt i det här avseendet finns det skäl att ta upp ett problem som tidigare utvärderingar av Almis rådgivning inte har haft möjlighet att beakta p.g.a. begränsningar vad gäller deras dataunderlag. När det gäller matchningsstrategi bygger SCB:s utvärdering på en matchning på ett fåtal variabler och den matchning som gjorts har varit sådan att det för varje företag i deltagargruppen har det valts ut ett jämförelseföretag. När därefter analyserna görs på undergrupper uppstår problem som hänger samman med gruppernas storlek där urvalet av enskilda företag kan ha stor betydelse för utfallet av jämförelsen.

Den matchningsstrategi som vi har valt utvecklades på 1980-talet och benämns 'propensity score matching' i fortsättningen PSM.²⁸ Metoden innebär att vi för företagen i en grundpopulation bestående av såväl potentiella som faktiska deltagare har beräknat den predikterade sannolikheten att delta i Almis företagsrådgivning. Vi har utnyttjat PSM som ett första led i vår matchningsstrategi. Eftersom det kan förutsättas att vissa observerbara karaktäristika hos företagsledaren påverkar selektionen av deltagarföretag till Almi-rådgivning är vi av uppfattningen att den kunskapen kan utnyttjas som en del i matchningsprocessen. Till exempel så framgår det av ägardirektiven att Almi ska ha som mål att andelen kvinnor och företagare med invandrarbakgrund ska vara högre bland Almis kunder jämfört med den totala andelen bland företagarna och inom nyföretagandet som helhet. Vidare är det rimligt att anta att företagsledarens utbildningsnivå är en i sammanhanget betydelsefull variabel. Även företagsledarens arbets- och kapitalinkomst kan antas vara variabler som har en inverkan på benägenheten att ta del av företagsrådgivning. Vidare använder vi information om företagets storlek, bransch och geografiska hemvist året före de fick rådgivning. Vi har utnyttjat information i registerdata i nämnda avseenden för att skatta sannolikheten att ta del av rådgivning som en funktion av dessa individkaraktäristika hos företagsledaren och företagen. Därefter beräknas predikterad sannolikhet för företag i grundpopulationen att delta i Almis företagsrådgivning.²⁹

Vid observationsstudier är PSM är en av de oftast använda metoderna för att reducera effektmättningsfel som härrör från selektion i de fall då man har god insikt i selektionsmekanismen och god tillgång till observerade och i det aktuella sammanhanget relevanta data. Ett antagande som gäller vid PSM är att den selektion som sker kan modelleras³⁰. Även om vi med utgångspunkt från ägardirektiv vet något om selektionen så har vi emellertid inte full information. Detta innebär att antagandet om att vi kan modellera selektionen *kan* ifrågasättas. Ett alternativ till PSM som på senare år utvecklats är en tämligen ny matchningsalgoritm kallad 'Coarsened Exact Matching'³¹, i fortsättningen CEM.³² Metoden lämpar sig väl för utvärderingar där man har tillgång till observerade data om variabler som kan antas påverka det utfall som studeras medan däremot saknar säker kunskap om vilken roll de spelar vid selektionen till den studerade åtgärden. Metodens grundläggande idé är att exakt matcha deltagare mot icke-deltagare inom ett antal olika strata, eller delmängder av data. Enheter, dvs. i vårt fall företag, i strata som innehåller minst en deltagare och en icke-deltagare behålls medan övriga utesluts. För att kompensera för skillnader mellan strata vad gäller antalet enheter som finns där tilldelar

²⁸ Rosenbaum och Rubin (1983), för en utförlig beskrivning, se t.ex. Caliendo och Kopeinig (2008).

²⁹ Detta är skälet till att endast företag där vi har kunnat identifiera en operativ företagsledare har ingått i matchningsproceduren.

³⁰ Antagandet benämns Conditional Independence Assumption (CIA).

³¹ Grupperingen innebär att data för enskilda variabler grupperas i strata, de "förgrovas", därav beteckningen coarsened = förgrovad.

³² Blackwell m.fl. (2009), Iacus m.fl. (2012). Metoden användes i Widerstedt och Månsson (2012). King m.fl. (2011) visar på ett antal fördelar med metoden jämfört med andra matchningsmetoder.

CEM varje enhet inom ett och samma stratum en viss vikt som anger dess betydelse. Dessa vikter används i påföljande analyser. I likhet med SCB:s effektskattningar är således vår matchning baserad på ett tvillingperspektiv så att det bildas par bestående av en deltagare och en matchad icke-deltagare men till skillnad från tillvägagångssättet vid SCB:s skattningar genomförs inte matchningen på en variabel i taget utan CEM metoden tillåter en simultan matchning på samtliga karaktäristika. CEM är inte en statistisk estimator. Det betyder att efter det att matchningsproceduren har blivit avklarad har vi applicerat ekonometriska modeller för att dra slutsatser om orsakssamband – slutsatser om kausala effekter av Almis företagsrådgivning dels på företags tillväxt, dels på deras överlevnad. I avsnitt 5 redovisas resultaten från samtliga här beskrivna metoder.

4.4 Data och datamässiga avgränsningar

En nödvändig förutsättning för att kunna göra en effektutvärdering är god information om vilka som har deltagit i den åtgärd man avser utvärdera. För denna studie används uppgifter om deltagare i företagsrådgivning som tillhandahållits av Almi. Förutom detta behövs uppgifter om företagen åren efter företaget fått rådgivning, som mäts på samma sätt som för företag som inte fått rådgivning, vilka kan fungera som jämförelsegrupp. En översikt över tillgången till, och bortfallet av information till följd av mismatchningar i register finns i Tabell A 1, Appendix A. Användbara uppgifter finns för ungefär 35 procent av besöken, vilka är relativt väl spridda över regioner. Ungefär 75 procent av besöken av målgruppen ”etablerade företag” kan identifieras i SCBs register.

Under perioden 2005-2008 gjordes knappt 37 000 besök hos Almis företagsrådgivning. Av dessa finns identifierade företagsuppgifter vid ungefär en tredjedel av besöken, fördelade på drygt nio tusen företag. Av dessa nio tusen företag var cirka tusen företag inte aktiva det år de fick rådgivning. Ytterligare krav på datatillgänglighet reducerar antalet företag i undersökningen som fått del av rådgivning till 6 322.

Ett problem som funnits vid tidigare svenska utvärderingar av näringspolitiska stöd i allmänhet är att det inte funnits någon samlad information om stöd från olika stödgivare. Säg att vi vill skatta effekten på t.ex. företags omsättning av att de har tagit del av rådgivning från Almi men inte från någon annan aktör jämfört med att de inte hade fått någon företagsrådgivning alls. Vid bildandet av en jämförelsegrupp av icke-deltagare bör man då tänka på vad som i utvärderingssammanhang benämns ”kontaminering”. Kontaminering föreligger om det i jämförelsegruppen finns företag som har fått rådgivning från andra aktörer (det nämndes i avsnitt 3 att det finns ett stort antal statligt finansierade sådana). Är kontaminering av stor omfattning kan det resultera i att en effektskattning inte visar några effekter. Jämförelsealternativet till Almi-rådgivning har ju i ett sådant fall kommit att bli annan företagsrådgivning av likartat eller i extremfallet av precis samma slag som den Almi har erbjudit. En effektskattning som den först antydda där alternativet till Almi-rådgivning är ingen rådgivning kan ge ett helt annorlunda utfall. Kontaminering behöver inte endast gälla företag i en jämförelsegrupp utan även företag som har deltagit i Almis rådgivning. Det innebär i så fall att sådana företag dessutom har fått del av företagsrådgivning som har levererats av annan aktör än Almi. Stöddatabasen gör det möjligt att till stora delar identifiera företag som fått stöd och i en del fall vilken typ av stöd som erhållits. Därmed blir det möjligt att till stora delar dels exkludera potentiella jämförelseföretag som fått rådgivning eller annat stöd, men även företag som både fått Almi-rådgivning och annan typ av stöd.

En ytterligare komplikation i denna utvärdering är att de ofullständiga deltagaruppgifterna, vilka kan leda till potentiell självkontaminering. I extremfallet kan jämförelseföretaget, som antas *inte* ha fått rådgivning, ha fått rådgivning av ALMI i samma utsträckning som det företag som blir betecknat som att ha fått rådgivning. För att i någon mån handskas med detta sker jämförelsen (där så är möjligt) mot en *grupp* av jämförbara företag, snarare än mot ett företag.

I matchningen har ingått företag som fått företagsrådgivning av Almi 2005, 2006, 2007 eller 2008 och om vilka det i stödregistret inte finns uppgift om att de har tagit del av någon annan aktörs företagsrådgivning de närmast föregående två åren och under dessa år inte heller har fått rådgivning från Almi. Företag som deltog i Almi-rådgivning och som det året eller de närmast föregående även har fått finansiellt stöd från Almi ingår *inte* i populationen av potentiella jämförelseföretag. I den potentiella jämförelsegruppen ingår företag som inte har fått rådgivning av Almi eller av någon annan aktör och inte heller finansiellt stöd två år före. För att vara jämförelseföretag till t.ex. ett företag som fått rådgivning via ALMI 2005 väljs företag ut som inte fått något stöd vare sig 2005, 2004 eller 2003.

Eftersom vi använder en matchningsansats innebär det per definition att företagen måste kunna observeras både före och efter rådgivningen förutom för analysen av överlevnad där den grupp av företag som av en eller annan anledning läggs ner inte kan observeras för samtliga år efter rådgivningsinsatsen. Detta innebär att vi studerar det som SCB skulle benämnt etablerade företag. Med de avgränsningar som gjorts innebär det att effekter av rådgivning till nystartade företag först kan studeras efter att de existerat i två år. Vidare ingår enbart företag där vi har kunnat identifiera en operativ företagsledare (vi återkommer nedan till skälet till den senare begränsningen). Vår matchning genomförs på basis av observerade data två år innan det ska tjäna som jämförelseföretag. Begränsningen av utvärderingen till etablerade företag, innebär att problemet med potentiell självkontaminering (dvs. att ett företag som fått rådgivning felaktigt hamnar i jämförelsegruppen) är mindre än annars skulle varit fallit, då täckningen i data av rådgivning till etablerade företag är ca 75 procent.

4.4.1 Rådgivning

I Tabell 1 redovisas den besöksstatistik som finns för Almi åren 2005–2008.

Tabell 1: Antal företag och antal besök under perioden 2005–2008.

Antal besök	Frekvens	Andel
1	4 644	73,46
2	1 182	18,70
3	322	5,09
4	117	1,85
5	33	0,52
6	16	0,25
7	6	0,09
8	1	0,02
9	1	0,02
Total	6 322	100

Källa: ALMI Företagspartner AB och SCB, egna bearbetningar.

Under observationsperioden har enligt stöddatabasen 6 322 identifierbara företag fått rådgivning och de flesta av dessa har bara haft ett rådgivningstillfälle. Ca 26 procent av företagen har haft mer än ett rådgivningstillfälle. Eftersom vår observationsperiod är 2005–2008 och vi avser att utvärdera just dessa års rådgivning har vi tagit bort observationer där det året för rådgivning inte är det första året för rådgivning (rådgivningsperioden löper över flera kalenderår), vilket innebär att 84 företag tas bort från vidare analyser. Eftersom utvärderingen tar fasta på etablerade företag har vi dessutom exkluderat nystartade företag, dvs. sådana som det inte finns statistisk information om två år före året för rådgivning. Det rör sig i det fallet om 695 företag.

Eftersom målet är att uttala sig om Almis rådgivningsverksamhet exkluderas företag som fått andra typer av stöd: såddfinansiering från Tillväxtverket, Almi-lån, rådgivning via Nyföretagarcentrum, regionalt investeringsstöd, forskning och utvecklingsbidrag, sysselsättningsbidrag eller transportbidrag. I och med detta reduceras antalet företag med 876 stycken. Vid inspektion av data konstaterades att det fanns en grupp av företag som fått rådgivning vars företagsledare hade en relativt hög ålder. Den äldsta företagsledaren vars företag fått rådgivning var 96 år. Troligen har rådgivningen i sådana fall gällt ägarskifte. Vi har valt att exkludera företag som har en företagsledare som är äldre än 70 år. Slutligen finns inte information om utbildningsnivå för 5 företagsledare. Bortfallet av de olika nämnda skälen sammanfattas i Tabell 2.

Tabell 2: Population och bortfallsorsaker.

Bortfallsorsak	Antal företag
Brutto	4 644
Rådgivning före <i>t</i>	-84
Företag nytt år <i>t</i>	-695
Negativt produktionsvärde	-488
Fått andra stöd	-876
Operativ företagsledare äldre än 70 år	-29
Utbildningsnivå saknas	-5
Totalt	2 467

Källa: ALMI, SCB, Tillväxtanalys, egna bearbetningar.

4.4.2 Vilka företag får rådgivning?

I Tabell 3 redovisas beskrivande statistik för hela perioden i syfte att ge en indikation på hur väl företag som har fått rådgivning kan jämföras med ett slumpvis valt företag.

Tabell 3: Medelvärde gällande företag och företagsledare för företag som fått rådgivning respektive företagsledare för företag i den potentiella jämförelsegruppen. 2005–2008.

	Rådgivna	Ej Rådgivna
Kvinna	15,3 %	21,3 %
Utrikes född	5,9 %	10,9 %
Andra generations invandrare	1,9 %	2,6 %
Gymnasium	45,8 %	50,0 %
Universitet	40,3 %	27,9 %
Ej fullständig utbildning	0,2 %	0,4 %
Arbetsinkomst året innan (tkr)	392,43	265,70
Kapitalinkomst året innan (tkr)	134,22	74,19
Aktiebolag	96,5%	49,4 %

ANM: Överrepresentationen av aktiebolag bland företag som fått rådgivning kan bero på att möjligheten att identifiera företagen är större och känsligheten i uppgiften är mindre än för personnummer.

Källa: ALMI, SCB, egna bearbetningar.

Det är redan från den beskrivande statistiken klart att de företag som fått rådgivning från Almi, eller åtminstone dess företagsledare, skiljer sig åt från ett genomsnitt av övriga företagsledare. Av de företag som fått rådgivningsinsats från Almi leds ca 15 procent av kvinnor vilket är klart lägre än vad som gäller genomsnittet bland företagen som inte fått Almi-rådgivning av vilka ca 21 procent leds av kvinnor. En liknande bild fås när det gäller personer med utländsk bakgrund. I genomsnitt leds 11 procent av de företag som inte har fått rådgivning via Almi av personer som är födda utanför Sverige och 2,6 procent av personer som är födda i Sverige men med föräldrar födda utanför Sverige. I den population som fått rådgivning av Almi är motsvarande siffror 5,9 respektive 1,9 procent.

Företagsledare med utländsk bakgrund är således klart underrepresenterade. Vad gäller utbildningsnivå är det uppenbart att andelen företagsledare med universitetsutbildning är överrepresenterade bland företag som fått rådgivning. Mer än 40 procent av de som erhållit rådgivning har en universitetsexamen vilket kan jämföras med övriga företag där motsvarande andel är ca 28 procent. Arbetsinkomst samt kapitalinkomst året innan rådgivning används som en indikator på hur bra företaget går. Även här skiljer sig siffrorna markant. Företagsledare som har fått Almi-rådgivning har både en högre arbetsinkomst och en högre kapitalinkomst. Detta kan tolkas som att företag ledda av företagsledare som har deltagit i Almi-rådgivning går i genomsnitt bättre än det genomsnittliga företag som inte har fått sådan rådgivning. Slutligen, huvuddelen av företagen som fått rådgivning är aktiebolag och denna företagsform är överrepresenterad i jämförelse med snittet bland de företag som inte har fått rådgivning via Almi. Drygt 50 procent av de potentiella jämförelseföretagen är aktiebolag medan hela 96,5 procent av företag som fått rådgivning är aktiebolag.

4.4.3 Utfallsvariabler

Utfallsvariablerna definieras utifrån produktionsfunktionens ingående komponenter. Produktionen mäts som det reala produktionsvärdet. Resultat avser företagets vinster. Sysselsättningen mäts med antalet anställda och kapital approximeras med de reala anläggningstillgångarna. Samtliga utfallsvariabler mäts två år efter rådgivningsinsatsen.

5 Resultat

I detta avsnitt redovisar vi resultaten av våra analyser i den ordning som de presenterades i avsnittet om utvärderingsdesign. Detta innebär att resultaten som ges av den rena Difference-in-Differences metoden redovisas i avsnitt 5.1, resultaten efter propensity score matchning redovisas i avsnitt 5.2 och slutligen redovisas resultaten baserade på Coarsened Exact Matching i avsnitt 5.3.

5.1 Difference-in-Differences metoden

Difference-in-Differences metoden är en utvärderingsmetod som vi använder för att kontrollera för den eventuella heterogenitet som finns mellan gruppen av företag som fått rådgivning och gruppen som används som kontrollgrupp. I Tabell 4 redovisas enbart de genomsnittliga effekterna av att ha fått Almi-rådgivning, dvs. vad som i avsnitt 4.1 betecknades som ATET. Vi har skattat regressionerna med en loglinjär modell där utfallsvariabeln är logaritmerad. Att logaritmera utfallsvariabeln innebär att vi modellerar utfallet ickelinjärt samtidigt som koefficienterna i dessa analyser ska tolkas som påverkan uttryckt i procent.

Tabell 4: Rådgivningseffekter skattade med Difference in Difference metoden.

Utfall/År	2005	2006	2007	2008
Produktionsvärde	<i>0.15</i>	0,09	<i>0,12</i>	0,06
Sysselsättning	0,07	0,07	0,03	0,03
Anläggningstillgångar	0,02	0,07	0,05	-0,11
Resultat	-0,003	0,003	-0,0002	-0,00002

Fet = signifikant på 5 %-nivå, Kursiv = signifikant på 10 %-nivå.

Vad vi kan konstatera är att huvuddelen av rådgivningseffekterna är positiva vilket åtminstone indikerar en positiv förändring mellan året innan rådgivning och utfallet två år efter rådgivning. Under 2005 och 2007 är dessa positiva effekter dessutom signifikant skilda från 0 på 10-procentsnivån. Detta innebär att vi med 10 procent chans hävdar dessa positiva effekter när de i själva verket inte finns. Man kan tycka att denna nivå på signifikans är tillräcklig, men den normala nivån för att avgöra signifikans i någorlunda stora datamängder är 5 procent, varför 10-procentsnivån innebär att vi ska tolka resultaten med försiktighet. Tolkningen av de skattade koefficienterna är att, med den 10 procentiga signifikansnivån, så innebär rådgivning 15 respektive 12 procent ökning i produktionsvärde. Detta resultat ligger väl i linje med vad som redovisas i Tillväxtanalys utvärdering av rådgivningar med konsultchecker.³³ Vi finner inga signifikanta effekter på sysselsättning, anläggningstillgångar eller resultat.

5.2 Metoden med Propensity Score Matching

Ett alternativ till Difference-in-Differences metoden är att matcha data och därefter jämföra utfall. Till skillnad från DiD-metoden betyder det att utfallet skattas i ett separat steg efter att matchning genomförts. Om det finns en bra kunskap om hur selektionen gått till kan en ansats med Propensity Score Matching (PSM) skapa samma höga interna validitet som gäller för experimentellt designade utvärderingar. I fallet med Almi-

³³ Tillväxtanalys (2012).

rådgivning har vi viss information om selektionen och på basis av denna information modelleras sannolikheten att ett företag och företagsledare med vissa bestämda karaktäristika ska söka och bli erbjudna rådgivning via Almi. För att prediktera sannolikheten att ett företag sökt rådgivning har vi använt en s.k. probitmodell.³⁴ I Tabell 5 redovisas de rådgivningseffekter som erhålls då metoden med PSM används.³⁵

Tabell 5: Årsvisa rådgivningseffekter efter Propensity Score Matching.

Utfall/År	2005	2006	2007	2008
Produktionsvärde	-0,449	-0,978	0,191	0,039
Sysselsättning	<i>0,056</i>	0,132	0,116	0,008
Anläggningstillgångar	0,314	0,120	-0,299	-0,359
Resultat	<i>30,306</i>	-4,125	3,133	-0,359

Fet = signifikant på 5 %-nivå, Kursiv = signifikant på 10 %-nivå.

Efter att matchning genomförts erhålls två grupper: en som fått rådgivning och en som inte fått rådgivning. Den predikterade sannolikheten att få rådgivning är emellertid lika i båda grupperna, dvs. i det avseendet gäller samma som vid ett randomiserat experiment. Utfallsvariablerna är i dessa analyser definierade som skillnader i procentuell förändring i respektive utfall. Tabellen ger en rätt entydig bild. Förutom för 2005 finns inga signifikanta effekter som ligger på en rimlig nivå. Effekterna för sysselsättning och resultat är signifikanta endast på 10-procentsnivån år 2005 och ska därför som i analysen i avsnitt 5.1 tolkas försiktigt. Tolkningen av värdet för variabeln Sysselsättning är att företag som fått rådgivning i snitt ökat antalet anställda med 5,6 procentenheter mer än företag i jämförelsegruppen.

5.3 Metoden med Coarsened Exact Matching

Förutom för att skatta effekter på produktionsvärde, sysselsättning, anläggningstillgångar och resultat har vi använt metoden med Coarsened Exact Matching (CEM) även till att skatta effekten av Almi-rådgivning på företags överlevnad. Resultaten visas i avsnitt 5.3.1 respektive 5.3.2.

5.3.1 Effekter på produktionsvärde, sysselsättning, anläggningstillgångar och resultat

I denna ansats använder vi oss de två ovan använda metoderna kombinerat med matchning på företagskaraktäristika med CEM-metoden, se exempelvis Tillväxtanalys (2012) för en beskrivning och ytterligare tillämpningar. I dessa matchningar använder vi information om länstillhörighet, branschtillhörighet (SNI 3-siffernivå), företagsstorlek mätt i antalet sysselsatta samt sysselsättnings- och omsättningsförändringar mellan de två åren som föregick rådgivning. Vidare har vi skapat en indikator som indikerar om företaget hade positiv eller negativ tillväxt de två åren närmast före rådgivning. Slutligen används den predikterade sannolikheten att erhålla rådgivning baserat på företagsledarens individkaraktäristika. För bransch och län är matchningen betingad på att jämförelseföretag ska vara lokaliserade i samma län respektive befinna sig i samma bransch som dess matchade rådgivningsföretag. Sysselsättningen året som föregick rådgivningen följer den

³⁴ Se exempelvis Green (2012).

³⁵ Modellen och detaljerade resultat av matchning såväl som tester efter matchning redovisas i Appendix B.

klassindelning som användes i SCB:s utvärdering av Almi-rådgivningens effekter.³⁶ CEM-metoden bygger på att kontinuerliga variabler gruppindelas och påminner mycket om konstruktionen av s.k. histogram. I den statistiska teorin finns ett antal olika algoritmer för hur gruppstorlek och gruppgränser ska konstrueras. I denna studie används den algoritm som utvecklades av Sturges (1926). Målet med metoden är förstås att finna jämförelseföretag som är så lite skilda från företaget som fått rådgivning som möjligt. Ett problem är dock att hög noggrannhet i matchningarna har ett pris i så måtto att färre företag kommer med i själva utvärderingen. Högt ställda krav innebär att det i vissa fall inte går att finna matchande företag varför dessa måste exkluderas. Det måste därför göras en avvägning mellan hur väl som matchningen kan göras (som har inverkan på den interna validiteten) och hur många företag som ska ingå i den slutgiltiga undersökningen (vilket påverkar den externa validiteten).³⁷ Före matchningen hade vi, som nämndes ovan 2 329 rådgivningsföretag och 438 131 företag i den potentiella jämförelsegruppen. Med den matchningsnoggrannhet som valts har antalet företag som ska ingå i analysen efter matchning minskats med 316 till 2 013 i rådgivningsgruppen och med 75 181 till 382 950 i jämförelsegruppen.

Ett sätt att undersöka hur väl matchningen lyckats är att titta på skillnaden före och efter matchning. I Tabell 6 illustreras detta för år 2008, övriga år redovisas i Tabell D 2 Appendix D.

Tabell 6: Reduktion i skillnader i medelvärde före och efter matchning. 2008.

År 2008	Före	Efter	Reduktion (procent)
Bransch	-76,38	0,00	100
Län	2,70	0,00	100
Sysselsättning året innan	8,89	1,16	87
Genomsnittlig sysselsättning de två år som föregick rådgivning (antal sysselsatta)	7,81	0,36	95
Genomsnittligt produktionsvärde de två år som föregick rådgivning (tusentals kronor)	7136,50	-725,39	90
Predikerad sannolikhet att få rådgivning	2×10^{-4}	0,00	100
Tillväxt i sysselsättning innan rådgivning	0,13	0,00	100
Tillväxt i produktionsvärde innan rådgivning	0,04	10^{-4}	100

Källa: Almi, SCB, egna bearbetningar.

Eftersom matchningen på bransch och län är betingad på att jämförelseföretag ska vara lokaliserade i samma län respektive befinna sig i samma bransch finns således ingen skillnad i dessa båda egenskaper efter matchning varför den skillnad som fanns före matchning reducerats med 100 procent. När det gäller övriga variabler sker matchningen med varierande framgång. För sysselsättning året före rådgivning reduceras skillnaderna med cirka 87 procent och likaså reduceras en betydande del av skillnaderna i den genomsnittliga (95 %) samt i det genomsnittliga produktionsvärdet åren innan rådgivning (cirka 90 %). När det gäller den predikerade sannolikheten att erhålla rådgivning klarar matchningen att helt reducera obalanser. Företag som har fått rådgivning har således

³⁶ Klasserna är: 1 anställd, mer än 1 men mindre än 2, mer än 2 men mindre än 10, mer än 10 men mindre än 50 samt mer än 50 men mindre än 250.

³⁷ Ett flertal olika alternativ har undersökts där matchningen i någon grad förbättras, men på bekostnad av att färre företag blir kvar.

samma sannolikhet att bli föremål för detta som företagen som ingår i kontrollgruppen. Även när det gäller de variabler som indikerar om företaget åren innan rådgivning hade tillväxt i sysselsättning respektive produktionsvärde är reduktionen av obalanserna betydande.

Om vi hade varit övertygade om att matchningen gett två helt jämförbara grupper hade effekter kunnat skattas genom att helt enkelt jämföra skillnaderna i medelvärden mellan de två matchade populationerna. Men som vi sett har matchningen visserligen lyckats att reducera skillnaderna men inte att eliminera dem. Detta motiverar att jämförelser av utfallen görs samtidigt som kontroller görs för skillnader som återstår efter matchning. I det fall som den ovan använda metoden med Difference-in-Differences applicera på data som redan är matchad benämns metoden betingad, eller conditional, Difference-in-Differences. Vi använder oss av det tillvägagångssättet för att hantera återstående skillnader mellan företag som fått rådgivning och deras jämförelseföretag. Resultatet av rådgivningseffekter redovisas i Tabell 7 och detaljerade resultat redovisas i Tabell D 3 – Tabell D 6, Appendix D.

Tabell 7: Rådgivningseffekter baserade på modeller med CEM i kombination med DiD.

Utfall/År	2005	2006	2007	2008
Produktionsvärde	<i>0,146</i>	0,045	0,193	0,012
Sysselsättning	0,070	0,080	0,040	0,058
Anläggningstillgångar	0,056	0,124	0,031	-0,003
Resultat	-0,003	-0,002	0,004	0,028

Fet = signifikant på 5 %-nivå, Kursiv = signifikant på 10 %-nivå.

Resultaten liknar i stora drag de vi fått i de tidigare skattningarna. Vi finner signifikanta rådgivningseffekter på produktionsvärdet 2005. Effekterna är endast signifikanta på 10-procentsnivån så de ska därför tolkas med försiktighet. Det kan nämnas att storleken på de signifikanta effekterna är mycket nära de som visades vid utvärderingen av konsultcheckar.³⁸

5.3.2 Effekter av Almi-rådgivning på företags överlevnad

Baserat på samma matchningsförfarande som ovan har vi även analyserat om Almi-rådgivning haft någon effekt på sannolikheten att företaget finns kvar två år efter det att man erhållit Almi-rådgivning. Med 'överlevt' menas att företaget har lämnat in en deklARATION för verksamhetsåret två år efter rådgivningen, och inte betingat på verksamhetens omfattning. Den ekonometrisk utvärderingsmodellen är baserad på att skatta sannolikheten att ett företag ska ha överlevt två år efter det att företagen i rådgivningsgruppen har erhållit rådgivning från Almi. Skattningsekvationen ser ut så här:

$$[4] \quad P(\text{överlevt}) = A + \beta_1 \text{Almi-rådgivning}_i + \gamma \mathbf{X}_i + \varepsilon$$

Här betecknar P (*överlevt*) sannolikheten för det utfall som studeras, i detta fall att företaget överlever. Den variabel som är av störst intresse är den som i [4] benämns *Almi-rådgivning*. Skattningen av koefficienten β_1 anger om det finns någon positiv effekt på sannolikheten att överleva två år efter man fått rådgivning av Almi, samtidigt som man i regressionen kontrollerar för ett antal övriga variabler (vektorn \mathbf{X}_i) som inverkar på sannolikheten att ett företag överlever. Dessa faktorer är:

³⁸ Tillväxtanalys (2012).

1. Tidsmässiga konjunkturella skillnader i sannolikheten att överleva, vilket hanteras genom att inkludera årsdummies,
2. Branschspecifika chocker, vilket kontrolleras för genom att inkludera breda branschdummies, samt
3. Återstående obalans i vissa bakgrundsvariabler som använts i matchningen som kan tänkas påverka sannolikheten att överleva, vilket hanteras genom att inkludera de variabler för vilka det återstår obalans mellan företag som fått rådgivning och jämförelseföretagen.

Vektorn **X** består alltså av variabler som användes i matchningen, samt års- och branschdummisar.³⁹

Nästan alla företag i det undersökta urvalet, över 95 procent, överlever två år efter undersökningstidpunkten. Detta beror på att undersökningspopulationen består av etablerade företag, som har högre överlevnadssannolikhet än nystartade företag. Företag som fått rådgivning från Almi överlever också i högre utsträckning än jämförelseföretagen. I Tabell 8 presenteras resultatet avseende skillnader i sannolikhet att överleva när åter obalans samt års- och branscheffekter beaktats. Företag som fått rådgivning hos Almi har 1,8 procent högre chans att överleva än jämförbara företag som inte har fått denna rådgivning.

Tabell 8: Effekt på företags överlevnad.

	Marginaleffekt	Standardfel
Almi-rådgivning	0,018	0,0043
Uppföljningsår=2008	-0,003	0,0022
Uppföljningsår=2009	-0,004	0,0023
Uppföljningsår=2010	-0,009	0,0026
Kapitalstock per sysselsatt (genomsnitt t-1, t-2)	-6E-07	0,0000
Arbetsproduktivitet (genomsnitt t-1, t-2)	5E-07	0,0000
Antalet sysselsatta (genomsnitt t-1, t-2)	3E-04	0,0001
C+D: Utvinning + Tillverkning	-0,053	0,0121
E+F: El-, gas-, värme- och vattenförsörjning + Byggverksamhet	-0,062	0,0196
G: Partihandel och detaljhandel; reparation av motorfordon, hushållsartiklar och personliga artiklar	-0,095	0,0204
H: Hotell- och restaurangverksamhet	-0,078	0,0236
I: Transport, magasinering och kommunikation	-0,169	0,0331
J+K: Finansiell verksamhet och Fastighets- och uthyrningsverksamhet, företagstjänster	-0,084	0,0197
M: Utbildning	-0,056	0,0221
N: Hälsa- och sjukvård, sociala tjänster; veterinärverksamhet	-0,056	0,0227
O+P: Andra samhällliga och personliga tjänster + Förvärvsarbete i hushåll	-0,051	0,0242

³⁹ Bredare branschgrupperingar än i matchningen används i denna skattning jämfört med den branschgruppering som användes i matchningen. Detta för att undvika att branschtillhörigheten helt förklarar sannolikheten att ett visst företag överlever, vilket lätt blir fallet om det är få företag i varje branschgrupp.

	Marginal-effekt	Standardfel
Log-Likelihood: -13042,31		
LR χ^2 (16 df): 244,42		

Fet = signifikant på 5 %-nivå, Kursiv = signifikant på 10 %-nivå.

Det kan även vara värt att notera att sannolikheten att företag överlever är lägre om uppföljningsåret är 2008, 2009, eller 2010, vilket kan vara väntat med tanke på att 2007 är ett högkonjunkturår, medan finanskrisen 2008 haft långa efterverkningar, som kan påverka överlevnadssannolikheten under hela den senare delen av uppföljningsperioden. Företag inom (I): *Transport, magasinering och kommunikation*, (J+K): *Finansiell verksamhet m.m.*, samt (G): *Parti- och detaljhandel* är de branscher där företag har lägst chans att överleva, och företag inom primära näringar har störst chans att överleva.

6 Sammanfattning och avslutande kommentar

Syftet med denna studie har varit att skatta effekter av Almis rådgivningsverksamhet. Vi har använt tre olika metoder var för sig och tillsammans. Utgångspunkten var metoden med Difference-in-Differences (DiD) som innebär att skillnader i utfall från ”före” till ”efter” i företag som fått rådgivning och företag som inte har fått det jämförs.

I likhet med tidigare utvärderingar av Almis verksamhet har vi även använt ett matchningsförfarande för att konstruera en jämförelsegrupp. Vår ambition har dock varit att utveckla det matchningsförfarande som använts i tidigare utvärderingar. Det är uppenbart från den beskrivande statistiken om rådgivna företag och det genomsnittliga företaget från den potentiella jämförelsegruppen att de företag som får rådgivningsstöd från Almi inte kan sägas vara en slumpvis utvald grupp av företag. Det innebär att det finns en selektion, vilket motiverar någon form av matchningsförfarande. I den andra uppsättningen av analyser har vi på basis av egenskaper hos företag och företagsledare specificerat en modell för selektionen till rådgivning och använt oss av metoden med Propensity Score Matching (PSM) för att skapa en jämförelsegrupp till gruppen av företag som fått Almi-rådgivning. Valet av ingående variabler i modellen baseras på information om exempelvis prioriterade grupper för Almis verksamhet, men hänsyn har också tagits till geografisk lokalisering och branschtillhörighet.

I den tredje ansatsen kombineras de två föregående ansatserna. Först skattas sannolikheten att ett företag ska tillhöra rådgivningsgruppen. Denna skattning baseras på egenskaper hos företagsledaren. I likhet med PSM-metoden predikteras därefter sannolikheten att få rådgivning av ALMI. Denna information samt information om företaget, bransch, län, storlek m.m. används sedan för att matcha företag genom Coarsened Exact Matching (CEM). Denna matchning genomförs på det sättet att vi ur poolen av potentiella jämförelseföretag väljer företag som kommer från samma geografiska område och som tillhör samma bransch som företag som har fått Almi-rådgivning. Vidare används information om sysselsättning, omsättning och anläggningstillgångar ett och två år före företaget fick rådgivning. Eftersom kontroller av matchningskvaliteten visar att det finns återstående skillnader mellan de båda grupperna används i det tredje steget en modell med DiD där vi kontrollerar för dessa kvarstående skillnader mellan företagen.

Resultaten visar en relativt entydig bild vad gäller utfallet på produktionsvärde, sysselsättning, anläggningstillgångar respektive resultat. För enskilda år går det att finna svagt signifikanta men positiva effekter på produktionsvärde respektive sysselsättning. De år som det finns signifikanta effekter så ligger storleken på effekterna väl i linje med resultaten från tidigare utvärderingar. Övriga år är dessa effekter inte signifikanta. Vad gäller anläggningstillgångar, som används för att fånga förändringar i realkapital, respektive resultat finns inga signifikanta effekter för något år eller med någon utvärderingsansats. När det gäller företags överlevnad finns en positiv och signifikant effekt. Företag som fått rådgivning via Almi har knappt två procents högre sannolikhet i att existera två år efter rådgivningen.

Målet med denna studie har varit att skatta genomsnittliga effekter av av Almis rådgivning på produktionsvärde, sysselsättning och överlevnad. Dessa genomsnittliga resultat kan ge olika effekter i vissa delgrupper av företag, eller utfallet av vissa typer av rådgivning. Sådana jämförelser faller utanför syftet med föreliggande studie, men kan vara en intressant utveckling. Det bör dock betonas att det underliggande datamaterialet avseende

vilka som deltagit i rådgivning hos Almi är ofullständigt, och ytterligare uppdelningar bör göras med försiktighet och beakta eventuella förluster i extern validitet och därigenom möjligheten att göra inferens till en vidare grupp företag.

Går det då på basis av dessa resultat hävda att det inte finns några effekter? Det finns åtminstone tre olika källor som ligger utanför Almis kontroll som kan ha påverkat skattade resultat och tolkningen av dessa. För det första kan det fortfarande finnas datakontaminering, det vill säga att de som ingår i jämförelsegruppen fått stöd andra stöd som utvärderaren är omedveten om. Tillväxtanalys har under de senare åren konstruerat en databas som avsågs innehålla information om samtliga företag som erhållit statliga stöd. Ett problem är dock att samtliga statsfinansierade stödaktörer inte finns med i databasen. Det rör sig främst om stöd som kanaliserats via företag och stiftelser. Att så är fallet är innebär att det mycket väl kan vara så att de företag som vi antagit inte fått stöd (jämförelsegruppen) har fått stöd av någon aktör som inte finns med i databasen. Detta kompliceras ytterligare av att de data över deltagande som finns är ofullständigt, vilket innebär en risk att företag som faktiskt fått rådgivning, felaktigt hamnar i jämförelsegruppen. Om sådan kontaminering förekommer, så underskattas effekterna av Almi-stöd.

Den andra källan till tolkningsproblem är sambandet mellan tillgänglig data och storleken på de effekter som avses att mätas eller vad som i statistiska sammanhang kallas statistisk styrka. För att kunna identifiera små effekter behöver utvärderarna tillgång till mycket och precis data. Eftersom vi har tillgång till för analyserna relevant information för samtliga Sveriges företag är problemet inte den kvantitativa tillgången till data utan att denna data har samlats in i helt andra syften än för utvärdering varför den i bästa fall endast på ett grovt sätt fångar det vi avser att utvärdera. För att skapa den datakvalitet som behövs för att identifiera små effekter fordras ofta att primärdata samlas in samt att utvärderingsplanen kommer in tidigt i processen. I Almis fall skulle ett sätt att skapa sådan data vara att inom ramen för Almis verksamhet konstruera experiment.

Den tredje problemkällan är de utvärderingsdesigner som använts i denna utvärdering. Vi har i utvärderingen använt tre olika metoder för att försöka ringa in resultaten av Almi-rådgivning. I den sista av våra tre analyser används en kombination av den vanligast förekommande matchningsmetoden, Propensity Score Matching, och en metod som har börjat komma till användning på senare tid, Coarsened Exact Matchning. Vi kan konstatera att matchningen klart reducerat de initiala obalanserna, vilket vi tolkar som att delar av den selektionsproblematik som motiverar användandet av matchning har hanterats. De eventuellt återstående obalanserna efter matchning vad gäller periodeffekter och bestående företagsegenskaper kontrollerar vi för med hjälp av metoden Difference-in-Differences.

Referenser

- Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Braunerhjelm, P. och Carlson, B. (2005). Growth and Entrepreneurship: An Empirical Assessment. *Working Paper 3205å, Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy*. Jena: Max Planck Institute of Economics.
- Almi och SCB. (2012). *Effektmätning 2012*. Stockholm: Almi Företagspartner.
- Almi. (2011). Årsredovisning 2011.
- Andersson, L. och Hammarstedt, M. (2011). Transmission of self-employment across immigrant generations: the importance of ethnic background and gender. *Review of Economics of the Household* 9(4):555–577.
- Blackwell, M., Iacus, S. M. och King, G. (2009). cem: Coarsened exact matching in Stata. *Stata Journal* 9(4):524–546.
- Blanchflower, D. G. och Oswald, A. J. (1998). What makes an Entrepreneur? *Journal of Labor Economics* 16(1):26–60.
- Caliendo, M. och Kopeinig, S. (2008). Some practical guidance for the implementation of propensity score matching. *Journal of Economic Surveys* 22(1):31–72.
- Cameron, A. C. och Trivedi, P. K. (2009). *Microeconometrics. Methods and applications*. New York: Cambridge University Press (reprint).
- Card, D. (1990). The impact of the Mariel Boatlift on the Miami labor market. *Industrial and Labor Relations Review* 43(2):245–257.
- Card, D. och Krueger, A. B. (1994). Minimum wages and employment: A case study of the fast-food industry in New Jersey and Pennsylvania. *The American Economic Review* 84(4):772–793.
- Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica* 4(16):386–405.
- Delander, L. och Månsson, J. (2009). *Ungdomars väg in i arbetslivet. En registerstudie i Kronobergs län 1997–2007*. FoU-rapport 2009:6. Växjö: FoU-välfärd i södra Småland.
- Evans, D. och Leighton, L. (1989). Some Empirical Aspects of Entrepreneurship. *American Economic Review* 79(3):519–535.
- Gadd, H., Hansson, G. och Månsson, J. (2009). *Evaluating the impact of firm subsidy using a multilevel propensity score approach*. Working Paper Series. Nr 3. Centrum för arbetsmarknadspolitisk forskning (CAFO). Växjö: Växjö universitet. <http://studieportal-elnu.lnu.se/mod/forum/discuss.php?d=383>.
- Green, W. (2012). *Econometric Analysis*. 7 uppl. Prentice Hall: Cloth.
- Hoffman, A. (2007). A rough guide to entrepreneurship policy. I Audretsch, D., Grillo, I. och Thurik, R. (red.) *Handbook of Entrepreneurship Policy*. Cheltenham: Edward Elgar, s. 140–171.

- Hopp, C. och Stephan, U. (2012). The influence of socio-cultural environments on the performance of nascent entrepreneurs: Community culture, motivation, self-efficacy and start-up success. *Entrepreneurship & Regional Development* 24(9–10):917–945.
- Hout, M. och Rosen, H. (2000). Self-employment, family background, and race. *Journal of Human Resources* 35(4):670–691.
- Iacus, S. M., King, G. och Porro, G. (2012). Causal inference without balance checking: Coarsened exact matching. *Political Analysis* 20(1):1–24.
- Johansson, A.W. (2011). *Forskningsöversikt Effekter av företagsrådgivning*. WP/PM 2011:30. Östersund: Tillväxtanalys.
http://www.tillvaxtanalys.se/sv/publikationer/working_paper-pm/article0051.html
- Kempinsky, P., Burman, M., Almerud, M. och Johannesson, C. (2009). *Statligt finansierad företagsrådgivning. För fler och växande företag*. Stockholm: FBA.
- King, G., Nielsen, R., Coberley, C., Pope, J. och Wells, A. (2011). Comparative effectiveness of matching methods for causal inference.
<http://www.gking.harvard.edu/files/psparadox.pdf>
- Méndez-Picazo, M. T., Galindo-Martin, M. A. och Ribeiro-Soriano, D. (2012). Governance, entrepreneurship and economic growth. *Entrepreneurship & Regional Development* 24(9–10):865–877.
- Mole, K., Hart, M., Roper, R. och Saal, D. (2008). Different gains from Business Link support and advice: a treatment effects approach. *Environment and Planning C: Government and Policy* 26(2):315–334.
- Norrman, C. och Bager-Sjögren, L. (2010). Entrepreneurship policy to support new innovative ventures: Is it effective? *International Small Business Journal* 28(6):602–619.
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, D. C. (2005). *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton: Princeton University Press.
- Prop. 1993/94:40. *Småföretagsutveckling*.
- Prop. 2008/09:73. *Överlåtelse av aktier i Venantius AB till Svensk Exportkredit samt åtgärder för förstärkt utlåning från Svensk exportkredit och Almi Företagspartner AB*.
- Riksrevisionen. (2007). *Almi Företagspartner AB och samhällsuppdraget*. RiR 2007:15. Stockholm: Riksrevisionen.
- Robinson, R. B. (1982). The importance of "outsiders" in small firm strategic planning. *Academy of management journal* 25(1):80–93.
- Rosenbaum P. R. och Rubin, D. B. (1983). The Central Role of the Propensity Score in Observational Studies for Causal Effects. *Biometrika* 70(1):41–55.
- Rubin, D. B. (1974). Estimating causal effects of treatments in randomized and non-randomized studies. *Journal of Educational Psychology* 66(5):688–701.

- Rubin, D. B. (1978). Bayesian inference for causal effects. *Annals of Statistics* 6(1):688–701.
- SFS 1994:1100. *Förordning om statlig finansiering genom Almi Företagspartner AB och dess dotterbolag*. Stockholm: Näringsdepartementet.
- SFS 1994:77. *Lag om beslutanderätt för regionala utvecklingsbolag*. Stockholm: Näringsdepartementet.
- Storey, D. (2002). Methods of Evaluating the Impact of Public Policy to Support Small Business: The Six Steps to Heaven. *International Journal of Entrepreneurship Education* 1(2):181–202.
- Sturges, H. A. (1926). The choice of a class interval. *Journal of the American Statistical Association* 21(153):65–66.
- Tillväxtanalys. (2011). *Utvärdering av statligt finansierad företagsrådgivning – delrapport 1*. WP/PM 2011:17. Östersund: Tillväxtanalys.
- Tillväxtanalys. (2012). *Företagsrådgivning i form av konsultcheckar – en effektutvärdering inom regionalt bidrag för företagsutveckling*. WP/PM 2012:02. Östersund: Tillväxtanalys.
- Widerstedt, B. och Månsson, J. (2012). Does Business Counselling make firms grow? New Evidence from the Swedish Business Development Grant. Konferenspaper presenterat på ERSA-konferensen 2012.
- Williamson, O. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- Wren, C. och Storey, D. J. (2002). Evaluating the effect of soft business support upon small firm performance. *Oxford Economic Papers* 54(2):334–365.

Appendix A

Bortfall

Register över deltagare i olika typer av verksamheter kan många gånger vara svår att upprätthålla på den kvalitetsnivå som är nödvändig för en kvantitativ effektutvärdering som använder registerdata. En sådan utvärdering är datakrävande och kräver tillgång till högkvalitativa identifieringsuppgifter som är hållbara över tid: i praktiken organisations- eller personnummer, se till exempel Tillväxtanalys (2011) för en diskussion kring detta. I de data som ALMI tillhandahållit finns uppgift om organisationsnummer vid ungefär 75 procent av besöken (högre från senare år som inte ingår i undersökningen), vilket är en relativt bra täckning med tanke på att uppgiften inte är obligatorisk. Tyvärr är kvaliteten i uppgifterna dålig, då mellan fyrtio och femtio procent (lägre för senare år) av organisationsnumren återfinns i SCBs register.⁴⁰

Förutom att företagen måste återfinnas i SCBs register måste ytterligare ett antal villkor vara uppfyllda. Först måste det finnas balans- och resultaträkningsuppgifter för företag under de år som är relevanta för utvärderingen. Särskilt antas att företaget ska vara aktivt det år rådgivningen sker, och ha aktiva arbetsställen, positivt produktions- och förädlingsvärde, samt ha betalat ut lön eller inkomst av näringsverksamhet till person bosatt i Sverige. Bortfallet med avseende på respektive villkor presenteras i Tabell A 1. Villkoret att företagen ska ha positivt förädlingsvärde och betalat ut lön eller inkomst av näringsverksamhet är den vanligast förekommande orsaken till att ett företag faller ur undersökningspopulationen.

Tabell A 1 Bortfall av data från undersökningspopulationen.

	2005	2006	2007	2008	Totalt
Antal besök	6 542	9 257	9 165	11 990	36 954
Identifierade med organisations/personnummer	4 890	6 918	6 878	9 035	27 721
Antal besök där löpnummer funnet i SCBs register	2 326	3 142	3 174	3 768	12 410
Antal företag där löpnummer funnet i SCBs register	1 813	2 257	2 300	2 756	9 126
Antal företag med orgnummer som återfinns i "Företagens ekonomi" (dvs med balans- och resultaträkningsuppgifter)	1 611	2 024	2 054	2 478	8 167
Antal företag i Företagens ekonomi, med juridisk form Enskild firma, Enkelt bolag, Handels- och kommanditbolag, Aktiebolag, Ekonomisk förening eller Utländsk juridisk person	1 603	2 022	2 049	2 471	8 145
Antal företag i näringslivet, med aktiva arbetsställen (ej lagerbolag o dyl)	1 599	2 016	2 036	2 461	8 112
I näringslivet, med aktiva arbetsställen och positivt produktionsvärde	1 563	1 973	1 982	2 408	7 926
I näringslivet, med aktiva arbetsställen, positivt produktions- och förädlingsvärde	1 477	1 830	1 824	2 186	7 317
Allt ovan, samt åtminstone en kontrolluppgift (lön eller inkomst av näringsverksamhet) till en person	1 376	1 697	1 655	2 005	6 733

⁴⁰ Orsaken till detta är okänd. SBCs undersökning -> fler identifierade företag än vi?

	2005	2006	2007	2008	Totalt
Allt ovan, samt ingår i RAMS och har identifierad operativ företagsledare	1 311	1 608	1 534	1 869	6 322
Andel av besöken av identifierade företag	36%	34%	35%	31%	34%
Undersökningspopulationen som andel av identifierade företag	72%	71%	67%	68%	69%

Källa: ALMI, SCB.

Informationen om bortfallet mycket begränsat när bortfallet beror på att företaget inte kan återfinnas i SCBs register. Tabeller som visar bortfallet fördelat på bransch återfinns i Tabell A 2 och fördelat på målgruppen för rådgivningen redovisas i Tabell A 3.

Tabell A 2 Bortfall av besök fördelade på bransch.

Bransch	Antal företag utan orgnummer	Antal företag med orgnummer	Totalt	Bortfall
Saknas	14 694	1 588	16 282	90%
A. Jordbruk, skogsbruk och fiske	445	308	753	59%
B. Utvinning av mineral	21	140	161	13%
C. Tillverkning	1 984	4 127	6 111	32%
D+E Försörjning av el, gas, värme och kyla, vatten samt avloppsrening, avfallshantering och sanering	35	73	108	32%
F. Byggverksamhet	514	636	1 150	45%
G. Handel samt reparation av motorfordon och motorcyklar	1 415	1 810	3 225	44%
H. Transport och magasinering	117	141	258	45%
I. Hotell- och restaurangverksamhet	358	363	721	50%
J. Informations- och kommunikationsverksamhet	391	642	1 033	38%
K+L. Finans- och försäkringsverksamhet samt Fastighetsverksamhet	55	196	251	22%
M. Verksamhet inom juridik, ekonomi, vetenskap och teknik	1 306	1 325	2 631	50%
N. Uthyrning, fastighetsservice, resetjänster och andra stödtjänster	214	214	428	50%
O. Offentlig förvaltning och försvar, obligatorisk socialförsäkring	56	68	124	45%
P. Utbildning	281	246	527	53%
Q. Vård och omsorg, sociala tjänster	351	218	569	62%
R. Kultur, nöje och fritid	402	143	545	74%
S. Annan serviceverksamhet	945	345	1 290	73%
Övrigt	704	83	787	89%
Totalt	24 288	12 666	36 954	66%

Källa: Almi, SCB, egna bearbetningar.

Det finns även samvariation mellan bortfall i olika grupper, till exempel genom att målgruppen nya företag samvarierar samtidigt saknar branschtillhörighet. Uppgift om målgrupp saknas huvudsakligen för år 2007. Antagandet är att fördelningen på målgrupper liknar den för övriga år, så att täckningen för detta år avseende etablerade företag liknar den för övriga år.

Tabell A 3 Bortfall fördelat på målgrupp.

Målgrupp	Utan organisations- nummer	Med organisations- nummer	Totalt	Bortfall
Saknas	5 435	3 051	8 486	64 %
Etablerade företag	1 681	5 149	6 830	25 %
Innovation	6 958	2 074	9 032	77 %
Nya företag	10 214	2 392	12 606	81 %
Totalt	24 288	12 666	36 954	66 %

Källa: Almi, SCB, egna bearbetningar.

Appendix B

Resultat efter användning av metoden med Difference-in-Differences

Effekt på produktionsvärde och resultat

Med hjälp av DiD-modellen skattas effekter av Almi-rådgivning på produktionsvärde och resultat. Analyserna är alltså gjorda som en jämförelse mellan dem som erhållit Almi-rådgivning under observationsperioden och en jämförelsegrupp som är vald med hjälp av den matchning som beskrevs i avsnitt 5.1. Förutom de förklaringsvariabler som ges av DiD-modellen har tidsperioder och branschvariabler ingått som kontrollvariabler för att kontrollera för effekter av konjunktur och skilda branschförutsättningar.

Vi har skattat regressionerna med en loglinjär modell enligt, [4] med en beroende logaritmerad variabel. Resultaten för effektskattningarna på produktionsvärde redovisas i Tabell B 1 och för resultat i Tabell B 2.

Tabell B 1 Effekt på produktionsvärde (Standardfel inom parentes).

	2005	2006	2007	2008
Rådgivningseffekt	0,15 (0,08)	0,09 (0,06)	0,12 (0,07)	0,06 (0,06)
Efterperioden	0,12 (0,004)	0,14 (0,003)	0,05 (0,003)	0,007 (0,003)
Försöksföretag	1,22 (0,05)	1,2 (0,04)	1,26 (0,05)	1,04 (0,04)
Konstant	7,19 (0,006)	7,19 (0,005)	7,21 (0,005)	7,27 (0,005)
Justerat R2	0,23	0,23	0,23	0,23

Fet = signifikant på 5%-nivån, Kursiv = signifikant på 10%-nivån.

Vi har kontrollerat för: tidsperiod, kön, födelseland, andragenerationsinvandrare, utbildning och län samt för bransch genom att använda SNI3, dessa 208 variabler redovisas inte i tabellen.

I Tabell B 2 anger variabeln ”Rådgivningseffekt” effekten av företagsrådgivning från Almi. Resultaten visar att företagen som fått rådgivning via Almi inte har högre produktionsvärde jämfört med om de inte hade fått rådgivning – vi kan inte observera några statistiskt säkerställda resultat.

Variabeln ”Efterperioden” indikerar för samtliga års analyser att det varit högre produktionsvärden under efterperioden vilket är ett förväntat resultat. Variabeln ”Försöksföretag” avser att kontrollera för påverkan på produktionsvärden av de egenskaper som skiljer de företag som erhållit rådgivning från Almi från företagen i jämförelsegruppen. Egenskaper som kännetecknar företag som har fått Almi-rådgivning har enligt de skattade koefficienterna en statistiskt signifikant effekt på produktionsvärdet samtliga år under observationsperioden.

Tabell B 2 Effekt på resultat (standardfel inom parentes)

	2005	2006	2007	2008
Rådgivningseffekt	-0,003 (0,003)	0,003 (0,003)	-0,0002 (0,0002)	-0,00002 (0,0001)
Efterperioden	0,0001 (0,0002)	-0,00006 (0,00005)	-0,00001 (0,00001)	0,00000742 (0,00001)
Försöksföretag	0,0005 (0,0004)	0,001 (0,001)	0,0001 (0,00008)	-0,0003 (0,0001)
Konstant	15,3 (0,0003)	15,26 (0,00006)	15,26 (0,00002)	15,26 (0,00002)
Justerat R2	0,01	0,008	0,02	0,04

Fet = signifikant på 5%-nivån, Kursiv = signifikant på 10%-nivå.

Vi har kontrollerat för: tidsperiod, kön, födelseland, andragenerationsinvandrare, utbildning, och län samt för bransch genom att använda SNI3, dessa 208 variabler redovisas inte i tabellen.

I Tabell B 2 anger variabeln ”Rådgivningseffekt” effekten av företagsrådgivning från Almi på resultatet två år efter rådgivningen. Analysresultaten visar att företagen som fått rådgivning via Almi inte har bättre resultat jämfört med om de inte hade fått rådgivning genom att vi inte kan observera några statistiskt säkerställda resultat.

Variabeln ”Efterperioden” indikerar endast för 2005 års analyser att det varit bättre företagsresultat under efterperioden. Variabeln ”Försöksföretag” kontrollerar för påverkan på vinster av de egenskaper som kännetecknar de företag som erhållit rådgivning från Almi. Endast för 2008 kan vi observera en statistiskt signifikant effekt som visar att försöksföretagens egenskaper påverkar resultaten positivt. Effekterna av de skillnader mellan rådgivnings- och jämförelseföretagens egenskaper som beaktats i analysen är väldigt små för åren 2005, 2006 och 2007 men lite större för 2008.

Sammantaget indikerar analysen att det inte finns några effekter på produktionsvärde och resultat av Almis företagsrådgivning under observationsperioden 2005–2008

Effekt på produktionsfaktorer

I den här analysen skattas effekter av Almi-rådgivning på sysselsättning och anläggningstillgångar. Att undersöka effekterna på antalet anställda och på anläggningstillgångar, vilket kan ses som mått på kapitalstocken, kan motiveras med att det rör sig om variabler som tillhör grunderna i nationalekonomisk produktionsteori. Under förutsättning att produktionen sker effektivt är det nödvändigt att någon av dessa produktionsfaktorer ska öka om produktionen ska kunna öka. Liksom när det gällde analysen av effekter på produktionsvärde och resultat har vi skattat regressionerna med en linjär beroende variabel. Dessa skattningar redovisas i Tabell B 3 och i Tabell B 4.

Tabell B 3 Effekter på sysselsättning (standardfel inom parentes).

	2005	2006	2007	2008
Rådgivningseffekt	0,07 (0,07)	0,07 (0,05)	0,03 (0,06)	0,03 (0,05)
Efterperioden	0,06 (0,003)	0,06 (0,002)	0,04 (0,002)	0,04 (0,002)
Försöksföretag	1 (0,05)	0,99 (0,03)	0,95 (0,04)	0,84 (0,04)
Konstant	0,8 (0,004)	0,79 (0,003)	0,79 (0,003)	0,78 (0,003)
Justerat R2	0,21	0,2	0,2	0,2

Fet = signifikant på 5 %-nivå, Kursiv = signifikant på 10 %-nivå.

Vi har kontrollerat för: tidsperiod, kön, födelseland, andragenerationsinvandrare, utbildning, och län samt för bransch genom att använda SNI3, dessa 208 variabler redovisas inte i tabellen.

Variabeln ”Rådgivningseffekt” som mäter effekterna av rådgivning ATET på sysselsättningen två år efter det att företagen erhållit företagsrådgivning från Almi är inte statistiskt signifikant för någon av analyserna. Vi kan alltså inte observera någon effekt av Almis företagsrådgivning på sysselsättningen.

Variabeln ”Efterperioden” indikerar att det i samtliga analyser varit högre sysselsättning under efterperioden vilket indikerar bättre konjunkturläge för samtliga efterperioder jämfört med föreperioderna. Variabeln ”Försöksföretag” används för att kontrollera för inverkan på sysselsättning av de egenskaper under observationsperioden som är kännetecknande för de företag som erhållit rådgivning från Almi. För samtliga år kan vi observera en statistiskt signifikant effekt som visar att egenskaper hos företag som fått Almi-rådgivning påverkar sysselsättningen positivt. Skillnaderna mellan försöks- och jämförelseföretagens egenskaper är således betydelsefulla för att förklara sysselsättningsutvecklingen.

Tabell B 4 Effekter på anläggningstillgångar (standardfel inom parentes).

	2005	2006	2007	2008
Rådgivningseffekt	0,02 (0,1)	0,07 (0,08)	0,05 (0,09)	-0,11 (0,08)
Efterperioden	0,08 (0,005)	0,12 (0,004)	0,06 (0,004)	0,02 (0,004)
Försöksföretag	1,23 (0,06)	1,13 (0,05)	1,16 (0,06)	1,02 (0,05)
Konstant	4,5 (0,009)	4,47 (0,006)	4,47 (0,006)	4,5 (0,006)
Justerat R2	0,28	0,28	0,28	0,29

Fet = signifikant på 5 %-nivå, Kursiv = signifikant på 10 %-nivå.

Vi har kontrollerat för: tidsperiod, kön, födelseland, andragenerationsinvandrare, utbildning, och län samt för bransch genom att använda SNI3, dessa 208 variabler redovisas inte i tabellen.

I Tabell B 4 anger variabeln ”Rådgivningseffekt” effekten på anläggningstillgångar av företagsrådgivning från Almi. Resultaten visar att Almi-rådgivning inte har gett någon statistiskt signifikant effekt i det avseendet.

Variabeln ”Efterperioden” indikerar för samtliga års analyser att anläggningstillgångarna har varit större under efterperioden vilket är ett förväntat resultat. Skattningarna av

koefficienten för variabeln ”Försöksföretag” visar att egenskaper som kännetecknar företag som fått Almi-rådgivning har haft statistiskt signifikanta effekter på anläggningstillgångar åren 2007 och 2008. Resultaten visar en positiv effekt för 2007 och en negativ effekt för 2008. Vi tolkar analysresultaten som att effekter i det här avseendet av skillnader mellan försöks- och jämförelseföretagens egenskaper är små och inte systematiska. Sammantaget indikerar analysen att det inte finns några effekter på sysselsättning och anläggningstillgångar av Almis företagsrådgivning under observationsperioden 2005–2008.

Appendix C

Resultat efter Propensity Score Matching

Matchningsresultat

I Tabell C 1 redovisas resultaten av modellen som används för att prediktera att ett företag söker sig till och blir beviljad rådgivning av Almi. Modellen som använts är en s.k. probitmodell och koefficienterna anger med hur många procentenheter den enskilda variabeln påverkar sannolikheten att ett företag har fått rådgivning genom av Almi. Vi redovisar resultaten för 2008. Resultaten för övriga år överensstämmer till stor del med de nedan redovisade.

Tabell C 1 Resultat av modellen som skattar sannolikheten att vara föremål för rådgivning år 2008.

Rådgivning	Marginal-effekt	Standardfel
Kvinna	0,00015	0,00006
Utrikes född	0,00008	0,00008
Andra generation invandrare	0,00002	0,00013
Gymnasium	0,00011	0,00005
Universitet	0,00036	0,00010
Saknar utbildning	För få	
Arbetsinkomst året före	0,00000	0,00000
Kapitalinkomst året före	0,00000	0,00000
Aktiebolag	0,00148	0,00014
Sysselsättning året före	0,00001	0,00000
Anläggningstillgångar året före	0,00000	0,00000
Produktionsvärde året före	0,00000	0,00000

Pseudo R² = 0,21, Fet stil = signifikant på 5% nivån, Kursiv = signifikant på 10% nivån.

Förutom de ovan presenterade resultaten kontrolleras för länsstillhörighet och bransch på SNI en siffernivå.

Även om effekterna är små är några aspekter relevanta att framhålla. Att företagsledaren är kvinna är i analysen för 2008 signifikant och positivt. Detta innebär att just detta år så var det en högre sannolikhet för kvinnor att få del av Almi-rådgivning, något som stämmer överens med vilka som är prioriterade grupper för Almi. Samtidigt vill vi dock påpeka att detta resultat inte erhålls för samtliga år som studerats. Exempelvis var det inte någon signifikant effekt 2006. De följande två variablerna kontrollerar för om personer har utländsk bakgrund. Vare sig om personen är utrikes född eller född i Sverige av utlandsfödda föräldrar har någon signifikant påverkan på sannolikheten att söka och få rådgivning. Detta resultat är överraskande med tanke på att även utrikesfödda företagare är en prioriterad grupp.

Nästa grupp variabler kontrollerar för företagsledarens utbildningsbakgrund.

Referenskategori för utbildningsvariablerna är personer som har 9-årig grundskola som högsta utbildning. Resultaten tyder på att personer som har en universitetsutbildning har en högre sannolikhet att få rådgivning. Den variabel som indikerar universitetsutbildning är signifikant för samtliga år, medan variabeln som indikerar gymnasieskola som högsta utbildning är positiv och signifikant på 5-procentsnivån 2005 och 2007 och signifikant på

10-procentsnivån 2008. När vi undersökte data konstaterade vi att det fanns en inte oväsentlig grupp med individer som inte hade en utbildningsklassificering. Dessa individer utgörs ofta av personer som tillhör gruppen äldre och som är flyktinginvandrare, men även av personer som inte har en fullständig grundskola (se Delander och Månsson, 2011 för en diskussion om detta). År 2008 var dock denna grupp så liten att den inte kunde vara med i modellen. Så var inte fallet övriga år.

Arbets- och kapitalinkomster året innan rådgivningsinsatsen används för att ge in indikation på hur företaget som individen är företagsledare för utvecklas. Det är rimligt att anta att företagsledares inkomster, både som arbetsinkomst och inkomst av kapital till vissa delar är kopplade till hur det går för företaget. Resultaten visar att företagsledare med en högre kapitalinkomst har en högre sannolikhet att söka och få rådgivning. Vi tolkar det som att företag som går bra har en högre sannolikhet att erhålla rådgivning, vilket naturligtvis kan vara, och sannolikt även är, en del av den selektionsmekanism som gör att ett företag söker råd. Vi kontrollerar även för företagsform. Referenskategori är här samtliga företagsformer förutom aktiebolag. Skattningarna visar ett tydligt samband mellan företagsformen aktiebolag och sannolikheten för rådgivning. Slutligen kontrolleras för utfallsvariablerna; omsättning, sysselsättning samt anläggningstillgångar året innan rådgivning. Av dessa variabler är det bara sysselsättning som är signifikant.

Matchningskvalitet

Efter att matchning gjorts på de predikterade sannolikheterna testas matchningen så att det inte, trots matchning, finns kvar några betydande skillnader mellan de rådgivna företagen och företagen som ingår i kontrollgruppen. I Tabell C 2 redovisas denna så kallade balanseringstest för år 2008. Balanseringstest för övriga år är mycket lika.

Tabell C 2 Balanseringstest efter matchning.

Variabel	Matchning	Rådgivnings- grupp	Jämförelse- grupp	% skillnad	t-värde	p> t
Bransch	Före	4,30	4,82	-24,1	-5,48	0,000
	Efter	4,34	4,40	-2,8	-0,42	0,672
Sysselsättning året före rådgivning	Före	20,65	11,63	29,7	7,71	0,000
	Efter	17,81	20,33	-8,3	-1,14	0,254
Anläggningstillgångar året före rådgivning	Före	3822	2133	8,5	2,01	0,045
	Efter	3346	4407	-5,3	-0,6	0,546
Produktionsvärde året före rådgivning	Före	27454	14333	24,4	6,24	0,000
	Efter	23326	25627	-4,3	-0,61	0,542
Län	Före	12,93	13,18	-3,3	-0,71	0,477
	Efter	12,89	13,00	-1,5	-0,23	0,821
Universitets- utbildade	Före	0,40	0,32	16,9	3,81	0,000
	Efter	0,39	0,42	-5,3	-0,8	0,426
Andel kvinnor	Före	0,15	0,15	1,7	0,37	0,709
	Efter	0,15	0,16	-0,9	-0,14	0,887
Aktiebolag	Före	1,00	0,97	23,8	3,73	0,000
	Efter	1,00	0,99	8,1	2,13	0,034

Källa: Almi, SCB, egna bearbetningar.

Balanseringstestet visar dels på att det finns stora skillnader mellan de båda grupperna initialt. Detta kan avläsas i raderna benämnda "Före", i kolumnen som indikerar matchning. Efter matchningen visar testet på mycket små kvarstående obalanser. Det är egentligen bara för variabeln som indikerar aktiebolag som det finns en signifikant bestående obalans. Bland de rådgivna företagen är samtliga matchade företag aktiebolag och 99 procent av de företag som återfinns i kontrollgruppen. Efter matchning finns inga övriga skillnader.

Effekter av rådgivning

I Tabell C 3-Tabell C 6 redovisas resultaten av analyser där vi undersöker om vi kan observera några skillnader i effekter på förändringen i produktionsvärde, sysselsättning, anläggningstillgångar och resultat av att man tagit del av Almis företagsrådgivning från året före. Vi jämför alltså utfallet i form av förändringen från året före rådgivning till året efter rådgivning för de som deltagit i rådgivning med en matchad grupp av företag.

Tabell C 3 Effekter på produktionsvärde.

	Genomsnitt Försöksföretag	Genomsnitt Jämförelseföretag	Skillnad	Std.fel	T-värde
2005	0,552	1,001	-0,449	0,814	-0,55
2006	0,698	1,676	-0,978	0,827	-1,18
2007	0,591	0,400	0,191	0,336	0,57
2008	0,209	0,170	0,039	0,077	0,51

Fet = signifikant på 5 %-nivå, Kursiv = signifikant på 10 %-nivå.

Vi kan inte för något av åren 2005–2008 konstatera någon statistiskt signifikant skillnad i förändringen av produktionsvärde mellan företag som fått Almirådgivning och den matchade gruppen som inte fått det.

Tabell C 4 Effekter på sysselsättning.

	Genomsnitt Försöksföretag	Genomsnitt Jämförelseföretag	Skillnad	Std.fel	T-värde
2005	0,204	0,148	<i>0,056</i>	0,040	1,39
2006	0,285	0,153	0,132	0,124	1,06
2007	0,199	0,083	0,116	0,092	1,26
2008	0,082	0,075	0,008	0,037	0,20

Fet = signifikant på 5 %-nivå, Kursiv = signifikant på 10 %-nivå.

Det är endast för år 2005 som vi kan observera en statistiskt signifikant positiv skillnad i förändringen av sysselsättning mellan företag som fått Almi rådgivning och den matchade gruppen som inte fått det. Sysselsättningen har ökat med 6 procentenheter mer för företag som erhållit rådgivning.

Tabell C 5 Effekter på anläggningstillgångar.

	Genomsnitt Försöksföretag	Genomsnitt Jämförelseföretag	Skillnad	Std.fel	T-värde
2005	1,447	1,133	0,314	0,797	0,39
2006	1,881	1,761	0,120	3,380	0,04
2007	0,848	1,147	-0,299	0,318	-0,94
2008	0,640	0,999	-0,359	0,308	-1,16

Fet = signifikant på 5 %-nivå, Kursiv = signifikant på 10 %-nivå.

Vi kan inte konstatera någon statistiskt signifikant skillnad i förändringen i anläggningstillgångar mellan företag som fått Almi rådgivning och de matchade företagen.

Tabell C 6 Effekter på resultat.

	Genomsnitt Försöksföretag	Genomsnitt Jämförelseföretag	Skillnad	Std.fel	T-värde
2005	40,611	10,305	<i>30,306</i>	21,199	1,43
2006	-0,257	3,869	-4,125	3,869	-1,07
2007	7,490	4,357	3,133	5,319	0,59
2008	0,640	0,999	-0,359	0,308	-1,16

Fet = signifikant på 5 %-nivå, Kursiv = signifikant på 10 %-nivå.

Endast för år 2005 kan vi konstatera en statistiskt signifikant positiv skillnad i förändringen av anläggningstillgångar mellan företag som fått Almi rådgivning och de som inte fått det.

Appendix D

Resultat av Difference-in-Differences efter matchning med Coarsened Exact Matching

Eftersom Almis verksamhet till en del prioriterar kvinnor och utlandsfödda företagare används dessa individkaraktäristika, tillsammans med ett antal övriga karaktäristika för företagsledaren för att skatta sannolikheten för rådgivning. De oberoende förklaringsvariablerna är i övrigt valda så att det kan misstänkas att de påverkar sannolikheten att en företagsledare ska söka rådgivning. Den beroende variabeln i analyserna utgörs således av att företaget som individen är företagsledare för har fått rådgivning genom Almi. Resultaten redovisas i Tabell D 1.

Tabell D 1 Sannolikheten att erhålla rådgivning. Marginaleffekter.

	2005	2006	2007	2008
Kvinna	0,00021	-0,00027	0,00016	0,00008
Utrikesfödd	-0,00042	-0,00039	-0,00033	-0,00010
Andra generations invandrare	-0,00039	-0,00050	-0,00033	-0,00011
Utbildning				
Gymnasieutbildning	0,00036	0,00018	0,00053	0,00025
Universitet	0,00066	0,00040	0,00087	0,00064
Ej fullständig utbildning	-0,00011	-0,00048	0,00019	n,a,
Arbetsinkomst året innan	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
Kapitalinkomst året innan	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
Aktiebolag	0,00567	0,00435	0,00315	0,00433

Fet stil = signifikant på 5 %-nivån och kursiv = signifikant på 10 %-nivån.

Skattningsresultaten som redovisas i Tabell D 1 används för att prediktera sannolikheten för att en företagsledare ska söka bidrag för rådgivning, dvs. för att genom modellen beräkna en skattad sannolikhet för att få rådgivning. Eftersom det i den potentiella jämförelsegruppen finns företag som aldrig vare sig skulle söka eller få rådgivning tas dessa bort från nästa steg av matchningen. Vi har valt att exkludera företag om den predikterade sannolikheten att få rådgivning understiger 0,1 procent, vilket innebär att rådgivningsgruppen minskar med 143 företag och den potentiella jämförelsegruppen med drygt 526 000 företag.

Kvarvarande företag är således $2\,472 - 143 = 2\,329$ rådgivningsföretag medan det i den potentiella jämförelsegruppen finns $984\,131 - 526\,000 = 458\,131$ företag.

Matchningskvalitet

Tabell D 2 visar reduktionen i obalans mellan företag som fått rådgivning och företag som inte fått rådgivning åren 2005 – 2007 för respektive matchningsvariabel. Reduktionen i obalans för år 2008 presenteras i Tabell 6.

Tabell D 2 Reduktion i obalanser mellan rådgivna och icke rådgivna företag.

År 2005	Före	Efter	% reduktion
Bransch	-88,5030	0,0000	100,00
Län	-0,3545	0,0000	100,00
Sysselsättning året innan	18,7730	-0,7095	96,22
Genomsnittlig sysselsättning de två år som föregick rådgivning	17,9130	-0,8245	95,40
Genomsnittligt produktionsvärde de två år som föregick rådgivning	28231	-2797	90,09
Predikterad sannolikhet att få rådgivning	0,0003	0,0000	100,00
Tillväxt i sysselsättning innan rådgivning	0,1203	0,0000	100,00
Tillväxt i produktionsvärde innan rådgivning	-0,0019	0,0001	95,65

År 2006	Före	Efter	% reduktion
Bransch	-95,4530	0,0000	100,00
Län	0,4536	0,0000	100,00
Sysselsättning året innan	16,8830	0,7313	95,67
Genomsnittlig sysselsättning de två år som föregick rådgivning	16,5520	0,4393	97,35
Genomsnittligt produktionsvärde de två år som föregick rådgivning	54 012	-294,67	99,45
Predikterad sannolikhet att få rådgivning	0,0004	0,0000	100,00
Tillväxt i sysselsättning innan rådgivning	0,1142	0,0000	100,00
Tillväxt i produktionsvärde innan rådgivning	0,0269	0,0000	99,82

År 2007	Före	Efter	% reduktion
Bransch	-96,0070	0,0000	100,00
Län	1,8252	0,0000	100,00
Sysselsättning året innan	33,4630	1,6108	95,19
Genomsnittlig sysselsättning de två år som föregick rådgivning	31,8760	1,4792	95,36
Genomsnittligt produktionsvärde de två år som föregick rådgivning	58156,00	770,70	98,67
Predikterad sannolikhet att få rådgivning	0,0002	0,0000	100,00
Tillväxt i sysselsättning innan rådgivning	0,1911	0,0000	100,00
Tillväxt i produktionsvärde innan rådgivning	0,0598	0,0001	99,88

Källa: Almi, SCB, egna bearbetningar.

Effekt på produktionsvärde och resultat

Med hjälp av DiD-modellen skattas effekter av Almi-rådgivning på produktionsvärde och resultat. Analyserna är alltså gjorda som en jämförelse mellan dem som erhållit Almi-rådgivning under observationsperioden och en jämförelsegrupp som är vald med hjälp av den matchning som beskrevs i avsnitt 5.1. Förutom de förklaringsvariabler som ges av DiD-modellen har tidsperioder och branschvariabler ingått som kontrollvariabler för att kontrollera för effekter av konjunktur och skilda branschförutsättningar.

Vi har skattat regressionerna med en loglinjär modell där utfallsvariabeln är logaritmerad. Att logaritmera utfallsvariabeln innebär att vi modellerar utfallet icke-linjärt samtidigt som koefficienterna i dessa analyser ska tolkas som påverkan uttryckt i procent. Resultaten för effektskattningarna på produktionsvärde samt resultat redovisas i Tabell D 3 och Tabell D 4.

Tabell D 3 Effekt på produktionsvärde (standardfel inom parentes).

	2005	2006	2007	2008
Rådgivningseffekt	0,146 (0,089)	0,045 (0,105)	0,194 (0,122)	0,012 (0,102)
Efterperioden	0,128 (0,056)	0,161 (0,058)	-0,037 (0,063)	-0,014 (0,058)
Försöksföretag	0,149 (0,056)	0,15 (0,066)	0,112 (0,082)	0,05 (0,068)
Konstant	9,994 (0,398)	8,72 (0,113)	9,647 (0,186)	9,579 (0,126)
Justerat R2	0,333	0,29	0,334	0,342

Fet = signifikant på 5%-nivån, Kursiv = signifikant på 10%-nivån

Vi har kontrollerat för: tidsperiod, kön, födelseland, andragenerationsinvandrare, utbildning och län samt för bransch genom att använda SNI3, dessa 208 variabler redovisas inte i tabellen.

I Tabell D 3 anger variabeln rådgivningseffekt effekten av företagsrådgivning från Almi på produktionsvärde under de olika åren 2005–2008 var för sig. Resultaten för modellen med den logaritmerade utfallsvariabeln visar att företagen som fått rådgivning via Almi har 14,6 procent högre produktionsvärde jämfört med om de inte hade fått rådgivning. Denna effekt är signifikant dock enbart på 10-procentsnivån.

Tabell D 4 Effekt på resultat (standardfel inom parentes).

	2005	2006	2007	2008
Rådgivningseffekt	-0,003 (0,005)	-0,002 (0,001)	0,004 (0,003)	0,028 (0,028)
Efterperioden	0,011 (0,004)	0 (0)	-0,004 (0,002)	-0,002 (0,002)
Försöksföretag	0,001 (0,003)	0,001 (0,001)	0 (0,001)	-0,032 (0,028)
Konstant	11,479 (0,074)	13,171 (0,001)	12,147 (0,004)	11,251 (0,341)
Justerat R2	0,042	0,024	0,006	0,002

Fet = signifikant på 5%-nivån, Kursiv = signifikant på 10%-nivån.

Vi har kontrollerat för: tidsperiod, kön, födelseland, andragenerationsinvandrare, utbildning och län samt för bransch genom att använda SNI3, dessa 208 variabler redovisas inte i tabellen.

Variablerna efterperioden och försöksföretag indikerar skillnader mellan företag som fått rådgivning och jämförelseföretag samt skillnader mellan före- och efterperioden. Om matchningen fungerat perfekt hade det inte funnits några återstående obalanser efter matchning varför rådgivningsvariabeln i detta fall då varit insignifikant. Det är den inte i det här fallet. Skälet till att vi får denna typ av effekter kan bero på att matchningen inte varit tillräckligt bra men det kan även finnas faktorer som påverkar utfallet och som inte kan observeras i tillgänglig data, det förekommer då så kallad oobserverbar heterogenitet.

Resultatet ska därför tolkas under antagande att den selektion som finns kan kontrolleras för, vilket som tidigare nämndes är ett relativt starkt antagande.

I Tabell D 4 anger variabeln rådgivningseffekt effekten av företagsrådgivning från Almi på resultatet under de olika åren 2005–2008 var för sig. Analysen anger inga statistiskt säkerställda effekter på rimlig signifikansnivå.

Effekt på produktionsfaktorer

I den här analysen skattas effekter av Almi-rådgivning på sysselsättning och anläggningstillgångar. Att undersöka effekterna på antalet anställda och på anläggningstillgångar kan motiveras med att det rör sig om variabler som tillhör grunderna i nationalekonomisk produktionsteori där produktionsfaktorn realkapital motsvaras av vår variabel anläggningstillgångar. Under förutsättning att produktionen sker effektivt är det nödvändigt att någon av dessa produktionsfaktorer ska öka om produktionen ska kunna öka. Liksom när det gällde analysen av effekter på produktionsvärde och resultat har vi skattat regressionerna med både en linjär och en log-linjär beroende variabel. Dessa skattningar redovisas i Tabell D 5 och Tabell D 6.

Tabell D 5 Effekter på sysselsättning.

	2005	2006	2007	2008
Rådgivningseffekt	0,07 (0,078)	0,08 (0,083)	0,043 (0,103)	0,058 (0,084)
Efterperioden	0,035 (0,049)	0,037 (0,045)	-0,017 (0,052)	-0,021 (0,046)
Försöksföretag	0,115 (0,052)	0,129 (0,055)	0,087 (0,069)	0,05 (0,056)
Konstant	3,153 (0,385)	2,035 (0,104)	2,859 (0,212)	2,634 (0,117)
Justerat R2	0,34	0,291	0,345	0,347

Fet = signifikant på 5 %-nivå, Kursiv = signifikant på 10 %-nivå.

Vi har kontrollerat för: tidsperiod, kön, födelseland, andragenerationsinvandrare, utbildning och län samt för bransch genom att använda SNI3, dessa 208 variabler redovisas inte i tabellen.

Från Tabell D 5 ser vi att koefficienten framför variabeln ”Rådgivningseffekt” inte är signifikant skild från noll på rimlig signifikansnivå för något av observationsåren 2005–2008.

Tabell D 6 Effekter på anläggningstillgångar (standardfel inom parentes).

	2005	2006	2007	2008
Rådgivningseffekt	0,057 (0,09)	0,125 (0,128)	0,031 (0,181)	-0,003 (0,057)
Efterperioden	0,033 (0,053)	-0,016 (0,066)	-0,176 (0,086)	-0,009 (0,032)
Försöksföretag	0,129 (0,06)	0,22 (0,082)	0,253 (0,116)	0,011 (0,039)
Konstant	7,128 (0,347)	5,664 (0,11)	5,415 (0,21)	7,578 (0,059)
Justerat R2	0,365	0,311	0,32	0,449

Fet = signifikant på 5 %-nivå, Kursiv = signifikant på 10 %-nivå.

Vi har kontrollerat för: tidsperiod, kön, födelse land, andragenerationsinvandrare, utbildning och län samt för bransch genom att använda SNI3, dessa 208 variabler redovisas inte i tabellen. SNI=68, län=25.

Difference-in-differences skattningarna av sambandet mellan rådgivning från Almi och utvecklingen av anläggningstillgångar visar inte på några statistiskt säkerställda effekter för någon av studerandeperioderna.

Appendix E

I samband med avrapporteringen av utvärderingen av Almi's rådgivningsverksamhet diskuterades möjligheterna att genomföra kompletterande analyser. Det var främst den definition av vad som skulle anses vara rådgivna företag som diskuterades. I den första delen av den här rapporten definierades rådgivna företag som sådana företag som gjort minst ett besök hos Almi. Resultaten av utvärderingen pekade på att det inte gick att identifiera effekter. I den efterföljande diskussionen diskuterades olika tänkbara orsaker till detta resultat och en möjlighet kunde hänföras till begreppet statistisk styrka. Det är rimligt att anta att endast ett rådgivningsbesök, vilket var fallet för huvuddelen av de studerade företagen, innebär en förhållandevis liten "behandling", varför det även är rimligt att förvänta sig att de effekter som observeras är förhållandevis små. Om man i en utvärdering ska kunna identifiera små effekter krävs ett noga designat utvärderingsinstrument och en relativt omfattande mängd data. Tilläggsuppdraget till Linnéuniversitetet förutsatte bland annat att den nya studien skulle gälla företag som haft minst två besök vid Almi under en tvåårsperiod. Denna studie har även inneburit att variabelval och utfall kunnat anpassas bättre till övriga rapporter från Tillväxtanalys som har genomförts inom ramen för myndighetens uppdrag att effektutvärdera statlig företagsrådgivning.

Det tilläggsuppdrag som gjordes till Linnéuniversitetet omfattade två delar. Den första delen var att genomföra analyserna fast nu med företag som gjort två eller flera rådgivningsbesök under en sammanhängande period på två år som därefter har följts av en tvåårsperiod utan någon rådgivningsinsats från Almi. Resultaten av dessa analyser presenteras i detta appendix. Den andra delen handlade om att undersöka möjligheterna att se om fler rådgivningsbesök innebar ett tydligare utfall än färre besök. Tillväxtanalys och utvärderingsgruppen har här gjort den gemensamma bedömningen att det inte finns tillräcklig mängd data för att kunna genomföra denna typ av analys. Vi avslutar denna avrapportering av tilläggsuppdraget genom att göra en sammanfattande reflektion över resultaten av och resultatskillnaderna mellan huvudstudien som presenteras i första delen av denna rapport och denna andra studie. I analyserna som presenteras i det följande har vi, i syfte att erhålla en jämförbarhet, även inkluderat utfallsdefinitioner som använts i de andra rapporterna från studier som gjorts inom ramen för Tillväxtanalys uppdrag gällande utvärdering av företagsrådgivning.

Resultat av effektskattningarna baserade på minst två besök⁴¹

Till skillnad från analyserna i del 1 (kapitel 1-6) av denna rapport har vi här förutsatt att de studerade företagen ska ha varit registrerade för besök av Almi minst två gånger under en period på två år för att de ska inkluderas i gruppen av företag som fått del av rådgivningsinsats av Almi. Den bakomliggande tanken är att ett registrerat rådgivningstillfälle mycket väl kan vara ett förberedande möte. Har företaget besökt Almi för rådgivning vid fler än ett tillfälle är det en starkare indikator på att rådgivning de facto ägt rum varför det rimligen resulterar i större eventuella effekter. I Tabell E 1 återges antal besök i de matchade data som användes för analyserna i del 1 av rapporten.

⁴¹ Datamaterialet för analyserna baseras på uppgifter i Tillväxtanalys databas över företagsstöd.

Tabell E 1 Matchade företag och antal besök under perioden 2005–2010.

Antal besök	Frekvens	Andel (procent)
1	4 644	73,46
2	1 182	18,70
3	322	5,09
4	117	1,85
5	33	0,52
6	16	0,25
7	6	0,09
8	1	0,02
9	1	0,02
Total	6 322	100

Källa: ALMI Företagspartner AB.

Efter att matchningen genomförts fanns det totalt 1 678 företag som fått rådgivning vid mer än ett tillfälle. Dessa tillfällen kan dock vara spridda över hela observationsperioden. För att göra det mer sannolikt att de båda rådgivningstillfällena har ett samband har vi valt att begränsa tiden mellan den första och det sista rådgivningstillfället till 24 månader. Detta innebär att företag som haft möten mer än en gång, men där mötena ligger mer än 2 år från varandra, ligger inte inom samma rådgivningsperiod. För att en rådgivningsperiod ska ingå i analysen krävs att företag inte fått rådgivning två år innan rådgivningsperioden startar. Företag som kontinuerligt har haft en registrering för rådgivning har inte kunnat tas med i analyserna eftersom start och slut inte kunnat identifieras. En konsekvens av denna lite mer strikta definition är att antalet företag drastiskt minskas. Det är även viktigt att ha i åtanke att detta inte är en utvärdering av Almi som helhet utan enbart av den del av dess verksamhet som omfattas av rådgivning. Företag som både fått rådgivning och finansiellt stöd under samma period före eller under rådgivningsperioden har exkluderats eftersom den typen av analys även skulle inkludera effekter av finansiellt stöd. I Tabell 2 redovisas antalet företag som ingår i analyserna efter det att matchningen genomförts.

Efter matchning finns 740 företag kvar som kan användas i analyserna. Rådgivningsperioderna kan variera i längd. Vissa företag får rådgivning under ett kalenderår (kort), andra under två kalenderår (lång). Företag som haft kort rådgivning följs upp två år efter avslutad rådgivning, medan företag som fått lång rådgivning följs upp ett år efter avslutad rådgivning. Vi kontrollerar för dessa skillnader i uppföljningsperiod i regressionerna.⁴² I Tabell E 2 redovisas antalet företag som fått rådgivning mer än en gång och där information finns tillgänglig i stöddatabasen.⁴³

⁴² Analyser har även gjorts utan denna uppdelning och resultaten är i oförändrade vad gäller signifikanser, dock med små skillnader i skattade parametrar som mäter effekter.

⁴³ En fråga som ställts är om man kan undersöka effekterna av ytterligare ett rådgivningstillfälle. Tyvärr gör bristen på observationer dessa analyser omöjliga.

Tabell E 2 Antal företag per år 2005–2010 som registrerats för minst två rådgivningstillfällen inom ramen för 24 månader och som uppfyller villkoren för utvärderingsdesignen

År	Antal företag med mer än ett rådgivningstillfälle
2005	132
2006	128
2007	80
2008	150
2009	215
2010	35
Totalt	740

Anm. För vissa analyser finns internt bortfall som gör att färre observationer finns tillgängliga för analyserna.

Källa: Almi, SCB, egna bearbetningar.

Analysmodell

Den modell som använts i känslighetsanalyserna inkluderar både kovariatmatchning och den skattade sannolikheten att få rådgivning, dvs. motsvarande den modell som finns redovisad i avsnitt 4.3.1. i del 1 av rapporten, och matchningen är designad på samma sätt som gällt för övriga studier av företagsrådgivning som gjorts inom ramen för Tillväxtanalys uppdrag. Matchning har skett på egenskaper två år innan första rådgivningen och utfallet mäts två år efter avslutad rådgivning för den grupp som haft sin rådgivning under ett kalenderår och ett år efter avslutad rådgivning för de som haft en rådgivningsperiod på två år. Eftersom matchningskvaliteten inte är optimal har motsvarande variabler inkluderats i regressionerna i syfte att kontrollera för de obalanser som en icke fullständig matchning ger upphov till. Eftersom antalet observationer per år är förhållandevis få har vi valt att skatta effekterna för hela perioden. Detta innebär att den omfattar företag som existerat någon gång mellan 2003–2010 och som fått sin första rådgivning tidigast 2005 och den sista rådgivningen senast 2010. I Tabell 3 redovisas resultaten avseende rådgivningseffekter. Notera att Förädlingsvärde och Produktivitet inte ingår i studien i del 1 utan har lagts till här för att skapa jämförbarhet med övriga studier av företagsrådgivning som gjorts vid Tillväxtanalys inom ramen för det generella uppdraget om utvärdering av företagsrådgivning.

Effekter på utfallsvariabel

Skattningsresultaten redovisade i Tabell E 3 är gjorda för hela perioden istället för årsvisa skattningar. Årsspecifika indikatorer har däremot inkluderats i modellen och dessa finns redovisade i appendix. Som framgår av Tabell E 3 är de skattade rådgivningseffekterna, med undantag för produktivitet, positiva vilket är i linje med tidigare resultat. Dock är inga effekter signifikanta. Slutsatsen är således att även om villkoret om minst två besök är uppfyllt så går det inte att påvisa några signifikanta effekter av rådgivningsverksamheten som bedrivs via Almi.⁴⁴

⁴⁴ En del av Almis verksamhet är finansieringen. Denna del ligger inte inom ramen för denna studie men vi har i regressionsanalyserna kontrollerat för företag vars rådgivning utmynnade i finansiellt stöd efter rådgivningen. De företag som fått stöd efter rådgivning visar på ett signifikant högre förädlingsvärde, produktionsvärde, större anläggningstillgångar, högre resultat samt längre överlevnad så som dessa variabler är definierade i denna studie. Däremot visar analyserna ingen signifikant påverkan på produktiviteten.

Tabell E 3 Skattade rådgivningseffekter för perioden 2005–2009 baserade på modeller med PSM och CEM i kombination med DiD.

Utfall/År	Rådgivningseffekt (DiD)	Std.fel	t-värde	p-värde
Förädlingsvärde	0,077	0,084	0,92	0,359
Produktivitet	-0,025	0,035	-0,72	0,470
Produktionsvärde	0,064	0,083	0,78	0,437
Sysselsättning	0,052	0,058	0,89	0,378
Anläggningstillgångar	0,069	0,069	0,65	0,513
Resultat	0,171	0,171	1,64	0,101

Fet = signifikant på 5 %-nivå, Kursiv = signifikant på 10 %-nivå.

I tilläggsuppdraget från Tillväxtanalys har det också ingått att undersöka möjligheterna att skatta effekterna av ytterligare ett rådgivningstillfälle. Den gemensamma bedömningen som gjorts av Tillväxtanalys och oss efter att data sammanställts är att det finns för få tillgängliga observationer för att det ska vara rimligt att genomföra en analys som syftar till att besvara frågan om ytterligare ett rådgivningstillfälle ger en ökad sannolikhet för att någon av målvariablerna ska utvecklas enligt de målsättningar som finns för Almis rådgivningsverksamhet.

Effekter av Almi-rådgivning på företags överlevnad

Baserat på samma matchningsförfarande som ovan har vi även analyserat om Almi-rådgivning haft någon effekt på sannolikheten att företaget finns kvar två år efter det att man erhållit Almi-rådgivning. Med 'överlevt' menas att företaget har lämnat in en deklARATION för verksamhetsåret två år efter i detta fall sista rådgivningstillfället. Överlevnaden är däremot inte betingad av verksamhetens omfattning. Vi använder samma analysmodell som den som presenteras i kapitel 5 i del 1. Resultaten av skattningen presenteras i Tabell E 4.

Tabell E 4 Effekt på företags överlevnad.

	Marginal-effekt	Standardfel
Almi-rådgivning	0,010	0,012
Log-Likelihood: -41.530		
LR χ^2 : 204,09		

Fet = signifikant på 5 %-nivå, Kursiv = signifikant på 10 %-nivå.

Som framgår av Tabell E 4 finns inga signifikanta effekter av rådgivning på företags överlevnad. Detta innebär att sannolikheten att överleva inte skiljer sig åt mellan den grupp av företag som har fått rådgivning av Almi och den matchade kontrollgruppen av företag som inte tagit del av denna åtgärd.

Sammanfattning och avslutande reflektioner

I samband med att utvärderingsgruppen avrapporterade de resultat som erhållits vid genomförandet av det i del 1 redovisade utvärderingsuppdraget kom ett antal frågor att diskuteras. En av dessa var om det, som i studien i del 1, var lämpligt att definiera rådgivningsinsatsen som att det räckte att ett företag registrerats av Almi för rådgivning en gång, eller om det borde röra sig om minst två gånger. Till saken hör att huvuddelen av företagen som fått rådgivning enbart gjort ett rådgivningsbesök. Ett enda av Almi

registrerat rådgivningstillfälle kan ha inneburit en mäklarinsats av Almi och inte någon allmän rådgivning eller kan ha varit ett förberedande möte som inte har resulterat i fortsatt kontakt. Analyserna har därför här i rapportens del 2 gjorts om på basis av att rådgivningsinsatsen har definierats som att det ska ha förekommit två eller fler besök.

Motivet för att genomföra dessa analyser har varit att även om det inte rör sig om en mäklarinsats så kan endast ett rådgivningstillfälle misstänkas vara en för liten insats för att det ska göra någon mätbar skillnad jämfört med ingen Almi-rådgivning. Det skulle därför kunna vara en möjlig delförklaring till att inga effekter framkommit i den första studien. Resultaten av våra analyser där visar inte på att det finns några effekter på någon av målvariablerna och i det fall att rådgivningsverksamheten definieras som två eller flera besök så finns inte heller någon statistiskt säkerställd effekt på företags överlevnad. Dessa resultat är i princip överensstämmande med de analyser som genomfördes tidigare och där rådgivna företag definierades som företag som haft ett eller fler rådgivningsbesök.

Även om vi i tilläggsuppdraget definierat gruppen av rådgivna företag på ett sätt som borde innebära ökade möjligheter att effekter kan identifieras så har den strängare definitionen resulterat i att ett avsevärt lägre antal företag har kunnat inkluderas i effektskattningarna. Som diskuterades kort i inledningskapitlet innebär färre observationer ett potentiellt problem för att identifiera effekter. För att kunna identifiera effekter behövs i regel i tydlig åtgärd, bra mätinstrument för uppföljning (data) samt tillgång till en tillräckligt stor mängd, i vårt fall, företag. Vår utväg att öka möjligheten att observera eventuella effekter har varit att identifiera företag som fått en tydligare åtgärd, men det har skett på bekostnad av att samma typ av data som vid den tidigare utvärderingen har applicerats på färre observationer. Utvärderingsgruppen har även betänkligheter vad gäller de grunddata som använts. Ett potentiellt problem med de data som finns tillgängliga är hur de rådgivna företagen identifierats och om de företag som klassats som rådgivna de facto fått en rådgivning. I SOU 2009/10:48 skriver regeringen att Almi i större utsträckning ska utveckla en mäklarfunktion, vilket indikerar att Almi haft denna roll även tidigare. I de data som levererats för utvärderingen går det bara att skilja på huruvida företagen registrerats som rådgivna eller om de fått finansiellt stöd. En fråga som vi ställer oss är om de data som använts, både i de här och i de tidigare redovisade resultaten, innehåller både företag som fått rådgivning av Almi och de som fått ta del av dess mäklarfunktion. Att det finns ett stort antal företag som bara haft ett besök tyder på att användning av detta som en indikator på att företag har fått rådgivning även inkluderar situationer där rådgivningen hos Almi varit inriktad på en slags mäklarfunktion.

På grundval av de resultat som kommit fram är det svårt att dra några mer långtgående slutsatser. Å ena sidan visar resultaten inte på några effekter av Almis rådgivningsverksamhet oavsett om rådgivningsaktiviteten definieras som i den första eller den andra studien, å andra sidan är vi högst medvetna om att det finns brister i den information som använts, inte minst rör detta det stora bortfallet som finns när det gäller identifierade företag. Innan ett nytt försök till utvärdering görs av rådgivningsverksamheten är det viktigt att så mycket som möjligt av redan inhämtad information noggrant granskas och vid behov korrigeras så att företag som verkligen har fått rådgivning med säkerhet kan identifieras. Arbete för att uppdatera och komplettera den mikrodata som finns har inletts vilket är lovande för framtiden.

Slutligen ska det noga noteras att, den här utvärderingen, liksom vad gäller studien i rapportens del 1, inte är en utvärdering av Almi som helhet utan enbart av de aktiviteter som Almi själv hänför till den del av sin verksamhet som klassificeras som rådgivning.

Detta är det uppdrag som regeringen gett Tillväxtanalys och som Tillväxtanalys sedermera kontrakterat Linnéuniversitetet att genomföra. Eftersom utvärderingen enbart rör Almis rådgivningsverksamhet, och är helt frikopplad från alla andra aktiviteter som Almi bedriver, kan man inte dra några som helst slutsatser om Almis totala verksamhet. Det kan exempelvis vara så att det är rådgivning i kombination med finansiering som skapar sådana förändringar i de målvariabler som rådgivningen avser att medverka till och som de två studierna i den här rapporten har avsett att undersöka om och i så fall i vilken omfattning de har uppkommit. Denna typ av analys som inbegriper även andra delar av Almis verksamhet än företagsrådgivning ligger dock utanför detta uppdrag.

Tillväxtanalys, myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser, är en gränsöverskridande organisation med 60 anställda. Huvudkontoret ligger i Östersund och vi har verksamhet i Stockholm, Brasilia, New Delhi, Peking, Tokyo och Washington D.C.

Tillväxtanalys ansvarar för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser och därigenom medverkar vi till:

- stärkt svensk konkurrenskraft och skapande av förutsättningar för fler jobb i fler och växande företag
- utvecklingskraft i alla delar av landet med stärkt lokal och regional konkurrenskraft, hållbar tillväxt och hållbar regional utveckling

Utgångspunkten är att forma en politik där tillväxt och hållbar utveckling går hand i hand. Huvuduppdraget preciseras i instruktionen och i regleringsbrevet. Där framgår bland annat att myndigheten ska:

- arbeta med omvärldsbevakning och policyspaning och sprida kunskap om trender och tillväxtpolitik
- genomföra analyser och utvärderingar som bidrar till att riva tillväxthinder
- göra systemutvärderingar som underlättar prioritering och effektivisering av tillväxtpolitikens inriktning och utformning
- svara för produktion, utveckling och spridning av officiell statistik, fakta från databaser och tillgänglighetsanalyser

Om PM-serien: Exempel på publikationer i serien är metodresonemang, delrapporter och underlagsrapporter.

Övriga serier:

Rapportserien – Tillväxtanalys huvudsakliga kanal för publikationer.

Statistikserien – löpande statistikproduktion.

Svar Direkt – uppdrag som ska redovisas med kort varsel.