

A2002:002

# Utvärdering av ALMI Företagspartner AB:s finansieringsverksamhet

Fredrik Bergström, Martin Gustafsson och Svante Larsson  
vid AB Handelns Utredningsinstitut

# **Utvärdering av ALMI Företagspartner AB:s finansieringsverksamhet**

ITPS, Institutet för tillväxtpolitiska studier  
Studentplan 3, 831 40 Östersund  
Telefon: 063 16 66 00  
Telefax: 063 16 66 01  
E-post: [info@itps.se](mailto:info@itps.se)  
[www.itps.se](http://www.itps.se)

För ytterligare information kontakta: Björn Falkenhall  
Telefon: 08-456 67 16  
E-post: [bjorn.falkenhall@itps.se](mailto:bjorn.falkenhall@itps.se)

## Förord

Tillgång till kapital är nödvändigt för utveckling och tillväxt i företag. Samtidigt hävdas ofta att det finns brister rörande de mindre företagens kapitalförsörjning, vilket motiverat statliga selektiva insatser på området. I förarbetena som föregick bildandet av ALMI-koncernen år 1994 förordas att de regionala utvecklingsbolagen skall medverka vid finansieringen av små och medelstora företag. I många fall bör insatserna kombineras med rådgivning. Verksamheten bör koncentreras till företag med lönsamhets- och tillväxtpotential och skall härigenom främja nyföretagande och utveckling av ett konkurrenskraftigt näringsliv för att stärka tillväxten. De regionala bolagen får inte medverka i finansiering som kan ske på den allmänna kreditmarknaden under normala marknadsmässiga villkor.

Föreliggande rapport består av två delar. I rapportens första del, som är kvalitativt inriktad, analyseras ALMI Företagspartner AB:s (ALMI) marknadskompletterande uppdrag. Detta inkluderar analyser av om det finns marknadsimperfectioner som motiverar ALMI:s uppdrag, om ALMI lyckas komplettera marknaden där den eventuellt brister samt om ALMI:s verksamhet ger upphov till snedvridning av konkurrensen. I rapportens andra del utvärderas de direkta tillväxteffekter som ALMI:s finansieringsverksamhet har givit upphov till. I analysen används kvantitativa metoder.

Institutet för tillväxtpolitiska studier (ITPS) har av regeringen i 2001 års regleringsbrev haft i uppdrag att utvärdera tillväxteffekterna av och den samhällsekonomiska lönsamheten för ALMI:s finansieringsverksamhet. Utvärderingen har utförts av AB Handels Utredningsinstitut (HUI) på uppdrag av ITPS.

Rapporten är författad av Fredrik Bergström, Martin Gustafsson och Svante Larsson vid HUI. Det är HUI som svarar för metod, genomförande och rapportens innehåll. Slutsatserna är författarnas egna. ITPS har följt arbetet, bidragit med synpunkter samt lämnat våra kommentarer till utvärderingen i en särskild skrivelse till Näringsdepartementet (se bilaga). Ansvarig för uppdraget på ITPS har varit Björn Falkenhall.

Stockholm i april 2002

Sture Öberg  
Generaldirektör



## Innehållsförteckning

<b>1</b>	<b>Inledning.....</b>	<b>7</b>
1.1	Bakgrund och problembild .....	7
1.2	Rapportens syfte .....	8
1.3	Metod .....	8
1.4	Rapportens disposition.....	9
<b>2</b>	<b>Teoretisk referensram.....</b>	<b>13</b>
2.1	Utgångspunkter .....	13
2.2	Nyföretagande och statliga åtgärder .....	14
2.3	Marknadsmislyckanden och statliga åtgärder .....	15
2.4	En diskussion om marknadsmislyckanden.....	16
<b>3</b>	<b>ALMI Företagspartner AB .....</b>	<b>18</b>
3.1	ALMI:s verksamhet och historia .....	18
3.2	ALMI:s lånefinansiering – en översikt .....	20
3.3	Lånefinansieringen – så arbetar ALMI.....	24
3.4	ALMI:s kund- och attitydundersökningar .....	24
3.5	Finansieringen av ALMI-koncernens verksamhet.....	25
3.6	Lånestock, kreditförluster och räntenivåer .....	26
<b>4</b>	<b>De små och medelstora företagens finansieringsmöjligheter..</b>	<b>28</b>
4.1	ALMI – inget riskkapitalbolag... ..	28
4.2	...men riskkapitalmarknadens utveckling är ändå intressant att studera ...	29
4.3	Utvecklingen av bankernas utlåning.....	33
4.4	De mindre företagens finansiella villkor – ur företagets synvinkel .....	36
4.5	Var finns tillväxtföretagen? .....	39
<b>5</b>	<b>Slutsatser i rapportens del ett .....</b>	<b>41</b>
5.1	Marknadsmislyckande eller ej.....	41
5.2	Givet att det finns en brist på kapital – lyckas ALMI med sitt uppdrag? ...	42
5.3	Sammanfattande kommentarer .....	46
<b>6</b>	<b>Utvärdering av selektiva näringspolitiska insatser.....</b>	<b>51</b>
6.1	Exempel på utvärderingar av selektiva näringspolitiska insatser .....	51
6.2	Hur bör effekterna av selektiva näringspolitiska insatser utvärderas? .....	53

<b>7</b>	<b>Data och metod .....</b>	<b>59</b>
7.1	Data .....	59
7.2	Statistisk metod.....	67
<b>8</b>	<b>Resultat.....</b>	<b>69</b>
8.1	Den totala utvecklingen .....	69
8.2	Utvecklingen på företagsnivå .....	71
8.3	Kortsiktiga och långsiktiga effekter.....	81
<b>9</b>	<b>Slutsatser i rapportens del två.....</b>	<b>83</b>
<b>10</b>	<b>Slutsatser – rapporten som helhet .....</b>	<b>85</b>
	<b>Referensförteckning .....</b>	<b>88</b>
	<b>Appendix 1 .....</b>	<b>91</b>
	<b>Appendix 2 .....</b>	<b>96</b>
	<b>Appendix 3 .....</b>	<b>98</b>
	<b>ITPS kommentarer till utvärderingen .....</b>	<b>103</b>

# 1 Inledning

## 1.1 Bakgrund och problembild

Föreliggande rapport behandlar ALMI Företagspartner AB:s finansieringsverksamhet. ALMI är en del av svensk näringspolitik och kan sägas representera en aktiv, tillväxtinriktad form densamma. Aktiv, tillväxtinriktad näringspolitik är en företeelse som har kommit och gått i svensk näringspolitisk historia. När näringspolitiken initierades i början av 1960-talet var den uttalat tillväxtinriktad. Under 1970-talskrisen döptes den om till industripolitik och blev mer defensiv. Under 1980- och 1990-talen blev den återigen näringspolitik och långsiktig ekonomisk tillväxt blev det prioriterade målet. I dagens näringspolitik betonas ofta betydelsen av att skapa goda förutsättningar för företagande i allmänhet och för små och medelstora företag i synnerhet. Som en konsekvens av lärdomarna från 1970-talets selektiva industripolitik, och inte minst som en konsekvens av EU:s statsstödsregler, har näringspolitiken blivit alltmer generell. Selektiv näringspolitik, både defensiv ("rädda krisföretag") och offensiv ("plocka vinnare"), uppfattas idag som ett sämre alternativ än mer generella tillväxtbefrämjande åtgärder.

Selektiva insatser har dock inte helt spelat ut sin roll i svensk näringspolitik. Med stöd av nationalekonomisk teori hävdas ofta att en marknadsekonomi i normalfallet fungerar bra, men att förekomsten av så kallade marknadsmislyckanden samtidigt gör att ekonomin inte fungerar så bra som skulle kunna vara fallet. För att komma tillrätta med denna imperfektion kan en riktad offentlig insats vara motiverad. En form av marknadsmislyckanden som man menar existerar berör mindre företags kapitalförsörjning. En vanlig motivering är följande:

"Det finns brister vad gäller utbudet av kapital och tjänster till små företag. Småföretagen efterfrågar i regel begränsade lånebelopp. Samtidigt kan kreditbedömningen vara lika arbetskrävande som vid stora lån. De realsäkerheter som företaget kan erbjuda är ofta begränsade. Om det gäller nystartade företag finns det inte mycket företagshistorik att bygga på; tidigare bokslut är i regel ett viktigt underlag för kreditgivande institutioner. Kostnaderna för administration och bevakning av lån är i huvudsak oberoende av lånets storlek. Små lån tenderar därför att vara mindre lönsamma för långivaren. Detta dämpar utbudet av små lån."<sup>1</sup>

Det vill säga, de kapitalbristproblem som observeras kan hänföras till marknadsimperfectioner. Tanken är att små företag med goda projekt diskrimineras. Därmed försämrades den allmänna ekonomiska utvecklingen.

För att komma till rätta med denna problematik har bland annat ALMI Företagspartner AB bildats. Syftet med ALMI är att hjälpa små och medelstora företag som vill växa att få möjligheten att göra det. I fokus för denna rapport står ALMI:s finansieringsverksamhet. En viktig förutsättning för att ett företag skall få finansiering från ALMI är att företaget har tillväxtpotential, men inte har kunnat få tillgång till tillräckligt med kapital på den privata marknaden. ALMI:s roll är följaktligen att lösa ett marknadsmislyckande och därigenom bidra till att svenskt näringsliv fungerar bättre än vad det annars skulle ha gjort.

---

<sup>1</sup> SOU 1996:69, s. 24.



Den typ av aktiv, selektiv näringspolitik som ALMI representerar, motiverad med argument hämtade från nationalekonomisk teori om marknadsmisslyckanden, är inte oproblematiske. Det är många gånger oklart om ett marknadsmisslyckande verkligen är orsakat av hur marknaden fungerar eller om det finns andra (politiska) orsaker till att man, till exempel, observerar en brist på kapital till små och medelstora företag. Att företag dessutom hävdar att de vill växa och att de har svårt att få tillgång till finansiering är inte detsamma som att det föreligger ett marknadsmisslyckande. Det kan mycket väl handla om att företagets affärsidé är för dålig för att någon skall våga vara med och finansiera verksamheten. Det finns med andra ord ett informationsproblem som inte är helt lätt att hantera – hur lyckas man med att identifiera företag som har tillväxtpotential, men som inte får tillgång till tillräcklig finansiering på den privata marknaden? Oavsett om det föreligger ett marknadsmisslyckande eller inte är det oklart om finansiering från ALMI på ett signifikant sätt kan påverka företagets utveckling.

## 1.2 Rapportens syfte

Det övergripande syftet med rapporten är att utvärdera tillväxteffekterna av och den samhällsekonomiska lönsamheten för ALMI:s finansieringsverksamhet. Med tillväxteffekter avses effekterna på framförallt sysselsättning och omsättning på företagsnivå.<sup>2</sup>

Utifrån detta övergripande syfte kan sedan rapporten delas in i två delar. I rapportens *första del*, som är kvalitativt inriktad, analyseras ALMI:s marknadskompletterande uppdrag. Detta inkluderar analyser av om det finns marknadsimperfectioner som motiverar ALMI:s uppdrag, om ALMI lyckas komplettera marknaden där den eventuellt brister samt om ALMI:s verksamhet ger upphov till snedvridningar av konkurrensen och/eller undanträngningseffekter på kreditmarknaden. Hänsyn tas också till eventuella skillnader i nuläget jämfört med läget när ALMI bildades.

I rapportens *andra del* ingår att medelst kvantitativa metoder analysera de direkta tillväxteffekter som ALMI:s finansieringsverksamhet har givit upphov till. I detta sammanhang skall företagets överlevnadsgrad och den tidsmässiga förskjutningen av företagets tillväxt till följd av ALMI:s insatser beaktas. Här ingår också att uppskatta eventuella andra direkta och indirekta effekter av finansieringsverksamheten. Resultaten av de kvantitativa analyserna skall ställas mot kostnaderna för ALMI:s verksamhet. I denna diskussion skall en utgångspunkt vara att det finns en alternativkostnad för/alternativ användning av de offentliga medel som ställs till ALMI:s förfogande. I såväl första som andra delen av rapporten skall eventuella regionala skillnader belysas.

## 1.3 Metod

Då rapportens syfte är tudelat, med en i huvudsak kvalitativ och en i huvudsak kvantitativ del, används också olika metoder i rapportens första respektive andra del. I den första delen används en i huvudsak deskriptiv metod, med utgångspunkt i sekundärkällor i form av befintlig teoretisk och empirisk litteratur samt olika statistikkällor. Vidare har intervjuer genomförts för att bland annat få regionala ALMI-bolags, riskkapitalisters

---

<sup>2</sup> Vi kommer genomgående att använda begreppet sysselsättning, även om den största delen av analysen egentligen avser antalet anställda och inte antalet sysselsatta.

och bankers syn på de studerade områdena. Syftet med intervjuerna är att få en mer praktisk, mångfacetterad och aktuell bild av de mindre företagens kapitalförsörjningssituation än vad de skriftliga källorna kan erbjuda. Utifrån det underlag som kommer från litteraturen, intervjuerna och statistiken analyseras sedan ALMI:s marknadskompletterande uppdrag.

I rapportens andra del är ansatsen kvantitativ. Olika statistiska metoder används för att närmare analysera effekterna av ALMI:s lånefinansiering på företagsnivå. Detta för att karaktärisera ALMI-företagen och för att ställa resultaten från dessa analyser mot resultaten av motsvarande analyser av en grupp företag som inte har erhållit finansiering från ALMI. De resultat som framkommer analyseras mot bakgrund av det uppdrag som ALMI har och ställs i relation till kostnaderna för ALMI:s verksamhet. De statistiska metoder som används beskrivs närmare i anslutning till rapportens andra del.

## 1.4 Rapportens disposition

Rapportens första del, där ALMI:s marknadskompletterande roll analyseras, omfattar kapitel två till fem. I kapitel två återfinns en teoretisk diskussion om nyföretagande, statliga åtgärder och marknadsmislyckanden. I kapitel tre beskrivs bakgrunden till bildandet av ALMI och den finansieringsverksamhet som ALMI bedriver. Dessutom redovisas en rad sifferuppgifter, framförallt om ALMI:s utlåning, men också om kundföretagens attityder till ALMI. I kapitel fyra beskrivs marknaden för finansiering av små och medelstora företag – vilka typer av finansiering som finns, hur dessa har utvecklats under de senaste tio åren och hur de kan beskrivas i relation till ALMI:s utlåning. Kapitel fyra inkluderar också en beskrivning av efterfrågesidan, det vill säga hur mindre företag ser på sin finansieringssituation. I kapitel fem, slutligen, diskuteras och analyseras ALMI:s marknadskompletterande uppdrag utifrån den teoretiska diskussionen i kapitel två samt beskrivningarna av ALMI och den totala marknaden för finansiering av mindre företag i kapitel tre respektive fyra.

Den andra delen av rapporten, de kvantitativa analyserna av finansieringsinsatsernas effekter i kundföretagen, omfattar kapitel sex till nio. I kapitel sex diskuteras olika exempel på hur utvärderingar av näringspolitiska insatser kan gå till och vilka metoder som kan vara lämpliga att använda. Mot bakgrund av detta presenteras den analysmodell som används i kapitel sju. I kapitel åtta redovisas resultaten från analyserna såväl på en aggregerad nivå som på företagsnivå. Slutsatserna i uppdragets andra del presenteras i korthet i kapitel nio. Rapporten avslutas, i kapitel tio, med slutsatserna för rapporten som helhet och vilka tolkningar som kan göras av dessa.



## **Del ett – en kvalitativ ansats**



## 2 Teoretisk referensram

Som beskrevs i inledningskapitlet har den svenska näringspolitiken sedan 1960-talet bedrivits på två fronter. Näringspolitiken har bland annat handlat om generella insatser, det vill säga insatser som riktar sig till alla företag, till exempel i form av förändringar av skatte- och avgiftsvillkor samt reformer av allmänna lagar och regler. Den har också handlat om olika typer av selektiva insatser riktade mot företag i särskilda branscher, geografiska områden eller storlekskategorier. De stöd som de selektiva insatserna kan handla om är av varierande karaktär och har varierat över tiden. Det kan exempelvis vara direkta företagsstöd, lån eller lånegarantier, speciella villkor vad gäller skatter eller regelverk, etc. Med ”stöd” kan således en mängd olika insatser avses och inte enbart stöd i form av bidrag. ALMI är ett exempel på en selektiv och aktiv näringspolitisk insats.

Mot bakgrund av detta övergripande perspektiv görs i detta avsnitt en översiktlig genomgång av relevanta delar av den ekonomiska teoribildning som finns om mindre företag, om olika statliga åtgärder för att stödja utvecklingen av och i mindre företag samt om de motiveringar som ges för statliga åtgärder. Avsnittet är dock inte strikt teoretiskt, utan referenser till olika empiriska studier kommer också att göras för att illustrera de teoretiska resonemangen. Genomgången kan översiktligt delas upp i tre nivåer. På den första och övergripande nivån, i avsnitt 2.2, redovisas två olika syner på frågan om stöd överhuvudtaget skall ges och vilka alternativa strategier för att underlätta för växande företag som finns. Nivå två, avsnitt 2.3, handlar om allokeringen av stöd, givet att stöd ges, och vilka problem som kan finnas i detta sammanhang. Avsnitt 2.4 innehåller en diskussion om begreppet marknadsmisslyckande och kan sägas innehålla delar av diskussionen såväl på nivå ett som på nivå två. På den tredje nivån återfinns diskussionen om vilka effekter stöd kan ha på företagsnivå, vilket vi återkommer till i kapitel sex.

### 2.1 Utgångspunkter

Vilka förklaringar finns till varför företag växer? ”En mängd olika”, är det korta men inte särskilt konkreta svaret. Enskilda företags utveckling och växtkraft är inget som kan isoleras till en allmängiltig förklaring. Om så vore fallet, skulle framgångsmodeller sannolikt kopieras och en betydligt större andel företag växa, utvecklas och lyckas än vad som i verkligheten är fallet. Det finns dock grundläggande faktorer som ökar förutsättningarna för tillväxt i företag, exempelvis en god och realiserbar affärsidé, en efterfrågan på företagets produkter samt ett bra ledarskap. Som ytterligare en grundläggande faktor nämns ofta tillgång till kapital.<sup>3</sup> Kapitalets betydelse understryks också i svenska empiriska studier, i vilka sannolikheten att bli egenföretagare visar sig vara större bland dem som vinner på lotto eller erhåller ett arv än hos övriga.<sup>4</sup>

Grundläggande för statliga åtgärder inom småföretagsområdet är att utvecklingen av och i små och medelstora företag ses som viktig för att en god sysselsättningsutveckling skall kunna uppnås. Denna syn får också stöd i empiriska studier. I en studie av svenska

---

<sup>3</sup> Genomgående i rapporten kommer ”kapital” att, om ingenting annat anges, avse finansiellt kapital.

<sup>4</sup> Se referenser i Henrekson (2001).

tillväxtföretag under perioden 1987-1996,<sup>5</sup> framkommer att ju yngre ett företag är och ju färre anställda ett företag har, desto större är andelen organisk sysselsättningstillväxt av den totala sysselsättningstillväxten.<sup>6</sup> Större företag växer i större utsträckning via uppköp av andra företag, medan den organiska sysselsättningen i företaget ofta till och med minskar. Mindre företag växer däremot i större utsträckning av egen kraft. Mot bakgrund av dessa resultat framstår det, om målet är att öka sysselsättningen, som viktigt att underlätta och stödja ett inflöde av nya företag och expansion och tillväxtmöjligheter för mindre företag.

## 2.2 Nyföretagande och statliga åtgärder

Betydelsen av förnyelse bland företag, och förnyelse i form av nya företag, understryks i de ekonomiska teorier som förknippas med den så kallade österrikiska skolan. En av dess företrädare, Joseph Schumpeter, myntade begreppet 'kreativ förstörelse' för att beskriva den process där goda idéer ger upphov till nya företag som kan konkurrera ut äldre företag och idéer i en ständigt fortgående process. Denna syn på konkurrens och på vikten av entreprenörskap liknar den som finns i teorin om den experimentellt organiserade ekonomin.<sup>7</sup> Nya idéer föds och testas hela tiden, många försvinner medan några finner marknadens acceptans och kan utgöra underlag för växande företag. Någon allmän jämvikt nås aldrig på marknaden, som ständigt befinner sig i en förändringsprocess. Marknadernas ständiga förändring medför att det är svårt att beräkna exempelvis informations- och kapitalbehov, eftersom dessa behov hela tiden skiftar. Såväl förluster som vinster, konkurser som nystart av företag är viktiga enligt den österrikiska skolans syn.<sup>8</sup>

Därmed är flöden av nya företag och idéer av centralt intresse i en ekonomi. Samtidigt ses utrymmet för selektiva statliga åtgärder som mycket begränsat, då den "naturliga" processen mot förändring ständigt fortgår och bör fortgå utan hinder. Att utrymmet för selektiva åtgärder är begränsat hänger också samman med det informationsproblem som beskrevs ovan. Generella åtgärder, som att ta bort hinder i syfte att skapa bästa möjliga förutsättningar för experimenterande samt att underlätta såväl inflöde (entry) som utflöde (exit) av företag, blir därmed de viktigaste åtgärderna för det politiska systemet.

Mot den österrikiska skolans dynamiska syn på företagande och skeptiska syn på statliga ingrepp kan ställas den neoklassiska skolans mer statiska synsätt på marknader. Enligt detta synsätt präglas marknaderna av olika typer av brister som kan avhjälpas eller lindras med olika statliga åtgärder. Som ett av de grundläggande problemen vad gäller de mindre företagens möjligheter att finna kapital till sin verksamhet beskrivs de privata kapitalmarknadernas villkor och krav såsom varande anpassade för större företag. Mer

---

<sup>5</sup> Se Davidsson & Delmar (2001). Se även Johansson (2001) för en översikt av litteraturen och en studie på samma tema.

<sup>6</sup> Med "organisk tillväxt" avses att företaget expanderar internt inom den existerande verksamheten eller genom att nya verksamheter startas. "Tillväxt genom uppköp" innebär att företaget växer genom att köpa andra verksamheter eller företag.

<sup>7</sup> Se Johansson (2000) för en introduktion till teorin om den experimentellt organiserade ekonomin.

<sup>8</sup> Se exempelvis Burton (1983) för en diskussion om betydelsen av förluster och misslyckade företag för en marknadsekonomisk funktionssätt.

specifikt avses exempelvis höga krav på reala säkerheter, svårigheter att utvärdera mindre företags affärsidéer, ingen eller liten företagshistorik att bygga bedömningar på samt att mindre företag tenderar att låna lägre belopp vilket minskar lönsamheten i lånen.<sup>9</sup> Eftersom de långivande institutionerna inte har all relevant information för att göra en korrekt värdering, så kommer ingen eller för lite utlåning att ske. Därmed misslyckas marknaden med att förse mindre företag med kapital, vilket kan avhjälpas genom statliga åtgärder. Statens roll blir att utjämna skillnaderna mellan de mindre och de större företagens möjligheter exempelvis vad gäller kapitalanskaffning, i syfte att förbättra marknads funktionssätt.<sup>10</sup>

### 2.3 Marknadsmislyckanden och statliga åtgärder

Om statliga åtgärder motiveras med förekomsten av marknadsmislyckanden, så tillstöter vissa problem med genomförandet. Ett av dessa är hur stöd skall allokeras mellan företag. Flera statliga åtgärder har till uppgift att på olika sätt stödja företag som har tillväxtpotential, men som inte lyckas attrahera stöd på den privata marknaden. Så är exempelvis ALMI:s finansieringsuppdrag utformad.<sup>11</sup> Den strategi som därmed används kallas ofta för en ”picking-the-winners”-strategi. Det handlar således om att plocka ut vinnarna ur den stora gruppen företag. I ALMI:s fall tillkommer dock dimensionen att finansiering ej skall beviljas företag som skulle kunna få sitt kapitalbehov tillgodosett på den privata marknaden under normala marknadsmässiga villkor.

En strategi som har som mål att endast plocka ut vinnarna från den stora gruppen företag, men som inte får plocka de vinnare som kan få annan finansiering, ställer mycket stora krav på dem som skall genomföra strategin.<sup>12</sup> Empiriska belägg för att det överhuvudtaget är möjligt att hitta vinnarna är svåra att finna. Den asymmetriska informationen mellan företag och finansiär, vilken anges som orsak till att marknaden misslyckas, möter även de statliga institutioner som skall avhjälpa marknadens misslyckande.

Ett alternativ till att agera enligt den privata marknads mönster är för statliga åtgärder att verka marknadskompletterande, genom att genomgående ha en högre risknivå än de privata aktörerna. De högre kreditriskerna medför att högre förväntade kreditförluster måste accepteras. Ur utvärderingssynpunkt är det dock inte alldeles enkelt att tolka den information som finns, i syfte att bedöma om den aktuella åtgärden är marknadskompletterande eller ej. Exempelvis kan det vara svårt att bringa klarhet i om högre kreditförluster hos statliga aktörer verkligen orsakas av en högre risknivå, eller om det beror på att de statliga aktörerna inte har samma kompetens som de privata vid likartade satsningar. Omvänt kanske kreditförlusterna skulle ha varit ännu större för privata aktörer, i de fall de statliga aktörerna är skickligare. Det är vidare viktigt att studera om de förmodat

<sup>9</sup> Se exempelvis SOU 1996:69.

<sup>10</sup> Boter, Hjalmarsson & Lundström (1999).

<sup>11</sup> Se vidare kapitel tre för en närmare beskrivning av ALMI och ALMI:s uppdrag.

<sup>12</sup> Enligt Lundström et al (1998) är det enligt den österrikiska skolan överhuvudtaget inte möjligt att se vilka företag som i framtiden kommer att bli lönsamma, medan det enligt en neoklassisk synvinkel däremot kan vara möjligt. Skillnaden beror på vilka antaganden som görs om aktörernas informationstillgång. Enligt den österrikiska skolan är osäkerhet om framtiden ett faktum som man inte kan bortse ifrån. Neoklassisk teori baseras i normalfallet på ett antagande om perfekt information; se Bergström (2001) för en vidare diskussion.



marknadskompletterande åtgärderna i själva verket konkurrerar med privata lösningar. Detta kan exempelvis vara en effekt av ”mjukare” lånerestriktioner – räntefrihet i början av låneperioden, flexibel amortering etc. – hos de statliga aktörerna.

Här bör också risken för att statliga åtgärder medför en undanträngning av företag, eller sysselsättning inom företag, som inte erhåller stöd uppmärksammas. En undanträngningseffekt kan exempelvis uppstå i det fall ett företag tack vare ett erhållt stöd kan expandera och ta marknadsandelar på bekostnad av företag som inte erhåller stöd, det vill säga stöden kan ge upphov till snedvriden konkurrens. Om enbart det företag som har erhållit stöd studeras kan effekten av stödet förefalla vara ökad tillväxt och ökad sysselsättning. Om däremot stödets effekter studeras på en aggregerad nivå framträder också de eventuella negativa effekter som kan finnas på konkurrerande företags tillväxt och sysselsättning. Nettoeffekten av stödet kan därmed vara oklar. Empiriskt är undanträngningseffekter framförallt något som har studerats inom arbetsmarknadsforskningen. Flertalet studier indikerar att det förekommer undanträngningseffekter av varierande storlek till följd av olika arbetsmarknadspolitiska åtgärder.<sup>13</sup> En speciell form av undanträngningseffekt är så kallade dödviktsförluster. En dödviktsförlust uppstår exempelvis om ett anställningsstöd beviljas ett företag som även utan stödet skulle ha genomfört en anställning. Anställningsstödet är i dylika fall överflödigt och orsakar en ren statsfinansiell förlust.

## 2.4 En diskussion om marknadsmisslyckanden<sup>14</sup>

Som beskrevs i inledningskapitlet, så är en av de grundläggande motiveringarna till selektiva näringspolitiska insatser att den privata marknaden misslyckas i något avseende. I fallet ALMI gäller misslyckandet att mindre företag inte har den tillgång till kapital som vore samhällsekonomiskt lönsam. Som diskussionen i föregående avsnitt antydde finns det dock potentiella problem förknippade med statliga insatser som skall avhjälpa marknadsmisslyckandet. En mer grundläggande fråga är emellertid i vilken utsträckning det verkligen är marknaden som misslyckas.

Inom nationalekonomin är såväl de teorier som har analyserat politiskt beslutsfattande som den österrikiska skolan kritiska mot tolkningen att observerade brister på en marknad härrör från marknadsmisslyckanden. Detta skiljer dessa skolers synsätt från det neoklassiska. Båda dessa skolor hävdar att vad som tolkas som ett marknadsmisslyckande i många fall framförallt kan ses som ett resultat av olika politiska beslut. Detta synsätt innebär inte att marknaden ses som perfekt eller i alla delar tillfredsställande fungerande. Den underliggande orsaken till marknadens brister ses i första hand som orsakad av politiska beslut, snarare än en konsekvens av marknadens eget funktionssätt.

Skillnaderna i synsätt illustreras översiktligt i *figur 2.1*.<sup>15</sup> Enligt ett neoklassiskt synsätt finns det i en marknadsekonomi (1) risk för marknadsmisslyckanden som leder till en ineffektiv resursallokering, i det för denna rapport aktuella fallet brist på kapital till

---

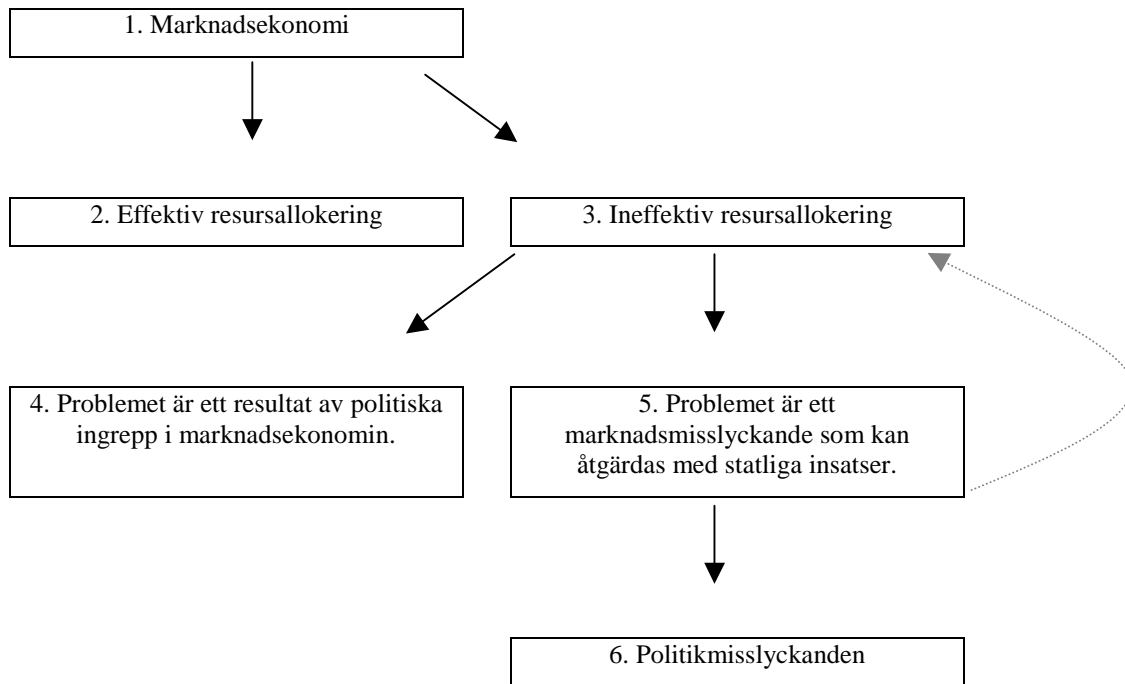
<sup>13</sup> Se Dahlberg & Forslund (1999) för en empirisk studie av direkta undanträngningseffekter av arbetsmarknadspolitiska åtgärder. Se Bergwall & Larsson (2000) för en empirisk studie av undanträngningseffekter av starta eget-bidraget.

<sup>14</sup> Detta avsnitt baseras i stora delar på Bergström (2001).

<sup>15</sup> Se Bergström (1998) för en mer omfattande diskussion.

mindre företag (3). Ineffektiviteterna kan minskas genom olika former av interventioner i marknadsekonomin, till exempel en selektiv näringspolitik där staten tar ett delansvar för att öka kapitaltillgången till de mindre företagen (5).

**Figur 2.1: Marknads- och politikmisslyckanden**



**Källa:** Figur 1 i Bergström (2001), s. 21.

Enligt österrikarna ger en marknadsekonomi (1) kännetecknad av fri konkurrens upphov till en effektiv resursallokering (2). Om bestående ineffektiviteter kan observeras, till exempel brist på kapital vid start eller expansion av företag (3), kan de framförallt härledas till politiska beslut, till exempel skatter som försvårar förmögenhetsbildning eller begränsande regler för bankers utlåning (4).

De teorier som analyserar politiskt beslutsfattande hävdar ofta att även om det kan finnas marknadsmisslyckanden som ger upphov till en ineffektiv resursallokering (3) och som skulle kunna motivera politiska ingrepp (5) är den politiska beslutsprocessen inte felfri, det vill säga politikmisslyckanden (6) är inte ovanliga. Därmed finns det en risk för att politiska åtgärder förvärrar snarare än förbättrar situationen (3). Att den politiska processen inte är felfri beror på att det finns ett motivationsproblem och ett informationsproblem. Det första problemet handlar om huruvida politiska beslutsfattare och politiska tjänstemän är tillräckligt motiverade för att kunna lösa marknadsmisslyckanden eller om det är så att andra icke-samhällsekonomiska överväganden väger tyngre, såsom att tillgodose inflytelserika intressegrupper eller att expandera den egna myndighetens budget. Det andra problemet betonar att på precis samma sätt som det kan finnas informationsproblem på en marknad, så finns det informationsproblem i den politiska beslutsprocessen som kan försvåra möjligheten att fatta samhällsekonomiskt optimala beslut.

### 3 ALMI Företagspartner AB

Detta kapitel syftar till att ge en beskrivning av ALMI Företagspartner AB:s verksamhet, med fokus på lånefinansieringsverksamheten. Inledningsvis, i avsnitt 3.1, görs en genomgång av ALMI:s historia och vilka motiveringar som har angivits för lånefinansieringsverksamheten i olika förarbeten. I avsnitt 3.2 beskrivs sedan själva lånefinansieringsverksamheten, såväl de olika låneformerna som utlåningen i siffror och samarbetet med andra statliga aktörer. Avsnitt 3.3 handlar mer konkret om hur ALMI arbetar med handläggningen av låneärenden, medan avsnitt 3.4 handlar om hur ALMI upplevs från kundföretagens sida. Avslutningsvis, i avsnitt 3.5 och 3.6, redovisas hur ALMI-koncernen finansieras samt aggregerade mått på lånestock, räntenivåer och kreditförluster.

#### 3.1 ALMI:s verksamhet och historia

ALMI-koncernen utgörs av regionala utvecklingsbolag samt ett av staten helägt moderbolag, som i allmänhet har en ägarandel om 51 procent i de regionala bolagen. Övriga ägare i de regionala bolagen är landstingen samt i ett fall en kommun. Den operativa verksamheten gentemot företag bedrivs i de regionala bolagen, medan moderbolaget äger och förvaltar lånefonderna, innehar de koncerngemensamma funktionerna samt bedriver utvecklingsarbete. ALMI:s verksamhet är inriktad på små och medelstora företag med upp till 250 anställda i alla branscher förutom jord- och skogsbruk. Verksamheten kan grovt delas in i tre olika områden, som dock i olika delar kan kombineras med varandra vid insatser i företag. Områdena är allmän service och rådgivning, företagsutveckling – en fördjupad form av rådgivning – och lånefinansiering. ALMI beskriver själva sin verksamhet på följande sätt:<sup>16</sup> ”Kombinationen av kompetens och kapital, »kompetent kapital«, är en central del av ALMI:s verksamhet.”

ALMI-koncernen är resultatet av den ombildning av de regionala utvecklingsfonderna som skedde den 1 juli 1994.<sup>17</sup> De tidigare stiftelserna ombildades då till aktiebolag i syfte att förnya och förbättra verksamheten samt att bättre svara mot näringslivets krav. I förarbetena till prop. 1993/94:40, där ombildningen föreslogs, konstaterades bland annat att det förelåg ett behov av att komplettera marknaden för finansieringstjänster anpassade för mindre företag.<sup>18</sup> I propositionen beskrevs ombildningen av de regionala utvecklingsfonderna som en riktad insats vid sidan av de allmänna åtgärder som den dåvarande regeringen avsåg att genomföra:<sup>19</sup>

”Förbättringar av de allmänna verksamhetsförutsättningarna för små och medelstora företag uppnås genom de förslag regeringen avser att lägga fram vad gäller skattepolitiken och arbetsrätten. Genom ett företagervänligt klimat med väl fungerande ramar och regler för de små och medelstora företagen kan förnyelse åstadkommas, nya arbetstillfällen skapas och marknader vitaliseras. Vissa riktade insatser bör genomföras inom områden där marknaderna bör kompletteras eller där det saknas en fungerande privat marknad. Det är mot den bakgrunden som framlagda förslag skall ses.”

---

<sup>16</sup> ALMI:s årsredovisning 2000, s. 8.

<sup>17</sup> Se proposition 1993/94:40 och näringsutskottets betänkande 1993/94:NU11.

<sup>18</sup> SOU 1993:70.

<sup>19</sup> Prop. 1993/94:40.

ALMI föreslogs få samma övergripande mål som utvecklingsfonderna tidigare hade, nämligen att främja nyföretagande samt utvecklingen av ett konkurrenskraftigt näringsliv. Den huvudsakliga målgruppen för ALMI:s verksamhet angavs vara företag av betydelse för den regionala näringslivsstrukturen, med vilket sattes likhetstecken med företag med lönsamhets- och tillväxtpotential. Inriktningen skulle också vara mot verksamheter med hög förädlingsgrad och resurserna användas för att stärka tillväxten. På flera ställen uttrycktes tydligt att ALMI:s verksamhet skall vara ett komplement till de privata marknadernas.

ALMI:s verksamhet styrs av bestämmelserna i förordning (1994:1100) om statlig finansiering genom regionala utvecklingsbolag. De grundläggande paragraferna för ALMI:s finansieringsverksamhet är paragraf åtta och nio:

”8 § Finansiering skall avse företag som har eller bedöms kunna få tillfredsställande lönsamhet.

9 § De regionala utvecklingsbolagen får inte medverka i finansiering som kan ske på den allmänna kreditmarknaden under normala marknadsmässiga villkor.”

Då dessa paragrafer är grundläggande för ALMI:s lånefinansiering – tillsammans beskriver de det marknadskompletterande behov som motiverar ALMI:s verksamhet<sup>20</sup> – är det också angeläget att studera hur väl dessa uppfylls i ALMI:s faktiska verksamhet. Sett ur en nationalekonomisk, teoretisk synvinkel ställer bestämmelserna i paragraf åtta och nio mycket stora krav på ALMI, vilket diskuterades i kapitel två.

I prop. 1993/94:40 beskrevs behovet av statens medverkan vid riskfinansiering i små och medelstora företag som en effekt av det tidiga 1990-talets finanskris och bankernas restriktiva utlåningspolitik. Detta behov beskrevs dock också i tidsbegränsade ordalag som ”under de närmaste åren” och ”tills vidare”, vilket framgår av nedanstående citat:<sup>21</sup>

”Såväl utredaren som i stort sett samtliga remissinstanser liksom andra organ har belyst behovet av fortsatt statlig medverkan när det gäller riskfylld finansiering i små och medelstora företag. I flertalet av våra konkurrentländer bedrivs sådan verksamhet i statlig eller delvis statlig regi. Regeringens skattepolitik kommer att i betydande utsträckning bidra till att förbättra möjligheterna att konsolidera sig [...] Det gäller dels de sänkningar av arbetsgivaravgifterna, förmögenhetsskatten, arvs- och gåvoskatten, reavinstskatten m.m. som redan beslutats, dels nu övervägda reformer på skatteområdet. Småföretagen kommer dock sannolikt att under resten av 1990-talet ha en relativt låg soliditet. Under de närmaste åren finns därför ett kvarstående behov av statlig medverkan när det gäller krediter m.m. med hög risk. Bankernas fortsatt försiktiga utlåningspolitik och andra effekter av finanskrisen gör det angeläget för staten att tills vidare medverka vid olika typer av riskfinansiering.”

I senare propositioner ligger inriktningen att det huvudsakliga arbetet med att förbättra de mindre företagens villkor bör drivas på ett allmänt plan fast. I prop. 1997/98:62 ”Regional tillväxt – för arbete och välfärd” uttrycks exempelvis att näringspolitiken

---

<sup>20</sup> Behovet av den marknadskompletterande roll som ALMI avser att fylla motiveras med att det finns lönsamma eller potentiellt lönsamma företag som inte kan få sitt finansieringsbehov tillgodosett på den allmänna kreditmarknaden under normala marknadsmässiga villkor.

<sup>21</sup> Prop. 1993/94:40.

huvudsakligen bör inriktas på att identifiera och undanröja tillväxthinder, att långsiktigt säkra kompetensförsörjningen samt att på ett flexibelt och effektivt sätt nyttja samhällets resurser. Borta är dock den tidigare diskussionen om att behovet av statliga insatser vad gäller riskfinansiering är ett tidsbegränsat behov orsakat av speciella omständigheter på kreditmarknaden och i ekonomin i stort. I stället skrivs att marknaden för rådgivning och riskfinansiering har ”vissa ofullkomligheter”<sup>22</sup> som statliga åtgärder bedöms kunna kompensera. Som anledningar till att små och medelstora företag kan ha svårigheter att attrahera riskfinansiering nämns att de kan ha bristande lånesäkerheter samt att banker kan ha svårt att utvärdera unga och andra små företags lönsamhets- och tillväxtpotentialer. Det senare leder enligt propositionen till en resursfördelning som riskerar att inte vara optimal. ”Effekterna av denna typ av marknadsimperfektion kan staten medverka till att minska genom att erbjuda lån med hög risknivå. Staten bidrar därför på en rad sätt med att komplettera marknaden för lånekapital.”<sup>23</sup>

I prop. 1999/2000:71 – den proposition som föregick sammanslagningen av ALMI och delar av NUTEK – anges fortsatt att det finns en betydelsefull funktion för staten att fylla på marknaden för företags kapitalförsörjning. Däremot skrivs nu att denna verksamhet kontinuerligt bör omprövas, i takt med att de privata marknaderna utvecklas. Motiveringarna för åtgärderna har skiftat något, till att huvudsakligen inriktas på att företag utanför starka tillväxtbranscher och företag i regioner utanför de största städerna har svårt att attrahera kapital. Här introduceras också som ett motiv till statliga åtgärder att de positiva trender som kan observeras på de privata marknaderna kan vara konjunkturrellt betingade. Därmed riskerar också tillgängligheten till kapital att minska om konjunkturen försämras, för vilket en viss beredskap bör finnas.

I allt väsentligt ligger ovan beskrivna syn fast även i dagsläget, vilket kan utläsas i prop. 2001/02:4 ”En politik för tillväxt och livskraft i hela landet” som överlämnades till riksdagen i slutet av september 2001. Som några av orsakerna till bristerna i marknadens utbud av kapital nämns svårigheter med riskbedömningen i samband med lån till nya och små företag, svårvärderade säkerheter i vissa regioner och branscher, bristande erfarenheter i långgivning till vissa grupper samt bristande lönsamhet i smålån. Återigen tas också den konjunkturrella aspekten upp. Återkommer gör också skrivelsen om att de statliga insatserna löpande skall omprövas, i takt med att den privata kapitalmarknaden utvecklas.

Om propositionerna tolkas mot bakgrund av den teoretiska diskussionen i kapitel två dominerar den förda politiken således av den neoklassiska synen på privata marknader, där det finns identifierbara problem som statliga åtgärder kan lösa. Också de senare propositionernas konjunkturrella betoning kan sägas följa den neoklassiska linjen.

### 3.2 ALMI:s lånefinansiering – en översikt<sup>24</sup>

ALMI:s lånefinansieringsverksamhet består av fyra delar: finansiering av växande företag, nyföretagarlån, företagarlån till kvinnor samt lån till unga företagare. Av dessa lå-

---

<sup>22</sup> Prop. 1997/98:62, s. 178.

<sup>23</sup> Prop. 1997/98:62, s. 188.

<sup>24</sup> Avsnittet baseras huvudsakligen på uppgifter från ALMI:s hemsida och årsredovisningar samt på uppgifter från regionala ALMI-bolag.

neformer är lån till växande företag samt nyföretagarlån de former som är av störst omfattning, såväl vad gäller antalet företag som årligt utbetalat stödbelopp. Samtliga låneformer beskrivs närmare nedan. Villkoren för de olika låneformerna är desamma för samtliga regionala ALMI-bolag. Däremot kan tillämpningen skilja sig åt mellan olika regioner.

Enligt ALMI:s målsättning skall andra finansiärer, oftast banker tillsammans med företagsägaren, gå in med finansiering motsvarande fyra kronor för varje satsad krona från ALMI.<sup>25</sup> Detta kan ske eftersom ALMI finansierar toplån när banker och andra finansiärer på grund av bristande säkerheter inte kan svara för den fulla finansieringen. I detta sammanhang är det dock viktigt att påpeka att ALMI inte enbart arbetar med egen utlåning. Relaterade områden är också finansiell rådgivning – vilket kan öka företags möjligheter att erhålla banklån – samt kapitalförmedling, det vill säga att ALMI agerar intermedjär eller i en mäklarroll mellan företag och finansiärer. ALMI samarbetar också med flera andra statliga aktörer på småföretagsområdet. Det finns inget avkastningskrav på ALMI:s lånefinansieringsverksamhet. Över tiden skall dock ALMI:s lånekapital vara nominellt oförändrat, det vill säga att det gradvis urholkas i takt med prisstegringar. ALMI disponerar drygt fyra miljarder kronor för finansiering av små och medelstora företag.<sup>26</sup>

### 3.2.1 Finansiering av växande företag (tillväxtlån)

ALMI:s finansiering av växande företag är tänkt att komplettera finansiering från banker och andra finansiärer och skall ej ske när annan finansiering är möjlig. En individuell värdering görs för varje företag, där de företag som bedöms ha förmågan att expandera och att vara utvecklingsbara kan komma i fråga för utlåning. Lånen kan ha olika utformning, exempelvis lägre ränta i initialskedet eller ränta och amortering som kopplas till företagets resultat och utveckling, beroende på en rad faktorer. Enligt ALMI ligger räntenivån på lånen alltid över bankernas räntenivåer, för att kompensera för den relativt sett högre risknivån i placeringarna som blir fallet när ALMI står för toplånen. Den högre räntenivån skall vidare kompensera för att ALMI normalt kräver säkerheter med sämre rätt än bankerna. Beslut om finansiering baseras på bedömningar av företagsledningens kompetens, erfarenhet och engagemang samt företagets affärsidé, verksamhetsinriktning och tillväxtkraft. I samband med beslut om långivning tar ALMI fasta mer på affärsidén än på de formella säkerheter som företaget kan visa.

### 3.2.2 Nyföretagarlån

Nyföretagarlånet kan beviljas personer som inte redan driver företag och är till för att underlätta och stimulera nyföretagande. Lånet är räntefritt under de första två åren och beviljas endast för kommande kapitalbehov.<sup>27</sup> Vidare är lånet amorteringsfritt under den första tredjedelen av löptiden. En förutsättning för lånet är att det finns goda förutsättningar för företaget att bli lönsamt samt att företagsägaren kan kvittera ut en normal lön.

---

<sup>25</sup> Enligt ett regionalt ALMI-bolag är den vanligaste medfinansiären banker. Andra medfinansiärer kan vara de befintliga ägarna till företaget, eller släktingar till dessa, industriella partner, affärsänglar eller riskkapitalbolag. Dessutom förekommer rena bidrag av olika typer samt villkorlån från exempelvis NUTEK och Stiftelsen Innovationscentrum.

<sup>26</sup> Prop. 2001/02:4.

<sup>27</sup> Regeringen avser emellertid att tillåta att ränta tas ut även under de första två åren, enligt vad som skrivs i prop. 2001/02:4. Anledningen är att räntefriheten inte anses spegla den marknadskompletterande roll med hög risk som lånet syftar till att fylla.

Lånet får täcka högst 30 procent av kapitalbehovet. Förutom detta krävs att låntagarens egna insats uppgår till minst motsvarande 10 procent av kapitalbeloppet. Återstående kapitalbehov skall täckas av en av ALMI godkänd finansiär, bank eller annan. Minsta belopp för nyföretagarlånet är 50 000 kronor och det maximala beloppet är en miljon kronor. Lånet kan kombineras med starta eget-bidrag och i vissa fall även andra statliga stöd, dock ej andra typer av lånefinansiering från ALMI samtidigt som det aktuella lånet tecknas.

### 3.2.3 Företagarlån till kvinnor

Företagarlån till kvinnor är, som namnet avslöjar, riktade till företag som ägs av en eller flera kvinnor. Om det aktuella företaget är nystartat eller befintligt spelar ingen roll för möjligheten att söka, inte heller företagsform eller branschtillhörighet. Lånet, vars syfte är att stimulera kvinnligt företagande, får maximalt täcka 50 procent av kapitalbehovet. Resterande del skall täckas av företagsägaren/-na, bank eller andra finansiärer som har godkänts av ALMI. Lånet kan kombineras med starta eget-bidrag och i vissa fall även andra statliga stöd, dock ej andra typer av lånefinansiering från ALMI samtidigt som det aktuella lånet tecknas. Liksom för ALMI:s övriga lånefinansiering är ett krav att kapitalbehovet inte bedöms kunna tillgodoses på den allmänna kapitalmarknaden och att verksamheten bedöms kunna ge uthållig lönsamhet. Lånebeloppet är minst 25 000 och maximalt 150 000 kronor och kan innefatta lägre ränta eller amorteringsfrihet i början av löptiden. Lån får inte användas för täckning av förluster eller för avlyft av befintliga krediter, utan för investeringar och rörelsekapital vid nyetablering eller expansion.

### 3.2.4 Lån till unga företagare

Villkoren för lån till unga företagare är desamma som för företagarlånen till kvinnor. Skillnaden är att målgruppen i detta fall är företag som är helägda eller drivs av en eller flera unga i åldern 18 till 35 år, med prioritet given till åldersgruppen 18-25 år.<sup>28</sup> Syftet med låneformen är att underlätta och stimulera unga människors företagande.

### 3.2.5 Samarbete med andra statliga aktörer

Förutom sin egen finansieringsverksamhet, så samarbetar ALMI också med andra statliga aktörer på småföretagsområdet. Detta kan ske i olika former och utsträckning i olika län, men det finns också centrala överenskommelser. Några av dessa överenskommelser sammanfattas under rubriken "Innovation och teknik".<sup>29</sup> En sådan är överenskommelsen mellan ALMI och Stiftelsen Innovationscentrum (SIC) om regionala innovationscentra. Syftet med dessa regionala centra är att underlätta för nya, lönsamma innovationer, det vill säga insatser i mycket tidiga skeden. Detta görs exempelvis genom utvärderingar av olika idéers och produkters möjligheter till kommersialisering, rådgivning och begränsade stöd till förstudier. Fortsatt stöd kan därefter erhållas från SIC i form av villkorslån. En annan central överenskommelse är det samarbete mellan NUTEK/ALMI och Industrifonden, som från den 1 januari 2002 ersatte NUTEK:s såddfinansiering. Denna ALMI:s delaktighet i finansiering av projekt i tidiga utvecklingsskeden är något som också bedöms bli en växande del av ALMI:s verksamhet.

---

<sup>28</sup> NUTEK (2001).

<sup>29</sup> Se ALMI:s hemsida. För relaterad information se också SIC:s hemsida <http://www.innovationscentrum.se/>, NUTEK:s hemsida <http://www.nutek.se/> och Industrifondens hemsida <http://www.industrifonden.se/>.

### 3.2.6 ALMI:s lånefinansiering i siffror

Efter starten vid halvårsskiftet 1994 har ALMI:s lånefinansiering följt olika mönster. Utvecklingen av ALMI:s låneverksamhet kan följas i *tabell 3.1*. I tabellen görs endast åtskillnad mellan lån till växande företag och lån till nya och unga företag. Företagarlån till kvinnor respektive lån till unga företagare ingår i endera av dessa poster.<sup>30</sup>

**Tabell 3.1: ALMI:s lånefinansiering, per år 1995-2000**

År	Beviljade lån		Varav till		Utlåning		Varav till	
	(Antal)	Växande ftg	Nya & unga ftg	(Mkr)	Växande ftg	Nya & unga ftg		
1995	2 112			579*				
1996	3 997	2 087	1 910	1 324	1 011	313		
Andel96		52 %	48 %		76 %	24 %		
1997	4 176	2 111	2 065	1 374	1 018	356		
Andel97		51 %	49 %		74 %	26 %		
1998	2 679	1 184	1 495	741	529	212		
Andel98		44 %	56 %		71 %	29 %		
1999	2 292	1 374	918	776	630	146		
Andel99		60 %	40 %		81 %	19 %		
2000	2 384	1 240	1 144	831	658	173		
Andel00		52 %	48 %		79 %	21 %		

**Not:** Med nya och unga företag avses företag som är mellan noll och tre år gamla. Växande företag avser företag som är äldre än tre år.

\* Finns ej uppdelat på växande respektive nya och unga företag enligt senare års mönster. Den andel av de utlånade medlen som gick till växande företag var dock ungefär lika stor under år 1995 som under år 1999 och 2000.

**Källa:** ALMI:s årsredovisningar.

Under andra halvåret 1994 samt 1995 var finansieringen inte alls av den omfattning som senare har varit fallet. Därefter följde perioden 1996-1997 med en mycket kraftig ökning av utlåningen. Den höga utlåningen under dessa två år medförde att den outnyttjade delen av ALMI:s lånefond minskade, något som tvingade fram en hårdare prioritering och därmed minskad utlåning under 1998.<sup>31</sup> ALMI:s utlåning påverkas också av utvecklingen av bankernas utlåning. När bankernas utlåning ökar, så minskar också efterfrågan på ALMI-lån.

<sup>30</sup> Se vidare kapitel sju för en uppdelning på olika branscher vad avser lånefinansieringen under år 1996.

<sup>31</sup> Se ALMI:s årsredovisning 1998.



### 3.3 Lånefinansieringen – så arbetar ALMI<sup>32</sup>

ALMI får kontakt med företag som är i behov av finansiering på olika sätt. Ett av det vanligaste sätten är att banker, företagarföreningar, revisorer etc. uppmärksammar företagen på att ALMI finns. Ett annat sätt är spontana träffar under exempelvis seminarieverksamhet i egen regi. Ett tredje sätt är den aktivt uppsökande verksamhet som de regionala ALMI-bolagen bedriver. Denna beskrivs på följande sätt i ALMI:s årsredovisning för 1998 (s. 5): ”Under det senaste året har den uppsökande verksamheten blivit allt mer viktig. ALMI-bolagen lokaliserar de företag som har utvecklingspotential och erbjuder genomgång av tillväxtpotentialerna.” Syftet är att ge småföretag som inte tidigare har varit kunder möjligheter till expansion.<sup>33</sup> ALMI kan exempelvis ha fått rekommendationer om vissa företag, som då kan sökas upp. Ett annat alternativ är att mer förutsättningslöst söka upp företag som ej tidigare har varit kunder hos ALMI.

En individuell värdering görs för varje företag, där de företag som bedöms ha förmågan att expandera och att vara utvecklingsbara kan komma i fråga för finansiering. Beslut om finansiering skall baseras på en kartläggning av företagets utvecklingsmöjligheter, kompetens och strategiska position.<sup>34</sup> Denna helhetssyn präglar ALMI:s verksamhet, som inriktas mer mot företagets framtida potential än mot deras historia. Detta särskiljer ALMI från bankernas generellt sett mer räkenskapsfokuserade kreditbedömningar, även om det kan finnas anledning att till viss del modifiera denna bild av bankerna, vilket visas i kapitel fyra. Enligt ett regionalt ALMI-bolag ges enbart finansiering i cirka 75 procent av finansieringsinsatserna. I resterande 25 procent kombineras finansieringen med olika former av rådgivnings- och/eller konsultinsatser. ALMI:s andel av den totala finansieringsinsatsen till ett företag varierar mellan noll, det vill säga förmedling av kapital från andra aktörer, upp till maximalt 50 procent. I undantagsfall förekommer också större andelar.

### 3.4 ALMI:s kund- och attitydundersökningar

ALMI låter årligen genomföra attitydundersökningar hos sina kundföretag, i syfte att ta reda på vad de anser om ALMI och ALMI:s tjänster.<sup>35</sup> Bland annat tillfrågas kundföretagen om sina allmänna attityder till ALMI, exempelvis information och förståelse för företagandets villkor. Vidare ställs mer specifika frågor rörande ALMI:s konsult- respektive finansieringstjänster. Överlag får ALMI mycket goda omdömen från kundföretagen. De flesta omdömen har också blivit allt mer positiva med åren. De områden där ALMI få högst betyg i Kund 2000 vad avser finansiering är ”Bra komplement till bankfinansiering”, ”Rimliga krav på insyn”, ”Rimliga krav på säkerhet” samt ”Personalen håller vad de lovar”.

---

<sup>32</sup> Avsnittet bygger huvudsakligen på uppgifter från regionala ALMI-bolag.

<sup>33</sup> Se ALMI (1999) samt årsredovisningarna för 1999 och 2000.

<sup>34</sup> Vad som från början var ett finansieringsärende kan emellertid vid denna kartläggning övergå till exempelvis ett rådgivnings- eller företagsutvecklingsärende där ingen finansiering ingår. Ett typfall är när det inte är finansieringsfrågan som är ett hinder för ett företags expansion, utan hur företaget sköts som helhet.

<sup>35</sup> Se ALMI (2001a). Den första kundattitydmätningen genomfördes år 1996.

I ALMI:s kundattitydundersökningar tillfrågas också kundföretagen om de hade kunnat lösa sitt finansieringsbehov på annat sätt än genom ALMI. I Kund 2000 angav 56 procent av finansieringskunderna att de hade kunnat lösa finansieringen på annat sätt. Motsvarande andel i Kund 1999 var 64 procent. I Kund 2000 ställdes följdfrågan på vilket annat sätt kundföretagen hade kunnat lösa finansieringen. Av de 56 procenten som svarade att de hade alternativ till ALMI angav 72 procent att bank var alternativet, 18 procent angav egna insatser och 9 procent angav ”annat”.<sup>36</sup>

Att fler än vartannat av ALMI:s kundföretag anger att de hade kunnat lösa sin finansiering på annat sätt än via ALMI är problematiskt givet det uppdrag ALMI har – att inte ge lånefinansiering åt företag som kan tillgodose sina behov på den privata marknaden. En andel över 50 procent behöver emellertid inte vara ett uttryck för att ALMI misslyckas med att identifiera företag som inte kan tillgodose sitt kapitalbehov på marknaden. Kundföretagen kan exempelvis ha en felaktig – alltför positiv – bild av sina möjligheter att attrahera finansiering på marknaden.<sup>37</sup> Enligt ALMI kan en annan orsak till att kundföretag anger att de hade andra finansieringsmöjligheter vara att kundföretag blir hänvisade till ALMI av en bank för en grundligare analys än vad banken har kapacitet att utföra. Resultatet kan bli att företaget dels får lånefinansiering från ALMI, dels lån från banken. I dessa fall kan företaget uppfatta det som att banken skulle ha kunnat bevilja hela lånet, trots att ALMI:s medverkan i själva verket är en förutsättning för bankens medverkan.

Vidare kan ALMI:s samverkan med banker i fråga om finansiering göra att företags expansionsplaner bättre kan tas tillvara, det vill säga att ett företags expansion inte försenas eller förhindras. Denna diskussion finns det anledning att återkomma till i kapitel fem.

### 3.5 Finansieringen av ALMI-koncernens verksamhet

ALMI-koncernens finansiering härrör från ett antal olika källor. Koncernen erhåller ett årligt driftsanslag från staten, som fördelas ut på de regionala bolagen. Dessutom kan statliga medel för särskilda insatser erhållas under vissa år. Vidare kan moderbolaget fördela balanserade vinstmedel på de regionala bolagen. Minoritetsägarna i de regionala bolagen anslår även de årliga driftsanslag. Slutligen erhåller de regionala bolagen också ersättningar för tjänster och uppdrag som utförs åt olika företag, länsstyrelser med flera. Moderbolaget i ALMI-koncernen finansieras med hjälp av avkastningen på det egna kapitalet. ALMI:s finansiering fördelat på ovanstående poster under perioden 1995-2000 visas i *tabell 3.2*. I sammanställningen ingår emellertid inte ALMI-bolagens intäkter från tjänster och uppdrag.

<sup>36</sup> I gruppen ”Annat” svarade kundföretag bland annat riskkapitalbolag, andra personliga kontakter, andra liknande företag eller att företaget hade gått långsammare fram.

<sup>37</sup> Att det finns osäkerheter om huruvida kundföretagen svarar tillförlitligt understryks av att ett mindre antal av de företag som angav att de hade kunnat lösa sin finansiering på annat sätt svarade ingen aning/vet ej på frågan på vilket sätt de hade kunnat lösa sitt finansieringsbehov. Se ALMI (2001a).

Tabell 3.2: ALMI-koncernens finansiering, i miljoner kronor perioden 1995-2000

År	Driftsanslag, staten	Särskilda insatser, staten	Vinstmedel, moderbolaget	Driftsanslag, minoritetsägare
1995	106	-	37	110
1996	109	-	48	114
1997	61	50	73	124
1998	62	29	77	123
1999	76	19	64	126
2000	76	4	67	130

**Källa:** ALMI:s årsredovisningar.

### 3.6 Lånestock, kreditförluster och räntenivåer

I syfte att få ett mått på om ALMI, i enlighet med den angivna verksamhetsinriktningen, tar större risker än den privata marknadens aktörer är det intressant att studera koncernens kreditförluster. Om ALMI:s verksamhet bedrivs enligt riktlinjerna bör en närmare granskning visa på större kreditförluster än bankernas. I detta sammanhang kan kompletterande information fås genom att granska de räntenivåer som gäller för ALMI:s lån kontra bankernas utlåning. I tabell 3.3 visas ALMI:s lånestock samt kreditförluster under perioden 1995-2000.

Tabell 3.3: ALMI-koncernens lånestock och kreditförluster, perioden 1995-2000

År	Lånestock brutto (mkr)	Lånestock netto (mkr)	Kreditförluster (mkr)	Kreditförluster, andel av bruttolånestocken
1995	2 148	1 710	152	7,1 %
1996	2 639	2 241	211	8,0 %
1997	3 166	2 780	160	5,1 %
1998	3 063	2 616	293	9,6 %
1999	2 871	2 397	183	6,4 %
2000	2 716	2 249	161	5,9 %

**Källa:** ALMI:s årsredovisningar.

Vad gäller räntenivåerna på ALMI:s lån, så skiljer sig dessa åt från lån till lån och från region till region. ALMI:s moderbolag bestämmer en så kallad basränta utifrån korta räntan (3-månaders STIBOR), en "längre" ränta baserad på bland annat statsobligationer och bostadsobligationer (cirka 3 års löptid) samt bankernas utlåningsräntor. Till denna basränta kommer sedan en tilläggsränta som respektive dotterbolag bestämmer för de enskilda lånen och som skall spegla risknivån i den aktuella finansieringsinsatsen. Räntenivån på ett lån avseende tillväxtfinansiering får emellertid, enligt bestämmelser från moderbolaget, aldrig understiga basräntan plus tre procentenheter. För lån till särskilda målgrupper är motsvarande lägsta räntenivå basräntan plus fyra procentenheter.

De genomsnittliga årsräntorna för hela ALMI för perioden 1995-2001, avseende tillväxtfinansiering, visas i *tabell 3.4*.

**Tabell 3.4: Räntesats på tillväxtlån, årsgenomsnitt för hela ALMI 1995-2001**

År	Genomsnittlig ränta*
1995	13,07 %
1996	10,82 %
1997	8,77 %
1998	8,85 %
1999	7,69 %
2000	8,23 %
2001	8,35 %

\* Den genomsnittliga räntan är beräknad som vägda årsmedelvärden och är baserad på uppgifter från ALMI. Uppgifterna från ALMI lyder under antagandet att dotterbolagens genomsnittliga tilläggsränta under år 1995-2000 har varit lika högt över lägsta tillåtna ränta som under år 2001. Under 2001 låg dotterbolagens tilläggsränta i genomsnitt 1,17 procentenheter över den av moderbolaget angivna golvnivån.

**Källa:** Gert Eriksson, stf. finanschef ALMI Företagspartner AB.

Räntenivåerna skiljer sig emellertid åt, som ovan påpekades, mellan ALMI:s dotterbolag, vilket speglar de regionala bolagens olika praktiska tillämpningar av de gemensamma villkoren. Enligt uppgifter från ALMI i november 2001 skiljde sig exempelvis den genomsnittliga räntesatsen för tillväxtlån med cirka 2,4 procentenheter mellan de regionala bolagen med lägst respektive högst ränta.

## 4 De små och medelstora företagens finansieringsmöjligheter

Det finns ett antal olika alternativ för ett mindre företag som är i behov av att finansiera en investering eller för en individ som behöver kapital för att starta ett företag. Det första alternativ som undersöks är kanske om företagets egna kassa eller företagsägarens privata kapital är tillräckligt för att möta behovet. Om inte, så finns det ett antal externa alternativ som kan vara tillgängliga i olika utsträckning. Några av dessa är i fokus i detta kapitel. Framförallt är det för denna rapportens syfte intressant att placera in ALMI i sitt sammanhang på den totala marknaden för finansiering av mindre företag, vilket görs i avsnitt 4.1. Vidare är det också av intresse att försöka beskriva det aktuella tillståndet och den senaste 10-årsperiodens utveckling på de olika delmarknaderna, det vill säga att studera *utbudet*. Detta görs i avsnitt 4.2 och 4.3, som sedan kan tjäna som en utgångspunkt för en jämförelse mellan situationen på kapitalförsörjningsmarknaden för de mindre företagen då ALMI bildades och det nuvarande läget. I avsnitt 4.4 presenteras sedan undersökningar om de mindre företagens syn på sina finansiella villkor, vilket kan säga något om *efterfrågan* på olika finansieringsalternativ. Slutligen, i avsnitt 4.5, redovisas resultaten från en studie om var företag med hög tillväxt befinner sig geografiskt.

### 4.1 ALMI – inget riskkapitalbolag...

Detta avsnitt syftar till att beskriva de två huvudsakliga typerna av finansiering som de mindre företagen kan söka, det som i allmänt tal ofta benämns riskkapital respektive lånekapital. Det finns emellertid definitionsmissiga skillnader också mellan olika former av riskkapital respektive lånekapital, vilka också går igenom. I huvudsak utgörs underlaget till följande avsnitt av de definitioner som görs av Anders Isaksson i en skrift åt Svenska Riskkapitalföreningen.<sup>38</sup>

Definitionsmässigt innebär *riskkapital* en investering i ett företags egna kapital eller mellankapital, där det senare avser exempelvis konvertibla lån eller skuldebrev som innehåller en option att teckna aktier. En riskkapitalinvestering kan ske såväl i företag som är noterade på en publik lista som i företag som är onoterade, kan vara permanent eller tidsmässigt begränsad samt kan vara aktiv eller passiv. Utifrån denna breda grunddefinition av begreppet riskkapital kan sedan vissa delmängder skiljas ut. Med *private equity* avses en investering i ett onoterat bolags egna kapital eller mellankapital.

Denna typ av investeringar ligger ofta i senare skeden av ett företags utveckling än i start- eller expansionsfasen. Om ytterligare begränsningar i definitionen görs, till att investeringen sker i ett onoterat bolags egna kapital eller mellankapital samt att engagemanget är aktivt och tidsbegränsat, handlar det om *venture capital*. Det är också på sin plats att göra en distinktion mellan *formellt* och *informellt venture capital*. Det formella utgörs av formella venture capital-bolags investeringar medan det informella utgörs av privatpersoners investeringar, vilka dock i vissa fall kan göras via bolag. De privatpersoner som investerar venture capital benämns ofta företagsänglar, från engelskans *business angels*.

---

<sup>38</sup> Se Isaksson (1999).

Vid sidan av de investeringar i företags egna kapital (ägarkapital) eller mellankapital som sker på riskkapitalmarknaden, finns också *krediter* som kan erhållas från kreditinstitut och, i viss utsträckning, banker.<sup>39</sup> Kreditgivaren kräver realsäkerheter, vilket gör att krediter är förknippade med lägst risk på marknaden. Vanliga *lån* ges av banker. Vidare finns också ett utbud av så kallade *statliga riskvilliga lån*, exempelvis lån från ALMI. De statliga riskvilliga lånen är olika former av villkorat lånekapital. Krediter och lån innebär att företaget inte tappar något av ägarkontrollen till nya delägare, vilket är fallet med samtliga former av riskkapital. Banker och andra finansiärer brukar dock i allmänhet betrakta statliga riskvilliga lån som eget kapital i företaget, eftersom de statliga långivarna i princip tar en större risk än vad företagets ägare gör.<sup>40</sup> Därmed finns också vissa likheter mellan riskkapital och statliga riskvilliga lån. Dessa likheter förstärks i ALMI:s fall i och med att ALMI inte bara bidrar med lånefinansiering till företag, utan att denna finansiering i vissa fall också kombineras med olika typer av kompetenshöjande och rådgivande insatser. ALMI:s rådgivning syftar emellertid till att hjälpa företagsledningen att utveckla ett företag, snarare än att själva utveckla det aktuella företaget. Detta medför att venture capital-bolagens investeringsansvariga ansvarar för betydligt färre företag per person än vad ALMI-personalen gör.

ALMI är således inget venture capital-bolag, inte heller ett riskkapitalbolag. De likheter som finns mellan ALMI:s verksamhet och venture capital-bolagens gör emellertid att det inom ramen för denna rapport är intressant att studera den svenska venture capital-marknadens omfattning och utveckling sedan 1990-talets början.

## 4.2 ...men riskkapitalmarknadens utveckling är ändå intressant att studera

Som framgick av kapitel tre så var ett av motiven till bildandet av ALMI att det ansågs föreligga en brist på riskfinansiering till små och medelstora företag. Mot bakgrund av detta är det intressant att studera utvecklingen på den svenska venture capital-marknaden, med särskilt fokus på den senaste 10-årsperioden, för att därigenom få en indikation på om problemen är desamma i nuläget. Anledningen till att venture capital-marknaden, och inte hela riskkapitalmarknaden, studeras är att venture capital-marknaden sannolikt ligger närmare ALMI:s verksamhet, eftersom finansieringen kombineras med kompetens och eftersom insatserna är tidsbegränsade. Det är dock viktigt att redan här påpeka att det delvis är helt skilda typer av företag som söker finansiering i form av riskvilliga lån respektive i form av venture capital. En relativt stor andel av de företag som erhåller lånefinansiering från ALMI är sannolikt sådana som inte ser venture capital som ett alternativ. Denna grupp av företag är sannolikt heller inte intressanta investeringsobjekt sett med venture capital-bolagens ögon. Finansiering med venture capital förutsätter, som ovan beskrevs, att företagsägarna ger upp en del av ägandet till de nya finansiärerna, ett steg som alla företag inte är beredda att ta. Undersökningar om företagens syn på olika typer av finansieringsmöjligheter redovisas närmare i avsnitt 4.4. Det är dock likaledes viktigt att ha i åtanke att de företag som söker riskvilliga lån exempelvis från ALMI i väsentliga delar skiljer sig från den stora massan av mindre företag,

<sup>39</sup> Se SOU 2000:93.

<sup>40</sup> Isaksson (1999).

som inte har de tillväxtambitioner eller -möjligheter som ALMI ställer som ett krav för lånefinansiering. Detta är något som vi återkommer till i rapportens andra del.

#### 4.2.1 Venture capital-marknadens utveckling

Svenska venture capital-bolag var ännu tidigt på 1980-talet en sällsynt företeelse, trots ett stort behov från entreprenörer och nya företag. Statliga aktörer stod för en relativt stor andel av marknaden. Under 1980-talets första hälft ökade marknaden omfattning relativt kraftigt, för att under 80-talets andra hälft växa i en långsammare takt. Mönstret med ett långsamt, men stadigt ökande, antal venture capital-bolag fortgick fram till 1994, då nyetableringen av framförallt privata bolag ånyo tog fart. Denna gång mattades inte uppgångsfasen av efter ett par år, utan ökade tvärtom i styrka ända fram till år 2000/2001. Enligt Jacobsson och Karaömerlioglu (2000) fanns knappt 40 venture capital-bolag i Sverige år 1993, att jämföra med cirka 100 mot slutet av 1999. Enligt Svenska Riskkapitalföreningens statistik var antalet något färre – cirka 25 år 1994 och cirka 90 år 1999. Att antalet venture capital-bolag kommer att fortsätta öka är emellertid inte självklart. Statliga Industrifondens VD uttryckte exempelvis i tidningsartiklar under sommaren och hösten 2001 att antalet venture capital-bolag på sikt kommer att minska kraftigt, från över 150 i nuläget till ett 40-tal.<sup>41</sup> I gengäld kommer de bolag som är kvar att vara större aktörer än dagens.

Om det totala förvaltade kapitalet hos venture capital-bolagen studeras, snarare än antalet bolag, förblir bilden densamma. Enligt den tidigare refererade artikeln av Jacobsson och Karaömerlioglu fanns år 1983 endast cirka 400 miljoner kronor i venture capital i Sverige. I takt med att antalet venture capital-bolag ökade under 1980-talet ökade också det förvaltade kapitalet kraftigt, till cirka 4 miljarder år 1987. Under venture capital-marknadens starka expansion alltsedan 1990-talets första hälft har också det förvaltade kapitalet fortsatt att öka.<sup>42</sup> Enligt preliminära uppgifter för år 2001 fanns cirka 150 miljarder kronor i totalt förvaltad kapital på den svenska venture capital-marknaden. Detta motsvarar en tiofaldig ökning på fem år. Svenska Riskkapitalföreningens statistik framgår av *tabell 4.1*.

Det är emellertid inte nog att enbart studera det förvaltade kapitalet, vilket kan ses som ett mått på potentialen i marknaden. För att få en uppfattning om den aktuella omfattningen är det i stället det investerade kapitalet som är viktigt att studera. Även denna statistik framgår av *tabell 4.1* och visar marknaden snabba utveckling. Till skillnad från det förvaltade kapitalets konsekventa ökning, så varierar emellertid det investerade kapitalet mer från år till år. Totalt sett är dock ökningen mellan 1997 och 2001 relativt kraftig.

---

<sup>41</sup> Dagens Industri (2001a) och (2001b).

<sup>42</sup> Se Jacobsson & Karaömerlioglu (1999) för en genomgång av de bakomliggande orsakerna till den svenska venture capital-marknadens utveckling. Några viktiga orsaker är den förändrade inkomst- och företagsbeskattningen i början av 1990-talet samt de förbättrade möjligheterna att snabbt avyttra ett innehav via exempelvis Innovationsmarknaden och Aktietorget. Vidare torde den goda ekonomiska utvecklingen under andra halvan av 1990-talet tillsammans med det stora antalet nystartade, snabbväxande högteknologiska företag också ha haft betydelse. Ytterligare en faktor är att vissa pensionsfonder har börjat att allokera kapital till venture capital-investeringar.

Tabell 4.1: Venture capital-marknaden i Sverige

År	Antal venture capital-bolag	Totalt förvaltad kapital, mdkr	VC-investeringar, antal företag	VC-investeringar, mdkr
1994	25	12	i.u.	i.u.
1996	i.u.	15	i.u.	i.u.
1997	42	i.u.	115	3,0
1998	55	41	104	1,8
1999	90	52	610	11,2
2000	155	138	569	19,4
2001	i.u.	(prel.) 150	393*	8,9*

\* Uppgifterna om venture capital-investeringarna för år 2001 avser endast kvartal 1-3. Statistik för fjärde kvartalet är ännu inte tillgänglig.

**Not:** Förkortningen i.u. betyder inga uppgifter.

**Källa:** Svenska Riskkapitalföreningen (2001a).

#### 4.2.2 Venture capital-investeringar i olika faser och i olika branscher

Förutom omfattningen av den svenska venture capital-marknaden är det även intressant att studera i vilka faser av ett företags utveckling som investeringarna sker. Utvecklingsfaserna kan delas in i sådd, start, expansion och mognad. I en grövre indelning benämns sådd och start som tidiga faser, medan expansion och mognad benämns sena faser.

Svenska Riskkapitalföreningens statistik avseende 1999-2001 redovisas i *tabell 4.2*. I statistiken finns mognadsfasen inte representerad. I stället redovisas faserna sådd, start, expansion och ”buyout”.<sup>43</sup>

Tabell 4.2: Tidpunkt för venture capital-investeringar i Sverige, 1999-2001

	Sådd, andel av		Start, andel av		Expansion, andel av		”Buyout”, andel av	
	Antal ftg	Kapital	Antal ftg	Kapital	Antal ftg	Kapital	Antal ftg	Kapital
1999	8,5	1,3	50,0	17,6	29,5	13,5	8,2	64,8
2000	15,2	1,2	49,7	8,7	29,0	14,5	5,2	75,5
2001	14,3	2,5	27,2	8,5	49,1	24,9	4,3	62,1

**Not:** Uppgifterna för 2001 avser endast kvartal ett till tre. Raderna summerar ej till hundra, beroende på att ”replacement capital” samt gruppen ”ej angivet” inte har tagits med i sammanställningen. Med replacement capital avses när ett venture capital-bolag köper en annan extern ägares andel i ett företag.

**Källa:** Svenska Riskkapitalföreningen (2001b).

<sup>43</sup> Med ”buyout” avses finansiering av uppköp eller utköp av ett företag. Med ett uppköp avses exempelvis att ett venture capital-bolag tillsammans med företagets operativa ledning köper loss företaget från de befintliga ägarna. Alternativt kan venture capital-bolaget vara med och finansiera en extern företagslednings köp. Ett utköp innebär exempelvis att ett noterat företag köps i syfte att avnotera detsamma.



Som framgår av tabellen sker en betydande andel – under år 2000 nästintill två tredjedelar – av antalet investeringar i företag i de tidiga faserna, även om denna andel har sjunkit under 2001.<sup>44</sup> En växling har framförallt skett från startfasen till expansionsfasen under de tre första kvartalen 2001. Vad gäller det investerade kapitalet är bilden den omvända. Under år 2000 och 2001 har drygt 10 procent av det investerade kapitalet placerats i de tidiga faserna. I stället är det buyout-fasen som dominerar, följt av expansionsfasen. Jämfört med ALMI:s utlåning – som framgick av kapitel tre – skedde en större andel av antalet venture capital-investeringar i de tidiga faserna såväl under år 1999 som under 2000. Mätt som investerat kapital var andelen i tidiga faser densamma hos ALMI och på venture capital-marknaden år 1999, medan venture capital-marknaden endast hade en hälften så stor andel som ALMI i de tidiga faserna år 2000.

Enligt Svenska Riskkapitalföreningens statistik är venture capital-investeringarna vidare spridda mellan ett stort antal olika typer av verksamheter. Under år 1999 investerades drygt 40 procent och under år 2000 drygt 50 procent av kapitalet inom de tre grupperna kommunikation, industriella produkter och tjänster samt kemi och material. En annan betydande grupp är den datarelaterade sektorn, med drygt sju procent av det investerade kapitalet respektive år. Industriella produkter och tjänster, kemi och material och den datarelaterade sektorn har fortsatt att attrahera kapital under år 2001, tillsammans med bland annat telekom och bioteknik.

#### 4.2.3 Den geografiska spridningen av venture capital-investeringarna

Det finns endast begränsad statistik om den geografiska spridningen av venture capital-investeringarna. En utbredd uppfattning är emellertid att riskkapitalet är starkt koncentrerat till storstadsområden och då framförallt Stockholmsområdet. Denna uppfattning får också ett visst stöd utifrån tillgänglig statistik. I Svenska Riskkapitalföreningens och NUTEK:s gemensamma kvartalsvisa undersökning om riskkapitalbolagens aktiviteter finns vissa uppgifter om den geografiska fördelningen. Under tredje kvartalet 2001 fördelade sig antalet venture capital-investeringar enligt *tabell 4.3*. Det bör samtidigt noteras att det vid sidan av rena riskkapitalbolag också finns andra typer av regionala riskkapitalister utan den formella prägeln i form av bolag, som sammanslutningar av affärsänglar.

---

<sup>44</sup> Grovt uttryckt kan sädd- och startfaserna sägas motsvara "nya och unga företag" hos ALMI. I ALMI:s definition av nya och unga företag kan dock även vissa företag i expansionsfasen ingå. I förekommande fall gäller detta i huvudsak teknikintensiva företag.

**Tabell 4.3: Geografisk spridning av antalet venture capital-investeringar, kvartal 3 2001**

<b>Region</b>	<b>Andel av antalet investeringar</b>
Storstockholm	41 %
Göteborgsområdet	13 %
Norrland	9 %
Skåne inklusive Malmö	5 %
Bergslagen	2 %
Övriga Sverige	12 %
Utanför Sverige	18 %

**Källa:** Svenska Riskkapitalföreningen (2001b).

17 procent av riskkapitalbolagen i undersökningen ansåg att det geografiska läget inte har någon betydelse vid investeringsbeslut. När det geografiska läget spelar roll, anges de viktigaste faktorerna bakom detta – i fallande ordning – vara företagets möjligheter att attrahera och bibehålla personal, företagets nätverk och leverantörskontakter i regionen samt det geografiska avståndet mellan riskkapitalbolaget och portföljföretaget.

### 4.3 Utvecklingen av bankernas utlåning

I detta avsnitt beskrivs banksektorns utlåning, och utvecklingen av denna, på ett översiktligt sätt. Där det är relevant görs också vissa jämförelser med ALMI.

Bankernas kreditgivning och vad som krävs för att bankerna skall få godkänna krediter är tydligt reglerat i bankrörelselagen (SFS 1987:617), vilket framgår av § 13 andra kapitlet i nämnda lag:

”Kredit får beviljas endast om låntagaren på goda grunder kan förväntas fullgöra låneförbindelsen. Dessutom krävs betryggande säkerhet i fast eller lös egendom eller i form av borgen. Banken får dock avstå från sådan säkerhet om den kan anses obehövlig eller om det annars föreligger särskilda skäl att avstå från säkerhet.”

Att bankerna ställer så pass höga krav på säkerheter att det innebär försämrade möjligheter för framförallt små och unga företag att erhålla banklån, kan således åtminstone i en viss utsträckning tillskrivas lagstadgade bestämmelser. Enligt en rapport från Företagarnas Riksorganisation under sensommaren 2001 pågår emellertid ett utredningsarbete där möjligheten att slopa bankrörelselagens krav på betryggande säkerheter undersöks.<sup>45</sup>

Vad gäller utlåningen från bankerna har denna under den senaste 20-årsperioden varierat mellan synnerligen generös och synnerligen restriktiv. Under 1980-talet var utlåningen generös och individuellt prövad och skedde i många fall mot relativt svaga säkerheter. Kreditpolitiska riktlinjer var sällsynta och de decentraliserade besluten medgav kraf-

<sup>45</sup> Kamsvåg (2001).

tiga variationer i lånevillkoren.<sup>46</sup> Den omfattande finanskrisen i 1990-talets början innebar ett snabbt omslag till ett klimat där utlåningsreglerna stramades upp och utlåningen minskade avsevärt. Under 1990-talets andra hälft, i takt med en ökad stabilitet inom banksektorn och en allt bättre konjunktur, har bankernas utlåning åter tagit fart. Det dröjde emellertid fram till cirka 1998/1999 innan utlåningen nådde samma nivåer som i början av 1990-talet. Detta kan bland annat utläsas av Riksbankens statistik om bankernas utlåning till företag, som redovisas i *tabell 4.4*.

Vad gäller utlåningen till icke-finansiella företag, så kan dessa företag vara av mycket varierande storlek. Statistiken om utlåningen till icke-finansiella företag i *tabell 4.4* är därmed inte lämplig för en rak jämförelse med ALMI:s lånefinansiering, eftersom lejonparten av utlåningen kan antas gå till betydligt större företag än de som ALMI:s verksamhet är inriktad mot. Sett tillsammans med statistiken över utlåningen till personliga företagare framträder emellertid en relativt samstämmig bild av en ökad utlåning under 1990-talets andra hälft.

**Tabell 4.4: Bankernas utlåning till företag, vid årsslut, i miljoner kronor perioden 1990-2000**

År	Utlåning till icke-finansiella företag	Utlåning till personliga företagare
1990	463 597	52 385
1991	463 462	57 741
1992	513 952	55 081
1993	391 036	43 628
1994	373 140	40 615
1995	374 243	39 248
1996	390 348	45 026
1997	416 811	46 818
1998	459 856	57 081
1999	500 504	59 258
2000	555 624	66 692

**Källa:** Riksbanken, Statistisk årsbok, olika årgångar.

Även om bankernas utlåning har ökat jämfört med tiden för ALMI:s bildande, så finns det fortfarande ett visst mått av volatilitet i utlåningen. Åtminstone på ett regionalt plan har exempelvis fusionsplaner på bankmarknaden kunnat avläsas i en minskad utlåning från de aktuella bankerna. Dylika exempel på relativt snabba omsvängningar vad gäller tillgången till banklån kan från ALMI:s sida ses som en anledning till att ha en beredskap exempelvis för överbrygningsinsatser. En annan faktor som nämns som förklaring till regionala skillnader i bankernas utlåning är fastighetsprisernas utveckling.<sup>47</sup> Fastigheter är en ofta använd säkerhet vid banklån. Sjunkande fastighetsvärden, exem-

<sup>46</sup> Se Löwenhielm (1999).

<sup>47</sup> Se exempelvis Kamsvåg (2001).

pelvis i områden med en minskande befolkning, kan därmed försämra möjligheterna att erhålla lån från bankerna i vissa delar av landet.

Som ett mer generellt problem, i meningen att mindre företags möjligheter att låna kan försämrats, anges också nedläggningen av bankkontor. Som risker ses exempelvis att de personliga banden mellan bank och företag kan brytas eller bli svårare att upprätthålla och att företag riskerar att inte längre betraktas som intressanta från bankens sida när företagens lokala bankkontor läggs ner.<sup>48</sup> Denna problembild kan emellertid till viss del vara överdriven. Exempelvis kan en del av nedläggningarna av bankkontor förklaras av att samgåendet mellan Föreningsbanken och Sparbanken medförde att kontor lades ned där det annars skulle ha funnits överlappande kontor i samma geografiska område. Vid sidan av detta handlar nedläggningarna ofta om små kontor, där exponeringen mot företagskunder inte har varit så stor.

Bankernas genomsnittliga utlåningsräntor till icke-finansiella företag har haft en fallande trend sedan 1990-talets början. I december 1992 var den genomsnittliga utlåningsräntan 15,26 procent. Motsvarande årsgenomsnitt för perioden 1993-2001 redovisas i *tabell 4.5*.

**Tabell 4.5: Bankernas utlåningsräntor till icke-finansiella företag, perioden 1993-2001**

År	Genomsnittlig utlåningsränta
1993	11,63 %
1994	10,03 %
1995	10,65 %
1996	8,22 %
1997	6,56 %
1998	5,94 %
1999	4,90 %
2000	5,36 %
2001 (kvartal 1-3)	5,44 %

**Källa:** Riksbankens hemsida (<http://www.riksbank.se/>).

Räntorna i *tabell 4.5* kan dock inte rakt av jämföras med ALMI:s, eftersom de genomsnittliga räntorna speglar bankernas räntesättning gentemot företag av alla storlekar. Större företag betalar i allmänhet avsevärt lägre räntor än mindre företag, bland annat beroende på bättre säkerheter och större lånevolymer. Bankernas utlåningsräntor till små och medelstora företag är därmed högre än vad som framgår av tabellen ovan.

Vad gäller kreditförlusterna, så finns det oss veterligen inga uppgifter om hur stora dessa är när det handlar om utlåning till små och medelstora företag. Enligt uppgifter från

<sup>48</sup> Se SOU 2000:87.

ALMI är dock bankernas kreditförluster i storleksordningen mindre än en procent av utlåningen.<sup>49</sup>

#### *4.3.1 Bankernas kreditgivningsprocess – en översiktlig genomgång*

Det är lätt att tänka sig bankernas kreditgivning som en relativt stereotyp process där hårda siffror i form av resultat- och balansräkningar är avgörande för beviljandet av krediter. Inte minst kan denna bild kontrasteras mot ALMI:s mer helhetsbetonade ansats, där potential snarare än historia är avgörande för finansieringen. Bokslut och andra räkenskaper är också bankernas viktigaste underlag vid kreditbedömningar. Den stereotypa bilden av bankerna kan dock behöva modifieras något.

En genomgripande studie av kreditgivningsprocessen och -besluten i svenska banker visar nämligen på en del intressanta, inte minst geografiska, skillnader.<sup>50</sup> Studien visar bland annat att kreditgivningsprocessen skiljer sig åt mellan banker i storstadsområden och banker i områden utanför storstäderna. Oavsett geografiskt läge är företagets räkenskaper och intervjun med företagsägaren de viktigaste underlagen vid kreditbedömningar. Kreditbedömningar i områden utanför storstäderna fattas dock med ytterligare viktiga underlag, som skiljer dessa områden från storstadsområdena. Besök på företaget i fråga, information från andra företag och – framförallt – information från styrelsen för det lokala bankkontoret är samtliga viktigare för banker utanför storstadsområdena. Inslaget av ”mjukare värden” och referenser från tredje part i kreditbedömningar är med andra ord större utanför storstäderna. De lokala nätverken, exempelvis via deltagande i såväl slutna som öppna sammanslutningar samt införlivande av det lokala näringslivet i de lokala bankstyrelserna, spelar därmed också en viktig roll.

Bankernas krav på säkerheter vid utlåning kan också skilja sig åt mellan den lokala nivån och de mer centrala nivåerna. Som en följd av att banker på den lokala nivån ser företagskunder mer i sitt sammanhang och med en högre grad av helhetsperspektiv, så minskar till viss del också säkerheternas betydelse.

## **4.4 De mindre företagens finansiella villkor – ur företagets synvinkel**

I en rapport som denna är det inte tillräckligt att endast kontrastera ALMI:s lånefinansiering med de olika typer av finansieringsmöjligheter som i övrigt finns för små och medelstora företag. En dylik jämförelse är förvisso viktig för att utröna om det finns kapitalbrist för mindre företag och om ALMI, givet kapitalbristen, lyckas med föresatsen att komplettera, och inte konkurrera på, den privata marknaden. Det är dock också synnerligen viktigt att studera marknaden ur de mindre företagens egen synvinkel. Vad anser de vara de viktigaste problemen i sin verksamhet? Om företagen anger kapitalförsörjning som ett problemområde, så stärks skälen för ALMI:s lånefinansiering. Om kapitalbrist inte nämns, eller hamnar långt ner på listan, försvagas skälen för ALMI:s verksamhet i denna del. I detta avsnitt presenteras därför några enkätbaserade undersök-

---

<sup>49</sup> Se Dagens industri (2001c).

<sup>50</sup> Se Lars Silvers (2001) avhandling om lokala nätverks betydelse för bankers kreditriskbedömningar vid finansiering av små och medelstora företag. Avhandlingen baseras bland annat på djupintervjuer med 45 kontorschefer på svenska storbanker och enkätfrågor till ytterligare 300.

ningar om de mindre företagens kapitalförsörjning.<sup>51</sup> Det bör noteras att den huvudsakligen refererade studien avser förhållandena vid ingången av år 1998, varför referenser mellan denna och nu gällande förhållanden bör göras med viss försiktighet. Eftersom studien är en replikstudie kan dock jämförelser göras med den tidigare studien. Detta ökar informationsvärdet, då attitydernas utveckling kan följas över tiden. En intressant aspekt av denna studie är också att gruppen av svarande delas in i tillväxtföretag respektive icke-tillväxtföretag, en uppdelning som kan vara intressant att följa närmare mot bakgrund av att tillväxtföretagen utgör ALMI:s målgrupp.<sup>52</sup>

#### 4.4.1 Synen på kapitalförsörjningen för småföretag

På frågan hur företagen sammantaget såg på kapitalförsörjningssituationen för små och medelstora företag, angav 11 procent av företagen att kapitalförsörjningen fungerade ganska eller mycket bra medan 37 procent angav ganska eller mycket dåligt. Resterande 52 procent angav svaret varken bra eller dåligt. Jämfört med svaren från 1994 var det 10 procentenheter färre som var negativa till hur kapitalförsörjningen fungerade år 1998, men samtidigt var det också 7 procentenheter färre som var positiva. Gruppen som svarade varken bra eller dåligt har således vuxit. Av gruppen tillväxtföretag i undersökningen från 1998 angav 43 procent att kapitalförsörjningen fungerade ganska eller mycket dåligt, att jämföra med icke-tillväxtföretagens 31 procent. Tillväxtföretagen angav dock också i högre utsträckning, 16 procent mot icke-tillväxtföretagens 9, att försörjningen fungerade ganska eller mycket bra.

Småföretagspolitiken fick genomgående underbetyg av de svarande företagen 1998. 80 procent av företagen ansåg att småföretagspolitiken på ett ganska eller mycket dåligt sätt stödjer tillväxt bland små och medelstora företag. Motsvarande fråga ställdes inte i 1994 års studie. Av tillväxtföretagen var 83 procent negativt inställda till hur småföretagspolitiken fungerade, att jämföra med icke-tillväxtföretagens 77 procent.

#### 4.4.2 Företagens syn på olika finansieringsformers betydelse

Företagens egna vinster var den absolut viktigaste kapitalkällan för de svarande företagen år 1998. Detta gäller oavsett företagsstorlek och oavsett om företaget var ett tillväxt- eller icke-tillväxtföretag. I samtliga grupper svarade 70-85 procent av företagen att företagets egna vinster hade en ganska eller mycket stor betydelse som kapitalkälla. Detta är ungefär samma andel som 1994. Näst därefter följde bankfinansiering i intervallet 30-40 procent – en minskning från 1994 – med större betydelse för icke-tillväxtföretag.

<sup>51</sup> Källan är, om inte annat anges, Berggren och Olofsson (1998). Studien, som baseras på enkäter till knappt 550 företag med upp till 200 anställda, är en replikstudie av en tidigare undersökning från 1994. Detta gör det möjligt att jämföra de mindre företagens syn på sin finansiella situation kring årsskiftet 1993/94 med situationen runt årsskiftet 1997/98.

<sup>52</sup> Uppdelningen mellan tillväxt- och icke-tillväxtföretag görs utifrån svaren på en fråga om företagen instämde i påståendet att en stark omsättningsutveckling var ett viktigt mål för företaget. De som helt eller delvis instämde tillfördes gruppen tillväxtföretag, medan resterande tillfördes gruppen icke-tillväxtföretag.

Betydelsen av lån från ALMI minskade mellan 1994 och 1998, från en andel om 12 procent till en andel om 5 procent som anger ganska eller mycket stor betydelse.<sup>53</sup> Av icke-tillväxtföretagen angav 8 procent att ALMI-lån hade ganska eller mycket stor betydelse, medan motsvarande siffra för tillväxtföretagen var 3 procent. Tillväxtföretagen och icke-tillväxtföretagen hade år 1998 i princip i samma utsträckning såväl sökt som erhållit finansiering från ALMI.

#### *4.4.3 Företagens syn på banker och på ägarkapital*

I 1998 års undersökning var företagens syn på bankerna sammantaget något mer positiv jämfört med 1994, framförallt vad avser bankernas kunskaper om de små och medelstora företagens villkor. Kvar fanns dock en relativt betydande kritik av bankernas kompetens och, framförallt, problemlösningsförmåga vad avsåg de mindre företagens finansieringsproblem. Tillväxtföretagen var i allmänhet mer kritiska till bankerna än icke-tillväxtföretagen.

Vad gäller ägarkapital, det vill säga inställningen till nya delägare, var det i 1998 års undersökning en lägre andel som ansåg att nya delägare oftast är bra för mindre företags utveckling jämfört med 1994. Samtidigt var dock en betydligt lägre andel företag beredda att sälja hela företaget hellre än att ta in nya delägare. Andra företag i samma bransch samt privatpersoner med företagarbakgrund var de som helst sågs som nya delägare.

Synen på riskkapitalbolag hade dock också blivit mer positiv, såväl vad avsåg marknadskunnande och egenskaper som partner till mindre företag, som tidshorisont för investering. Dock ansåg endast 20 procent av företagen att riskkapitalbolagen ställde rimliga krav på inflytande, en halvering jämfört med 1994. Den främsta anledningen till att ta in nya delägare var behovet av kompetens, medan tillförsel av kapital inte alls var lika viktigt 1998 som 1994. Tillväxtföretagen var på i princip samtliga punkter mer positivt inställda till riskkapitalbolag och nya delägare än icke-tillväxtföretagen.

#### *4.4.4 Utvecklingshinder för småföretagen*

De potentiella utvecklingshinder för ett litet eller medelstort företag som de svarande företagen fick ta ställning till hade samtliga minskat i betydelse mellan 1994 och 1998. Detta kan sannolikt till stor del tillskrivas konjunkturella faktorer. Alltför låga vinster angavs i 1998 års undersökning vara ett ganska eller mycket stort utvecklingshinder av 83 procent av företagen. Låg soliditet, brist på marknadskompetens samt brist på ledningskompetens ansågs vara ett ganska eller mycket stort hinder av 65-70 procent av företagen.

I en SCB-undersökning från 1996 angavs som de största hindren för tillväxt hos småföretagen konkurrens, efterfrågan, tidsbrist, brist på riskkapital, vinst och brister i marknadsföringen. Som hotbilder sågs efterfrågesituationen, konkurrens och risken för överetablering samt vinst, räntor och skatter.<sup>54</sup>

#### *4.4.5 Hur utvecklingen i svenska småföretag kan stärkas*

Företagen i 1998 års undersökning hade möjlighet att själva ge förslag på förbättringar av villkoren för företagande. De förslag som lämnades rörde framförallt olika typer av

---

<sup>53</sup> Huruvida den studie som genomfördes 1994 omfattade det nybildade ALMI eller de tidigare regionala utvecklingsfonderna framgår inte av Berggren och Olofsson (1998).

<sup>54</sup> Undersökningen baseras på frågor till sammanlagt 12 665 företag, varav cirka 9 000 svarade. Undersökningen refereras till i Lundström et al (1998).

regler som omgärdar och påverkar de mindre företagen. Exempel är förändringar av anställningsregler och fåmansbolagsregler, olika typer av skattesänkningar samt sänkningar av arbetsgivaravgifterna. En annan typ av förslag som lämnades berörde företagens tillgång till kapital, exempelvis mer riskkapital, samt olika typer av säkerheter vid export eller start av företag. Det fanns både företag som efterfrågade vissa typer av riktade stöd och företag som ville ha minskade bidrag till företag. En tredje grupp förslag handlade om de finansiella institutionernas roll, där bankernas agerande i vissa delar ifrågasattes.

#### 4.4.6 Sammanfattning – de mindre företagens finansiella villkor

De mindre företagens sammantagna syn på kapitalförsörjningssituationen var mot slutet av 1990-talet i större utsträckning negativ än positiv, även om det är andelen neutrala som har ökat under 1990-talets andra hälft. Småföretagspolitikens förmåga att stödja tillväxt ansågs inte vara hög. Synen på bankerna var relativt kritisk, men hade förbättrats något under 1990-talets andra hälft. Åsikterna om riskkapitalbolag och nya delägare var relativt blandade, även om riskkapitalbolagen bedömdes mer positivt år 1998 än år 1994. Tillväxtföretag hade en mer positiv syn på riskkapitalbolag än icke-tillväxtföretag. Företagets egna vinst sågs som den viktigaste finansieringskällan och regler som direkt påverkar vinsten negativt – olika skatter och arbetsgivaravgifter – sågs som något av de viktigaste att förändra i syfte att förbättra villkoren för företagen. Betydelsen av finansiering från ALMI minskade mellan 1994 och 1998. Tillväxtföretag och icke-tillväxtföretag hade i samma utsträckning erhållit finansiering från ALMI i 1998 års undersökning, men finansieringen hade större betydelse för icke-tillväxtföretagen.

## 4.5 Var finns tillväxtföretagen?

När den geografiska spridningen av venture capital och andra typer av finansieringskällor diskuteras är det också intressant att se till var företag med hög tillväxt finns någonstans. En studie som bland annat undersöker detta är utförd av Per Davidsson och Frédéric Delmar.<sup>55</sup> Studien avser samtliga aktiva företag och koncerner som år 1996 hade minst 20 anställda. Dessa företag och koncerner följs under tioårsperioden 1987-1996 med avseende på omsättning och sysselsättning. Baserat på hela gruppen företag görs sedan en indelning i två undergrupper – ”de 10 procent mest växande företagen” respektive ”övriga företag”. Indelningen görs på grundval av den genomsnittliga årliga sysselsättningsökningen i absoluta tal.<sup>56</sup> Vid en närmare granskning av hur företagen i dessa två grupper fördelar sig på ett regionalt plan, framkommer den fördelning som ses i *tabell 4.6*.

<sup>55</sup> Davidsson & Delmar (2001).

<sup>56</sup> Av samtliga företag i den studerade gruppen hade cirka 92 procent 0-249 anställda år 1987. Hos de mest växande var motsvarande andel cirka 72 procent och i gruppen övriga företag cirka 93 procent. År 1996 hade cirka 94 procent av samtliga företag 20-249 anställda. Motsvarande siffror för de mest växande företagen var cirka 76 procent och för övriga företag cirka 96 procent. Notera att dessa förändringar dels beror på förändringar i de företag som fanns med hela perioden, dels på att nystartade företag har tillkommit under perioden.



**Tabell 4.6: Regional fördelning av antalet aktiva företag med minst 20 anställda år 1996**

	10 % mest växande 1987-1996	Övriga	Samtliga företag
Storstockholm	32,1 %	14,8 %	16,5 %
Andra regionala centra	29,7 %	25,2 %	25,7 %
Övriga landet	38,2 %	59,9 %	57,7 %
Summa	100 %	100 %	100 %

**Källa:** Davidsson & Delmar (2001).

Som framgår av tabellen så fanns 16,5 procent av landets samtliga aktiva företag med minst 20 anställda år 1996 i Storstockholmsregionen. Samtidigt återfanns en nästan dubbelt så hög andel, cirka 32 procent, av de mest växande företagen i Storstockholm. Gruppen andra regionala centra hade också de en högre andel – 29,7 procent – av de mest växande företagen än vad som motsvarade deras andel av det totala antalet företag – 25,7 procent – medan övriga landet hade en klart lägre andel. Denna statistik kan tolkas på två helt skilda sätt. Enligt en första tolkning kan den observerade fördelningen bero på att det i Storstockholm och andra regionala centra finns en betydligt mer utvecklad kapitalförsörjningsmarknad för företag med minst 20 anställda, vilket gör att en större andel företag kan utnyttja sin tillväxtpotential. Denna tolkning ger stöd för tanken att det kan finnas regionala brister i kapitalförsörjningen till företag, det vill säga en av motiveringarna till ALMI:s verksamhet. En andra tolkning av resultaten kan dock vara att det i Storstockholm och andra regionala centra finns en större andel företag som vill och kan växa, vilket attraherar en större mängd kapital till dessa områden. Enligt denna tolkning är det alltså den större andelen företag med tillväxtpotential som är anledningen till den större mängden kapital, snarare än tvärtom.

## 5 Slutsatser i rapportens del ett

Syftet med detta kapitel är att diskutera och analysera ALMI:s marknadskompletterande uppdrag. Som grund för diskussionen ligger genomgångarna i tidigare kapitel – om olika teoretiska utgångspunkter, ALMI:s historia och utveckling samt utvecklingen på den totala kapitalförsörjningsmarknaden för mindre företag.

### 5.1 Marknadsmislyckande eller ej

#### 5.1.1 En principiell diskussion

Den huvudsakliga motiveringen till bildandet av ALMI var att de privata marknaderna ansågs misslyckas med att erbjuda riskfinansiering till små och medelstora företag med tillväxtpotential. Genom detta fanns också motiv för att med hjälp av statliga åtgärder lösa detta marknadsmislyckande. Det är emellertid viktigt att, som diskuterades i kapitel två, skilja mellan rena marknadsmislyckanden och marknadsmislyckanden som kan bero på politiska beslut. Hur kan denna diskussion appliceras på marknaden för kapitalförsörjning för mindre företag i Sverige?

En som har intresserat sig för närliggande frågor är Magnus Henrekson, från vilken följande resonemang kan hämtas.<sup>57</sup> Vid start av ett företag eller expansion av ett mindre företag är en egen förmögenhet sannolikt den viktigaste kapitalkällan. Ett eget kapital kan göra att inget externt kapital behövs för en satsning. Eget kapital är emellertid av stor vikt också när externt kapital behövs. Ju större insats av egna medel, desto starkare signal till potentiella medfinansiärer att företagaren förväntar sig en hög avkastning och desto större blir också sannolikheten att företagaren lyckas med att attrahera medfinansiering. Detta är särskilt viktigt när underlaget för en bedömning av företagarens kompetens och affärsidéns potential är bristfälligt. Brister i bedömningsunderlaget för potentiella medfinansiärer är särskilt tydliga för nya och mindre företag, som därmed också har ett större behov av eget kapital som finansieringskälla. Den privata förmögenhetsbildningen i Sverige hämmas dock av en relativt hög beskattning på inkomster, sparande, förmögenhet och reavinster vid avyttringar.<sup>58</sup>

Den svaga förmögenhetsbildning som Henrekson beskriver ökar behovet av extern finansiering till nya och mindre företag. Som ovan beskrevs är det dock svårare att attrahera externt kapital när den egna kapitalinsatsen är mindre. Därmed kan det också finnas en bristande tillgång till finansiering på de privata marknaderna. Vidare styrs bankernas utlåning på en övergripande nivå av vad bankrörelselagen stipulerar, vilket beskrevs i kapitel fyra. Bankerna är genom bankrörelselagen i viss utsträckning tvingade att kräva betryggande säkerheter för att få bevilja lån och krediter.<sup>59</sup> Den kapitalbrist som tolkas som ett marknadsmislyckande kan enligt resonemangen i detta avsnitt i stället i viss utsträckning vara en effekt av politiska beslut.

---

<sup>57</sup> Henrekson (2001).

<sup>58</sup> Att det är svårt att med egna inkomster bygga upp ett sparandekapital som kan användas vid start av företag beskrivs också i SOU 1998:93.

<sup>59</sup> Bankerna skulle dock sannolikt kräva betryggande säkerheter i många fall även utan dessa lagstadgade bestämmelser.

### 5.1.2 En praktisk diskussion

Finns det då brister i kapitalförsörjningen till små och medelstora företag, givet det läge som råder i Sverige? Det kan konstateras att lån från banker finns i hela Sverige, men att bankernas krav på säkerheter vid lån och kompetens vad avser de mindre företagens problem och behov kritiserar av många mindre företag. Lån av mindre belopp och lån till företag i tidiga skeden kan också vara svåra att erhålla. Det kan dock samtidigt också konstateras att bankernas utlåning har ökat under 1990-talets andra hälft och att det sannolikt är lättare att erhålla lån från banksystemet i nuläget, än vad som var fallet när ALMI bildades. Vidare har den svenska venture capital-marknaden utvecklats mycket snabbt under den senaste tioårsperioden. Spridningen av investeringar mellan olika faser och i olika branscher har också ökat. Även på denna marknad är förhållandena följaktligen bättre i nuläget än vad de var när ALMI bildades. Det finns dock fortfarande regionala skillnader vad avser tillgången till venture capital och i tider av ekonomisk oro tenderar investeringarna att minska, framförallt vad avser företag i tidiga faser. Vidare vänder sig venture kapitalet till en begränsad kategori av företag och är inte ett alternativ för den större gruppen av företag.

Sammanfattningsvis är således bilden av de mindre företagens kapitalförsörjningssituation och behovet av statliga åtgärder splittrad, vilket också speglas i olika källor.<sup>60</sup> En grundläggande skillnad mellan privata aktörer, som exempelvis banker, och statliga aktörer, som ALMI, är de privata aktörernas strävan efter lönsamhet. Banker är vinstdrivande företag, medan ALMI inte är det. Bankerna är därför av nödvändighet mer restriktiva i riskhänseende, och därmed utlåning och kreditgivning, än vad ALMI är och behöver vara. Mot bakgrund av detta kommer det alltid att finnas företag som nekas lån av banker men som är värda att satsa på för ALMI, utan att det för den sakens skull behöver handla om ett marknadsmisslyckande. Beroende på utgångspunkt kan dock privata aktörer trots detta anses vara för restriktiva med finansiering eller ställa för stora krav på säkerheter. På frågorna om vad som utgör en brist på kapital till mindre företag och vad som är normala nekanden till lån och krediter från bankerna, normala regionala skillnader i kapitaltillgång etc. finns knappast några entydiga svar.

## 5.2 Givet att det finns en brist på kapital – lyckas ALMI med sitt uppdrag?

I föregående avsnitt konstaterades att det i nuläget är oklart om det kan sägas finnas en brist på kapital till mindre företag som kan hänföras till ett marknadsmisslyckande eller till ofullkomligheter på de privata marknaderna. I detta avsnitt antar vi att det finns ett behov av att komplettera de privata marknaderna. Därmed uppstår frågan om ALMI lyckas fylla detta behov – kompletterar ALMI marknaden? Som utgångspunkt använder vi oss av de två grundläggande paragraferna om ALMI:s lånefinansiering som de ut-

---

<sup>60</sup> Som redogjordes för i kapitel tre hävdas det i flertalet propositioner om insatser för småföretagande att det finns brister på de privata marknaderna vad gäller kapitalförsörjning till mindre företag. I Boter, Hjalmarsson och Lundström (1999) hävdas dock att det av effektivitetsskäl och mot bakgrund av de privata marknadernas utveckling inte finns något generellt behov av statliga insatser. I den regionalpolitiska utredningen från år 2000 (SOU 2000:87) beskrivs kapitalmarknaden som i huvudsak välfungerande och att det generellt sett inte finns någon brist på kapital, men att detta inte gäller alla delar av Sverige.

trycks i förordning (1994:1100) om statlig finansiering genom regionala utvecklingsbolag.

5.2.1 *”Finansiering skall avse företag som har eller bedöms kunna få tillfredsställande lönsamhet”*

§ 8 förordning (1994:1100) om statlig finansiering genom regionala utvecklingsbolag innebär att ALMI inte skall stödja vilka företag som helst, utan endast de som kan få tillfredsställande lönsamhet och därmed är av betydelse för näringslivsstrukturen. Frågan om ALMI lyckas med detta kan dock inte besvaras utifrån uppgifter i rapportens första del. Att det finns betydande svårigheter med att i praktiken lyckas plocka de vinnare som marknaden har missat ur den stora kakan av företag står dock klart.

En viss illustration till denna problematik kan erhållas från Berggren och Olofssons enkätundersökning bland mindre företag, som redovisades i avsnitt 4.4. När företag med respektive utan uttalade tillväxtambitioner tillfrågades i denna undersökning, så hade de i princip i samma utsträckning sökt och erhållit kapital från ALMI. Dessa uppgifter säger inte mycket om huruvida ALMI lyckas uppfylla den restriktion som sätts av § 8, som handlar om lönsamhets- och inte tillväxtpotential. Däremot säger uppgifterna, givet att de är representativa, att ALMI-finansiering i samma utsträckning nådde företag med uttalade tillväxtambitioner som företag utan dessa ambitioner. Dessa resultat står i visst motsatsförhållande till ansatsen att ALMI skall stödja ”företag som vill och kan växa”.<sup>61</sup> En orsak till diskrepansen mellan ambition och utfall kan vara att urvalet i Berggrens och Olofssons undersökning kan vara missvisande med avseende på de företag som har erhållit stöd från ALMI. En annan orsak kan vara att kundföretag gentemot ALMI anger en tillväxtvilja i syfte att erhålla finansiering trots att företaget i själva verket inte har denna vilja, vilket skulle kunna förklara resultaten i Berggrens och Olofssons undersökning. Om den senare orsaken, helt eller till viss del, är korrekt tyder detta på att det i förhållandet mellan ALMI och finansieringssökande företag finns ett visst mått av asymmetrisk information, där ALMI är i informationsunderläge. Det är helt enkelt svårt att ur den stora gruppen företag identifiera potentiella vinnare.

5.2.2 *”De regionala utvecklingsbolagen får inte medverka i finansiering som kan ske på den allmänna kreditmarknaden under normala marknadsmässiga villkor”*

§ 9 förordning (1994:1100) om statlig finansiering genom regionala utvecklingsbolag innebär att ALMI skall komplettera marknaden och inte konkurrera med andra aktörer. Huruvida ALMI lyckas med detta eller inte är svårt att studera och besvara, då det inte finns mycket i form av underlag att stödja en analys på. Som utgångspunkt kan emellertid ALMI:s egna kundattitydmätningar tjäna.<sup>62</sup> I dessa tillfrågats kundföretagen om de hade kunnat lösa sina finansieringsbehov på annat sätt än genom ALMI. Under såväl år 1999 som 2000 svarade över hälften av finansieringskunderna, 64 respektive 56 procent, att de hade kunnat lösa sitt behov på annat sätt. Under år 2000 angav de flesta av dessa, 72 procent, bank som alternativ finansieringskälla, en mindre andel, 18 procent, angav egen insats och 9 procent angav andra alternativ.

---

<sup>61</sup> Citatet återkommer på flera ställen på ALMI:s hemsida och finns också på s. 4 i ALMI:s årsredovisning 2000.

<sup>62</sup> Förutom ALMI:s egna enkätundersökningar finns oss veterligen inga undersökningar som rör denna del av ALMI:s marknadskompletterande uppdrag.

Om dessa uppgifter stämmer med verkligheten, så tyder de på att över hälften av ALMI:s finansieringsinsatser under åren 1999 och 2000 inte uppfyllde en av de grundläggande restriktionerna för ALMI:s finansieringsverksamhet. Om denna restriktion tolkas strikt var därmed över hälften av ALMI:s finansieringsinsatser, såväl under 1999 som 2000, felaktiga. Det finns emellertid anledning att se kundföretagens svar med en viss skepsis, vilket beskrevs närmare i kapitel tre. Kundföretagen kan exempelvis över-skatta sina möjligheter att få sitt finansieringsbehov tillgodosett av banker. Däremot finns det ingenting som talar för att företagen skulle vara oförmögna att korrekt bedöma sina möjligheter att möta sitt finansieringsbehov med egna insatser.

Resultaten från kundundersökningarna kan spegla en informationsasymmetri mellan ALMI och kundföretagen. I propositioner som behandlar ALMI:s verksamhet anges flera orsaker till varför de privata marknaderna misslyckas med att i tillräckligt stor utsträckning förse små och medelstora företag med kapital. En av dessa orsaker är att det finns problem med asymmetrisk information mellan det enskilda företaget och den potentiella finansiären. Att fler än hälften av ALMI:s finansieringskunder anger att de hade kunnat lösa sina finansieringsbehov med hjälp av egna insatser eller av andra än ALMI, indikerar att informationen är asymmetrisk också i förhållandet mellan ALMI och finansieringssökande företag. Det är helt enkelt svårt för ALMI att informera sig om vilka ansträngningar ett företag har gjort för att attrahera externt kapital, eller om företagsägaren har egna medel att investera. Detta problem blir bland annat påtagligt i den uppsökande verksamhet som ALMI bedriver, där uppsökta företag kanske inte alls har prövat sina möjligheter att attrahera kapital på marknaden. För att minska risken för att ALMI-finansiering når företag som hade kunnat få annan finansiering, blir ALMI:s kapitalförmedlande roll extra viktig vid den uppsökande verksamheten snarare än att själva erbjuda lånefinansiering.

En grupp företag som har ansetts ha det speciellt svårt att få finansiering på den privata marknaden är nystartade företag, där det kan vara svårare för en potentiell finansiär att bedöma risker och säkerheter än i ett företag med längre historik. Jämfört med venture capital-bolagens investeringar har ALMI sannolikt under flertalet år styrt en högre andel av sin utlåning till nya och unga företag. Hur bankernas utlåning är strukturerad i detta avseende har vi däremot inte någon statistik över. Det finns dock utifrån tillgängliga uppgifter ingen anledning att tro att ALMI misslyckas med att komplettera de privata marknaderna, givet att dessa inte lyckas förse nystartade företag med kapital. I detta sammanhang bör också ALMI:s medverkan i projekt i tidiga utvecklingsfaser, tack vare samarbetet med Stiftelsen Innovationscentrum (SIC) och Industrifonden, ses som positivt.

Det kan dock samtidigt, utifrån *tabell 3.1* i kapitel tre, konstateras att den andel av ALMI:s egna utlåning som har gått till nya och unga företag ökade fram till år 1998, då andelen var 29 procent, för att sedan minska kraftigt under 1999, till en andel om 19 procent. Under år 2000 skedde sedan en svag ökning av utlåningen riktad till de nya och unga företagen, även om nivån var den lägsta under perioden 1996-2000 näst efter 1999. Givet att det under denna period har funnits en brist på de privata marknaderna vad gäller nya och små företags kapitalförsörjning så ter sig den minskade andelen utlånat kapital till nya och unga företag förvånande. Denna andel borde snarare ligga på samma nivå som tidigare år, eller högre, om syftet är att komplettera en brist på marknaden.

### 5.2.3 Kompletterar ALMI marknaden?

Om den totala marknaden för små och medelstora företags kapitalförsörjning studeras, framstår ALMI:s verksamhetsinriktning och utformningen av de praktiska låneinstrumenten som marknadskompletterande i meningen att motsvarande verksamhet i princip är obefintlig på den privata marknaden. När ALMI samarbetar med andra aktörer, exempelvis med SIC eller Industrifonden i tidiga utvecklingsfaser, blir detta extra tydligt. ALMI är inget venture capital-bolag och heller inget riskkapitalbolag, varken formellt eller enligt ALMI själva. ALMI:s utlåning liknar heller inte bankernas, då ALMI i högre grad kombinerar lånefinansiering med rådgivning och ställer lägre krav på säkerheter och tar högre risker än bankerna. Detta avspeglas bland annat i större kreditförluster för ALMI jämfört med bankerna, men ALMI kompenseras också för detta genom högre räntenivåer. Sett från bankernas eller från riskkapitalbolagens sida är ALMI därmed ingen konkurrent till deras respektive verksamheter. Bankerna ser i stället ALMI som en kompletteringsfinansiär, i de fall företag vill ha större lån än vad banken är beredd att bevilja eller om risknivån är högre än den bankerna är beredda att acceptera. I vissa regioner har de lokala bankerna och det regionala ALMI-bolaget goda och utvecklade kontaktytor och samarbeten, medan avstånden kan vara större i andra regioner.

Det finns emellertid anledning att åtminstone till en del modifiera denna första bild, det vill säga av ALMI:s verksamhet som marknadskompletterande. Att över hälften av ALMI:s finansieringskunder såväl under år 1999 som 2000 anger att de hade kunnat erhålla finansiering på annat sätt än från ALMI indikerar att ALMI åtminstone av en del av sina kundföretag ses som ett av flera finansieringsalternativ. Om ALMI:s insatser har bidragit till en bättre tillväxt än vad som hade blivit fallet om de aktuella företagen inte hade lånat av ALMI är en annan fråga, som studeras empiriskt i rapportens andra del. ALMI:s insatser kan också bidra till att mindre företags tillväxtsatsningar inte försenas på grund av att lån skulle ta längre tid att erhålla på de privata marknaderna. Även om dessa påståenden stämmer, att ALMI:s insatser bidrar till högre tillväxt och/eller tidigarelagda tillväxtsatsningar, är det inte självklart att ALMI:s insatser skall betraktas som marknadskompletterande. Avgörande för detta är distinktionen mellan *aktiv marknadskomplettering* och *passiv marknadskomplettering* och synen på vilken strategi som anses motsvara ALMI:s uppdrag. Den verksamhet som ALMI bedriver kan i princip sägas vara aktivt marknadskompletterande, exempelvis genom den aktivt uppsökande verksamhet som har bedrivits i flera år. Det motsatta alternativet är det passiva, det vill säga att företag själva eller via en bank får söka sig till ALMI. Är det marknadskompletterande eller inte om tillväxtsatsningar kan tidigareläggas som en följd av lånefinansiering från ALMI? Synen på vilken roll ALMI skall spela har således implikationer, och är till viss del avgörande, för tolkningen av huruvida ALMI lyckas vara marknadskompletterande eller inte.

Vad kan då förklara att små och medelstora företag skulle kunna se ALMI som en konkurrent till den privata marknadens aktörer? Ett huvudsakligt skäl som vi ser det är att ALMI:s verksamhet är så pass skild från andra aktörers att den blir ett eget alternativ för mindre företag. Att ALMI kompletterar marknaden, i meningen att motsvarande tjänster inte erbjuds av privata alternativ, kan alltså medföra att delfinansiering från ALMI ses som mer attraktivt än ett alternativ där hela finansieringen sker på den privata marknaden eller av företagsägaren själv. Detta kan exempelvis vara fallet om ett företag är berett att acceptera en högre ränta i utbyte mot att få tillgång till ALMI:s rådgivning eller flexibla räntebetalnings- och amorteringsvillkor. Att denna risk finns, i alla fall vad gäl-

ler räntefriheten under de första två åren av ett nyföretagarlån, tar också regeringen hänsyn till i prop. 2001/02:4, vilket beskrevs i kapitel tre. Det är viktigt att förstå att olika företag har olika preferenser i finansieringssituationer och att en högre räntenivå, och därmed dyrare lån, inte alltid räcker för att ”avskräcka” företag som kan få räntemässigt billigare finansiering på den privata marknaden. Jämfört med riskkapital – i huvudsak venture capital – innebär lånefinansiering från ALMI att företaget inte behöver ge upp ägarinflytande, vilket i många fall ses som en stor fördel från företagets sida.

Kontentan av detta resonemang är att ALMI:s verksamhet kan vara marknadskompletterande till utformningen och ses som kompletterande av den privata marknads aktörer, men att utfallet samtidigt kan vara konkurrerande med privata alternativ sett ur de mindre företagens synvinkel.

### 5.3 Sammanfattande kommentarer

Huruvida det finns en brist på kapital till små och medelstora företag eller inte, är en frågeställning som inte kan besvaras på ett enkelt sätt. Klart är att alla företag inte kan få sitt finansieringsbehov tillgodosett på de privata marknaderna och att ALMI finner det värt att finansiera vissa av dessa företag. Detta kan spegla misslyckanden på de privata marknaderna. Det kan emellertid också spegla att bankerna genom lag är tvingade att kräva betryggande säkerheter vid kreditgivning, vilket minskar kapitalutbudet och försämrar små och unga företags möjligheter att få finansiering. Det kan också spegla att de privata aktörerna har ett vinstintresse i sin verksamhet som ALMI saknar. Därmed är det också naturligt att privata aktörer är mer restriktiva med finansiering och tar mer hänsyn till den egna lönsamheten än vad ALMI behöver göra. Jämfört med läget när de regionala utvecklingsfondernas ombildning till ALMI utreddes och beslutades, åren 1993 och 1994, är finansieringssituationen för små och medelstora företag ljusare i nuläget och har så varit i flera år. Om vi dock utgår från att det finns en brist på kapital till mindre företag så blir det intressant att granska hur ALMI har lyckats med sitt uppdrag – att komplettera marknaden genom finansiering till företag med lönsamhetspotential men som inte kan erhålla finansiering på marknaden.

Vad gäller lönsamhetspotentialen, så går det inte att utifrån de deskriptiva data och kvalitativa uppgifter som redovisas i kapitel 2-4 bedöma om ALMI uppfyller kravet att endast medverka i finansiering till företag med lönsamhetspotential. Om ALMI:s marknadskompletterande roll kan sägas att ALMI uppfattas som marknadskompletterande, och inte konkurrerande, av banker och riskkapitalbolag. Samarbetet med andra statliga aktörer bidrar också till bilden av ALMI som marknadskompletterande. Samtidigt kan dock den kompletterande rollen och utformningen av verksamheten också innebära att kunderna, det vill säga de små och medelstora företagen, uppfattar ALMI som ett attraktivt och därmed till viss del konkurrerande alternativ till den privata marknads utbud.

Det finns följaktligen en risk att företag lockas att i första hand vända sig till ALMI för finansiering. Leder då detta till snedvridningar av konkurrensen eller undanträngningseffekter på kreditmarknaden? Svaret är sannolikt i de flesta fall nej, tack vare ALMI:s strävan att endast svara för en del av den totala finansieringen. Konkurrensen på kreditmarknaden torde därmed inte påverkas i någon större utsträckning och risken för undanträngning bör vara relativt liten. Däremot kan egna satsningar från företagaren, eller insatser från släkt, vänner, industriella partner etc., ”konkurreras ut” av ALMI:s insatser.

ALMI konkurrerar här snarare med privata alternativ än med den privata marknaden, då eget kapital, insatser från släkt och vänner etc. är av en informell karaktär och inte finns på någon marknad. I förekommande fall är detta mer att likna vid en dödviktseffekt än vid ren undanträngning. Med dödviktseffekt avses här exempelvis att en investering för tillväxt i ett företag kanske hade kommit till stånd även utan ALMI:s insats, med hjälp exempelvis av företagsägarens egna medel.





## **Del två – en kvantitativ ansats**



## 6 Utvärdering av selektiva näringspolitiska insatser

Under näringspolitikens historia har det genomförts ett mycket stort antal utvärderingar, som har varit av skiftande kvalitet.<sup>63</sup> Ibland har man bara frågat dem som har erhållit något god form av näringspolitisk insats om de är nöjda och ibland har insatserna utvärderats med avancerade simuleringsmodeller eller avancerad statistisk metod. Syftet med detta kapitel är att diskutera vad som inte bör känneteckna utvärderingar av näringspolitiska insatser, avsnitt 6.1, samt hur utvärderingar av denna typ av insatser i stället bör genomföras, avsnitt 6.2. Genomgången i detta kapitel ligger sedan till grund för den effektutvärdering som genomförs i kapitel sju och åtta.

### 6.1 Exempel på utvärderingar av selektiva näringspolitiska insatser

I en EU-rapport om Europeiska Investeringsbankens lån till små- och medelstora företag – SME-verksamheten – kunde följande läsas:

“Hur SME-verksamheten kan skapa ytterligare sysselsättning har noggrant undersökts. Eftersom förmånstagarna har rätt till 30 000 ECU i subventionerade lån för varje nytt jobb de skapar och banken ställer lån för en miljard ECU till verksamhetens förfogande kommer verksamheten sålunda att skapa minst 33 333 nya arbetstillfällen.”<sup>64</sup>

Om slutsatsen skulle stämma frågar man sig varför Europa har arbetslöshetsproblem och varför inte fler miljarder kanaliseras via SME-verksamheten. Detta är givetvis ett extremt exempel på hur näringspolitiska insatser *inte* skall analyseras. En annan ansats som ibland används för att bedöma effekterna av företagsstöd är att fråga de företag som har fått stöd om de tycker att stöden är bra och om de har bidragit till en ökad sysselsättning. Inte helt oväntat är de tillfrågade företagen positiva till stöden.<sup>65</sup>

På senare år har det vuxit fram en medvetenhet om att det är viktigt att genomföra utvärderingar där man jämför med någon form av kontrollgrupp, för att på detta sätt kontrollera för andra faktorer som kan påverka företags utveckling. ALMI har i sina egna utvärderingar introducerat denna ansats. Genom att jämföra ALMI-företagen med en kontrollgrupp som uppges vara lika med de företag som har erhållit någon form av lån från ALMI har man skaffat sig en bild av hur ALMI-företagen har utvecklats. Detta är ett steg i rätt riktning. Huruvida jämförelsen är rättvisande eller inte beror på i vilken utsträckning som man lyckas isolera effekten av insatsen genom att skapa en bra kontrollgrupp. Vi återkommer till detta i avsnitt 6.2.

Ett grundläggande problem med samtliga ovan nämnda utvärderingsmetoder är att de bara syftar till att mäta direkta effekter av näringspolitiska insatser. Det finns dock ett antal indirekta effekter som det bör tas hänsyn till.<sup>66</sup>

<sup>63</sup> Se Bergström (1998) för en sammanställning.

<sup>64</sup> Kommissionens tredje rapport om tillfällig utlåningsverksamhet, 961025, s. 8.

<sup>65</sup> Denna typ av metoder har bland annat använts i utvärderingar av regionalpolitiken.

<sup>66</sup> Att de direkta effekterna är positiva innebär inte att den näringspolitiska insatsen är motiverad utifrån ett samhällsekonomiskt perspektiv om det är så att de indirekta effekterna är negativa och större än de positiva direkta effekterna.

Om det offentliga systemet omfördelar resurser från en grupp till en annan grupp kommer detta att få effekter på båda grupper. Om man för enkelhets skull tänker sig att företagsskatten används för att bevilja lån med gynnsamma villkor till vissa företag så kommer den beskattade gruppen att ha mindre resurser till sitt förfogande, vilket påverkar deras möjligheter att öka sysselsättningen och/eller att genomföra investeringar. Den grupp som får tillgång till ett gynnsamt lån får bättre förutsättningar att driva sin verksamhet. Utifrån detta perspektiv är minimikravet på någon form av näringspolitisk insats att utvecklingen på samhällsnivå är bättre än vad den skulle ha varit om resurserna inte hade omfördelats.

Ett relaterat problem, som bland annat påpekas i konkurrenslagstiftningen, är att det finns en risk för att selektiva näringspolitiska stöd bidrar till en snedvridning av konkurrensen. Om ett företag erhåller ett gynnsamt lån medan ett annat inte erhåller något lån, ges det förstnämnda företaget en konkurrensfördel. Detta kan till exempel leda till att de sysselsättningsökningar som kan observeras motverkas av att det icke-gynnade företaget konkurreras ut och tvingas dra ner på sin verksamhet. Som har visats i den litteratur som har undersökt effekter av arbetsmarknadspolitiska insatser, kan denna typ av undanträngningseffekter vara förhållandevis stora.<sup>67</sup> Man kan också tänka sig att mindre produktiva företag med hjälp av stöd kan konkurrera ut mer produktiva företag, vilket påverkar den allmänna ekonomiska tillväxten negativt.

Två viktiga, men svårbesvarade, frågor som således bör ställas är:

- Vad skulle ha hänt om det kapital som används till en näringspolitisk insats inte hade omfördelats från en grupp – skattebetalarna – till en annan grupp – de företag som får exempelvis ett ALMI-lån eller medel från någon annan näringspolitisk insats?
- Har de näringspolitiska insatserna bidragit till att snedvrida konkurrensen på företagens marknad?

En annan viktig dimension när det gäller utvärdering av näringspolitiska insatser är val av målvariabel. Det är i näringspolitiska sammanhang vanligt att man har antalet sysselsatta och sysselsättningsutvecklingen som några av målvariablerna.<sup>68</sup> Dessa målvariabler är inte helt oproblematiske, då det inte är givet att maximerad sysselsättning är förenlig med en långsiktigt god ekonomisk utveckling för en ekonomi i sin helhet. Ur ett långsiktigt tillväxtperspektiv är det viktigt att insatserna leder till en bättre produktivitet utveckling än vad som hade varit fallet om de inte hade beviljats. Produktiviteten i ett företag påverkas positivt om insatsen till exempel bidrar till företagets teknologiska utveckling eller om det hjälper företaget att bättre utnyttja stordriftsfördelar. En ökad sysselsättning behöver inte vara förenlig med en ökad produktivitet, snarare tvärtom. Ett fokus på att öka sysselsättningen kan också leda till att det finns en tendens till att gynna relativt arbetsintensiv verksamhet.

Ett konkret exempel på att felaktiga, eller i alla fall förhastade, slutsatser kan dras om man inte tar hänsyn till alla effekter är ALMI:s egen tolkning av vilka sysselsättningseffekter som ALMI:s insatser har givit upphov till. I ett pressmeddelande från ALMI häv-

---

<sup>67</sup> Se avsnitt 2.3 för referenser.

<sup>68</sup> Sysselsättningen är exempelvis ett av de mått som används av ALMI i deras egna utvärderingar.

das bland annat att ALMI-insatserna har givit upphov till 35 000 nya jobb.<sup>69</sup> I pressmeddelandet skriver man att ”Almis kundföretag nyanställer fyra gånger fler än genomsnittet i småföretag ...”. Några av de frågor som man måste ställa sig är:

- Har effektmätningen genomförts på ett korrekt sätt, det vill säga har man lyckats isolera ALMI-effekten eller kan det finnas andra orsaker till företagens utveckling?
- Hur hade dessa företag utvecklats om de inte hade fått något lån från ALMI och hur hade andra företag utvecklats om resurser inte hade omfördelats till ALMI:s kundföretag?
- Hur många företag har tvingats dra ner på sysselsättningen för att de har konkurrerats ut av ALMI-företag som kunnat driva sin verksamhet under relativt gynnsamma lånevillkor, det vill säga hur stora har undanträngningseffekterna varit?
- Har företag som har en god produktivitet utveckling gynnats, det vill säga har ALMI-lånen bidragit till en långsiktig ekonomisk utveckling?

Den direkta effekten på ALMI:s kundföretag är, om mätningen är korrekt genomförd, 35 000 nyanställningar. Nettoeffekten på samhällsnivå är däremot oklar mot bakgrund av att man inte har tagit hänsyn till ovanstående frågeställningar. I nästa avsnitt diskuterar vi hur selektiva insatser av det slag som ALMI:s finansieringsverksamhet representerar bör utvärderas.

## 6.2 Hur bör effekterna av selektiva näringspolitiska insatser utvärderas?

För att utvärdera ALMI:s insatser på ett korrekt sätt måste man ställa sig frågan: Vad skulle ha hänt om inga lån hade beviljats? Frågan är givetvis omöjlig att besvara på ett fullständigt sätt, men ambitionen bör vara att komma så nära det korrekta svaret som möjligt. Det finns två dimensioner som bör beaktas. För det första: Har insatserna haft någon statistiskt säkerställd effekt på de företag som har erhållit lån? För det andra: Har lånen givit upphov till några indirekta positiva eller negativa effekter som också bör beaktas?

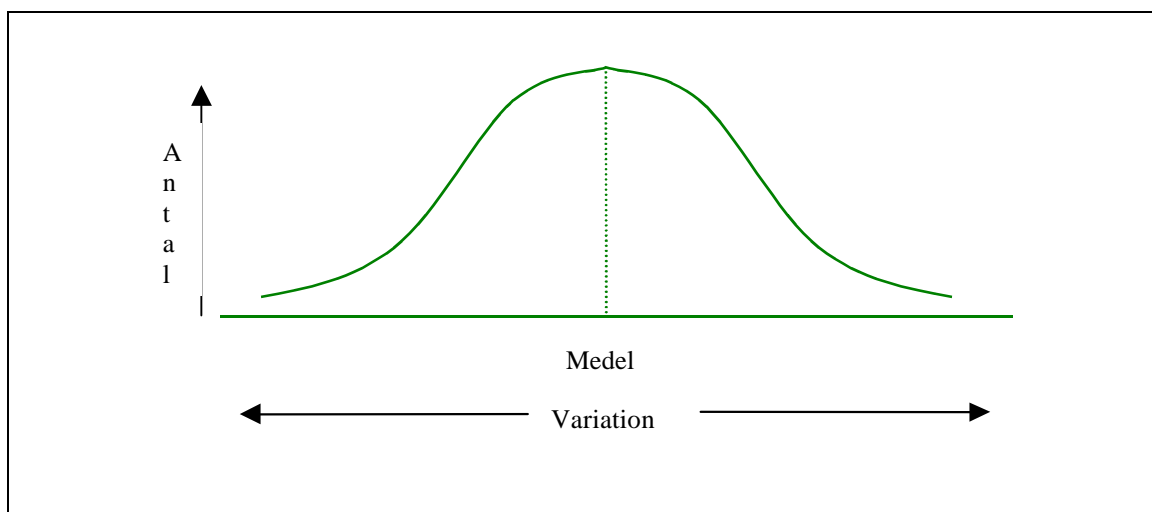
### 6.2.1 Det finns många orsaker till företags utveckling

Om man studerar en slumpmässig grupp av företag och deras utveckling under en tidsperiod så kommer det att visa sig att företagen har olika utveckling. En del av företagen har haft en dålig utveckling medan andra har utvecklats bra. En stor grupp kommer att ha upplevt vad man skulle kunna kalla en medelutveckling.<sup>70</sup> Ett sätt att beskriva denna spridning visas i *figur 6.1*, som är en illustration av den välkända normalfördelningskurvan.

<sup>69</sup> Se ALMI (2001b).

<sup>70</sup> Ett konkret exempel på denna variation ges i en studie av Bergström (2002), som följer samtliga aktiebolag i detaljhandeln under perioden 1990 till 1997. Av analysen framgår att normalföretaget har en relativt oförändrad omsättning men att det samtidigt finns ett antal företag som växer respektive krymper.

Figur 6.1: Medelvärde och variation



Bakom olika företags utveckling finns en mängd orsaker såsom konjunkturförloppet, företagets affärsidé, ägarens kompetens och engagemang och var företaget är lokaliserat.<sup>71</sup> Idén med ALMI:s verksamhet och andra liknande satsningar är att de skall hjälpa till att utveckla företag, det vill säga att den statliga insatsen skall vara en av de faktorer som gör att företagen utvecklas bättre än vad de annars skulle ha gjort.

#### 6.2.2 Möjliga utfall av en ALMI-insats

För att avgöra effekterna av ALMI:s finansieringsverksamhet bör man först diskutera möjliga effekter ur ett samhällsekonomiskt perspektiv och därefter effekter på företagsnivå. I en ekonomi finns det både branscher som på ett påtagligt positivt sätt bidrar till den ekonomiska tillväxten via en god produktivitetsutveckling och branscher som inte har samma positiva bidrag. Om ALMI tenderar att satsa på tillväxtbranscher, så är detta bättre än om resurserna i stället hade satsats på branscher med en sämre tillväxtpotential. I detta fall bidrar ALMI till en positiv förändring av näringsstrukturen snarare än att bevara en struktur som inte har framtiden för sig. Om ALMI å andra sidan tenderar att i större utsträckning satsa på företag i tillbakagående branscher, så bidrar man till att skapa negativa inlåsnings effekter.<sup>72</sup>

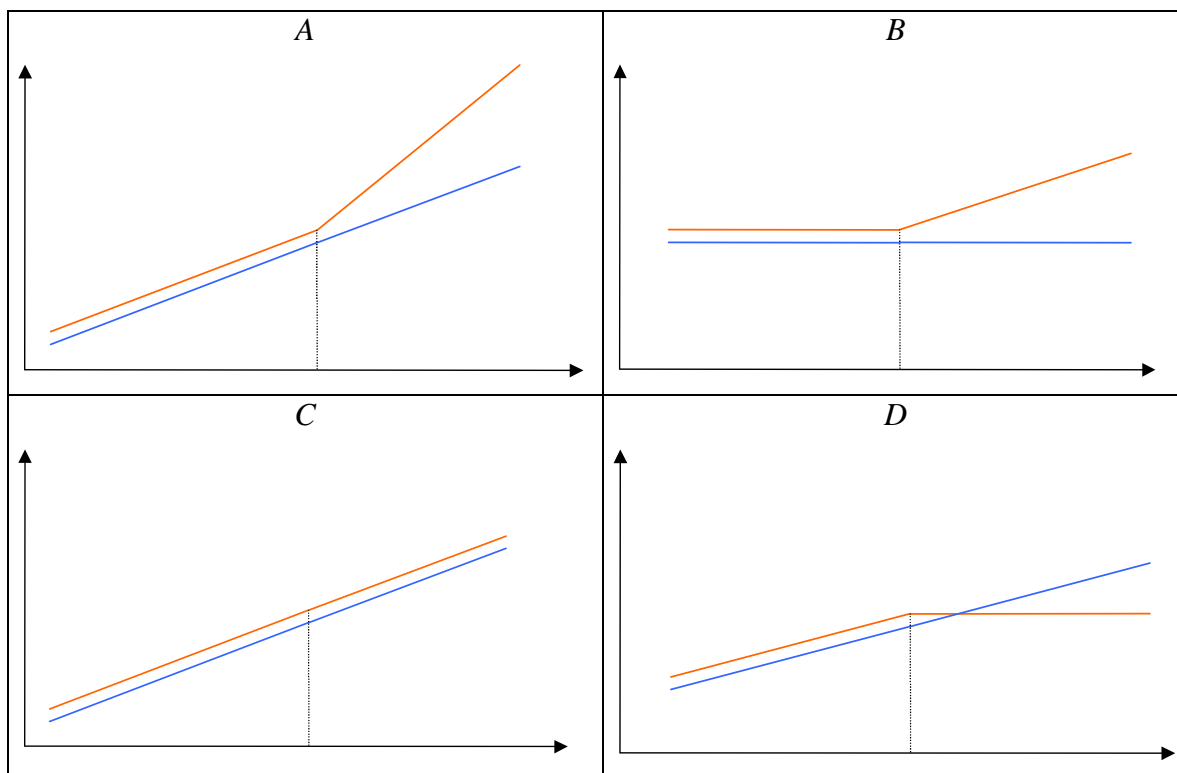
Givet den branschfördelning som utlåningen karaktäriseras av kan man tänka sig olika mer eller mindre bra utfall av ALMI:s verksamhet. Det mest önskvärda utfallet är om ALMI-insatsen leder till att företag utvecklas bättre än vad de annars skulle ha gjort. Detta illustreras i *figur 6.2.A* och *6.2.B*. I det första fallet lyckas ALMI identifiera växande företag och genom att tillföra externt kapital – som det kanske hade visat sig vara svårt att få tillgång till via de privata kapitalmarknaderna – och eventuellt rådgivning växer företagen snabbare än vad de annars skulle ha gjort. I det andra fallet bidrar ALMI-insatsen till att företag som har haft en ganska stillsam utveckling får igång en positiv utvecklingsprocess. Idealt bör ALMI:s insatser kännetecknas av denna typ av

<sup>71</sup> För en diskussion om vad som krävs för att bli framgångsrik inom detaljhandeln, se Fölster och Bergström (2001) eller Bergström (2002).

<sup>72</sup> Se Beason och Weinstein (1996) för en analys av hur japansk näringspolitik har bidragit till, för den ekonomiska tillväxten, negativa inlåsnings effekter.

utveckling. En utgångspunkt i denna studie är att ALMI:s verksamhet bedöms ha givit upphov till en positiv utveckling om ALMI-företagen har en utveckling motsvarande den som återfinns i dessa figurer.

Figur 6.2: Möjliga utfall av en ALMI-insats



**Not:** Ljusare fördelningskurva = företag som har erhållit en selektiv näringspolitisk insats. Mörkare fördelningskurva = samma företag om det inte omfattas av den selektiva näringspolitiska insatsen. Den streckade vertikala linjen illustrerar tidpunkten för ALMI:s insats.

Ett tillskott av kapital behöver emellertid inte leda till att företag får igång en positiv utvecklingsprocess. Effekten kan istället bli den som illustreras i figur 6.2.C och 6.2.D. I det första fallet leder kapitaltillskottet inte till någon signifikant förändring av företagens utveckling jämfört med om de inte hade fått tillgång till ett ALMI-lån. Det kan finnas ett flertal orsaker till detta. Ett skäl kan vara att insatsen är bra, men att den är marginell och därmed inte får någon effekt.<sup>73</sup> Ett annat skäl kan vara att om man inte hade erhållit ett ALMI-lån så hade företagen erhållit finansiering från något annat håll, det vill säga att ALMI i denna typ av fall inte har varit marknadskompletterande. Ett tredje alternativ är att ett ALMI-lån används för att investera i en ny maskin. Som en konsekvens av investeringen kan företaget samtidigt satsa på en mer kapitalintensiv produktion och kan som en följd av detta minska antalet anställda. Men om företaget samtidigt också upplever en ökad efterfrågan är behovet av att minska personal inte lika stort.

<sup>73</sup> Här kan det finnas anledning att påpeka att det på kort sikt kan finnas positiva effekter, som dock kan klinga av på längre sikt. I vår empiriska analys beaktas både kortsiktiga och långsiktiga effekter.



Nettoeffekten av detta positiva scenario är att sysselsättningen varken ökar eller minskar. Man kan också komma att observera en bristande utveckling om man följer ett antal företag som har utnyttjat sina ALMI-lån på olika sätt. Några av företagen kan ha använt lånen för att satsa på en mer kapitalintensiv produktion och har som en konsekvens därav minskat antalet anställda, medan andra företag har använt lånen till en marknadsföringsinsats som resulterar i en ökad efterfrågan och ett behov av att nyanställa. Totaleffekten för dessa företag kan mycket väl bli att sysselsättningen inte ökar. Om man däremot analyserar omsättningen borde man kunna observera det mönster som finns återgivet i *figur 6.2.A*.

De fall där ALMI-insatsen leder till en sämre utveckling, illustrerade i *figur 6.2.D*, kan synas en aning motsägelsefulla. Hur kan företag utvecklas sämre när de får tillgång till mer kapital?

Möjligheten att få ett gynnsamt lån för att till exempel investera i en mer avancerad maskin kan påverka ett företags totala produktion positivt, men behöver inte påverka sysselsättningsutvecklingen positivt. Lånet kan till och med leda till minskad sysselsättning om maskininvesteringen är arbetsbesparande. Detta behöver i och för sig inte vara något problem ur ett samhällsekonomiskt perspektiv, men kan vara det om det är statsmaktens önskan att sysselsättningen ökar.

Ett allvarigare problem är om ALMI:s insats ger upphov till X-ineffektivitet, det vill säga att givna inputs utnyttjas suboptimalt.<sup>74</sup> X-ineffektivitet kan uppstå om företagsledningen får minskade incitament att minimera företagets kostnader. De kan bli mer intresserade av att söka gynnsamma lån än att utveckla produktionen. X-ineffektivitet kan också uppstå om stöden bidrar till att minska sannolikheten att ett företag skall gå i konkurs.<sup>75</sup> Att detta inte bara är ett teoretiskt möjligt utfall utan kan vara en realitet är Bergströms (1999) studie ett exempel på. I hans studie av effekter av regionalpolitiska stöd visar det sig att de företag som får regionalpolitiska stöd initialt utvecklas bättre än en kontrollgrupp av liknande företag, men att denna effekt klingar av över tiden och i slutändan har stödföretagen en sämre produktivitetstillväxt än kontrollgruppen.

### 6.2.3 Att isolera effekten av en selektiv insats

Det metodologiska problem man står inför när man skall utvärdera effekterna av ALMI:s verksamhet är att man måste isolera ALMI-effekten från andra effekter. Innebär en genomsnittligt bättre utveckling för en grupp ALMI-företag jämfört med en kontrollgrupp av företag att det finns en positiv ALMI-effekt?

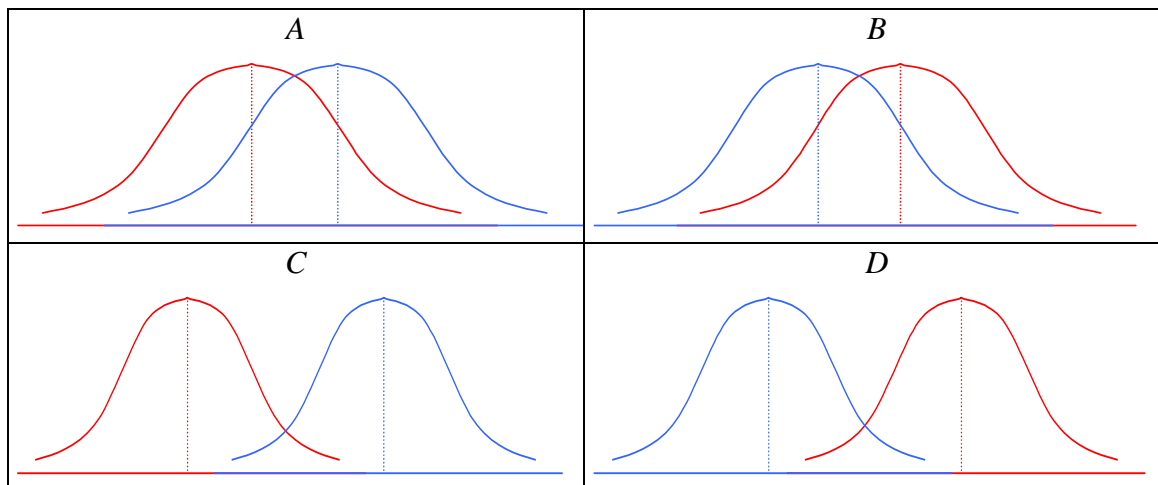
Svaret är att det är bara säkert om kontrollgruppen är skapad så att den är lika med ALMI-företagen i alla avseenden, bortsett från det faktum att ALMI-företagen har fått tillgång till ett ALMI-lån. Denna typ av kontrollgrupper är omöjliga att skapa. Alternativet blir istället att kontrollera för så många faktorer som möjligt och därefter undersöka om den observerade skillnaden är så pass stor att man kan vara statistiskt säker på att det man observerar faktiskt kan beskrivas som en ALMI-effekt. I *figur 6.3* har vi illustrerat detta resonemang. De röda fördelningskurvorna beskriver variationen i utvecklingen under en utvärderingsperiod för ALMI:s kundföretag. Ett litet antal företag har utvecklats mindre bra (de som befinner sig till vänster i fördelningen). En ganska stor grupp har något som man skulle kunna definiera som en medelutveckling (dessa företag

<sup>74</sup> Se till exempel Leibenstein (1966).

<sup>75</sup> Schmidt (1991).

befinner sig i mitten av fördelningen). Ett litet antal har haft en mycket bra utveckling (de som befinner sig till höger i fördelningen). På samma sätt varierar utvecklingen för företagen i kontrollgruppen, vilket visas av den blå fördelningskurvan.<sup>76</sup>

**Figur 6.3: Signifikanta och insignifikanta effekter av en selektiv, näringspolitisk insats**



**Not:** Ljusare fördelningskurva = ALMI:s kundföretag. Mörkare fördelningskurva = kontrollgruppsföretag. Vertikal linje = genomsnittlig utveckling för respektive företagsgrupp.

De båda företagsgrupperna kan ha olika genomsnittlig utveckling. Detta betyder dock inte att den observerade skillnaden är statistiskt säkerställd, det vill säga den är inte tillräckligt stor för att man med ganska stor sannolikhet skall våga säga att det föreligger en skillnad som kan hänföras till ALMI:s insats. Detta illustreras i figurerna. I *figur 6.3.A* och *6.3.B* går det att observera skillnader i ALMI-företagens och kontrollgruppens genomsnittliga utveckling, men då man tar hänsyn till de olika gruppernas variation är det inte möjligt att hävda att de observerade skillnaderna har med ALMI:s insats att göra. De kan bero på andra faktorer. I *figur 6.3.C* och *6.3.D* är dock de observerade skillnaderna tillräckligt stora, med hänsyn tagen till variationen, för att man med relativt stor säkerhet skall våga hävda att de observerade skillnaderna återspeglar en verklig skillnad mellan de två grupperna av företag.

För att avgöra om det finns några skillnader mellan två grupper efter det att man har tagit hänsyn till både medelutvecklingen och variationen hos båda grupperna använder man sig av olika statistiska metoder. Vilka som används i denna rapport beskrivs närmare nedan. En förutsättning för att testerna skall vara tillförlitliga är att man i största möjliga utsträckning har kontrollerat för andra faktorer som påverkar företagens utveckling. Med andra ord att kontrollgrupperna måste vara väl valda för att inte riskera att fel slutsats dras.

<sup>76</sup> Det kan också uppstå variation i materialet på grund av att den kontrollgrupp som analyseras endast är ett stickprov ur hela företagspopulationen. Om man tar fram en annan kontrollgrupp är det mycket möjligt att företagen i denna kontrollgrupp uppvisar ett något annorlunda utvecklingsmönster.

#### 6.2.4 Vilka faktorer bör man ta hänsyn till när kontrollgrupper skapas?

För att kunna isolera ALMI-effekten bör man dels hantera faktorer som påverkar alla företag, dels hantera effekter som kan härledas till den typ av företag som ALMI väljer att satsa på. De senare effekterna härrör från så kallad selektionsbias, vilket innebär att det kan finnas systematiska skillnader exempelvis mellan ALMI-företag och andra företag.

Ett sätt att ta hänsyn till både allmänna faktorer och selektionsbias är att jämföra liknande företag. En sysselsättningsökning kan till exempel delvis bero på en konjunkturuppgång. Det kan också vara så att större företag utvecklas bättre än mindre företag eller att företag i vissa branscher bättre har kunnat dra nytta av en konjunkturuppgång. Om man observerar en positiv sysselsättningsutveckling för ALMI-företagen måste man vara säker på att den observerade sysselsättningsökningen inte beror på den allmänna konjunkturen eller på att de företag som har fått ett lån är sådana företag som är mer konjunkturkänsliga. Om man i största möjliga utsträckning jämför liknande företag kan man ta hänsyn till faktorer som inte har att göra med sysselsättningseffekter eller andra effekter som har uppstått på grund av ALMI-lånen.

Genom att jämföra liknande företag kan man även hantera de problem som är förknippade med selektionsbias. De företag som erhåller ett lån kan vara en typ av företag som vill växa och expandera. Om man till exempel jämför dessa med en grupp av företag som i större utsträckning består av passiva levebrödsföretag, så finns det en risk för att man överskattar effekten av insatsen. Eller för att uttrycka sig i termer av de olika fördelningarna i *figur 6.3* ovan, så finns det en risk för att kontrollgruppen har en sämre genomsnittlig utveckling än ALMI-företagen på grund av den typ av företag som ingår i gruppen och inte på grund av att ALMI-insatsen har varit framgångsrik. Idealt vill man således hitta företag som är lika i så många avseenden som möjligt. Även om det är omöjligt att identifiera ett tvillingföretag så finns det andra metoder. En metod går ut på att man väljer ut en population av företag som är lika i ett antal dimensioner och därefter jämför dessa företag med hjälp av olika statistiska test. En svaghet med denna ansats, och med de flesta andra ansatser, är att indirekta effekter inte tas med i beräkningarna. Denna typ av effekter är ofta mycket svåra att beräkna, men bör på något sätt beaktas.

## 7 Data och metod

I samband med genomförandet av en kvantitativ utvärdering av en selektiv, näringspolitisk insats är det ett antal överväganden som måste göras. Vilket datamaterial skall användas, vilka perioder är det möjligt och av intresse att utvärdera, hur skall man beskriva företags utveckling och vilka metoder skall man använda för att avgöra om det finns några skillnader mellan de studerade företagen? I det följande diskuteras dessa frågor. I avsnitt 7.1 diskuteras det datamaterial som används i analyserna i denna kvantitativa del av rapporten och i avsnitt 7.2. presenteras de statistiska metoder som utnyttjas. Resultaten presenteras i kapitel åtta.

### 7.1 Data

#### 7.1.1 Information om ALMI-företag och kontrollgruppsföretag

För att utvärdera effekterna av ALMI:s insatser jämför vi utvecklingen för ALMI:s kundföretag med en kontrollgrupp. För att jämförelsen skall bli så bra som möjligt är det önskvärt att de studerade företagen är lika i så många avseenden som möjligt. Det material som används i utvärderingen har insamlats på följande sätt:

1. Information om alla företag som har fått ALMI-lån 1996 och 1998 har insamlats från ALMI.
2. SCB har kopplat information om bland annat omsättning, sysselsättning, branschtillhörighet och lokalisering till ALMI-företagen för perioden 1993-2000.
3. SCB har skapat kontrollgrupper (KG) som med avseende på sysselsättning, bransch och lokalisering liknar ALMI:s kundföretag 1996 respektive 1998. Även för dessa företag finns information om bland annat omsättning, sysselsättning, branschtillhörighet och lokalisering under perioden 1993-2000.

Den empiriska analysen baseras på företag som har fått någon form av ALMI-lån. Detta innebär att vi i utvärderingen inte skiljer på storleken på lånen och på olika former av lån som ALMI har beviljat. Om vi hade haft information om storleken på lånen så hade detta varit bra, men denna information har vi inte haft tillgång till. Ett motiv för att inte ta hänsyn till skillnader i de olika lån som ALMI beviljar – till exempel kvinnolån, nyföretagarlån och tillväxtlån – är att vårt uppdrag är att utvärdera ALMI:s finansieringsverksamhet i sin helhet.<sup>77</sup>

I 1996-gruppen finns det 3 797 kundföretag från ALMI, av vilka 2 120 är aktiebolag. Av samtliga företag var 857 inaktiva under insatsåret 1996. Med inaktiva företag avses företag som inte har några anställda, som inte är momsregistrerade eller som inte har F-skattesedel. Dessa företag finns med i datamaterialet, då det inte är ovanligt att inaktiva företag beviljas ett lån och därefter blir aktiva.

Med utgångspunkt från ALMI-företagen har ett urval av kontrollgruppsföretag, som ser likadant ut som ALMI-företagen med avseende på bransch, storlek och region, skapats.

---

<sup>77</sup> Vi har dock undersökt om resultaten ändras signifikant om man exkluderar de företag som har erhållit kvinnolån. Resultaten avrapporteras i avsnitt 8.2.

Urvalet bygger på en branschindelning som SCB arbetar med och är samma indelning som ALMI själva har använt i sina egna effektutvärderingar.<sup>78</sup> Hänsyn har också tagits till företagets storlek och företagen har delats in i 4 storleksklasser efter antal anställda (0, 1-9, 10-49, 50-199). De som har mer än 200 anställda räknas till gruppen 50-199.<sup>79</sup> Allt sker per län. Företagen kan vara både aktiebolag och ha andra företagsformer, såsom handelsbolag och enskild firma. Urval sker även bland de icke aktiva. För både ALMI-företagen och för kontrollgruppsföretagen har information för perioden 1993 till 2000 tagits fram om:

- Företagens status (aktivt, icke-aktivt)
- antal anställda<sup>80</sup>
- företagets omsättning
- branschtillhörighet
- län företaget är lokaliserat i.

Analysen baseras framförallt på 1996-företagen, då vi har tillgång till en längre utvärderingsperiod för dessa företag. Då vi även har tillgång till information om de företag som erhöll lån 1998 kan även denna grupp analyseras.

En fördel med att titta på 1998-gruppen är att ALMI kan ha ändrat inriktning på sin verksamhet som en konsekvens av att man har dragit lärdomar av de första årens verksamhet. Ett problem är dock att vi inte har information för mer än två år efter det att lånen beviljats – 1999 och 2000. Då detta troligtvis är en alltför kort period för att uttala sig om lånens effekt kan en utvärdering av 1998-gruppen bara bli preliminär. Ett alternativ, som vi använder oss av, är att undersöka om det går att observera förändringar i ALMI:s utlåningsstrategi mellan 1996 och 1998. Om företagen inte skiljer sig åt i någon större utsträckning, så ger det ett visst stöd för antagandet att utfallet av insatsåret 1996 också säger något om andra insatsår. På grund av att analysen av 1998-företagen endast är preliminär presenteras denna endast i appendix 1.

### 7.1.2 Problem med datamaterialet

Fördelen med den typ av data som vi använder oss av är att man får tillgång till information om hur ett stort antal företag har utvecklats under en period. Datamaterialet är dock inte helt oproblemiskt. När man genomför en studie av detta slag bör man vara medveten om att:

- Det kan finnas fel i data i bemärkelsen att de studerade företagen har lämnat felaktig information eller att det kan ha skett felaktiga inmatningar i SCB:s databaser. Ett fel som man alltid bör vara medveten om är att företag inte behöver ha uppgivit rätt branschtillhörighet, vilket kan få konsekvenser för urvalet av kontrollgruppsföretag. Då det inte finns anledning att misstänka att det finns några systematiska skillnader

---

<sup>78</sup> En så kallad Ohlsson-Vinell-indelning.

<sup>79</sup> ALMI skall i normalfallet inte bevilja medel till företag som har mer än 250 anställda. Nästan alla företag har också mindre än 200 anställda under insatsåret. Företagen kan givetvis ha fler än 200 anställda före och efter insatsåret.

<sup>80</sup> Företag som enbart drivs av ägaren har noll anställda.

mellan ALMI-företagen och kontrollgruppsföretagen är detta troligtvis ett mindre problem. När det gäller felinmatad information är det omöjligt att kontrollera för detta och även här får man anta att det inte föreligger några systematiska skillnader mellan de olika grupperna.

- Det kan finnas företag som i praktiken inte är verksamma företag, utan snarare företag som existerar av bokföringstekniska skäl. Även detta är ett problem som inte går att hantera på något enkelt sätt.
- Antalet anställda är delvis missvisande som mått på sysselsättning i denna typ av datamaterial, då företagen rapporterar hur många anställda de har och inte om de jobbar hel- eller deltid.
- När man följer företag över tiden kan de försvinna av olika anledningar. En lönsam verksamhet kan avvecklas för att ägaren till exempel vill pensionera sig, ett företag kan gå i konkurs och ett framgångsrikt företag kan bli uppköpt. Datamaterialet tillåter inte att man särskiljer dessa olika orsaker, utan företag som försvinner behandlas som företag som går i konkurs. Detta kan vara ett stort problem om någon eller några enskilda mycket stora företag till exempel blir uppköpta – och därmed noteras som försvunna – bland ALMI-företagen eller bland kontrollgruppsföretagen, då detta kan påverka bilden av den totala utvecklingen.
- Det är också oklart hur man skall definiera företag som försvinner/”dör”. I datamaterialet kan företag försvinna genom att de från att ha definierats som aktiva företag blir inaktiva eller genom att det saknas ekonomisk information.
- Bland ALMI-företagen finns det en stor grupp företag som har definierats som inaktiva, enligt definitionen ovan, under insatsåret. Detta kan återspegla att den som söker ett ALMI-lån kommer att dra igång verksamheten efter det att ett lån har beviljats. Bland kontrollgruppsföretagen finns det också inaktiva företag, men dessa kan vara genuint inaktiva i bemärkelsen att ägarna till dessa företag inte har för avsikt att få igång någon verksamhet. Konsekvensen blir att man jämför inaktiva ALMI-företag, som i praktiken är företag som kommer att aktiveras, med företag som inte kommer att aktiveras. Detta innebär att det i en jämförelse finns en risk för att man överskattar ALMI-företagens utveckling. Detta problem finns också när man jämför aktiva företag med varandra. Även om de aktiva företagen är relativt lika med avseende på storlek, bransch- och regiontillhörighet under insatsåret, så är ALMI-företagen troligtvis företag med mer uttalade tillväxtambitioner i och med att de har vänt sig till ALMI. Ett sätt att hantera detta problem är att utgå ifrån att minimivillkoret för att en ALMI-insats skall anses ha haft en positiv effekt är att ALMI-företagen utvecklas bättre än kontrollgruppen. En likartad utveckling innebär med andra ord att ALMI-lånen med relativt stor säkerhet inte har bidragit till en positiv utveckling. Det kan dock finnas en del specialfall då detta inte stämmer, se avsnitt 6.2.2.
- Det går inte att särskilja mellan företag som växer organiskt och företag som växer genom att köpa upp andra företag.

Slutsatsen av ovanstående genomgång är att den typ av datamaterial som analysen baseras på möjliggör en omfattande analys av ett stort antal företag. Nackdelen med datamaterialet är att det finns ett antal potentiella felkällor. Många av dessa är av mindre betydelse då man kan anta att det inte finns några systematiska skillnader mellan de båda grupperna. Givet att båda grupperna omfattar tillräckligt många företag bör eventuella

problem inte påverka slutsatserna. En del av problemen är dock något mer allvarliga. För att hantera dessa problem har vi valt följande strategier. Hänsyn tas till skillnader mellan nystartade och mer etablerade företag genom att datamaterialet har delats in i ett antal kohorter, vilket beskrivs i nästa avsnitt. Vidare analyserar vi företagen genom att dels studera den totala utvecklingen, i avsnitt 8.1, dels utvecklingen på företagsnivå, i avsnitt 8.2. I den senare analysen är strävan också att använda robusta statistiska metoder, vilka beskrivs i avsnitt 7.2.

### 7.1.3 Kohortindelning

Den övergripande tanken med utvärderingen och valet av kontrollgrupp är att jämföra företag som liknar varandra i största möjliga utsträckning. Det kan dock finnas andra faktorer utöver bransch, storlek och region som skiljer företagen åt och som kan förklara deras utveckling. För att ta hänsyn till detta har vi vidtagit ytterligare åtgärder.

Ett problem i ett utvärderingsperspektiv är att det både bland ALMI- och bland kontrollgruppsföretagen finns företag som har funnits länge och företag som nyligen har startats. Det finns anledning att ta hänsyn till denna skillnad då det till exempel finns en tendens bland nystartade företag att växa relativt sett snabbare än etablerade företag under de första åren.<sup>81</sup> I utvärderingen har vi således gjort en indelning mellan företag som har existerat en längre tid och mer nystartade företag.

För de företag som har funnits under ett flertal år före ALMI:s insatsår, finns det information om sysselsättning och omsättning även för denna period. Förekomsten av denna information gör det möjligt att undersöka om ALMI-insatsen har lett till en signifikant förbättring eller försämring av företagets utveckling i förhållande till utvecklingen före insatsåret. För de företag som har startats strax före ALMI:s insatsår saknas historisk information och därmed går det inte att undersöka om företagets utveckling förändras efter ALMI-insatsen. Däremot kan man undersöka om nystartade ALMI-företag har en bättre eller sämre utveckling än andra nystartade företag.

För att i största möjliga utsträckning jämföra liknande företag har vi således delat in samtliga företag i ett antal kohorter. Kohort 1 består av företag som existerar under perioden 1993 till 1996 ("etablerade företag").<sup>82</sup> För att definieras som ett etablerat företag krävs att företaget är aktivt och att det har en omsättning som är större än 100 000 kronor varje år under perioden 1993-1996. Anledningen till att vi kräver en viss omsättning är för att exkludera företag som bara har registrerats, men som inte har någon egentlig verksamhet. Kohort 2 består av företag som startas 1996 ("nya företag"). För att klassas som ett nystartat företag krävs att företaget är aktivt och att det har en omsättning som överstiger 100 000 kronor. Kohort 3 består av alla företag som existerar 1996, är aktiva och har en omsättning som är större än 100 000 kronor ("alla aktiva företag"). I denna kohort ingår således både företagen i kohort 1 och 2 och alla andra företag som är aktiva 1996 och som har en omsättning som överstiger 100 000 kronor. De företag som tillkommer i kohort 3, jämfört med kohort 1 och 2, är således företag som startades 1994 eller 1995, eller företag som har startats än tidigare men inte har varit aktiva under hela

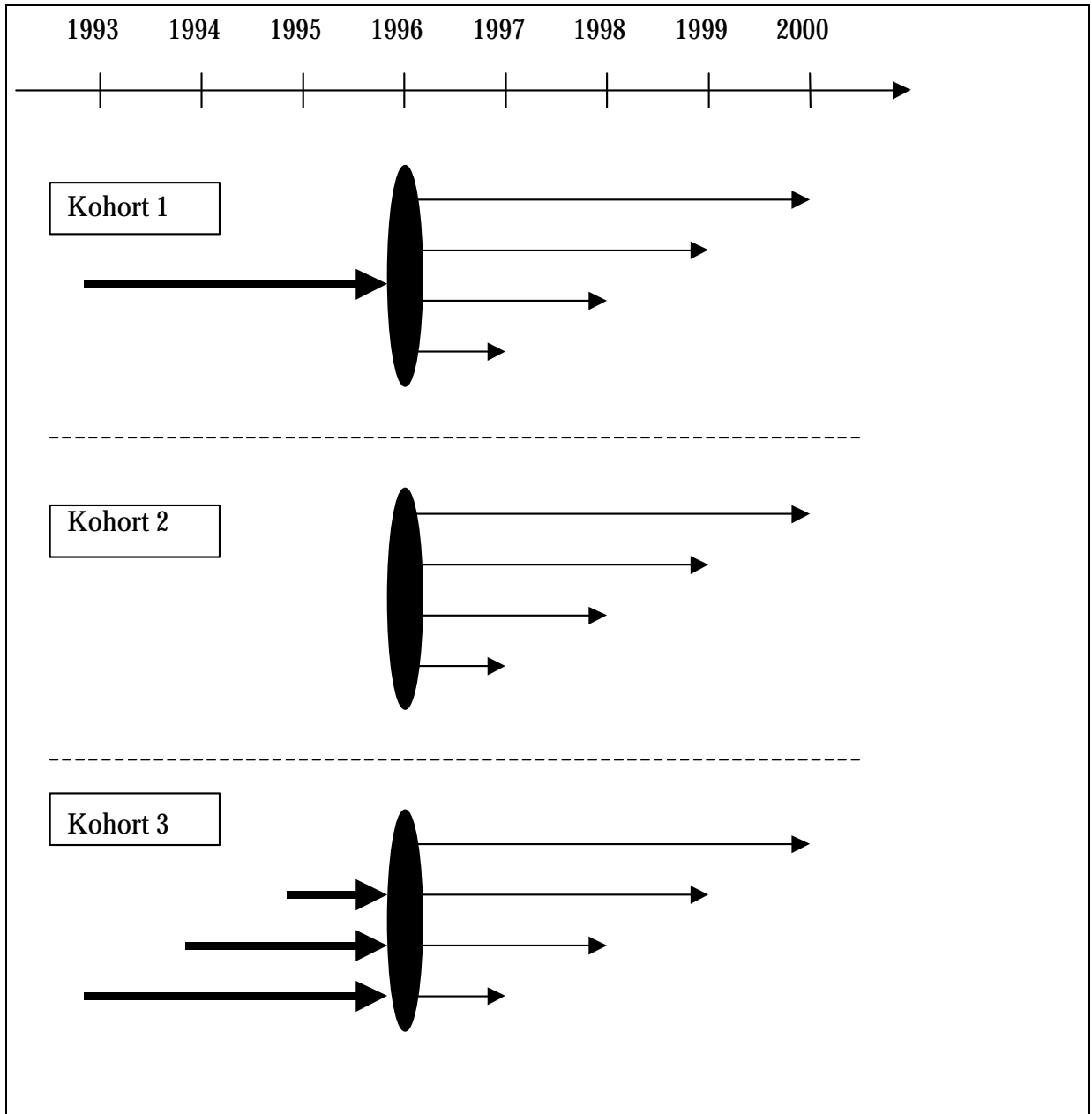
---

<sup>81</sup> Detta noteras bland annat i ALMI:s egna effektutvärderingar; se ALMI (2001c).

<sup>82</sup> Företagen i denna grupp kan både vara nystartade i början på 1990-talet (före 1993) och betydligt äldre. Denna skillnad bedömer vi dock som oproblematiskt då det kritiska skedet för ett företag är de inledande åren och de företag som tillhör kohort 1 bedöms alla ha passerat detta inledande kritiska skede.

perioden 1993-1996. I den fjärde kohorten ("övriga företag") ingår de företag som inte omfattas av kohort 3. I *figur 7.1* har analysmodellen för kohort 1, 2 och 3 illustrerats.

**Figur 7.1: Analysmodell**





Kohorternas andel av hela populationen av företag redovisas i *tabell 7.1*.

**Tabell 7.1: Fördelning av företag som ingår i utvärderingen av insatsåret 1996, procent**

	ALMI			Kontrollgrupp		
	Företag	Anställda	Omsättning	Företag	Anställda	Omsättning
Kohort 1, "etablerade", %	15	70	65	32	87	84
Kohort 2, "nya", %	8	6	7	2	1	4
Totalt 1 & 2, %	23	75	73	34	88	88
Kohort 3, "alla aktiva", %	54	98	99	45	95	100
"Övriga", %	46	2	1	55	5	0
Alla, %	100	100	100	100	100	100
Alla, antal resp. mdkr	3 797	10 700	12,7	3 796	10 400	16,7

Som framgår av tabellen omfattar kohort 1 och 2 endast 23 procent av alla företag som får ett ALMI-lån 1996. När det gäller sysselsättning och omsättning är täckningen bättre och de två grupperna motsvarar ungefär 75 procent av den totala sysselsättningen och omsättningen. För kontrollgruppsföretagen är täckningen nästan 90 procent. Kohort 3, som innehåller alla aktiva företag som fick ett ALMI-lån 1996, har en mycket bra täckning när det gäller sysselsättning och omsättning, men en något sämre när det gäller antalet företag. För att analysen verkligen skall omfatta alla företag analyserar vi även de övriga företagen, se avsnitt 8.2.4.

#### 7.1.4 Beskrivande statistik för kohort 1-3

En förutsättning för att företagsgrupperna i de olika kohorterna skall vara jämförbara är att de har ungefär samma branschfördelning. I *tabell 7.2* har den branschvisa fördelningen sammanställts. I samtliga kohorter är branschfördelningen mellan ALMI- och kontrollgruppsföretagen relativt lika. Den största skillnaden finns i kohort 1 där något fler tillverkande företag ingår i ALMI-gruppen och något fler byggföretag i kontrollgruppen. Det finns också relativt fler handelsföretag i ALMI-gruppen i kohort 2. Skillnaderna får dock bedömas som relativt små.

**Tabell 7.2: Branschfördelning för ALMI och kontrollgruppsföretagen (KG), procent**

SNI-kod	Näringsgren	Kohort 1		Kohort 2		Kohort 3	
		ALMI	KG	ALMI	KG	ALMI	KG
0	Oklassificerade	1	0	1	0	1	0
1-5	Jordbruk etc.	2	0	0	0	2	0
10-14	Utvinning av mineral	0	0	0	0	0	0
15-37	Tillverkning	42	31	18	19	24	27
40-41	El, gas, värme	0	1	0	8	0	2
45	Byggverksamhet	4	12	4	10	4	12
50-52	Handel	27	30	45	29	39	31
55	Hotell och restaurang	2	4	6	8	7	6
60-64	Transport	2	4	5	4	3	3
65-67	Finansiell verksamhet	0	0	0	0	0	0
70-74	Fastighetsverksamhet	17	13	16	20	16	14
76-99	Offentlig förvaltning och övrigt	3	4	6	4	5	4
----- Totalt, %		100	100	100	100	100	100

**Not:** Kolumnerna summerar inte till 100 i samtliga fall beroende på förekomsten av avrundningsfel.

För jämförbarhetens skull är det också viktigt att företagen är relativt jämnstora. I tabell 7.3 redovisas medelstorleken med avseende på antal anställda och omsättning. I kohort 1 är ALMI-företagen större både när det gäller antalet anställda och omsättningen. Detta är ett potentiellt problem om det är så att små företag i genomsnitt har en snabbare tillväxt än stora företag. Om man mäter tillväxten i procent är det dessutom lättare att öka om nämnaren, det vill säga värdet det år som utvärderingen utgår ifrån, är liten. För att delvis hantera detta problem bygger de utvärderingar som vi genomför på den absoluta förändringen och inte på den procentuella förändringen.<sup>83</sup> I kohort 2 är företagen ungefär jämnstora när det gäller antalet anställda, medan ALMI-företagen är betydligt mindre när det gäller omsättningen. I kohort 3 har företagen lika många anställda. Omsättningen är betydligt lägre för ALMI-företagen.

<sup>83</sup> Detta har också den fördelen att det stora antalet företag med noll anställda kan inkluderas i analysen. Om man mäter relativ förändring kommer dessa företag att falla bort, då det inte går att dividera med noll.

**Tabell 7.3: Genomsnittlig storlek för ALMI- och kontrollgruppsföretagen år 1996**

	Kohort 1		Kohort 2		Kohort 3	
	ALMI	KG	ALMI	KG	ALMI	KG
Medelvärde						
Antal anställda	12,8	7,5	2,1	1,8	5,1	5,8
Omsättning, mkr	14,4	11,6	3,1	7,8	6,1	9,8
Median						
Antal anställda	6	2	0	0	0	1
Omsättning, mkr	6,1	1,8	0,9	0,9	1,3	1,4

Företagens regionala fördelning kan också påverka resultatet. Det är därför önskvärt att företagen också är relativt lika i denna dimension. I *tabell 7.4* har Sverige delats in i tre regioner – Storstäder, Södra Sverige respektive Norra Sverige. Som framgår av tabellen är den regionala fördelningen relativt likartad i de tre kohorterna. Vad som också kan utläsas av tabellen är att cirka 80 procent av ALMI:s utlåning går till företag som är lokaliserade i storstäderna eller i södra Sverige. Regionala skillnader studeras närmare i avsnitt 8.2.3.

**Tabell 7.4: Regional fördelning av företag år 1996, procent**

	Kohort 1		Kohort 2		Kohort 3	
	ALMI	KG	ALMI	KG	ALMI	KG
Storstad	34	39	33	46	34	42
Södra Sverige	47	42	47	41	48	40
Norra Sverige	19	19	20	13	18	18

**Not:** Med Storstad avses län med länskoderna 01, 12, 14. Med Södra Sverige avses län med länskoderna 03-11, 13, 15-16, 18-19. Med Norra Sverige avses län med länskoderna 17, 20-25.

Fördelen med kohort 1 ("etablerade företag") är att vi har tillgång till information om företagen under en relativt lång period före insatsåret. Därmed är det möjligt att undersöka om det finns några systematiska skillnader mellan ALMI- och kontrollgruppsföretagen före insatsåret. Nackdelen är att denna kohort inte består av samtliga företag. Den består dock av ett tillräckligt stort antal för att man skall kunna genomföra en statistisk analys. Genom att också analysera de övriga kohorterna kan vi ge en relativt mångfaceterad bild av de båda grupperna. En fördel med indelningen i nystartade företag och företag som funnits en tid är att detta också ger information om ALMI-insatserna har en bättre effekt på etablerade än på nystartade företag och vice versa.

## 7.2 Statistisk metod

För att avgöra om det finns några skillnader mellan ALMI-företagen och kontrollgruppsföretagen före och efter insatsåret måste man fastslå vad som skall utvärderas och vilka metoder som skall användas.

När det gäller val av utvärderingsmått sätter vår analys fokus på två utvärderingsmått: sysselsättning och omsättning. Då det är av vikt att också analysera om företagen har blivit effektivare analyserar vi utifrån sysselsättnings- och omsättningsutvecklingen indirekt hur omsättning per anställd utvecklas.<sup>84</sup> För perioden efter insatsåret analyseras också företagens överlevnadsgrad. Utvecklingen i företagen mäts både som procentuell förändring och som absolut förändring.

För att utvärdera om det finns några skillnader mellan företagen med avseende på de olika variablerna använder vi oss både av relativt enkel beskrivande statistik och mer avancerad statistisk metod. Genomgående används, givet de problem som finns med datamaterialet, både beskrivande statistik och statistiska test som är robusta, det vill säga inte känsliga för enstaka observationer och som täcker utvecklingen för alla företag.

Som ett första steg i analysen beräknas den totala utvecklingen för de olika grupperna av företag före (om möjligt) och efter insatsåret. Dessa beräkningar möjliggör en analys av om det totalt sett finns några skillnader mellan de två företagsgrupperna med avseende på utvärderingsvariablerna. När det gäller kohort 1 är det möjligt att undersöka skillnader i företagens utveckling före respektive efter insatsåret.

Ett problem med att undersöka den totala utvecklingen är att man inte tar hänsyn till den variation som finns bland företagen och som återspeglar att det finns en mängd orsaker till företags utveckling.<sup>85</sup> Ett annat problem med totalanalysen kan också vara att några få företag som har en extremt bra eller dålig utveckling kan vara de som ytterst förklarar den totala utvecklingen. För att hantera dessa två problem och för att undersöka om det går att finna en statistiskt säkerställd ALMI-effekt genomförs även en analys på företagsnivå.

I denna analys mäts skillnaden i omsättning och i antalet anställda under perioden före insatsåret (om möjligt) och efter insatsåret. Analysen fokuserar framförallt på långsiktiga effekter. Detta innebär att vi genomgående undersöker utvecklingen mellan 1996 och 2000. En mindre analys av kortsiktiga effekter genomförs dock i avsnitt 8.3.

Analysen på företagsnivå baseras på beskrivande statistik och beräkningar med hjälp av ett så kallat icke-parametriskt Mann-Whitney test (M-W-test).<sup>86</sup> M-W-testet är lämpligt att använda då det i det undersökta materialet finns ett stort antal extrema observationer som gör att man får sneda fördelningar. Det är också motiverat i och med att de grupper

---

<sup>84</sup> Ett ytterligare alternativ hade varit att analysera total faktorproduktivitet, det vill säga produktivitetsutvecklingen efter det att man har tagit hänsyn till förändringar både i antalet anställda och förändringar i kapitalstocken. Då detta ställer speciella krav på datamaterialet har vi valt att inte genomföra denna analys.

<sup>85</sup> Urvalet av kontrollgrupp innehåller också ett inslag av slump. Då kontrollgruppen endast består av en mindre del av hela företagspopulationen behöver, som vi diskuterade tidigare, den utvalda kontrollgruppen inte vara representativ för alla företag som liknar ALMI-företagen.

<sup>86</sup> Se Hogg och Tanis (1989) eller manualen till statistikprogrammet SPSS för en närmare presentation av testen.

som jämförs inte alltid har samma underliggande fördelning.<sup>87</sup> Grundtanken med testet är att man testar hypotesen om, till exempel, sysselsättningsutvecklingen för ALMI- och kontrollgruppsföretagen efter insatsåret skiljer sig åt.

Ett problem med datamaterialet är hur man skall hantera företag som försvinner. Företag kan försvinna av olika skäl. En del företag går i konkurs och försvinner av denna anledning. Andra försvinner på grund av att de blir uppköpta. Då datamaterialet inte tillåter oss att skilja mellan dessa olika fall har vi valt att använda två definitioner på vad som karakteriserar ett företag som försvinner. I analysen av företagets totala utveckling, i avsnitt 8.1, använder vi samma definition som SCB använde i den effektutvärdering som gjordes åt ALMI.<sup>88</sup> Enligt denna definition försvinner företag som har definierats som inaktiva i företagsregistren och som har en omsättning som är mindre än 100 000 kronor. I den analys som genomförs på företagsnivå, i avsnitt 8.2, använder vi oss av en alternativ definition. Företag räknas som försvunna, och i praktiken som konkursföretag, om de inte har någon omsättning eller några anställda. Företag som försvinner antas ha noll anställda och en omsättning som också är lika med noll. I beräkningarna av hur företagen utvecklas är detta ett viktigt antagande. I datamaterialet noteras de företag som har försvunnit som bortfallsvärden (eng. *missing values*). Om man inte antar att dessa företag har noll i omsättning och noll anställda kommer de inte att inkluderas i en analys av till exempel den genomsnittliga sysselsättnings- och omsättningsutvecklingen och därmed finns det en risk för att man arbetar med ett icke-representativt urval av företag.

---

<sup>87</sup> Om normalfördelningsvillkoren är uppfyllda kan man använda ett så kallat t-test. Ett problem med t-testet är att det är känsligt för extremvärden i och med att testet bland annat baseras på de studerade variabelernas medelvärden. Då M-W-testet är mer robust har vi valt att använda detta istället.

<sup>88</sup> Se ALMI (2001c).

## 8 Resultat

I detta avsnitt redovisas resultaten av analysen. Vi inleder med att redovisa överlevnadsgraden och den totala sysselsättnings- och omsättningsutvecklingen för de olika kohorterna. I avsnitt 8.2 genomförs analysen istället på företagsnivå. Inledningsvis i avsnitt 8.2 presenteras beskrivande statistik för företagens utveckling efter 1996. I avsnitt 8.2.1 testas med statistisk metod om det föreligger några skillnader mellan ALMI- och kontrollgruppsföretagen. I avsnitt 8.2.2 undersöks om det finns några skillnader i företagens utveckling före och efter insatsåret. I avsnitt 8.2.3 undersöker vi om det finns några regionala skillnader i sysselsättningsutvecklingen mellan företagen. I avsnitt 8.2.4 tittar vi närmare på de företag som inte har inkluderats i de tidigare avsnitten. I avsnitt 8.3 undersöks slutligen om ALMI-lånen ger upphov till kortsiktiga och/eller långsiktiga effekter.

### 8.1 Den totala utvecklingen

För att få en bild av den totala utvecklingen för ALMI-företagen och kontrollgruppsföretagen har utvecklingen mellan år 1996 och år 2000 sammanställts i *tabell 8.1*. Resultaten redovisas per kohort.

*Tabell 8.1: Analys av företagsgruppernas totala utveckling mellan 1996 och 2000*

	Överlevnadsgrad (antal företag)			Anställda (antal anställda)			Total omsättning (mkr)			Oms./anställd (mkr)		
	1996	2000	%	1996	2000	%	1996	2000	%	1996	2000	%
<b>Kohort 1</b>												
ALMI	575	410	71	7 410	6 875	-7,2	8 317	9 453	13,7	1,12	1,37	22,3
KG	1 200	874	73	8 907	8 195	-8,0	1 394	1 347	-3,4	1,57	1,64	5,0
<b>Kohort 2</b>												
ALMI	303	183	60	627	959	53,0	942	1 347	43,0	1,50	1,40	-6,7
KG	80	36	45	142	237	66,9	626	1 316	110,2	4,41	5,56	26,1
<b>Kohort 3</b>												
ALMI	2 052	1 240	60	10 411	11 575	11,2	12 538	15 796	26,0	1,20	1,36	13,3
KG	1 706	1 127	66	9 798	9 525	-2,8	16 611	17 071	2,8	1,70	1,79	5,3

Överlevnadsgraden bland företagen varierar dels mellan de olika kohorterna, dels mellan de två företagsgrupperna. Inte helt oväntat är överlevnaden större bland kohort 1-företagen ("de etablerade"). Överlevnadsgraden i denna grupp är drygt 70 procent för både ALMI-företagen och för kontrollgruppsföretagen, medan den är betydligt lägre för kohort 2-företagen ("de nya"). Företag som har hunnit etablera sig på marknaden har visat att de har en överlevnadsförmåga och därför är sannolikheten mindre att de skall försvinna. Bland de "nya" företagen är överlevnadsgraden högre hos ALMI-företagen än hos kontrollgruppsföretagen. Bland kohort 3-företagen är överlevnadsgraden något högre hos kontrollgruppsföretagen.

Om man följer sysselsättningsutvecklingen är en slutsats att utvecklingen är sämre bland kohort 1-företagen än bland kohort 2-företagen. Utvecklingen för ALMI-företagen och kontrollgruppsföretagen är negativ och ungefär densamma i kohort 1. De nya företagen, kohort 2, har en relativt kraftig tillväxt, vilket i synnerhet gäller för kontrollgruppsföretagen. I kohort 3 är utvecklingen bättre för ALMI-företagen, som totalt växer med 11,2 procent, medan kontrollgruppen minskar med knappt 3 procent. Orsaken till detta kan delvis härledas till att kontrollgruppsföretagen i kohort 1 utgör en relativt sett större andel av kohort 3-företagen, vilket medför att den negativa utveckling som kan noteras i kohort 1 får ett större genomslag i kohort 3. En annan orsak kan vara att bland de företag som inte omfattas av kohort 1 och 2, så har ALMI-företagen en relativt sett bättre utveckling.

När det gäller omsättningsutveckling erhålls ungefär samma resultat som för sysselsättningsutvecklingen. En skillnad är att omsättningsutvecklingen har varit relativt sett bättre för ALMI-företagen i kohort 1.

Om man slutligen analyserar hur effektiviteten, mätt som omsättning per anställd, har förändrats bland företagen kan man konstatera att bilden är splittrad. ALMI-företagen har haft en bättre utveckling bland kohort 1-företagen medan kontrollgruppsföretagen har haft en bättre utveckling bland kohort 2-företagen. I kohort 3 har ALMI-företagen haft en något starkare utveckling.

De företag som tillhör kohort 1 är intressanta då man kan följa dem över en längre period. I *tabell 8.2* och *figur 8.1* nedan har utvecklingen under perioderna 1993-1995 och 1996-2000 sammanställts.<sup>89</sup>

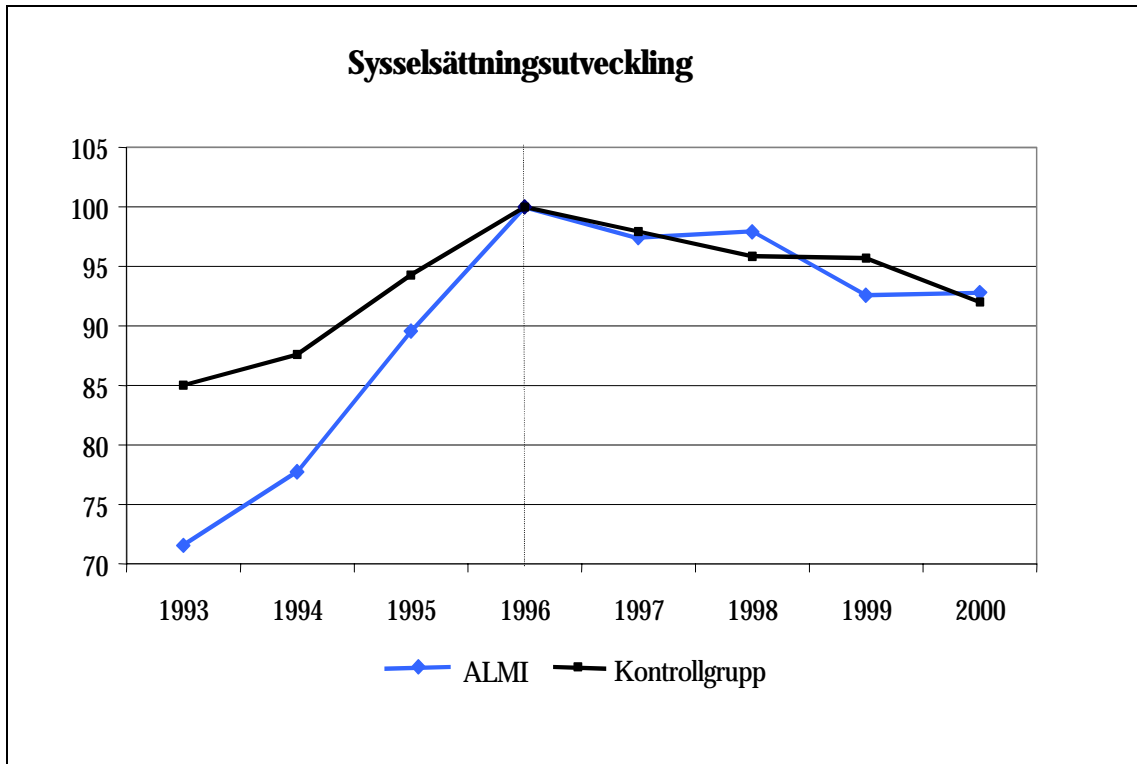
**Tabell 8.2: Analys av utvecklingen i kohort 1-företagen 1993-1995 och 1996-2000**

	Anställda (antal anställda, årlig genomsnittlig procentuell förändring)			Omsättning (mkr, årlig genomsnittlig procentuell förändring)		
	1993	1995	%	1993	1995	%
ALMI	5 482	6 784	7,92	5 324	8 048	17,05
KG	8 033	8 630	2,48	10 368	13 685	10,66
	<b>1996</b>	<b>2000</b>	<b>%</b>	<b>1996</b>	<b>2000</b>	<b>%</b>
ALMI	7 410	6 875	-1,44	8 317	9 453	2,73
KG	8 907	8 195	-1,60	13 941	13 469	-0,68

De två viktigaste slutsatserna är att ALMI-företagen har en betydligt bättre utveckling före insatsåret än efter och att utvecklingen är bättre än för kontrollgruppen före men att det inte finns några signifikanta skillnader efter insatsåret. Ett ALMI-lån tycks med andra ord inte bidra till att en positiv utvecklingsprocess kommer igång för redan etablerade företag.

<sup>89</sup> Då det inte är helt givet när effekterna av ALMI-lånen kan börja synas har vi även undersökt perioderna 1993 till 1996 och 1997 till 2000. Resultaten skiljer sig inte från de som redovisas i *tabell 8.2*.

**Figur 8.1: Sysselsättningsutveckling för kohort 1-företag före och efter insatsåret, index 1996 = 100**

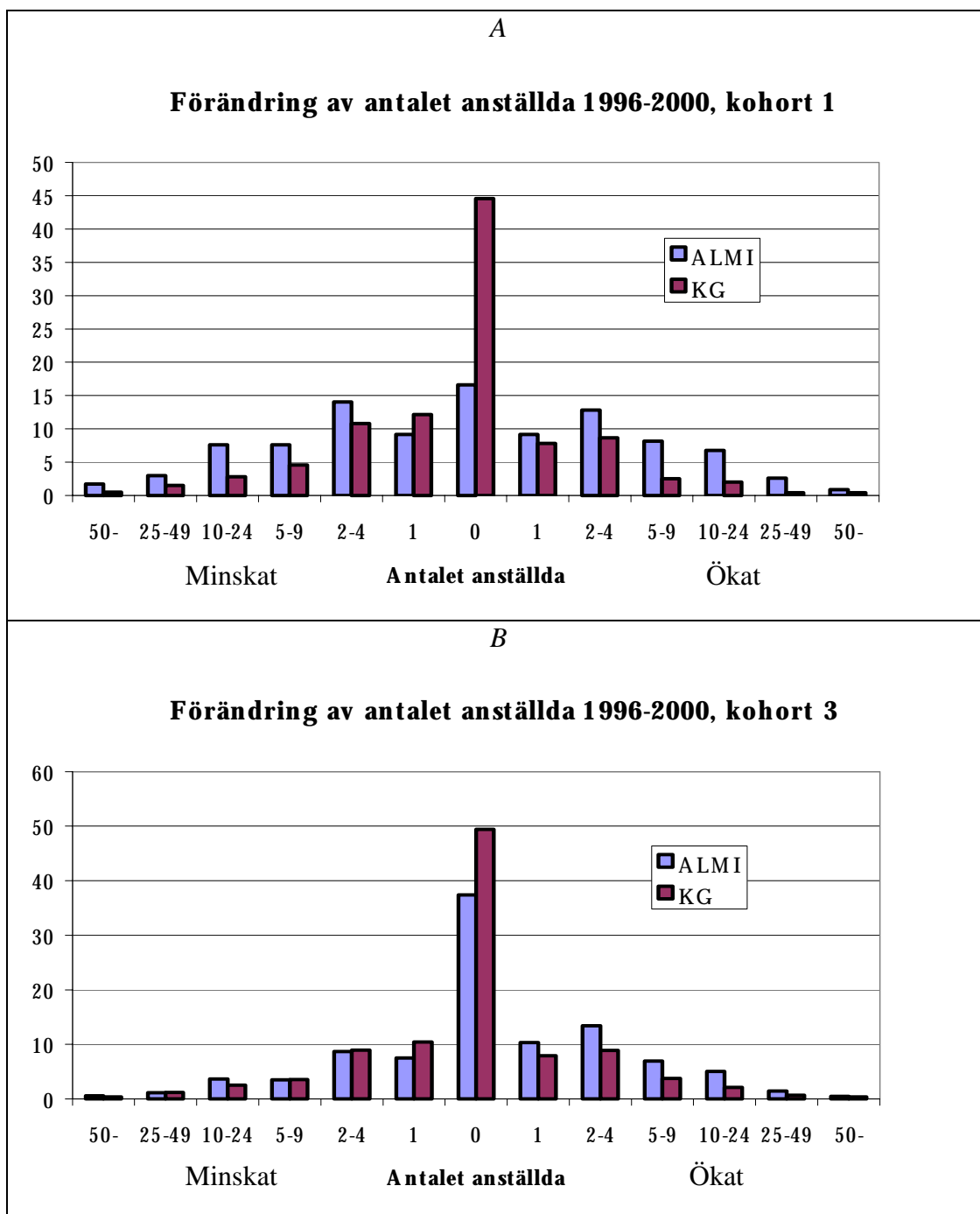


## 8.2 Utvecklingen på företagsnivå

Som tidigare har nämnts är ett problem med totalanalysen att den döljer de enskilda företagens utveckling. I *figur 8.2.A* och *B* illustreras den absoluta sysselsättningsutvecklingen under perioden 1996 till 2000 för kohort 1 och kohort 3, det vill säga sysselsättning 2000 minus sysselsättning 1996. Utvecklingen för Kohort 2 beskrivs i *tabell 8.3*.



Figur 8.2: Sysselsättningsutveckling för kohort 1- och kohort 3-företag, 1996-2000



I figuren har vi delat in företagen efter sysselsättningsutvecklingen. Som framgår finns det en stor variation för båda kohorterna. För ALMI-företagen finns det företag vars sysselsättning har minskat med mer än 50 anställda – de företag som är längst till vänster i figuren – och företag som har ökat antalet sysselsatta med mer än 50 anställda – de företag som är längst till höger. En liknande spridning kan observeras för kontrollgrup-

pen. Att det finns företag som utvecklas mycket bra har noterats även i andra sammanhang och dessa företag brukar benämnas ”gaseller”.<sup>90</sup>

En annan övergripande slutsats är att mindre förändringar är det vanligaste tillståndet både för ALMI-företagen och för kontrollgruppsföretagen. Som framgår av figuren har de flesta företag en utveckling där sysselsättningen är oförändrad eller ökar/minskar med några få anställda under perioden. I kohort 1 är det ungefär 61 procent av ALMI-företagen som ökar eller minskar med maximalt 4 anställda under perioden. Motsvarande siffra för kontrollgruppsföretagen är 84 procent. Av alla företag i kohort 1 är det ungefär 60 procent av ALMI-företagen som inte har någon sysselsättningsutveckling eller som har en negativ utveckling. Motsvarande andel bland kontrollgruppsföretagen är 77 procent. En annan slutsats från figuren är att det inte tycks finnas några stora skillnader mellan ALMI-företagen och kontrollgruppsföretagen för kohort 3. För kohort 1 kan man dock notera att det bland ALMI-företagen finns färre företag som inte har någon sysselsättningsutveckling.

Det mönster som illustreras i *figur 8.2* återfinns i stor utsträckning också i kohort 2. I *tabell 8.3* har beskrivande statistik för kohort 1, 2 och 3 sammanställts.

För kohort 1 är sysselsättningsutvecklingen svagt negativ för båda företagstyperna, medan omsättningen ökar mer i kontrollgruppsföretagen. Detta kan delvis förklaras med att det finns ett företag i kontrollgruppen som har ökat sin omsättning med hela 3,9 miljarder kronor.<sup>91</sup> Detta framgår om man tittar på det andra medelvärdet istället. Detta medelvärde inkluderar inte de 5 procent mest extrema observationerna. Enligt detta medelvärde ökar omsättningen mer i ALMI-företagen. För båda företagstyperna gäller också att sysselsättnings- och omsättningsutvecklingen för medianföretagen har förändrats marginellt, vilket framgår av den näst sista kolumnen. Den bild som framkom i *figur 8.2* ovan, att det stora flertalet av företagen inte upplever några större förändringar, bekräftar om man jämför sysselsättningsutvecklingen för de företag som befinner sig mellan första och tredje kvartilen. 50 procent av ALMI-företagen ökar eller minskar sysselsättningen med 3 anställda och 50 procent av kontrollgruppsföretagen minskar sysselsättningen med en anställd eller har en oförändrad sysselsättning. Huruvida de observerade skillnaderna är statistiskt säkerställda återkommer vi till nedan.

---

<sup>90</sup> Se Bergström (2002) för en diskussion om denna typ av företagsdynamik i detaljhandeln.

<sup>91</sup> Just detta fall är ett bra exempel på att det är viktigt att använda sig av utvärderingsmetoder som inte är känsliga för enskilda observationer och hur man till exempel definierar om företag har försvunnit eller inte. I analysen av den totala utvecklingen i avsnitt 8.1 faller företag bort som under något år inte har varit aktiva eller som inte har kommit upp i en omsättning på 100 000 kronor. Villkoret är inte lika hårt i analysen i detta avsnitt. Om man tillämpat den förstnämnda definitionen hade detta företag inte varit med i beräkningarna i *tabell 8.3*. Om man å andra sidan hade använt den mindre restriktiva definitionen om ett företag har försvunnit eller inte i avsnitt 8.1 hade kontrollgruppens utveckling varit betydligt bättre i *tabell 8.1*.

**Tabell 8.3: Beskrivande statistik på företagsnivå, förändring 1996-2000, absoluta värden**

		Medel1	Medel2	Min	Max	1 kv.	Median	3 kv.
<b>Kohort 1 "etablerade"</b>								
ALMI	Anställda	-0,8	-0,5	-108	134	-3	0	3
KG	Anställda	-0,5	-0,3	-144	295	-1	0	0
ALMI	Omsättning (tkr)	2 091	593	-137 906	412 612	-2 508	34	3 894
KG	Omsättning (tkr)	3 009	126	-851 407	3 901 350	-744	-75	838
<b>Kohort 2 "nya"</b>								
ALMI	Anställda	1,2	1,1	-30	38	0	0	2
KG	Anställda	1,3	0,5	-27	63	0	0	1
ALMI	Omsättning (tkr)	1 413	923	-122 723	76 464	-480	272	1 908
KG	Omsättning (tkr)	9 093	205	-25 770	690 909	-1 071	-219	355
<b>Kohort 3 "alla"</b>								
ALMI	Anställda	0,9	0,6	-108	500	-1	0	2
KG	Anställda	-0,1	-0,07	-144	295	-1	0	0
ALMI	Omsättning (tkr)	1 650	850	-137 906	412 612	-723	5	2 026
KG	Omsättning (tkr)	2 711	130	-851 407	3 901 350	-730	-112	667

**Not:** Medel1 = vanligt medelvärde. Medel2 = trimmat medelvärde (medelvärdet om 5 procent av de mest extrema observationerna exkluderas). 1 kv. = första kvartilen. 3 kv. = tredje kvartilen.

För kohort 2 är medelutvecklingen något bättre för kontrollgruppen. Detta beror delvis på utvecklingen för ett fåtal företag. Om man istället tittar på det andra medelvärdet, medel2, visar det sig att ALMI-företagen exklusive de 5 procent mest extrema observationerna har en bättre utveckling. Antalet sysselsatta ökar med 1,1 personer i ALMI-företagen under perioden och med 0,5 personer i kontrollgruppen. Ett liknande mönster kan observeras för omsättningsutvecklingen. Även för kohort 2-företagen är det vanligt att sysselsättningen är oförändrad eller endast ökar marginellt. När det gäller omsättningsutvecklingen kan en något större variation observeras.

För kohort 3 kan man konstatera att den genomsnittliga sysselsättningen är bättre för ALMI-företagen oavsett om man tittar på det vanliga medelvärdet eller medel2. När det gäller omsättningsutvecklingen har kontrollgruppen en bättre genomsnittlig utveckling. Detta kan i stor utsträckning hänföras till ett fåtal företags utveckling. Bland annat till det företag som har ökat sin omsättning med 3,9 miljarder kronor under perioden. Även i denna kohort är det vanligaste utfallet att företagen inte har vuxit eller minskat speciellt mycket.

Då syftet med studien har varit att utvärdera hela ALMI:s finansieringsverksamhet har vi inkluderat alla företag oavsett vilken typ av ALMI-lån som har beviljats. I det data-material som vi arbetar med finns möjligheten att särskilja nyföretagarlån, kvinnolån och övriga lån. Då tillväxtambitionerna inte är lika uttalade när ett kvinnolån beviljas,

kan man tänka sig att analysen ovan underskattar effekterna av ALMI-lånen.<sup>92</sup> För att undersöka om så är fallet har vi även genomfört en analys där de företag som har fått kvinnolån har exkluderats. Slutsatsen är att detta endast påverkar resultaten marginellt. Som exempel kan nämnas att medel2 för sysselsättningsutvecklingen mellan 1996 och 2000 för ALMI-företagen inte förändras för kohort 1, ökar från 1,1 till 1,2 för kohort 2 och från 0,6 till 0,8 för kohort 3.

#### *8.2.1 Ett statistiskt test av om det finns några skillnader mellan företagen*

Som tidigare har diskuterats bör man för att uttala sig om skillnader mellan ALMI- och kontrollgruppsföretagen genomföra ett statistiskt test för att avgöra om observerade skillnader är statistiskt signifikanta, det vill säga så pass stora att de inte kan tillskrivas slumpen. Givet den variation som kan observeras är det extra viktigt att genomföra ett statistiskt test. I *tabell 8.4* redovisas resultatet av ett antal Mann-Whitney-test som har genomförts på de olika kohorterna.

Som framgår av tabellen är skillnaderna mellan ALMI- och kontrollgruppsföretagen inte statistiskt säkerställda för kohort 1. För kohort 2 kan däremot en statistiskt säkerställd skillnad i omsättningsutveckling observeras. ALMI-företagen tycks således ha haft en bättre utveckling än kontrollgruppen. Om man analyserar samtliga företag, det vill säga kohort 3, har ALMI-företagen haft en signifikant bättre utveckling för både omsättning och sysselsättning. Att något är statistiskt säkerställt innebär dock inte att det är en stor skillnad, utan bara att det givet variationen i materialet finns signifikanta skillnader.<sup>93</sup>

---

<sup>92</sup> Det bör väl också påpekas att det finns en risk för överskattning i och med att det bland kontrollgruppsföretagen troligtvis finns ett relativt stort antal så kallade levebrödsföretag, det vill säga företag som drivs av ägare utan några tillväxtambitioner.

<sup>93</sup> I appendix 3 har vi utvecklat den statistiska analysen och genomfört ett antal regressionsanalyser. Syftet med dessa har varit att kontrollera för andra faktorer som kan påverka företagens utveckling. Av detta appendix framgår att skillnaderna mellan ALMI-företagen och kontrollgruppsföretagen är ännu mindre än vad analysen i kapitel 8 visar. En annan slutsats är att de statistisk signifikanta effekter som kan observeras är små.

**Tabell 8.4: Mann-Whitney-test av om det finns någon statistiskt säkerställd skillnad mellan ALMI- och kontrollgruppsföretagens utveckling mellan 1996 och 2000**

	Z-värde
<b>Kohort 1 "etablerade"</b>	
Sysselsättning	0,67
Omsättning	0,77
<b>Kohort 2 "nya"</b>	
Sysselsättning	1,57
Omsättning (tkr)	3,03*
<b>Kohort 3 "alla"</b>	
Sysselsättning	6,50*
Omsättning (tkr)	4,49*

**Not:** M-W-testet undersöker om ALMI-företagen har haft en signifikant bättre/sämlre utveckling än kontrollgruppsföretagen i perioden efter insatsåret, det vill säga 1996-2000. Ett Z-värde som är större än 1,96 eller mindre än -1,96 är statistiskt signifikant på 5-procentsnivå. Detta markeras med en asterisk i tabellen. Positiva värden innebär att ALMI har haft en bättre utveckling än kontrollgruppsföretagen. Se Hogg och Tanis (1989) för en beskrivning av testet.

### 8.2.2 Utvecklingen före respektive efter insatsåret

En central tanke med ALMI:s verksamhet är att företagen genom att få tillgång till extra kapital och rådgivning skall ges möjligheten att påbörja en positiv utvecklingsprocess, det vill säga företagen skall utvecklas bättre efter det att de har fått ett ALMI-lån. Många av de företag som får ett ALMI-lån är relativt nystartade och för denna grupp är det inte möjligt att undersöka om de utvecklas bättre efter det att de har fått ett lån. För kohort 1-företagen är det dock möjligt att genomföra en analys, då dessa företag kan följas under en längre period före insatsåret 1996. I *tabell 8.5* redovisas utvecklingen mellan 1993 och 1995 och utvecklingen mellan 1996 och 2000.<sup>94</sup> Notera att utvecklingen uttrycks som förändring i absoluta tal under hela perioden.

Av tabellen framgår att ALMI-företagen genomgående har en bättre utveckling än kontrollgruppsföretagen under perioden före insatsåret. Detta gäller för både sysselsättningsutvecklingen och omsättningsutvecklingen och oavsett om man studerar medianföretagets utveckling eller den genomsnittliga utvecklingen för alla företag. Det tycks också vara fallet om man exkluderar de företag som har haft den mest extrema utvecklingen. ALMI verkar, när det gäller etablerade företag, bevilja lån till företag som har haft en relativt god utveckling under åren före insatsåret.

<sup>94</sup> Då det är oklart när effekterna av ALMI-lånen inträffar har vi även undersökt perioderna 1993-1996 och 1997-2000. Resultaten skiljer sig dock inte märkbart från de som rapporteras i *tabell 8.5*.

**Tabell 8.5: Absolut utveckling för ALMI- och kontrollgruppsföretag perioderna 1993-1995 och 1996-2000, kohort 1**

Period		Medel1	Medel2	1 kv.	Median	3 kv.
<b>Anställda</b>						
1993-1995	ALMI	3,6	2,9	0	1	5
	Kontrollgrupp	1,1	0,6	0	0	1
1996-2000	ALMI	-0,8	-0,5	-3	0	3
	Kontrollgrupp	-0,5	-0,3	-1	0	0
<b>Omsättning (tkr)</b>						
1993-1995	ALMI	4 631	2 902	129	1 390	4 666
	Kontrollgrupp	2 980	1 138	-65	190	1 231
1996-2000	ALMI	2 091	593	-2 508	34	3 894
	Kontrollgrupp	3 009	126	-744	-75	838

**Not:** Medel1 = vanligt medelvärde. Medel2 = trimmat medelvärde (medelvärdet om de 5 procent mest extrema observationerna exkluderas). 1 kv. = första kvartilen. 3 kv. = tredje kvartilen.

För perioden efter insatsåret är bilden en annan. Sysselsättningen och omsättningen utvecklas betydligt sämre än före insatsåret. Den lägre tillväxttakten skulle kunna hänföras till den konjunkturavmattning som svensk ekonomi gick in i under år 2000. Utvecklingen för kontrollgruppsföretagen kan också ha varit än sämre. Detta tycks dock inte vara fallet, utan som framgick av föregående sektion fanns det inga statistiskt säkerställda skillnader mellan ALMI- och kontrollgruppsföretagen i kohort 1. När det gäller omsättningsutvecklingen är bilden likartad. Om man istället för att studera medelutvecklingen följer medianföretagens utveckling så erhålls en liknande bild. Det bör även påpekas att perioden före insatsåret endast är tre år lång, medan perioden efter insatsåret är fem år lång. Detta innebär att skillnaderna mellan perioden före och perioden efter, mätta som årliga förändringstakter och inte som i tabellens absoluta tal, är än mer markanta.

### 8.2.3 Regionala skillnader

Mot bakgrund av ALMI:s regionala organisation redovisas i *tabell 8.6* sysselsättningsutvecklingen för ALMI- respektive kontrollgruppsföretagen under perioden 1996-2000 uppdelat på tre regioner: storstäder, södra Sverige och norra Sverige.

**Tabell 8.6: Regional sysselsättningsutveckling för ALMI och KG, perioden 1996-2000**

			<i>Medell</i>	<i>Medel2</i>	<i>Median</i>	<i>Kvartilavstånd</i>
<b>Kohort 1</b>	Storstad	ALMI	-1,5	-1,1	0	6
		KG	0,1	-0,4	0	1
	Södra Sverige	ALMI	-0,8	0,0	0	5
		KG	-0,7	-0,2	0	1
	Norra Sverige	ALMI	0,3	-1,4	0	7
		KG	-0,2	-0,4	0	1
	<i>Alla regioner</i>	<i>ALMI</i>	<i>-0,8</i>	<i>-0,5</i>	<i>0</i>	<i>6</i>
		<i>KG</i>	<i>-0,5</i>	<i>-0,3</i>	<i>0</i>	<i>1</i>
<b>Kohort 2</b>	Storstad	ALMI	1,5	1,6	0	2,8
		KG	1,9	0,3	0	1
	Södra Sverige	ALMI	1,2	0,9	0	1,5
		KG	0,8	0,7	0	1,5
	Norra Sverige	ALMI	0,7	0,3	0	2
		KG	0,9	0,3	0	0,5
	<i>Alla regioner</i>	<i>ALMI</i>	<i>1,2</i>	<i>1,1</i>	<i>0</i>	<i>2</i>
		<i>KG</i>	<i>1,3</i>	<i>0,5</i>	<i>0</i>	<i>1</i>
<b>Kohort 3</b>	Storstad	ALMI	1,1	0,6	0	2,2
		KG	0,5	-0,1	0	1
	Södra Sverige	ALMI	0,8	0,8	0	2
		KG	-0,4	0,0	0	1
	Norra Sverige	ALMI	0,5	-1,0	0	3
		KG	0,2	-0,1	0	1
	<i>Alla regioner</i>	<i>ALMI</i>	<i>0,9</i>	<i>0,6</i>	<i>0</i>	<i>3</i>
		<i>KG</i>	<i>-0,1</i>	<i>-0,1</i>	<i>0</i>	<i>1</i>

**Not:** Med "Storstad" avses län med länskoderna 01, 12, 14. Med "Södra Sverige" avses län med länskoderna 03-11, 13, 15-16, 18-19. Med "Norra Sverige" avses län med länskoderna 17, 20-25. Med kvartilavstånd avses differensen mellan tredje och första kvartilen.

Den utveckling som kan observeras på regional nivå sammanfaller i stort med den nationella utvecklingen. En intressant iakttagelse är att om man exkluderar extremvärden så är utvecklingen för ALMI-företagen sämre i norra Sverige i både kohort 1 och 3. Givet näringspolitikens regionalpolitiska mål kan detta vara ett problem. Skillnaderna är dock inte speciellt stora. En annan intressant iakttagelse är att det även på regional nivå är så att de flesta företag inte utvecklas i någon större utsträckning. Oavsett region har medianföretaget ingen sysselsättningsutveckling under den studerade perioden. Bland

ALMI-företagen finns en något större variation, mätt som kvartilavstånd. Skillnaderna är dock relativt små.<sup>95</sup>

#### 8.2.4 Analys av övriga företag

Som framgick av *tabell 7.1* omfattar kohort 1-3 en stor del av den totala sysselsättningen och omsättningen för år 1996. Täckningen var dock inte lika god när det gällde antalet företag. Orsaken till detta är att det finns en förhållandevis stor grupp av företag som inte har definierats som aktiva 1996. Dessa företag är sådana som är inaktiva enligt SCB:s definition och/eller har en omsättning som understiger 100 000 kronor år 1996. Insatsåret 1996 fanns det bland de företag som inte omfattas av kohort 1-3 totalt 2 062 ALMI-företag och 1 710 kontrollgruppsföretag. Även om dessa företag är små under insatsåret så är de inte ointressanta. En viktig del av ALMI:s arbete kan handla om att förmedla kapital till företag som kan startas tack vare de medel som ALMI ställer till förfogande. I detta avsnitt genomför vi en analys av denna grupp. I *tabell 8.7* och *8.8* redovisas resultaten.

**Tabell 8.7: Genomsnittlig storlek för ALMI- och kontrollgruppsföretagen i gruppen övriga företag, 1996**

	ALMI	Kontrollgrupp
<b>Medelvärde</b>		
Antal anställda	0,1	0,2
Omsättning, tkr	76	10
<b>Median</b>		
Antal anställda	0	0
Omsättning, mkr	0	0

Av *tabell 8.7* framgår att företagen är mycket små både när det gäller sysselsättning och omsättning. Detta är givetvis väntat då de har exkluderats från kohort 1-3 just på grund av att de är mycket små. Många av dem är dessutom inaktiva 1996, enligt SCB:s definition, och har därför exkluderats av denna anledning.

Av *tabell 8.8* framgår att företagen är relativt jämnt utspridda över landet och det finns inga större skillnader mellan ALMI-företagen och kontrollgruppsföretagen. Fördelningen är dessutom ungefär densamma som för kohort 1-3-företagen.

<sup>95</sup> Motsvarande tabell för omsättningsutvecklingen finns i appendix, *tabell A.6*. Som *tabell A.6* visar är utvecklingen något bättre för de ALMI-företag som tillhör kohort 1 och 2 i storstadsregionerna och norra Sverige. En annan slutsats är att spridningen mätt som kvartilavståndet är större i storstadsregionerna.



**Tabell 8.8: Regional fördelning av gruppen övriga företag, i procent 1996**

Region	ALMI	Kontrollgrupp
Storstad	44	43
Södra Sverige	40	37
Norra Sverige	16	20

**Not:** Med "Storstad" avses län med länskoderna 01, 12, 14. Med "Södra Sverige" avses län med länskoderna 03-11, 13, 15-16, 18-19. Med "Norra Sverige" avses län med länskoderna 17, 20-25.

I *tabell 8.9* har sysselsättningsutvecklingen för företagen sammanställts. Sysselsättningen har ökat från 208 till 1 737 personer i ALMI-företagen och från 510 till 888 personer i kontrollgruppsföretagen. ALMI-företagen har således en bättre utveckling än kontrollgruppsföretagen.

**Tabell 8.9: Utvecklingen av antalet anställda i gruppen övriga företag, perioden 1996-2000**

	1996	1997	1998	1999	2000
<b>Totalt</b>					
ALMI	208	653	1 189	1 497	1 737
Kontrollgrupp	510	757	675	848	888
<b>Index</b>					
ALMI	100	314	572	720	835
Kontrollgrupp	100	148	132	166	174

Denna utveckling drivs dock i mycket stor utsträckning av ett fåtal företag. I *tabell 8.10* redovisas mer beskrivande statistik för sysselsättningen för år 1996 och år 2000.<sup>96</sup> Som framgår av percentilerna har det stora flertalet av företagen 0 anställda både 1996 och 2000. Detta framgår också om man jämför de två medelvärdena. I det första medelvärdet, det vanliga som inkluderar alla observationer, ökar antalet anställda från 0,12 till 1 under perioden för ALMI-företagen och från 0,24 till 0,43 för kontrollgruppsföretagen. Om man exkluderar de mest extrema observationerna så har ALMI-företagen fortfarande en bättre utveckling, men ökningen är mer beskedlig.

<sup>96</sup> I appendix 2 finns motsvarande information för omsättningsutvecklingen; se *tabell A.7*. När det gäller omsättningsutvecklingen kan man också konstatera att det stora flertalet företag varken har någon omsättning 1996 eller 2000. I ALMI-gruppen finns dock något fler företag som har fått igång en viss verksamhet. 25 procent av ALMI-företagen har en omsättning som är större än 161 000 kronor år 2000, medan endast fem procent av företagen hade en omsättning större än 172 000 kronor år 1996.

**Tabell 8.10: Sysselsättningsutveckling i gruppen övriga företag mellan 1996 och 2000**

År		Percentiler					Medelvärde	
		5	25	50 (median)	75	95	Medel1	Medel2
1996	ALMI	0	0	0	0	0	0,12	0,00
	Kontrollgrupp	0	0	0	0	1	0,24	0,01
2000	ALMI	0	0	0	0	5	1,00	0,32
	Kontrollgrupp	0	0	0	0	1	0,43	0,03

**Not:** Om man rangordnar observationerna och delar in dem i 100 delar så erhålls percentilerna. Medel1 = vanligt medelvärde. Medel2 = trimmat medelvärde (medelvärdet om de 5 procent mest extrema observationerna exkluderas).

### 8.3 Kortsiktiga och långsiktiga effekter

En annan fråga av intresse är om det finns skillnader på kort och lång sikt. Om det är så att den utveckling som har kunnat observeras för nya företag är av kortsiktig natur är detta ett problem, då detta innebär att ett ALMI-lån inte bidrar till att få igång en positiv och självgenererande utvecklingsprocess. I *tabell 8.11* har sysselsättningsutvecklingen för 1996-databasen under perioden 1996 till 1998 jämförts med sysselsättningsutvecklingen under perioden 1996 till 2000.

För kohort 1-företagen kan man konstatera att utvecklingen är något bättre på kort sikt än på lång sikt, då både medel1 och medel2 är större på kort sikt än på lång sikt.<sup>97</sup>

Om skillnaden är statistiskt signifikant har inte undersökts, så resultatet bör tolkas med försiktighet. Om man i stället tittar på utvecklingen för kvartilerna och medianerna kan man konstatera att det inte sker några större förändringar för medianföretaget. Däremot ökar spridningen något. Skillnaden mellan första och tredje kvartilen ökar från 4 till 6 anställda för ALMI-företagen.

För kohort 2-företagen är en slutsats att den positiva utveckling som tidigare har rapporterats framförallt kan hänföras till företagens utveckling under de två första åren. Medel1 och medel2 förändras bara marginellt på kort respektive lång sikt. Medianföretaget i kohort 2 ökar med en anställd på kort sikt medan medianföretaget på lång sikt inte har någon utveckling.

<sup>97</sup> I *tabell A.8* i appendix finns motsvarande information för omsättningsutvecklingen. Av tabellen framgår att det för ALMI-företagen inte finns några större skillnader mellan kort- och långsiktiga effekter om medel2 studeras. Detta gäller för samtliga kohorter.

**Tabell 8.11: Kort- och långsiktiga sysselsättningsförändringar, 1996-basen, absoluta värden**

		Medel1	Medel2	1 kv.	Median	3 kv.
<b>Kohort 1</b>						
1996-98	ALMI	-0,3	0,01	-2	0	2
	KG	-0,3	-0,15	-1	0	0
1996-00	ALMI	-0,8	-0,5	-3	0	3
	KG	-0,5	-0,3	-1	0	0
<b>Kohort 2</b>						
1996-98	ALMI	1,2	1,2	0	1	2
	KG	1,4	0,7	0	0	1
1996-00	ALMI	1,2	1,1	0	0	2
	KG	1,3	0,5	0	0	1
<b>Kohort 3</b>						
1996-98	ALMI	0,8	0,7	0	0	2
	KG	-0,03	0,01	0	0	0
1996-00	ALMI	0,9	0,6	-1	0	2
	KG	-0,1	-0,07	-1	0	0

**Not:** Medel1 = vanligt medelvärde. Medel2 = trimmat medelvärde (medelvärdet om de 5 procent mest extrema observationerna exkluderas). 1 kv. = första kvartilen. 3 kv. = tredje kvartilen.

Om man slutligen analyserar utvecklingen för kohort 3-företagen är slutsatsen även här att den svagt positiva utveckling som kan noteras framförallt kan hänföras till de inledande åren. En övergripande slutsats blir således att ALMI-lånens effekter framförallt verkar på kort sikt.<sup>98</sup>

<sup>98</sup> Även om jämförelsen inte är helt rättvisande, finner Bergström (1998) ett liknande mönster när det gäller effekterna av regionalpolitiska stöd.

## 9 Slutsatser i rapportens del två

Syftet med rapportens andra del, det vill säga kapitel sex till åtta, har varit att diskutera hur effektutvärderingar av selektiva näringspolitiska insatser kan genomföras samt att genomföra en effektutvärdering av ALMI:s finansieringsverksamhet.

En viktig slutsats från kapitel sex är att när näringspolitiska selektiva insatser utvärderas är huvudfrågan som skall besvaras följande: Vad hade hänt om den näringspolitiska insatsen inte hade genomförts? För att svara på denna fråga bör man i en effektutvärdering ta hänsyn både till direkta och indirekta effekter. Direkta effekter är sådana som kan, som en konsekvens av insatsen, kopplas till ett företags utveckling. Indirekta effekter är till exempel effekter av skattefinansieringen av den näringspolitiska insatsen och effekter på andra företag på grund av snedvriden konkurrens. I kapitel sju och åtta har de direkta effekterna analyserats. De indirekta effekterna kommenteras i rapportens avslutande kapitel.

En annan slutsats är att det finns många orsaker till företags utveckling. För att kunna isolera de direkta effekterna av en näringspolitisk insats är det därför lämpligt att jämföra med en kontrollgrupp av liknande företag. I jämförelser mellan företag som har erhållit en näringspolitisk insats och kontrollgruppsföretag bör såväl de två företagstypernas totala utveckling som variationen i de studerade företagens utveckling beaktas. Det finns också anledning att använda någon form av statistiskt test för att undersöka om eventuella observerade skillnader är statistiskt signifikanta.

I kapitel sju och åtta genomförs en analys av sysselsättnings- och omsättningseffekter av ALMI:s utlåningsverksamhet. En central slutsats är att om man tittar på den totala utvecklingen efter insatsåret för alla ALMI- och kontrollgruppsföretag och inte tar hänsyn till om företagen är nybildade eller har funnits ett tag, visar sig ALMI-företagen ha en bättre utveckling än kontrollgruppsföretagen. Ett problem med denna slutsats är att man inte tar hänsyn till om företagen är nystartade eller inte. Om företagen delas upp i nya respektive etablerade företag visar det sig att det inte finns några skillnader mellan etablerade ALMI-företag och etablerade kontrollgruppsföretag vad gäller utvecklingen efter insatsåret. De skillnader som kan observeras när samtliga aktiva företag studeras kan i stor utsträckning hänföras till att de ALMI-företag som är helt nystartade, eller har startats något år innan insatsåret, har en bättre utveckling än motsvarande kontrollgruppsföretag.

En närmare analys av företagen visar att resultaten i stor utsträckning drivs av utvecklingen i ett relativt litet antal företag. Normalföretaget både bland ALMI-företagen och bland kontrollgruppsföretagen är ett företag som inte utvecklas i någon större utsträckning. Sysselsättningsutvecklingen för de flesta företag förändras marginellt under utvärderingsperioden. I båda grupperna gäller att ett litet antal företag har en mycket god respektive en mycket dålig utveckling.

För denna grupp av företag för vilka det finns information om utvecklingen också under ett par år före insatsåret, har en analys av förändringar före och efter insatsåret genomförts.<sup>99</sup> Slutsatsen är att ALMI-företagen har en bättre utveckling än kontrollgruppsföretagen före insatsåret. Efter insatsåret utvecklas ALMI-företagen sämre än vad de gjorde

---

<sup>99</sup> Dessa företag representerar cirka 15 procent av företagen och cirka 70 procent av alla anställda under insatsåret.

före det att de fick tillgång till ett ALMI-lån. Detta behöver inte innebära att ALMI-företagen har utvecklats dåligt efter insatsåret om utvecklingen kan hänföras till konjunkturen. Om så är fallet kan de ha en sämre utveckling efter insatsåret jämfört med utvecklingen före, men en bättre utveckling relativt kontrollgruppsföretagen. Så är dock inte fallet. I stället visar det sig att det inte finns några signifikanta skillnader mellan företagsgrupperna efter insatsåret, vad avser kohort 1. En insats från ALMI tycks med andra ord inte leda till att de etablerade företagen utvecklas bättre än kontrollgruppsföretagen.

Av analysen av företagen framgår även att det inte finns några större regionala skillnader när det gäller effekterna av ALMI-lånen.

I undersökningen har även effekterna av de många lån som beviljas företag som är mycket små och, enligt SCB:s definition, inaktiva under insatsåret analyserats. Dessa företag, som representerar cirka 46 procent av alla företag insatsåret 1996 men bara några enstaka procent av sysselsättningen, omfattas inte av den tidigare analysen. En närmare analys av denna grupp visar att ALMI-företagen har en bättre sysselsättningsutveckling än kontrollgruppsföretagen. Utveckling drivs till stor del av ett fåtal företag. För det stora flertalet av företagen ökar inte sysselsättningen.

I ett avslutande avsnitt har vi undersökt om det finns några skillnader på kort och lång sikt. Slutsatsen är att de effekter som kan observeras visar sig redan inom två år. Därefter ändras inte bilden i någon större utsträckning. Detta innebär att ALMI-lånen inte tycks bidra till att få igång en självgenererande, positiv utveckling.

En övergripande slutsats av jämförelsen av jämförbara ALMI- och kontrollgruppsföretag är att en stor del av företagen inte utvecklas i någon större utsträckning. Detta gäller både för ALMI-företagen och för kontrollgruppsföretagen. Givet att målet med ALMI:s verksamhet är att hjälpa företag att växa är det stora antalet företag som inte växer ett problem. En annan övergripande slutsats är att relativt nystartade företag som får ett ALMI-lån har en, jämfört med sin kontrollgrupp, bättre utveckling än etablerade företag som får ett ALMI-lån, jämfört med deras kontrollgrupp. Detta kan tyda på att ALMI:s insatser har större effekter på små och nystartade företag. Samtidigt bör man dock vara medveten om att det i kontrollgruppen troligtvis finns ett större antal företag som inte har några tillväxtambitioner. Detta medför att den effekt som observeras för mindre och nystartade företag kan vara en överskattning.

## 10 Slutsatser – rapporten som helhet

ALMI Företagspartner AB bildades år 1994, i slutet av en djup lågkonjunktur som bland annat minskade mindre företags möjligheter att erhålla extern finansiering. I motiven till bildandet av ALMI hänvisades till att marknaden misslyckades med att förse mindre och medelstora tillväxtföretag med tillräcklig finansiering och att ALMI:s roll var att lösa detta marknadsmisslyckande.

Begreppet marknadsmisslyckande är dock inte oproblematiskt, då det är ett nationalekonomiskt begrepp som är lätt att definiera teoretiskt men betydligt svårare att belysa och hantera i praktiken. För att belysa dessa praktiska problem har vi frågat oss vad själva marknadsmisslyckandet är i det aktuella fallet, det vill säga vad är en rimlig och normal tillgång till kapital för mindre företag och vad är för lite kapital? Är det i praktiken möjligt att identifiera företag som har en tillväxtpotential, men som privata finansiärer har valt att inte satsa på? Vårt svar på dessa frågor är att på samma sätt som det kan finnas en risk för att privata företag missar en del potentiella tillväxtföretag så finns det en risk för att ALMI inte lyckas med att identifiera de företag som har en tillväxtpotential, men som inte har fått tillgång till tillräckligt med kapital från privata finansiärer. Att plocka vinnare som marknaden missar är med andra ord mycket svårt.

Vad gäller ALMI:s marknadskompletterande roll finns det anledning att dra en skiljelinje mellan hur ALMI uppfattas från andra finansiärs sida och hur ALMI kan tänkas uppfattas av sin målgrupp. Av den privata marknads aktörer ses ALMI som ett komplement. Samtidigt kan dock ALMI ses som ett konkurrerande alternativ till privata aktörer av de mindre företagen. Då det inte är lätt för ALMI att identifiera de företag som har tillväxtpotential, men som inte har fått tillgång till tillräckligt med kapital, är en risk med en aktiv marknadskompletterande roll att finansiering når företag som hade kunnat lösa ett eventuellt finansieringsbehov på annat sätt. Detta kan bidra till att snedvrider konkurrensen på företagens respektive marknader, vilket i sin tur kan ge upphov till negativa effekter på till exempel den totala sysselsättningen.

Ett annat principiellt problem med ”marknadsmisslyckandetanken” är att observerade kapitalbristproblem inte behöver orsakas av hur marknader fungerar, utan kan vara ett resultat av politiska beslut. En orsak som ofta har lyfts fram är att det svenska skattesystemets nivå och utformning försvårar för potentiella entreprenörer och finansiärer att bygga upp en riskkapitalbas. Svårigheterna med att definiera vad som är marknadsmisslyckande och vad som inte är det, gör att tanken om marknadsmisslyckanden inte är en oproblematisk motivering för statliga insatser.

Oavsett om det existerar marknadsmisslyckanden eller inte så är det av intresse att undersöka förändringar i kapitalutbudet. En slutsats i rapporten är att förhållandena är betydligt bättre i nuläget än vad det var när bildandet av ALMI utreddes och beslutades. Samtidigt kan det finnas skillnader i kapitaltillgång beroende på geografisk hemvist och på företagsstorlek. I detta sammanhang nämns ofta nya och unga företag samt företag i vissa regioner. Detta kan emellertid tolkas som specifika snarare än generella brister.

En viktig del av rapporten har utgjorts av en kvantitativ effektutvärdering där utvecklingen för de företag som har erhållit ALMI-lån har jämförts med en kontrollgrupp av liknande företag som inte har erhållit ALMI-lån. Den kvantitativa utvärderingen visar att de etablerade ALMI-företagen, det vill säga företag som sedan ett par år har en fungerande verksamhet när de får ett ALMI-lån, inte har en bättre utveckling än kontrollgrup-

pen under perioden efter insatsåret. Denna slutsats bekräftas även av de regressionsanalyser som har genomförts och som finns redovisade i appendix 3. Under perioden innan insatsåret är dock utvecklingen snabbare.

Vad gäller mer nystartade företag, så kan ALMI-företagen i genomsnitt sägas utvecklas bättre än motsvarande kontrollgruppsföretag efter insatsåret. Slutsatsen att ALMI-företagen utvecklas bättre än kontrollgruppen är dock inte helt given, då det i kontrollgruppen troligtvis finns ett större antal så kallade leverbrödsföretag, det vill säga företag utan tillväxtambitioner. Men är det så att nyare företag som får ett ALMI-lån utvecklas bättre än etablerade företag, är detta ett argument för att ALMI snarare bör rikta sina finansieringsresurser mot yngre företag än mot etablerade.

En viktig slutsats i den kvantitativa analysen är också att normalutvecklingen såväl för ALMI-företagen som för kontrollgruppsföretagen är ingen, eller marginellt positiv eller negativ, utveckling. Att den aggregerade utvecklingen för vissa grupper av företag är bättre för ALMI-företagen förklaras av en stark utveckling för ett mindre antal företag. Detta visar på svårigheten med att försöka plocka de framtida vinnarna. Det visar också på vikten av att i effektutvärderingar ta hänsyn till de stora variationer som kan finnas mellan olika företags utveckling.

Då våra resultat skiljer sig ifrån de resultat som ALMI själva presenterar i sina egna effektutvärderingar, kan det finnas anledning att kommentera de senare resultaten. Enligt ALMI:s utvärderingar har de företag som har erhållit ett ALMI-lån totalt sett haft en relativt god utveckling. Problemet med denna slutsats är just att man inte fullt ut har tagit hänsyn till de skillnader som kan finnas mellan olika företag, exempelvis skillnader mellan nyetablerade företag och sådana som har funnits ett tag, och som kan bidra till att förklara företagets utveckling. Det är med andra ord viktigt att kontrollera för flera faktorer, då det annars finns en risk att fel slutsatser dras.

Ytterligare en slutsats i studien är att de positiva effekter, framförallt för nystartade företag, som kan observeras ofta är av kortsiktigt slag. De företag som får ett ALMI-lån ökar sysselsättningen under de två närmaste åren efter att ALMI-lånet har beviljats. Därefter sker ingen fortsatt sysselsättningsutveckling. Detta tyder på att ALMI-lånen inte bidrar till att få igång en självgenererande, positiv sysselsättningsutveckling.

De totala direkta kostnaderna för ALMI:s verksamhet är små och i näringspolitiska sammanhang i princip försumbara om en uppskattning av den samhällsekonomiska lönsamheten skall göras. En större post utgör dock den lånefond som ALMI förfogar över, i storleksordningen 4 miljarder kronor. Utgången av en jämförelse mellan alternativkostnaden för denna fond, samt de löpande anslagen, och de effekter på sysselsättning och omsättning som ALMI:s finansieringsinsatser ger upphov till är oklar. Normalutvecklingen för såväl ALMI-företag som kontrollgruppsföretag är ingen utveckling alls. ALMI:s insatser ger dock vissa positiva direkta effekter på sysselsättning och omsättning i nystartade företag. Med beaktande av risken för undanträngningseffekter, det vill säga att ALMI-företag tack vare finansieringen kan konkurrera ut sysselsättning eller omsättning i företag utan lån från ALMI, är dock de totala effekterna av ALMI:s finansiering sannolikt inte så stora. Relativt försumbara kostnader för ALMI:s verksamhet skall därmed ställas mot sannolikt begränsade totala effekter av finansieringen. Därmed är svaret på frågan om den samhällsekonomiska lönsamheten i ALMI:s finansieringsverksamhet också något oklart.

Om ALMI-lånen var större och om de innehöll mer generösa villkor vad gäller räntor och återbetalning, är det möjligt att ALMI-företagen skulle utvecklas bättre än kontrollgruppsföretagen. Å andra sidan skulle också de indirekta negativa effekterna bli större. Förekomsten av exempelvis undanträngningseffekter kan betraktas som trolig, bland annat mot bakgrund av studier på arbetsmarknadsområdet. Den relevanta frågan är kanske mer av en principiell karaktär: skall statliga insatser syfta till att plocka vinnare, vilket denna och andra undersökningar har visat är mycket svårt, eller skall insatserna vara av en mer generell karaktär?



## Referensförteckning

ALMI, årsredovisningar 1996-2000.

ALMI, (1999), "Almi söker upp 13.000 företag som kan växa", pressmeddelande 9 augusti 1999.

ALMI, (2001a), "Kundernas attityder till ALMI Företagspartner – Resultat från Kund 2000", genomförd av Centrum för Marknadsanalys AB.

ALMI, (2001b), "SCB mäter Almis insatser: 35 000 nya jobb 2 miljarder nya skattekronor", pressmeddelande 27 november 2001.

ALMI, (2001c), "Effektmätning 2001 – Skapar ALMI tillväxt?", SCB och ALMI.

Beason, R & Weinstein, D E, (1996), "Growth, Economies of Scale, and Targeting in Japan (1955-1990)", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 78, nr 2, s 286-295.

Berggren, B & Olofsson, C (1998), "De mindre företagens finansiella villkor", CEF Working Report 1998:102, Uppsala.

Bergström, F (1998), *Essays on the Political Economy of Industrial Policy*, Doktorsavhandling, Handelshögskolan, Stockholm.

Bergström, F, (1999), "Företagsstöd: hjälp till självstjälp", *Ekonomisk Debatt*, årg. 27, nr. 5, s. 261-268.

Bergström, F, (2001), "Perfekt konkurrens eller fri konkurrens?", i Bergström, F & Erixon, F (red), *Sila kamelerna och svälj myggen! Hur bör konkurrensen främjas?*, Eli Heckscher Papers nr. 1, Timbro, Stockholm.

Bergström, F, (2002), "Konkurrens och dynamik i detaljhandeln", Forskningsrapport S66, Handels Utredningsinstitut, Stockholm.

Bergwall, D & Larsson, S, (2000), "Medför starta eget-bidraget en undanträngning av egenföretagare?", Forskningsrapport S51, Handels Utredningsinstitut, Stockholm.

Boter, H, Hjalmarsson, D & Lundström, A, (1999), "Outline of a Contemporary Small Business Policy", Rapport 1999:7, Forum för småföretagsforskning, Örebro.

Burton, J, (1983), *Picking Losers...? The Political Economy of Industrial Policy*, Hobart Paper 99, The Institute of Economic Affairs, London.

Dagens Industri, (2001a), "Omslagspojkar på kö i våra korridorer", 17 augusti 2001.

Dagens Industri, (2001b), "Industrifonden startar företagsakut", 16 november 2001.

Dagens Industri, (2001c), "Almi har skapat 35 000 nya jobb", 26 november 2001.

Dahlberg, M & Forslund, A, (1999), "Direct Displacement Effects of Labour Market Programmes: The Case of Sweden", Working Paper 1999:7, IFAU, Uppsala.

Davidsson, P & Delmar, F, (2001), "Tillväxtföretag i Sverige: Förekomst och utvecklingsmönster", i Davidsson, P, Delmar, F & Wiklund, J, (red.), *Tillväxtföretagen i Sverige*, SNS Förlag, Stockholm.

Fölster, S & Bergström, F, (red), (2001), *Kampen om köpkraften – handeln i framtiden*, Handels Utredningsinstitut, Stockholm.

Henrekson, M, (2001), "Institutionella förutsättningar för entreprenörskap och företagstillväxt", i Davidsson, P, Delmar, F & Wiklund, J, (red.), *Tillväxtföretagen i Sverige*, SNS Förlag, Stockholm.

Hogg, R & Tanis, E, (1989), *Probability and Statistical Inference*, Maxwell Macmillan, New York.

Isaksson, A, (1999), "Venture capital – begrepp och definitioner", Svenska Riskkapitalföreningen, Stockholm.

Jacobsson, S & Karaömerlioglu, D, (1999), "The Swedish Venture Capital Industry – An Infant, Adolescent or Grown-up?", stencil, Industriell Dynamik, Chalmers Tekniska Högskola, Göteborg.

Jacobsson, S & Karaömerlioglu, D, (2000), "Nya resultat om svensk venture capital-industri", *Ekonomisk Debatt*, årg. 28, nr. 3, s. 259-266.

Johansson, D, (2000), "Den experimentellt organiserade ekonomin, kompetensblock och ekonomisk tillväxt", *Ekonomisk Debatt*, årg. 28, nr. 7, s. 655-668.

Johansson, D, (2001), *The Dynamics of Firm and Industry Growth: The Swedish Computing and Communications Industry*, Doktorsavhandling, Institutionen för industriell ekonomi och organisation, Kungliga Tekniska Högskolan, Stockholm.

Kamsvåg, C, (2001), "Företag och finansiering – problem och möjligheter för småföretag", rapport från Företagarnas Riksorganisation, Stockholm.

Leibenstein, H, (1966), "Allocative Efficiency vs. "X-Efficiency" ", *The American Economic Review*, vol. 56, nr. 3, s. 392-415.

Lundström, A, Boter, H, Kjelleberg, A & Öhman, C, (1998), "Svensk småföretagspolitik – Struktur, resultat och internationella jämförelser", Rapport 1998:8, Forum för småföretagsforskning, Örebro.

Löwenhielm, C, (1999), "Kreditgivningen och den svenska finansiella sektorns internationella konkurrenskraft", bilaga 9 i *Finansmarknadsutredningen*, SOU 2000:11, Stockholm.

NUTEK, (2001), "Erfarenheter och möjligheter för särskilda grupper av företagare att utnyttja de finansiella lånesystemen", Info 023-2001, NUTEK, Stockholm.

Näringsutskottets betänkande (1993/94:NU11), *Småföretagsutveckling*.

Regeringens proposition (1993/94:40), *Småföretagsutveckling*.

Regeringens proposition (1997/98:62), *Regional tillväxt – för arbete och välfärd*.

Regeringens proposition (1999/2000:71), *Vissa organisationsfrågor inom näringspolitiken*.

Regeringens proposition (2001/02:4), *En politik för tillväxt och livskraft i hela landet*.

Riksbanken, Statistisk årsbok, olika årgångar.

Schmidt, K M, (1991), "Managerial Incentives and Product Market Competition", Discussion Paper Series nr. 1382, CEPR, London.

SFS 1987:617, Bankrörelselag.

SFS 1994:1100, Förordning om statlig finansiering genom regionala utvecklingsbolag.

Silver, L, (2001), *Credit Risk Assessment in Different Contexts – the Influence of Local Networks for Bank Financing of SMEs*, Doktorsavhandling, Företagsekonomiska institutionen, Uppsala universitet.

SOU 1993:70, *Strategi för småföretagsutveckling*, Stockholm.

SOU 1996:69, *Kompetens och kapital – om statligt stöd till företag*, Betänkande från Företagsstödsutredningen, Stockholm.

SOU 1998:93, *Kapitalförsörjning till småföretag*, Småföretagsdelegationens rapport 6, Stockholm.

SOU 2000:87, *På väg mot nya arbetsätt för regional utveckling*, Slutbetänkande från Regionalpolitiska utredningen, Stockholm.

SOU 2000:93, *Statlig organisation för näringslivsutveckling*, Slutbetänkande från kommittén för en ny myndighet för företagsutveckling, Stockholm.

SPSS, (1993), *SPSS<sup>®</sup> for Windows<sup>™</sup> : Base System User's Guide, Release 6.0*, SPSS Inc., Chicago.

Svenska Riskkapitalföreningen, (2001a), "Presentation från 010823 om den svenska riskkapitalmarknaden av föreningens ordförande Jan Sundberg och Verkställande ledamot Tom Berggren", <http://www.vencap.se/start.asp>, sidan besökt december 2001.

Svenska Riskkapitalföreningen, (2001b), "Riskkapitalbolagens aktiviteter", första, andra och tredje kvartalet 2001.

## Appendix 1

Notera att resultaten i detta appendix endast är preliminära, då vi i detta datamaterial inte på ett tillförlitligt sätt har kunnat särskilja företag som har erhållit ALMI-lån från företag som har erhållit olika former av konsultinsatser från ALMI.

### Jämförelse mellan 1996- och 1998-företagen

Är de slutsatser som vi har kommit fram till i den empiriska delen giltiga även för ALMI-företag som har fått lån vid andra tillfällen? För att undersöka om så är fallet har ett datamaterial som omfattar de företag som fick ett ALMI-lån 1998 undersökts. Denna databas har samma uppbyggnad som 1996-databasen. Ett problem med databasen är dock att den precis som 1996-databasen slutar år 2000, vilket innebär att de företag som fick ett ALMI-lån 1998 endast kan utvärderas under perioden 1998-2000. För att få en rättvisande jämförelse med 1996-företagen granskar vi därför utvecklingen mellan 1996-1998 för dessa företag. Notera att den jämförelse som genomförs mer handlar om hur ALMI-företagen 1996 och 1998 förhåller sig till respektive kontrollgrupp, än hur ALMI-företagen utvecklas under de två perioderna. Detta eftersom perioden 1996-1998 omfattar en period med en mycket stark konjunkturutveckling, medan perioden 1998-2000 omfattar både toppen på en konjunkturcykel och början på en nedgång. Den jämförelse som görs mellan företagen innefattar också en analys av skillnader och likheter med avseende på branschfördelning, storlek och regional fördelning.

Ett problem med 1998-databasen är att det finns ett antal ALMI-företag som är mycket stora. Bland annat finns det fyra företag som har mellan 5 000 och 8 333 anställda och sju företag som har mellan 1 000 och 5 000 anställda. Totalt finns det 26 företag som har fler än 250 anställda. Orsaken till att dessa företag har beviljats ALMI-lån är oklar, men då ALMI egentligen inte skall bevilja lån till företag som har mer än 250 anställda har vi valt att exkludera dessa företag från analysen.<sup>100</sup> Ett annat motiv för denna åtgärd är att kontrollgruppen inte innehåller företag av denna storlek, utan endast består av företag med mellan 0 och 250 anställda.

#### *Beskrivande statistik insatsåret*

I tabell A.3-A.5 har beskrivande statistik för insatsåren 1996 respektive 1998 för ALMI-företagen och kontrollgruppsföretagen sammanställts. Av tabellerna framgår att det har skett en del förändringar mellan insatsåret 1996 och insatsåret 1998. Den kanske viktigaste är att de undersökta ALMI-företagen har blivit större. Det genomsnittliga antalet anställda i till exempel kohort 3, alla aktiva företag, är 10,6 anställda insatsåret 1998 och 5,1 anställda insatsåret 1996. En annan skillnad är att det 1998 har beviljats betydligt fler lån till företag som är etablerade, det vill säga tillhör kohort 1. När det gäller regional fördelning och vilka branscher företagen tillhör är skillnaderna marginella. De kontrollgrupper som har skapats för insatsåret 1998 matchar relativt väl ALMI-företagen.

<sup>100</sup> En orsak till att dessa mycket stora företag finns med i ursprungsmaterialet kan vara att de har erhållit en konsultinsats och inte ett ALMI-lån.

*Den totala utvecklingen*

Den totala utvecklingen mellan 1996 och 1998 för företagen i 1996-databasen och mellan 1998 och 2000 för företagen i 1998-databasen har sammanställts i *tabell A.1*. Av tabellen framgår att det mönster som kunde observeras i avsnitt 8.1 till stor del också gäller för 1998-databasen. Det finns inga större skillnader mellan ALMI-företagen och kontrollgruppsföretagen i kohort 1. Bland kohort 3 företagen har ALMI-företagen en något bättre utveckling. Skillnaden är dock något mindre i 1998-databasen. ALMI-företagen växer med 4,8 procent och kontrollgruppsföretagen med -2,2 procent mellan 1998 och 2000, medan utvecklingen mellan 1996 och 1998 är 15,6 procent respektive -0,3 procent.

*Tabell A.1: Utvecklingen av antalet anställda två år efter insatsåret*

	Antal anställda (96-databasen)			Antal anställda (98-databasen)		
	1996	1998	%	1998	2000	%
<b>Kohort 1</b>						
ALMI	7 410	7 258	-2,1	33 198	32 953	-0,7
KG	8 907	8 537	-4,2	30 336	29 871	-1,5
<b>Kohort 2</b>						
ALMI	627	979	56,1	443	719	62,3
KG	142	251	76,8	537	490	-8,8
<b>Kohort 3</b>						
ALMI	10 411	12 039	15,6	37 310	39 115	4,8
KG	9 798	9 772	-0,3	34 328	33 587	-2,2

En skillnad mellan de två databaserna är att de ALMI-företag som tillhör kohort 2 har en något bättre utveckling efter insatsåret 1998 än efter insatsåret 1996. Samtidigt har kontrollgruppsföretagen en kraftigt sämre utveckling efter insatsåret 1998 än efter insatsåret 1996. Detta resultat skall dock tolkas med viss försiktighet då denna grupp består av relativt få företag, 210 ALMI-företag och 49 kontrollgruppsföretag, och är därmed känslig för enskilda företags utveckling.

*Utveckling på företagsnivå*

Analysen på företagsnivå har begränsats till sysselsättningsutvecklingen mellan 1996 och 1998 för 1996-databasen och mellan 1998 och 2000 för 1998-databasen. I *tabell A.2* redovisas resultaten.

**Tabell A.2: Sysselsättningsförändringar på företagsnivå, 1996-1998 för 1996-databasen och 1998-2000 för 1998-databasen, absoluta värden**

		Medel1	Medel2	1 kv.	Median	3 kv.
<b>Kohort 1</b>						
1996-98	ALMI	-0,3	0,01	-2	0	2
	KG	-0,3	-0,2	-1	0	0
1998-00	ALMI	-0,1	0,5	-1	0	3
	KG	-0,2	-0,01	-1	0	1
<b>Kohort 2</b>						
1996-98	ALMI	1,2	1,2	0	1	2
	KG	1,4	0,7	0	0	1
1998-00	ALMI	1,5	1,4	0	0	3
	KG	-0,9	-0,4	-1	0	4
<b>Kohort 3</b>						
1996-98	ALMI	0,8	0,7	0	0	2
	KG	-0,03	0,01	0	0	0
1998-00	ALMI	0,5	0,8	0	0	2
	KG	-0,2	-0,01	-1	0	1

**Not:** Medel1 = vanligt medelvärde. Medel2 = trimmat medelvärde (medelvärdet om de 5 procent mest extrema observationerna exkluderas). 1 kv. = första kvartilen. 3 kv. = tredje kvartilen.

En första slutsats är att utvecklingen på kort sikt i stor utsträckning sammanfaller med den utveckling som har kunnat observeras i analysen av 1996-databasen, avsnitt 8.2. Det finns inga större skillnader i sysselsättningsutveckling för de etablerade ALMI- och kontrollgruppsföretagen samtidigt som nya ALMI-företag har en något bättre utveckling än nya kontrollgruppsföretag. Skillnaderna är dock relativt små. Precis som i den tidigare analysen har medianföretagen ingen sysselsättningsutveckling och för de företag som befinner sig mellan kvartil 1 och kvartil 3, det vill säga 50 procent av populationen, är förändringarna relativt små. Den tidigare slutsatsen att normalföretaget inte utvecklas i någon större utsträckning tycks gälla även för 1998-databasen.

Tabell A.3: Jämförelse av genomsnittlig storlek för ALMI- och KG-företag i 1996- och 1998-databasen

	Kohort 1				Kohort 2				Kohort 3			
	1996-data		1998-data		1996-data		1998-data		1996-data		1998-data	
	ALMI	KG	ALMI	KG	ALMI	KG	ALMI	KG	ALMI	KG	ALMI	KG
<b>Medelvärde</b>												
Antal anställda	12,9	7,4	17,2	13,2	2,1	1,8	2,1	11,0	5,1	5,7	10,6	11,8
Omsättning, mkr	14,5	11,6	23,4	21,2	3,1	7,8	3,4	23,6	6,1	9,7	14,5	18,9
<b>Median</b>												
Antal anställda	6	2	9	6	0	0	0	2	0	1	3	5
Omsättning, mkr	6,1	1,8	9,3	5,3	0,9	0,9	1,3	3,5	1,3	1,4	3,8	4,2

Tabell A.4: Jämförelse av regional fördelning av företag mellan 1996- och 1998-databasen, procent

	Kohort 1				Kohort 2				Kohort 3			
	1996-data		1998-data		1996-data		1998-data		1996-data		1998-data	
	ALMI	KG	ALMI	KG	ALMI	KG	ALMI	KG	ALMI	KG	ALMI	KG
Storstad	34	39	34	36	32	46	44	39	34	42	39	37
Södra Sverige	47	42	41	42	48	41	39	39	48	40	40	41
Norra Sverige	19	19	25	23	20	13	17	22	18	18	22	22

Tabell A.5: Jämförelse av branschfördelning mellan 1996- och 1998-databasen, fördelning i procent

SNI-kod	Näringsgren	Kohort 1				Kohort 2				Kohort 3			
		ALMI 96	ALMI 98	KG 96	KG 98	ALMI 96	ALMI 98	KG 96	KG 98	ALMI 96	ALMI 98	KG 96	KG 98
0	Oklassificerade	1	0	0	0	1	10	0	0	1	2	0	0
1-5	Jordbruk etc.	1	2	0	0	0	2	0	0	1	2	0	0
10-14	Utv. av mineral	0	0	1	1	0	0	0	2	0	0	0	1
15-37	Tillverkning	42	50	31	44	18	15	19	27	24	35	27	40
40-41	El, gas, värme	0	0	1	1	0	0	8	0	0	0	2	1
45	Byggverksamhet	4	5	12	9	4	3	10	4	4	5	12	9
50-52	Handel	27	20	30	24	45	41	29	29	39	28	31	24
55	Hotell och rest.	2	3	4	3	6	6	8	6	7	5	6	4
60-64	Transport	2	2	4	3	5	5	4	4	3	3	3	3
65-67	Finansiell verks.	0	0	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0
70-74	Fastighetsverks.	17	15	13	12	16	12	20	22	15	15	14	13
76-99	Offentlig förvaltning & övrigt	3	3	4	3	6	5	4	2	5	4	4	4
	Totalt, %	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	Antal företag	575	1 927	1 200	2 293	303	210	80	49	2 052	3 521	1 706	2 917

**Not:** Kolumnerna summerar inte till 100 i samtliga fall beroende på förekomsten av avrundningsfel.



## Appendix 2

I detta appendix redovisas tabeller över omsättningsutveckling för 1996-databasen, som kompletterar tabeller i kapitel åtta där enbart sysselsättningsutveckling redovisas.

**Tabell A.6: Regional omsättningsutveckling för ALMI-företagen och kontrollgruppsföretagen under perioden 1996-2000**

			Medel 1	Medel 2	Median	Kvartilavstånd
<b>Kohort 1</b>	Storstad	ALMI	4 230	950	-121	8 856
		KG	7 692	-103	-75	1 353
	Södra Sverige	ALMI	133	75	96	5 523
		KG	268	474	-54	1 998
	Norra Sverige	ALMI	3 130	1 858	116	7 293
		KG	-621	-81	-115	1 237
	<i>Alla regioner</i>	<i>ALMI</i>	2 091	593	34	6 402
		<i>KG</i>	3 009	126	-75	1 582
<b>Kohort 2</b>	Storstad	ALMI	2 045	1 942	468	3 599
		KG	18 956	544	-196	1 086
	Södra Sverige	ALMI	1 118	546	79	2 301
		KG	1 176	544	-210	2 109
	Norra Sverige	ALMI	1 079	505	325	1 973
		KG	-1 280	-1 085	-623	1 056
	<i>Alla regioner</i>	<i>ALMI</i>	1 413	923	272	2 388
		<i>KG</i>	9 093	205	-219	1 426
<b>Kohort 3</b>	Storstad	ALMI	2 119	1 080	43	3 135
		KG	6 568	120	-116	1 257
	Södra Sverige	ALMI	1 416	861	51	2 606
		KG	183	351	-77	1 709
	Norra Sverige	ALMI	1 393	411	-111	2 443
		KG	-572	-159	-149	1 145
	<i>Alla regioner</i>	<i>ALMI</i>	1 650	850	5	2 749
		<i>KG</i>	2 711	130	-112	1 397

**Not:** Med "Storstad" avses län med länskoderna 01, 12, 14. Med "Södra Sverige" avses län med länskoderna 03-11, 13, 15-16, 18-19. Med "Norra Sverige" avses län med länskoderna 17, 20-25.

Tabell A.7: Omsättningsutveckling i gruppen övriga företag mellan 1996 och 2000

År		Percentiler					Medelvärde	
		5	25	50 (median)	75	95	Medel1	Medel2
1996	ALMI	0	0	0	13	172	75	12
	Kontrollgrupp	0	0	0	0	39	9	1
2000	ALMI	0	0	0	161	3 962	840	269
	Kontrollgrupp	0	0	0	0	258	362	3

**Not:** Om man rangordnar observationerna och delar in dem i 100 delar så erhålls percentilerna. Medel1 = vanligt medelvärde. Medel2 = trimmat medelvärde (medelvärdet om de 5 procent mest extrema observationerna exkluderas).

Tabell A.8: Kort- och långsiktiga omsättningsförändringar för 1996-databasen, absoluta värden

		Medel 1	Medel 2	1 kv.	Median	3 kv.
<b>Kohort 1</b>						
1996-98	ALMI	1 585	577	-1 239	164	2 376
	KG	918	144	-457	-41	506
1996-00	ALMI	2 091	593	-2 508	34	3 894
	KG	3 009	126	-744	-75	838
<b>Kohort 2</b>						
1996-98	ALMI	1 323	951	-179	492	1 609
	KG	4 575	920	-455	-86	666
1996-00	ALMI	1 416	923	-480	272	1 908
	KG	9 093	205	-1 071	-219	355
<b>Kohort 3</b>						
1996-98	ALMI	1 352	791	-337	230	1 618
	KG	1 141	176	-444	40	490
1996-00	ALMI	1 650	850	-723	5	2 026
	KG	2 711	130	-730	-112	667

**Not:** Medel1 = vanligt medelvärde. Medel2 = trimmat medelvärde (medelvärdet om de 5 procent mest extrema observationerna exkluderas). 1 kv. = första kvartilen. 3 kv. = tredje kvartilen.

## Appendix 3

Syftet med detta appendix är att fördjupa analysen från tidigare avsnitt. Först och främst handlar fördjupningen om att undersöka tillförlitligheten i de resultat som har presenterats i kapitel åtta. Analysen baseras således på 1996-databasen. Tilliten har prövas genom att regressionsmodeller har specificerats med en i dessa sammanhang konventionell uppsättning av förklaringsfaktorer, som sedan har anpassats till datamängden.<sup>101</sup>

Givetvis är företagsinterna förhållanden av stor betydelse när man vill förklara varför, och förstå hur, olika företag har utvecklats. Tyvärr omfattar inte den databas vi har haft tillgång till sådana uppgifter. De regressionsmodeller som har anpassats kan följaktligen förväntas ha låga förklaringsvärden. Skattade regressionskoefficienter skall under sådana betingelser tolkas med försiktighet. Trots dessa brister kan det vara intressant att under mer allmänna förhållanden ställa ALMI-företagens utveckling i relation till kontrollgruppsföretagens utveckling.

### Förändring i antalet anställda och omsättningsutveckling 1996-2000

*Tabell A.9* är tänkt att tjäna som en kommentar till huvudtextens *tabell 8.3*, vars syfte var att belysa den absoluta förändringen i antal anställda och årsomsättning för ALMI-företag och kontrollgruppsföretag under perioden 1996-2000. I *tabell A.9* redovisas parameterskattningar, determinationskoefficienter ( $R^2$ ) och p-värden från en analys där vi har prövat om den absoluta förändringen i antal anställda och i årsomsättning är lika för ALMI-företag och kontrollgruppsföretag.<sup>102</sup> I skattningarna tas hänsyn till skillnader i fråga om företagens geografiska hemvist, verksamhetsinriktning, storlek och effektivitet (jfr Mann-Whitney-testen i huvudtextens *tabell 8.4*).

Enligt de i *tabell A.9* redovisade resultaten tycks ALMI-företagen ha haft en mer gynnsam sysselsättningsutveckling än kontrollgruppsföretagen, vilket ges av att det är ett positivt tecken framför ALMI-variabeln. Utvecklingen är dock inte statistiskt säkerställd för kohort 1, etablerade företag, och kohort 2, nya företag, vilket gör att resultaten bör tolkas med försiktighet. För kohort 3, alla företag, är dock effekten statistiskt säkerställd. När det gäller omsättningsutvecklingen under perioden 1996-2000 finns ingen statistiskt säkerställd skillnad mellan ALMI- och kontrollgruppsföretagen.

---

<sup>101</sup> Se exempelvis Bergström, 1998.

<sup>102</sup> P-värdet, eller sannolikhetsvärdet, anger sannolikheten att få en minst lika stor avvikelser som den som har erhållits mellan det föreliggande stickprovsvärdet och det hypotetiska värdet. Är denna sannolikhet (p-värdet) liten förkastas nollhypotesen, medan nollhypotesen accepteras om sannolikheten är stor. I vårt fall är nollhypotesen att ingen skillnad föreligger mellan ALMI-företag och kontrollgruppsföretag.

**Tabell A.9: Absolut förändring i antal anställda och årsomsättning för ALMI-företag och kontrollgruppsföretag, år 1996-2000**

Estimerad koefficient	Antal anställda***			Omsättning****		
	Kohort 1	Kohort 2	Kohort 3	Kohort 1	Kohort 2	Kohort 3
R <sup>2</sup>	0,0239	0,2860	0,0156	0,0226	0,2713	0,0128
(p-värde)*	(0,0000)	(0,0000)	(0,0000)	(0,0000)	(0,0000)	(0,0000)
R <sup>2</sup> -adj.	0,0200	0,2728	0,0138	0,0187	0,2577	0,0110
ALMI	0,3605	0,8904	0,9906	439	-776	-1 408
(p-värde)**	(0,6493)	(0,2600)	<b>(0,0374)</b>	(0,9311)	(0,8490)	(0,5410)

\*P-värdet korresponderar till F-test, vilket anger hur pass bra modellen förmår att förklara variationen i datamängden. Om  $p < 0,05$  (5% signifikansnivå) förkastas hypotesen om att  $R^2 = 0$ .

\*\*P-värdet korresponderar till t-test, vilket prövar om en enskild förklarande variabel förmår att gripa en del av den beroende variabelns variation. Om  $p < 0,05$  (5% signifikansnivå) förkastas hypotesen  $\beta_i = 0$ , där  $\beta_i$  är en regressionskoefficient.

\*\*\*Den anpassade regressionsmodellen har som beroende variabel den absoluta förändringen i antalet anställda mellan år 1996 och år 2000 och som förklarande variabler antal anställda år 1996 (proxy för storlek), årsomsättning år 1996 dividerat med antal anställda år 1996 (proxy för effektivitet). Skillnader vad avser region och industriell verksamhet fångas med hjälp av additiv dummy-variabel. Mer specifikt baseras de regionala dummy-variablerna på län, vilka har hänförs till en av de tre grupperna storstad, södra Sverige och norra Sverige. Företagens näringsverksamhet har klassificerats som antingen kunskapsintensiv, arbetsintensiv eller som kapitalintensiv+övrig. Näringsaktivitet har klassificerats i enlighet med Ohlsson-Vinells typologi. Slutligen har en additiv dummy-variabel använts för att särskilja ALMI-företag från kontrollgruppsföretag.

\*\*\*\*Den skattade regressionsmodellen har som beroende variabel den absoluta förändringen i årsomsättning mellan år 1996 och år 2000. Förklarande variabler är med ett undantag desamma som för antal anställda. I stället för att använda antal anställda år 1996 som en proxy för storlek används här årsomsättningen 1996.

## Utvecklingen före respektive efter insatsåret 1996

I avsnitt 8.2.2 behandlades den absoluta utvecklingen av antalet anställda före respektive efter insatsåret för kohort 1. I *tabell A.10* återges resultaten från en regressionsanalys där den beroende variabeln mäter den absoluta förändringen i antalet anställda mellan år 1996 och år 2000. Bland de förklarande variablerna återfinns den absoluta utvecklingen av antalet anställda under perioden före insatsåret, det vill säga 1993-1995. Syftet med att anpassa denna modell är att, som i *tabell A.9*, undersöka om det föreligger någon statistisk skillnad mellan ALMI- och kontrollgruppsföretagen. Ett annat syfte är att specifikt pröva om det finns någon olikhet mellan grupperna vad gäller deras förhållande till sin historia innan lånet från ALMI, det vill säga tiden innan 1996.

**Tabell A.10: Absolut utveckling av antal anställda för etablerade (kohort 1) ALMI- och kontrollgruppsföretag, perioden 1996-2000**

Förklarande variabler	Parameterestimat	t-värde	p-värde
Konstant	0,991	0,643	0,520
Kunskapsintensiv, år 1996 (= dummy näringsverksamhet)	-1,354	-0,908	0,364
Arbetsintensiv, år 1996 (= dummy näringsverksamhet)	-1,385	-0,999	0,318
Storstadslän (= dummy region)	0,358	0,355	0,723
Län i södra Sverige (= dummy region)	-0,157	-0,161	0,872
D5 (= dummy företagstyp)	0,404	0,404	0,686
Storlek, år 1996	-0,092	-3,430	<b>0,001</b>
D5_storlek***	-0,074	-1,988	<b>0,047</b>
Effektivitet, år 1996**	0,000	0,389	0,697
D5_effektivitet***	0,001	2,821	<b>0,005</b>
Sysselsättningsutveckling 1993-1995	0,549	9,646	<b>0,000</b>
D5_sysselsättningsutveckling 1993-1995***	-0,634	-6,126	<b>0,000</b>

\* Beroendevariabeln är den absoluta förändringen i antalet anställda 1996-2000.

\*\* Effektivitet har definierats som företagets årsomsättning dividerat med antal anställda.

\*\*\* Multiplikativ dummy-variabel, där D5 = 1 om ALMI-företag, D5 = 0 om kontrollgruppsföretag.

Den skattade regressionskoefficienten för variabeln ”dummy företagstyp” är positiv, vilket kan tolkas som att ALMI-företagen har en i genomsnitt bättre sysselsättningsutveckling än kontrollgruppsföretagen. Resultatet är dock inte statistiskt säkerställt, vilket framgår av p-värdet.<sup>103</sup>

Parameterskattningarna av ”sysselsättningsutveckling perioden före” har sannolikhetsvärden som är starkt signifikanta. Vi kan alltså förkasta nollhypotesen om att den historiska utvecklingen, utvecklingen innan insatsåret, inte har någon betydelse. Vi kan liksom förkasta nollhypotesen om att ALMI-företagen och kontrollgruppsföretagen härvidlag följer samma utvecklingsförlopp.

<sup>103</sup> Regressionsmodeller innehåller i allmänhet en konstant term, som anger var regressionslinjen eller regressionsplanet skär funktionsaxeln i ett koordinatsystem. Värdet på konstanten kan sägas återge medelvärdet för den beroende variabeln då samtliga förklarande variabler är satta till lika med noll. Genom att använda sig av additiva dummy-variabler kan man studera om nivån för en sådan skärningspunkt påverkas av betingelser som exempelvis typ av företag (ALMI respektive kontrollgrupp) och region (storstad, södra Sverige respektive norra Sverige).

Med undantag för skattningen av effektivitetskoefficienten, är dess multiplikativa motsvarighet, D5\_effektivitet, och alla andra skattningar av lutningskoefficienter och motsvarande multiplikativa dummyvariabler signifikant åtskilda från noll. Dessutom har de multiplikativa dummyvariablerna, för sysselsättningsutveckling före insatsåret och storlek, negativa parameterestimater. Det verkar således som om det representativa ALMI-företaget och det representativa kontrollgruppsföretaget inte följer samma utvecklingsförlopp i fråga om förändringen av antalet anställda över perioden 1996-2000. Skillnaden består i att regressionernas lutningskoefficienter skiljer sig åt. Vad mer är så har det representativa ALMI-företaget en, i förhållande till det representativa kontrollgruppsföretaget, statistiskt säkerställd sämre utveckling. Detta ges av att parameterskattningarna av de multiplikativa dummyvariablerna är signifikant negativa. Resultaten bör dock tolkas med försiktighet, vilket påpekades i inledningen till detta appendix.<sup>104</sup>

*Tabell A.11* innehåller resultaten från en regressionsanalys där den beroende variabeln är den absoluta förändringen i årsomsättning för perioden 1996-2000. Parameterskattningar, t- och p-värden återfinns i tabellen. Tolkningen av resultaten följer samma mönster som tidigare.

---

<sup>104</sup> Det har också tidigare påpekats att den information vi har i datamaterialet inte omfattar företagsinterna uppgifter av mer specifik natur och att regressionsmodellerna av denna anledning inte kan förväntas förklara mycket av variationen i utvecklingen bland företagen. En determinationskoefficient på endast 1 procent för modellen i *tabell A.10* återspeglar just denna förutsägelse ( $R^2=0,082$ ).

**Tabell A.11: Absolut utveckling av årsomsättning för etablerade (kohort 1) ALMI- och kontrollgruppsföretag, perioden 1996-2000, tkr**

<b>Förklarande variabler</b>	<b>Parameterestimat</b>	<b>t-värde</b>	<b>p-värde</b>
Konstant	33 091,723	3,253	<b>0,001</b>
Kunskapsintensiv, år 1996 (= dummy näringsverksamhet)	-30 289,295	-3,081	<b>0,002</b>
Arbetsintensiv, år 1996 (= dummy näringsverksamhet)	-30 447,844	-3,318	<b>0,001</b>
Storstadslän (= dummy region)	6 858,843	1,026	0,305
Län i södra Sverige (= dummy region)	-659,413	-0,102	0,919
D5 (= dummy företagstyp)	-6 636,334	-1,060	0,289
Effektivitet, år 1996**	-0,196	-0,728	0,466
D5_effektivitet***	-0,002	-0,001	0,999
Storlek (tkr), år 1996	-0,155	-1,574	0,116
D5_storlek***	0,457	1,793	0,073
Omsättningsutveckling 1993-1995	-0,776	-3,151	<b>0,002</b>
D5_omsättningsutveckling 1993-1995***	0,330	0,607	0,544

\* Den beroende variabeln är den absoluta förändringen i omsättning 1996-2000. Determinationskoefficienten uppgår till endast 0,033.

\*\* Effektivitet har definierats som företagets årsomsättning dividerat med antal anställda.

\*\*\* Multiplikativ dummyvariabel, där D5 = 1 om ALMI-företag, D5 = 0 om kontrollgruppsföretag.

**2002-03-21**

Vårt dnr: 2001-194

Ert dnr: N2000/6357/AE

N2000/10510/AE

N2000/5090/BS (slutligt)

N2000/10519/BS (delvis)

**Näringsdepartementet  
Analysenheten**

**103 33 STOCKHOLM**

**Ang. Utvärdering av ALMI Företagspartner AB:s finansierings-  
verksamhet.**

Institutet för tillväxtpolitiska studier (ITPS) har av regeringen i 2001 års regleringsbrev haft i uppdrag att utvärdera tillväxteffekterna av och den samhällsekonomiska lönsamheten för ALMI Företagspartner AB:s (ALMI) finansieringsverksamhet.

Utvärderingen har utförts av AB Handelns Utredningsinstitut (HUI) på uppdrag av ITPS. Enligt överenskommelse översändes härmed ITPS kommentar till HUI:s rapport, vilken tidigare översänts till Näringsdepartementet.

**Bakgrund**

I förarbetena som föregick bildandet av ALMI-koncernen förordas att de regionala bolagen ska medverka vid finansieringen av små och medelstora företag. I många fall bör insatserna kombineras med rådgivning. Verksamheten bör koncentreras till företag med lönsamhets- och tillväxtpotential och skall härigenom främja nyföretagande och utvecklingen av ett konkurrenskraftigt näringsliv för att stärka tillväxten. Finansieringen skall avse företag som har eller bedöms få tillfredsställande lönsamhet och de regionala utvecklingsbolagen får inte medverka i finansiering som kan ske på den allmänna kreditmarknaden under normala marknadsmässiga villkor.

Staten har en ställt en lånefond till ALMI:s förfogande som uppgår till fyra miljarder kronor. ALMI får inte genom upplåning på marknaden öka tillgången på lånekapital. Staten och landstingen har även tillskjutit ägarkapital. ALMI har inget avkastningskrav på vare sig ägarkapital eller lånefond men långsiktigt skall låneverksamheten bedrivas så att kapitalet bevaras nominellt intakt. Därutöver erhåller ALMI driftsanslag från staten och minoritetsägarna i de regionala bolagen. Huvuddelen av ALMI:s nyutlåning sker till växande företag. Nyutlåningen till denna grupp uppgick till 649 miljoner kr år 2000, vilket motsvarar 78 procent av den totala nyutlåningen som var 831 miljoner kronor samma år. ALMI:s övriga verksamhetsområden utöver lånefinansiering är service/rådgivning, företagsutveckling och utfärdande av lånegarantier.



För att kunna svara på det övergripande syftet med uppdraget, dvs. att utvärdera tillväxteffekterna av och den samhällsekonomiska lönsamheten för ALMI:s finansieringsverksamhet, tog ITPS fram en kravspecifikation inför upphandlingen av uppdraget. Denna bestod förenklat av följande tre delar:

1. Kvantitativ analys av tillväxteffekterna i relation till kostnaderna. I denna del ingår bl.a. att kvantifiera effekter på omsättning och sysselsättning som ALMI:s finansieringsverksamhet givit upphov till.
2. Analys av ALMI:s uppdrag och om det finns marknadsimperfectioner som motiverar ALMI:s inriktning. Denna del innefattar bl.a. att analysera huruvida ALMI:s verksamhet är marknadskompletterande och därmed om den har den inriktning som följer av uppdraget. Eventuella undanträngningseffekter och snedvridning av konkurrensen skall också studeras.
3. Regionala aspekter, dvs. eventuella skillnader i effekter mellan olika regioner ska belysas i punkterna 1 och 2.

ITPS bedömde att HUI:s anbud var det mest fördelaktiga och det som innehöll den bästa metoden för uppdragets genomförande. Särskilt gäller detta uppdragets första del. HUI föreslog en metod som innebär att ALMI:s kundföretag jämförs med en kontrollgrupp av jämförbara företag, vilka inte fått finansiering från ALMI.

Enligt ITPS uppfattning är en sådan metod nödvändig för att kunna hantera en utvärdering av selektiva näringspolitiska insatser. Problemet här är att samma företag inte kan observeras i två olika tillstånd samtidigt. För att komma runt detta problem är det viktigt att företagen i kontrollgruppen i alla avseenden är så lik ALMI:s kundföretag som möjligt.

Idealt skulle en sådan kontrollgrupp bestå av företag som också vänt sig till ALMI och bedömts vara berättigade till lån, men som sedan "lottats" bort och fått söra för finansieringen på annat sätt. En sådan experimentsituation är emellertid svår att ordna i det praktiska genomförandet av politiken. I HUI:s utvärdering har kontrollgruppen konstruerats för att bli så lik ALMI:s kundföretag som möjligt med avseende på bransch, storlek och region. Detta kan innebära att företagen i kontrollgruppen har upplevt mindre av finansieringsproblem än ALMI:s kundföretag, men det kan å andra sidan också vara så att tillväxtambitionerna bland förstnämnda företag är lägre eller mindre uttalade.

För att kunna besvara uppdragets andra del måste denna analys kompletteras med mer kvalitativa bedömningar och analys. En heltäckande utvärdering bör enligt ITPS även omfatta motiven för uppdraget och hur väl ALMI utför detta samt förekomsten av indirekta negativa effekter, som exempelvis snedvridning av konkurrensen. Detta har varit viktigt inte minst mot bakgrund av att ALMI:s roll är att finansiera företag med lönsamhets- och tillväxtpotential, men som ändå inte kunnat lösa sitt finansieringsbehov på ett tillfredsställande sätt på den allmänna kreditmarknaden.

HUI har sammanfattningsvis löst uppdraget på ett förtjänstfullt sätt och rapporten motsvarar väl de krav som ITPS ställt på utvärderingen. Rapporten besvarar de centrala frågeställningarna genom en väl avvägd kombination av kvalitativa analyser och bedömningar samt ändamålsenliga kvantitativa analysmetoder. Det är HUI som svarar för metod, genomförande och rapportens

innehåll och slutsatserna är författarnas egna. ITPS har följt arbetet och bidragit med synpunkter.

### ***Kommentarer till rapporten***

Rapportens första del behandlar bl.a. ALMI:s verksamhet och de mindre företagens finansieringsmöjligheter. Vad gäller ALMI:s marknadskompletterande roll så uppfattar banker och riskkapitalbolag ALMI:s verksamhet som just kompletterande och inte konkurrerande. Av utvärderingen framgår även att de genomsnittliga kreditförlusterna är större för ALMI-koncernen än för banksektorn, vilket indikerar ett högre risktagande. HUI:s slutsats är att ALMI:s verksamhet sannolikt inte leder till snedvridning av konkurrensen och undanträngningseffekter på kreditmarknaden. Detta till följd av ALMI:s strävan att endast svara för en del av den totala finansieringen. ITPS instämmer i dessa slutsatser, vilka också styrks av att subventionsinslaget är relativt ringa. Det är fråga om lån som ska betalas tillbaka med en ränta som kan betecknas som marknadsmässig.

I rapportens andra del har ALMI:s kundföretag jämförts med företag som liknar dessa med avseende på bransch, storlek och region. Företagen har dessutom delats in i fyra olika grupper utifrån ålder och beroende på om de är aktiva eller passiva. En förbättring jämfört med tidigare effektutvärderingar, som utförts av SCB på uppdrag av ALMI, är att utvecklingen såväl innan som efter insatsåret studerats. En ytterligare förbättring är att även fördelningen och variationen i materialet studerats och inte enbart den totala utvecklingen för företagen.

Utfallet av en effektutvärdering kan till viss del vara beroende av hur kontrollgruppen är sammansatt. En icke representativ kontrollgrupp kan ge missvisande resultat. Det är dock svårt för att inte säga omöjligt att konstruera den perfekta kontrollgruppen. Enligt ITPS torde ovannämnda kriterier vara de mest betydelsefulla, men som tidigare nämnts är detta ändå ingen garanti för att kontrollgruppen är helt representativ.

De viktigaste resultaten i denna del är följande.

- I studien konstateras att den totala utvecklingen efter insatsåret för aktiva företag är bättre för ALMI-företagen än för kontrollgruppsföretagen om hänsyn inte tas till företagens ålder. Om företagen delas upp i, vid insatsåret, nystartade respektive etablerade företag så visar det sig emellertid att det inte finns några statistiskt signifikanta skillnader mellan etablerade ALMI-företag och etablerade kontrollgruppsföretag. Däremot utvecklas nystartade ALMI-företag bättre än motsvarande företag i kontrollgruppen.
- Studien visar att tillväxten är koncentrerad till ett fåtal företag. Detta gäller såväl för ALMI-företagen som för kontrollgruppsföretagen. Det typiska företaget är ett företag som utvecklas marginellt under utvärderingsperioden. I båda grupperna finns dock ett litet antal företag som har en mycket god respektive mycket dålig utveckling.
- Etablerade ALMI-företag har en bättre utveckling än kontrollgruppen före insatsåret, men däremot utvecklas ALMI-företagen sämre efter än vad de gjorde före det att de fick tillgång till ALMI:s finansiering. Det finns inte några signifikanta skillnader mellan företagsgrupperna efter insatsåret och en insats från ALMI leder således inte till att de etablerade företagen utvecklas bättre än kontrollgruppsföretagen.

- De effekter som kan observeras inträffar huvudsakligen inom två år från insatsen och därefter förändras inte bilden i någon större utsträckning. Effekterna av ALMI-lånen verkar således framför allt på kort sikt.

Sammanfattningsvis visar utvärderingen på svårigheten i ALMI:s uppdrag som innebär att hitta de framtida tillväxtföretagen. Detta är svårt nog för den privata marknadens aktörer och uppdraget blir inte lättare med den restriktion som åvilar ALMI. Det är därför inte anmärkningsvärt att merparten av ALMI-företagen i likhet med populationen av svenska företag utgörs av företag som utvecklas marginellt.

För fortsatta överväganden och värdering av ALMI:s roll och inriktning kan vi konkludera att

- ALMI synes klara den inte helt enkla balansgången att vara marknads-kompletterande.
- De totala effekterna är relativt små och det är framför allt bland de nystartade företagen som ALMI:s finansieringsinsatser verkar ge effekt.
- Detta ger oss anledning att rekommendera en fortsatt analys av effektiviteten i selektiva insatser jämfört med mer generella.

## **INSTITUTET FÖR TILLVÄXTPOLITISKA STUDIER**

Göran Hallin, enhetschef

Björn Falkenhall, projektledare

ITPS, Institutet för tillväxtpolitiska studier  
Studentplan 3, 831 40 Östersund  
Telefon: 063 16 66 00  
Fax: 063 16 66 01  
info@itps.se  
www.itps.se  
ISBN 91-89606-34-5

