

A2003:003

Utvärdering av de näringspolitiska effekterna av stöd till start av näringsverksamhet

*Björn Falkenhall
Magnus Johansson
Jens Olofsson*

**Utvärdering av de näringspolitiska
effekterna av stöd till start
av näringsverksamhet**

Björn Falkenhall
Magnus Johansson
Jens Olofsson

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
www.itps.se
ISBN 91-89606-11-6
Elanders Gotab, Stockholm 2003

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

Förord

Institutet för tillväxtpolitiska studier (ITPS) har haft i uppdrag av regeringen att utvärdera de näringspolitiska effekterna av stöd till start av näringsverksamhet. Stödet är en arbetsmarknadspolitisk åtgärd, som har införts med syftet att uppmuntra arbetslösa att bli egenföretagare och därmed trygga sin försörjning. Stödet är samtidigt i realiteten den största enskilda stödformen för nya företag. I denna studie betraktas därför stödet som ett företagsstöd och såväl direkta tillväxteffekter som indirekta negativa effekter analyseras. Analysen utmynnar i förslag till förändringar av reglerna för att öka stödformens effektivitet i förhållande till dess syfte.

Föreliggande rapport har utarbetats av Björn Falkenhall (projektledare) samt Magnus Johansson och Jens Olofsson. En referensgrupp, bestående av Mattias Moberg, Henrik Robertsson och Per Nyström, samtliga från Näringsdepartementet, Gunilla Thorstensson och Henrik Levin, Nutek, samt Göran Hallin, ITPS, har varit knuten till projektet.

Stockholm januari 2003

Sture Öberg,
Generaldirektör

Innehållsförteckning

1	INLEDNING	5
1.1	Bakgrund	5
1.2	Rapportens syfte	6
1.3	Metod	6
1.4	Avgränsning	7
1.5	Rapportens disposition	7
2	STÖD TILL START AV NÄRINGSVERKSAMHET	9
2.1	Historik och beskrivning av regler och villkor	9
2.2	Omfattning och kostnader för stödet	10
2.3	Arbetsförmedlingens tillämpning av stödet och samordning med andra stödformer	13
3	STÖDET OCH NYFÖRETAGANDE	19
3.1	Teoretisk referensram	19
3.2	Stödet och nyföretagandet över tiden	27
4	NÄRINGSPOLITISKA EFFEKTER AV STÖDET	35
4.1	Datamaterial och deskriptiv statistik	35
4.1.1	Datamaterial	35
4.1.2	Deskriptiv statistik - stöd till start av näringsverksamhet	38
4.1.3	Deskriptiv statistik - överlevnad och utveckling	42
4.2	Stödets omfattning i branscher som är mycket känsliga för undanträngning	50
4.3	Stödets betydelse för företagens förmåga till överlevnad och utveckling	54
4.4	Stödets betydelse för framväxten av företag inom innovativa branscher	64
5	INTERNATIONELLA ERFARENHETER	69
5.1	Tyskland	69
5.2	Finland	72
5.3	Nederländerna	74
6	SAMMANFATTANDE SLUTSATSER	77
7	AVSLUTANDE KOMMENTARER OCH FÖRSLAG TILL FÖRÄNDRINGAR	85
	REFERENSFÖRTECKNING	89
	BILAGA 1	
	Stödområden	91
	BILAGA 2	
	Variabelförteckning	95
	BILAGA 3	
	Förteckning över branscher som kan antas vara känsliga för undanträngning	96
	BILAGA 4	
	Branscher som kan betecknas som innovativa	97

1 Inledning

1.1 Bakgrund

Stöd till start av näringsverksamhet, tidigare benämnt starta eget-bidrag, infördes som försöksverksamhet redan år 1984. Bidraget skulle framför allt fungera som en åtgärd i sista hand om det visade sig att andra arbetsmarknadspolitiska åtgärder inte var lämpliga för individen i fråga. Syftet med bidraget var att underlätta ekonomiskt för arbetssökande som hade intresse av att starta egen näringsverksamhet. Tanken var också att det skulle komplettera redan befintliga industri- och näringspolitiska medel. Den 1 juli år 1987 blev bidraget ett permanent stöd, men det hade fortfarande låg prioritet gentemot andra arbetsmarknadspolitiska åtgärder.

År 1993 skrevs reglerna om så att bidraget fick samma prioritet som de övriga sysselsättningsåtgärderna. Antalet personer som beviljades starta eget-bidrag ökade därefter snabbt. Under budgetåret 1998 fick totalt cirka 30 500 personer stödet medan det genomsnittliga antalet per månad uppgick till cirka 12 500. Kostnaden för bidraget under samma budgetår uppgick till cirka 1,5 miljarder kronor. En annan orsak till denna utveckling var den dramatiska ökningen av antalet arbetslösa under 1990-talets första hälft. Sedan toppåret 1998 har dock omfattningen av stödet minskat och under de två senaste budgetåren har kostnaden legat kring en miljard kronor per år.¹

Stöd till start av näringsverksamhet har tidigare utvärderats som arbetsmarknadspolitisk åtgärd av bland annat Institutet för arbetsmarknadspolitisk utvärdering (IFAU). Enligt gjorda utvärderingar har stödet visat sig fungera väl jämfört med andra arbetsmarknadspolitiska program. Under år 2001 erhöll 16 procent av alla nystartade företag stöd till start av näringsverksamhet.² Även om stödet är riktat till individen är det i praktiken den största enskilda stödformen riktad mot nya företag. Det är därför angeläget att komplettera bilden med stödets betydelse för framväxten av nya företag och därmed för tillväxten genom att också utvärdera dess näringspolitiska effekter.

¹ Arbetsmarknadsverkets årsredovisningar

² ITPS, Nyföretagandet i Sverige 2000 och 2001

1.2 Rapportens syfte

Det övergripande syftet med rapporten är att utvärdera de näringspolitiska effekterna av stöd till start av näringsverksamhet. Härav följer att analysera om och i vilken omfattning stödformen tränger undan annat företagande och om så kallade dödviktsförluster uppstår, det vill säga om företagen skulle ha startats även utan stödet. Sammanfattningsvis är syftet med rapporten att analysera vilka för- och nackdelar stödet innebär ur ett näringspolitiskt perspektiv samt lämna förslag på hur eventuella negativa näringspolitiska effekter av stödet kan reduceras och hur eventuella positiva effekter kan förstärkas.

Rapporten syftar även till att redovisa geografiska skillnader i tillämpning och effekter av stödet liksom att kartlägga erfarenheter från andra länder i de fall där liknande stöd har tillämpats.

Av syftet följer att försöka analysera aspekter som eventuella skillnader i sysselsättning, överlevnadsgrad och företagens ekonomiska utveckling samt grad av innovativitet jämfört med nya företag som inte erhållit stödet. Vidare ingår att analysera eventuella skillnader i företagarnas val av bransch, åldersfördelning, könsfördelning och invandrarbakgrund samt i vilken utsträckning de personer som erhållit stödet kombinerat detta med någon bisyssla jämfört med andra nyföretagare.

1.3 Metod

Rapporten innehåller såväl kvantitativa som kvalitativa analyser. Utvärderingens ena del består i att kvantifiera effekterna av stöd till start av näringsverksamhet med avseende på omsättning, överlevnadsgrad och sysselsättningsutveckling. I denna del används olika kvantitativa analysmetoder för att analysera de företag där individen fått stöd till start av näringsverksamhet under insatsåret 1997. Resultaten för dessa företag jämförs sedan med resultaten från motsvarande analys av nya företag 1997 som inte fått stödet. Datamaterialet som används är statistik från området Nystartade företag och kompletterande uppgifter från AMS Händelsedatabas. Detta möjliggör bland annat att få en uppfattning om någon i företagets ägarkrets mottagit stöd till start av näringsverksamhet. För att belysa den senaste utvecklingen analyseras bland annat de nystartade företagen år 2000 och 2001 med avseende på ett antal variabler.

För att få en uppfattning om förekomsten av indirekta negativa effekter används både kvantitativa och kvalitativa analysmetoder. Som utgångspunkt används sekundärkällor och dataunderlag som exempelvis branschmässig fördelning för de företag som mottar stöd och i vilken utsträckning dessa är verksamma på lokala marknader. Denna analys kompletteras med djupintervjuer av bland annat arbetsförmedlare. Statistiska analysmetoder prövas för att försöka kvantifiera undanträngningseffekterna. De negativa effekterna ställs sedan i relation till tillväxteffekterna för att

försöka ge en uppfattning om de samhällsekonomiska nettoeffekterna. Vad gäller internationella jämförelser så sammanställs befintligt material och i denna del utnyttjas bland annat nätverket Misep.³

1.4 Avgränsning

Rapportens syfte är att utvärdera de näringspolitiska effekterna av stöd till start av näringsverksamhet, vilket innefattar såväl positiva tillväxteffekter som indirekta negativa effekter. Andra positiva aspekter som sociala skäl och att stödet kan bidra till att arbetslösa kan trygga sin försörjning genom att starta egen näringsverksamhet beaktas inte inom ramen för denna rapport. Perspektivet är således ett annat jämfört med flertalet tidigare utvärderingar som behandlat stödformen utifrån ett arbetsmarknadspolitiskt perspektiv. Av detta följer att stödet betraktas och behandlas som ett företagsstöd i detta sammanhang trots att det är ett stöd som lämnas till individer. Rapporten är enbart inriktad på stöd till start av näringsverksamhet och behandlar inte andra stödformer riktade till små eller nya företag.

Inte heller analyseras vilka signaleffekter eller vilken påverkan på individens drivkrafter för egenföretagande som de statliga insatserna inom området ger upphov till. Det finns tecken som tyder på att stöd till start av näringsverksamhet i sin nuvarande form kan ha sådana attitydpåverkande effekter. Stödet uppfattas av många som ett allmänt tillgängligt näringspolitiskt stöd, vilket kan skapa förväntningar av olika slag. Det kan exempelvis finnas en risk för att insatsen bidrar till en föreställning om att statligt stöd är en förutsättning för att kunna starta företag, att individens eget risktagande är möjligt att undvika samt att egenföretagande endast är aktuellt när en anställning inte är möjlig.

1.5 Rapportens disposition

I rapporten berörs inledningsvis regelverket kring och omfattningen av stöd till start av näringsverksamhet. Vidare ges en bild av arbetsförmedlingens tillämpning av stödet (kapitel 2). I kapitel 3 förs en teoretisk diskussion kring motiv till stöd av nyföretagande. Avsnittet behandlar även indirekta negativa effekter av stöd samt vissa empiriska studier av detta. Kapitlet avslutas med en beskrivning av stödets och nyföretagandets utveckling under de senaste åren. Det fjärde kapitlet innehåller deskriptiv statistik och kvantitativ analys av stödets direkta effekter med avseende på företagens överlevnad och utveckling. I kapitlet analyseras även förekomsten av indirekta negativa effekter. I kapitel 5 återges internationella erfarenheter från liknade stöd riktade till arbetslösa. Sammanfattande slutsatser återfinns i kapitel 6 och förslag till förändringar av stödformen lämnas i det sjunde och avslutande kapitlet.

³ *Mutual Information System on Employment Policies in Europe*. Näringsdepartementet ingår från svensk sida.

2 Stöd till start av näringsverksamhet

2.1 Historik och beskrivning av regler och villkor

Stöd till start av näringsverksamhet, tidigare benämnt starta eget-bidrag, infördes som arbetsmarknadspolitisk åtgärd redan den 1 juli 1984. Syftet med bidraget var att uppmuntra arbetslösa till att ta egna initiativ för att lämna arbetslösheten för reguljär sysselsättning. Under de första budgetåren var bidraget en försöksverksamhet, som sedan blev en permanent åtgärd den 1 juli 1987. Fram till halvårsskiftet 1993 var åtgärden inte prioriterad, vilket innebar att bidraget endast kunde beviljas om det visade sig att andra arbetsmarknadspolitiska åtgärder inte var lämpliga för individen i fråga. År 1993 ändrades reglerna och bidraget fick från den 1 juli 1993 samma prioritet som andra åtgärder.

Bidraget ska fungera som ett tillskott till företagarens försörjning under uppstartsfasen av ett företag. För att kunna erhålla stöd till start av näringsverksamhet krävs att personen i fråga har fyllt 20 år, är eller riskerar att bli arbetslös eller är bosatt i stödområdena A eller B.⁴ Unga handikappade och personer som uppbär inkomstrelaterad ersättning från arbetslöshetskassa kan dock få ta del av programmet innan de fyllt 20 år.

Ersättning ges i form av aktivitetsstöd, vars nivå motsvarar den arbetslöshetsersättning som den arbetssökande är berättigad till. Ersättningen uppgår dock lägst till 320 kronor per dag. Den som inte uppfyller villkoren för ersättning från arbetslöshetskassa får aktivitetsstöd med för närvarande 223 kronor per dag. Stödet betalas ut av försäkringskassan. Tidsperioden för stöd till start av näringsverksamhet är längst sex månader. Endast om det finns särskilda skäl kan Arbetsförmedlingen medge lägre tid, som längst ytterligare sex månader. Särskild hänsyn bör tas vid bedömning av förlängt aktivitetsstöd om näringsverksamheten bedrivs i glesbygd eller av kvinnor och invandrare.⁵ Enligt AMS tillämpningsföreskrifter bör dessa grupper anses vara prioriterade med särskilda svårigheter på arbetsmarknaden och därför särskilt komma i fråga för förlängt aktivitetsstöd.⁶

⁴ Förordning (1999:1382) om stödområden för vissa regionala företagsstöd. Stödområdena omfattar ett antal kommuner i Norrbottens län, Västerbottens län, Jämtlands län, Västernorrlands län, Gävleborgs län, Dalarnas län, Värmlands län, Västmanlands län samt Västra Götalands län och Örebro län. Dessa områden har ersatt de tidigare stödområdena som betecknades I och II, vilka gällde fram till den 31/12 1999. Se vidare bilaga 1.

⁵ Arbetsmarknadspolitiska program, årsrapport 2001, Prora 2002:3, AMS

⁶ AMS föreskrifter (AMSFS 2000:4) för tillämpningen av förordningen (2000:634) om arbetsmarknadspolitiska program

Bidrag får endast beviljas den som bedöms ha goda förutsättningar att bedriva näringsverksamhet. Vidare görs en bedömning av förutsättningarna för att verksamheten ska kunna ge en tillfredsställande lönsamhet samt varaktig sysselsättning till personen som beviljas bidraget. Bedömningen, som innebär en värdering av affärsplanen, görs normalt av externa konsulter på uppdrag av arbetsförmedlingen. Om detta anses obehövt kan den ansvarige arbetsförmedlaren själv göra bedömningen. Beslut om att anvisa bidrag fattas av handläggaren på arbetsförmedlingen. En sådant beslut kan inte överklagas men en ny prövning på arbetsförmedlingen är möjlig om nya fakta finns eller en ny situation har uppstått, som kan påverka bedömningen och motivera en ny prövning.

Stöd till start av näringsverksamhet får inte snedvrída konkurrensförutsättningarna för en annan verksamhet.⁷ Enligt AMS tillämpningsföreskrifter bör detta noga uppmärksammas vid prövningen av en anvisning till start av egen näringsverksamhet. Konkurrenssituationen kan även påverka bedömningen av en verksamhets lönsamhet, vilket kan leda till att bidrag inte beviljas. Konkurrensskäl var tidigare inget skäl i sig för att inte bevilja bidrag, utan kunde endast påverka bedömningen genom effekten på verksamhetens potentiella lönsamhet. Detta förhållande ändrades dock när förordningen (1998:1784) om arbetsmarknadspolitiska aktiviteter trädde i kraft den 1 januari 1999. Av denna framgick att de arbetsmarknadspolitiska aktiviteterna inte får tränga undan reguljära arbeten. Av tillämpningsföreskrifterna framgår vidare bland annat att skulder hos kronofogdemyndigheten eller andra skulder inte med automatik bör utesluta att en sökande anvisas till programmet. Däremot kan skulder medverka till att verksamheten inte bedöms bli lönsam eller att sökanden inte bedöms ha förutsättningar för att driva näringsverksamhet.

2.2 Omfattning och kostnader för stödet

Omfattningen av stödet ökade fram till budgetåret 1995/1996 till följd av det då rådande svaga arbetsmarknadsläget och att bidraget år 1993 fick samma prioritet som de övriga sysselsättningsskapande åtgärderna. Sedan budgetåret 1995/1996, som dock bestod av 18 månader, har omfattningen av stödet minskat med avseende på såväl totala kostnader som antal deltagare, se tabell 2.1. Under budgetåret 2001 omfattades totalt ca 15 500 personer av programmet, vilket är en halvering jämfört med år 1997 och 1998. Under de två senaste budgetåren har kostnaderna för stödet uppgått till cirka en miljard kronor årligen. Detta är avsevärt lägre jämfört med åren 1997–1999 då kostnaderna för stödet låg kring 1,5 miljarder kronor per år.

⁷ Förordning (2000:628) om den arbetsmarknadspolitiska verksamheten

Stöd till start av näringsverksamhet är i realiteten alltjämt det största stödet till nyföretagande. Som en jämförelse tilldelades hela utgiftsområde 24, som omfattar politikområdena näringspolitik, utrikeshandel, export och investeringsfrämjande samt konsumentfrågor och en del av forskningspolitiken, drygt 3,3 miljarder kronor för budgetåret 2001. Av detta erhöLL området näringspolitik knappt 1,7 miljarder kronor.⁸

TABELL 2.1

Total kostnad och antal deltagare med stöd till start av näringsverksamhet under budgetåren 1995–2001

Budgetår	Kostnad (mnkr)	Totala antalet deltagare
1995/1996 (18 mån)	1 869	32 325
1997	1 428	31 015
1998	1 537	30 506
1999	1 364	27 056
2000	1 076	21 674
2001	929	15 482

Källa: AMV:s årsredovisningar

Kostnaden för stöd till start av näringsverksamhet består av två delar. Den helt övervägande delen utgörs av deltagarnas aktivitetsstöd. Därutöver tillkommer kostnader för experthjälp av olika slag, främst ersättning till de konsulter som anlitas för att bedöma affärsidéer och hålla i informationsträffar. Under budgetåren 1998–2001 utgjorde kostnaderna för denna experthjälp mellan tre och fyra procent av de totala kostnaderna. Styckkostnaden, det vill säga genomsnittlig kostnad per deltagare och månad, är framförallt beroende av den ersättningsnivå som deltagarna är berättigade till. Styckkostnaden exklusive expertkostnader uppgick till 10 900 kronor för budgetåret 2001, vilket är en ökning med 300 kronor jämfört med föregående år.⁹

Den genomsnittliga tiden som deltagarna fick bidraget uppgick under år 2001 till knappt åtta månader, vilket i stort sett är oförändrat jämfört med föregående år, se tabell 2.2. Jämfört med år 1997 har den genomsnittliga stödperioden ökat med knappt 20 dagar. De kvinnliga deltagarna fanns i genomsnitt drygt tre veckor längre i programmet än männen. En bidragande faktor till detta är att särskild hänsyn, enligt AMS allmänna råd, bör tas till bland annat kvinnor vid bedömning av förlängd bidragsperiod.¹⁰

⁸ *Skr 2001/02:101*

⁹ *Arbetsmarknadspolitiska program, årsrapport 2001, Prora 2002:3, AMS*

¹⁰ *Ibid*

TABELL 2.2

Genomsnittlig tid per deltagare med stöd till start av näringsverksamhet

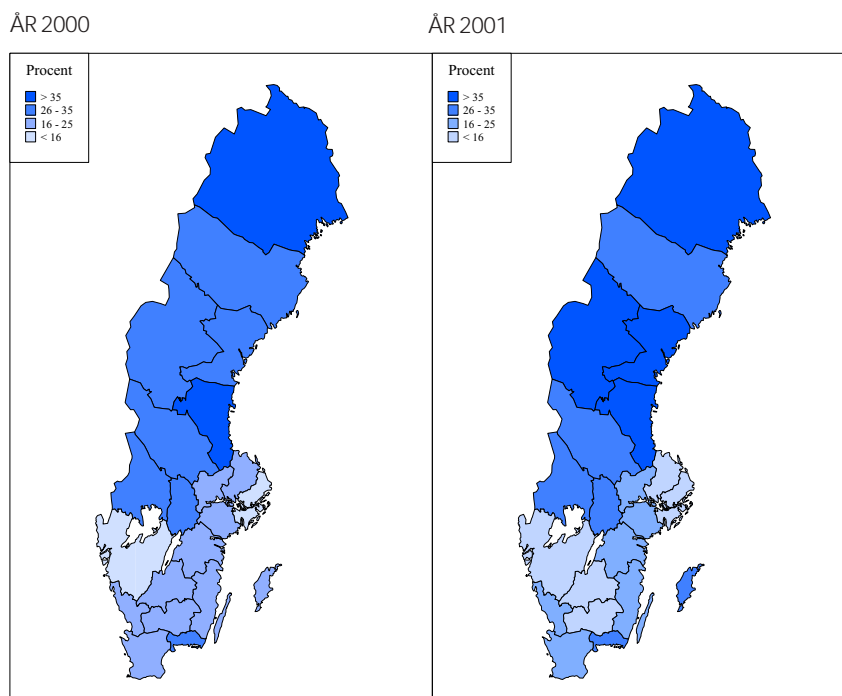
Budgetår	Antal dagar
1995/1996 (18 mån)	193
1997	219
1998	252
1999	252
2000	238
2001	235

Källa: AMV:s årsredovisningar

Av nyföretagarna år 2001 var det 16 procent som hade fått stöd till start av näringsverksamhet, vilket är en lägre andel än 2000 då 19 procent fick stöd. Andelen varierar dock kraftigt mellan olika län, se figur 2.1. Störst andel företagare som erhöll stöd år 2001 fanns i Jämtlands län med 45 procent. I Norrbottens och Västernorrlands län var andelen 38 procent. Lägst andel noterades i Stockholms län där endast 4 procent av företagen fick stöd till start av näringsverksamhet. Det kan också noteras att andelen är väsentligt högre för de län som till stora delar innehåller kommuner som tillhör stödområdena. I dessa områden kan även personer som inte är eller riskerar att bli arbetslösa beviljas stödet.

FIGUR 2.1

Andelen nyföretagare fördelade på län år 2000 och 2001 som fått stöd till start av näringsverksamhet (procent)



Källa: Nyföretagandet i Sverige 2000 och 2001, ITPS

2.3 Arbetsförmedlingens tillämpning av stödet och samordning med andra stödformer

För att få en bild av den konkreta tillämpningen av stödet har djupintervjuer genomförts av arbetsförmedlare i Linköping, Stockholm och Östersund, som är specialiserade på stöd till start av näringsverksamhet (SNV). Även företrädare för projektet Tillskottet i Linköping har intervjuats för att få en uppfattning om hur stödet kan samordnas med andra stödformer för ny-startade och mindre företag. I detta avsnitt återges vad som framkommit vid dessa intervjuer.

Arbetsförmedlingens tillämpning

Arbetsförmedlingens (Af) beslut rörande SNV är grundat dels på den externa konsultens bedömning, dels om stödet är arbetsmarknadspolitiskt motiverat, det vill säga om personen är eller riskerar att bli arbetslös. Oftast är konsulternas utlåtanden tydliga och klara men ibland kan affärsidén vara svår att bedöma, enligt företrädare för Af Linköping. Samarbetet med ALMI/Tillskottet, se även nästa avsnitt, innebär att om en person sökt SNV och presenterat sin affärsidé för Af så meddelas ALMI om detta och ALMI utnyttjar den utredning som gjorts i ärendet. Omvänt tar Af del av ALMI:s utredning om personen varit i kontakt med ALMI först. I samtliga ärenden fattas ett särskilt beslut hos Af. I de fall då personen även haft kontakt med ALMI pratar man sig samman om bedömningen före beslutet. Arbetsmarknadsskäl kan dock innebära att bedömningen skiljer sig åt.

I Östersund samarbetar ALMI och Af, i regel är det ALMI:s konsulter som gör de ekonomiska bedömningarna, granskar affärsplanerna och skriver utlåtandena. Enbart en utredning görs och ett utlåtande inhämtas. Detta gäller i samtliga fall rörande SNV och även i de fall då finansiering samtidigt söks från ALMI. Det är Af som tar beslut i samråd med ALMI. Af följer oftast konsultens bedömning, men rekommendationen i utlåtandena kan frångås på grund av personliga skäl eller om skatteskulder föreligger.

I Stockholm skall ansökan om SNV följa en viss mall som bland annat innehåller budget och affärsplan och ett antal andra punkter, som exempelvis marknad och konkurrenter, så att den externa konsulten kan göra sin bedömning. Af City i Stockholm meddelar mycket sällan avslag eftersom affärsplanerna är väl underbyggda, konsulterna tillstyrker och sökandena redan har avtal med uppdragsgivare. Af litar på konsulterna och ifrågasätter inte deras arbete, utan de företagsekonomiska bedömningarna överläts till konsulten. Däremot kan arbetsförmedlarna se om personen redan har avtal med uppdragsgivare. Enligt Af City är utlåtandena rätt tydliga och innehåller formuleringar som exempelvis tillstyrker.

Enligt företrädare för Af Östersund innehåller regelverket kring SNV en lagom grad av detaljreglering och det går exempelvis att neka SNV på

grundav överetablering i en bransch. Personer som är verksamma inom de 20-tal bristyrken som finns får inte heller SNV. I vissa fall har det dock hänt att F-skattsedel inte beviljats på grund av att verksamheten inte uppfyllt kravet på självständighet. Det har heller inte varit några problem med att få ersättning från A-kassa i de fall då den sökande haft F-skattsedel under prövningstiden. Arbetsmarknadsprövning tillämpas för alla sökande, men det går snabbt att bedöma om en person uppfyller villkoren för att få SNV.

Enligt företrädare för Af City är regelverket och tillämpningsföreskrifterna otydliga, vilket ger tolkningsutrymme. Det händer att personer gör sig arbetslösa, men dessa får nej om de enbart gör detta för att få bidraget. Vissa arbetsförmedlingar tillämpar arbetsmarknadsprövning under tre månader då personen ska stå till arbetsmarknadens förfogande, vilket inte följer av regelverket. Det blir olika bedömningar mellan såväl olika förmedlingar som mellan olika delar av landet, vilket inte är bra. Nuvarande regelverk är ändå att föredra framför ett mer detaljstyrt eftersom det samtidigt måste finnas utrymme för viss flexibilitet. Af City har inte upplevt något problem för företagen att få F-skattsedel när den tidigare arbetsgivaren är den huvudsakliga kunden och inte heller att personen inte fått ersättning från A-kassan när denne fått F-skattsedeln.

Enligt Af Linköping är ett problem med SNV att personer som inte är arbetslösa vill ha stödet och försöker komma i åtnjutande av det. Man ser emellertid direkt om en person enbart vill ha stödet. Är förmedlingen tydlig i dessa fall så kommer ingen ansökan in. Det rör sig bara om ett fåtal fall per år där ansökan avslås av sådana skäl. Regelverket är otydligt hurvida det är fråga om ett nytt företag i de fall då företaget tidigare varit vilande. Ett lite mer tydligt regelverk vore även önskvärt för de fall då det är fråga om övertagande inom familjen eller rekonstruktion av konkursbo. Af tillämpar arbetsmarknadsprövning i samtliga fall gällande SNV, men tidsperioden kan variera.

I Linköping startar de personer som anvisas SNV oftast verksamhet inom området uppdragstjänster och andra tjänster. Över hälften av beviljade SNV går till företag inom detta område, men andelen kan vara så hög som upp till 75 procent. Anledningen är att det ofta finns uppdrag men inga anställningar att få. Företag inom dessa branscher behöver aldrig någon ytterligare finansiering, enligt Af Linköping. Det är främst vid övertagande av rörelse eller i tillverkande företag som det finns behov av finansiering utöver SNV. I högst 20 procent av fallen behövs finansiering, men finansiering från ALMI är aktuell i högst hälften av dessa fall. Det är lika vanligt att företagarna löser finansieringsbehovet på annat sätt genom exempelvis en checkkredit.

För närvarande anvisar Af City SNV till många personer på grund av det rådande arbetsmarknadsläget och att de arbetslösa vill behålla kontakten med yrkesområdet. Det är många som blir konsulter, vilka ofta har tidigare arbetsgivare som uppdragsgivare. Personerna har ofta en bakgrund inom IT, telekom, ekonomi, affärsutveckling eller inom reklam och designbranschen. Det finns uppdrag men inga anställningar att få inom dessa branscher. Det är således främst fråga om uppdragstjänster i form av enskilda firmor som förblir enmansföretag. Enligt Af City är det ovanligt att man samtidigt söker annan finansiering. Företagen är sällan aktieföretag utan oftast enskilda näringsidkare som inte har något stort kapitalbehov.

Även i Östersund är det vanligast att personer som anvisas SNV startar företag inom den privata tjänstenäringen. Enligt Af Östersund söker mindre än 10 procent av de sökande samtidigt finansiering från ALMI. Det är vanligare att de sökande ordnar finansiering på den privata marknaden eftersom lån hos ALMI är dyrare. Å andra sidan kräver inte ALMI någon borgensförbindelse för att bevilja lån. I större ärenden som kräver finansiering samarbetar Af även med länsstyrelsen som kan bevilja landbyggsstöd och framför allt medel från strukturfonderna.

I Linköping är förlängning av stödperioden relativt vanligt. I cirka 75 procent av fallen då detta sker förlängs stödperioden mellan en till tre månader och i resterande 25 procent överstiger förlängningsperioden tre månader. Personerna behöver denna förlängning för att få fart på verksamheten, men det krävs särskilda skäl. Dessa kan exempelvis vara avtalsbrott, brand, inbrott eller personliga skäl som sjukdom. Särskild hänsyn skall enligt regelverket tas till invandrare, kvinnor och boende i glesbygd. Dessa grupper får inte en förlängd stödperiod automatiskt, men ribban ligger lite lägre och besluten om förlängning sker på svagare grund. En kortare förlängning om en månad kan tillämpas vid nedläggning eller omläggning av verksamheten. Detta görs av arbetsmarknadsskäl för att mildra de ekonomiska konsekvenserna för den enskilde så att denne snabbt kan återvända till att vara arbetssökande. Förlängning kan även ges för att driva verksamheten vidare på deltid i de fall personen tar en deltidsanställning. Detta görs för att undvika deltidsarbetslöshet. Af Linköping ser bättre effekter för de personer som inte begär förlängning, det vill säga dessa företag utvecklas bättre.

Enligt Af City är det inte så vanligt att de sökande kommer tillbaka. De som beviljas förlängd bidragsperiod kommer oftare tillbaka. Klarar man sig efter sex månader så klarar man sig oftast. En förlängd stödperiod ger inte bättre effekter. Affärsidén är det väsentliga. Det går inte heller sämre för de personer som har låg ersättning. En låg ersättning är tvärtom en drivkraft.

Af Östersund förlänger ibland stödperioden för att personen ska kunna avveckla företaget utan att drabbas av stora ekonomiska konsekvenser.

Det kan exempelvis vara svårt att komma ur ett hyreskontrakt i förtid. Man förlänger inte stödperioden när företaget är lönsamt eller när företaget kan läggas ned utan att stödmottagaren drabbas ekonomiskt. Att stödets storlek kan variera upplevs inte som något problem. Det är snarare så att de företag där personen har låg ersättning har en högre grad av överlevnad. Man kan uttrycka det som en push-effekt, som innebär att dessa personer är mer angelägna att snabbt komma igång med verksamheten så att denna kan bidra till försörjningen.

I Jämtlands län kan även personer som inte är eller riskerar att bli arbetslösa få SNV. I tillämpningen av stödet görs ingen skillnad beroende på om personen är arbetssökande eller inte. Däremot får icke-arbetslösa inte någon utbildning före företagsstarten. För båda kategorierna av sökande gäller att de inte får SNV om de tillhör bristyrken. Detta eftersom arbetsförmedlingen i första hand ska tillsätta lediga platser. Af Östersund ser inga nackdelar med att Af även hanterar SNV till personer som inte är arbetslösa. En fördel är att Af direkt får kännedom om när det uppstår en ledig plats till följd av att en arbetstagare startar egen verksamhet. Enligt Af Östersund föreligger ingen skillnad mellan företagets utveckling beroende på om personen som fått stöd har varit arbetslös eller inte.

Eftersom alla har möjlighet att få SNV förekommer inga bedrägerier eller fusk enligt Af Östersund. För att erhålla SNV när man arbetar inom ett bristyrke krävs ett läkarintyg, som styrker att personen inte kan fortsätta sitt nuvarande yrke. Undanträngningseffekter finns men det är svårt att säga hur stora dessa är. Förmedlingen har inte sett att företag slagits ut, men enstaka klagomål har förekommit från företag som uppgett att man tappat kunder och lönsamheten kan påverkas för befintliga företag. Af Östersund försöker att vara aktsam i hanteringen av SNV för att undvika snedvridning av konkurrensen. Man ger inte stöd till sökande som tillhör bristyrken och inte heller till taxiverksamhet, frisörer eller restauranger och pizzerior där överetablering råder.

Af Stockholm bedömer undanträngningseffekterna som små, eftersom det huvudsakligen är fråga om konsultföretag med olika specifika inriktningar och det finns ett stort antal företag på denna marknad. Det startas inga företag med bidrag inom bygghantverk eftersom det är ett bristyrke. Även i Linköping får inte personer inom bristyrken, exempelvis vårdyrken, SNV. Stödet är inget yrkesbytarstöd. Beträffande snedvridning av konkurrensen kontrollerar Af så att SNV inte används till att sänka priserna och att det går att ta ut lön ur verksamheten. Det ska alltid ske en individuell bedömning och det är därför inte förenligt med regelverket att generellt undanta vissa branscher från stödet, men exempelvis frisörer kollas upp mer noggrant med avseende på arbetsmarknadsskäl och affärsidé.

Projektet Tillskottet i Östergötland

Tillskottet är ett samarbetsprojekt i Östergötlands län mellan länsstyrelsen, länsarbetsnämnden och ALMI Företagspartner AB. Inom tillskottet sker en samordnad hantering av de stöd, lån och bidrag som finns för att stimulera nyföretagande och utveckling av mindre företag. Verksamheten startade år 1995 för att hantera det så kallade tillfälliga småföretagsstödet som tilldelades länsstyrelsen. Verksamheten har sedan successivt utökats och år 1997 förde länsstyrelsen även över landsbygdsstödet till Tillskottet. Landsbygdsstöd kan lämnas i form av investeringsstöd i landsbygds- och glesbygdsområden eller i form av konsultcheck till företag i hela länet för inköp av konsultinsatser av olika slag. ALMI förde samtidigt över de tre låneformerna nyföretagarlån, företagarlån till kvinnor och lån till unga företagare. De tre låneformerna har numera gått upp i ett företagarlån.

Tillskottet samverkar med arbetsförmedlingen i de fall de sökande söker både SNV och lån. När det enbart är fråga om SNV tar arbetsförmedlingen beslut. I cirka 20 procent av fallen är det förstnämnda aktuellt. Arbetsförmedlingen skall i samtliga fall göra utredningar som innebär att extern konsult anlitas. Det är antingen ALMI eller Af som anlitar konsult, men arbetet samordnas så att enbart ett utlåtande inhämtas och en utredning görs. Kostnaderna delas mellan ALMI och Af. Om konsulten anser att det behövs finansiering så avvaktar Af Tillskottets bedömning innan beslut fattas. Om Tillskottet säger nej blir det nej även från Af. Det är länsarbetsnämnden som ansvarar för den centrala upphandlingen av konsulttjänster. Detta innebär att samma och enhetliga krav gäller i hela länet och till och med hur bedömningarna ska utformas i utlåtandena är reglerat i kravspecifikationen.

Alla aktörer inom Tillskottet jobbar likartat och efter samma system, vilket innebär en rättvis och enhetlig bedömning. Tillskottet har tillgång till både ALMI:s, länsstyrelsens och Af:s system även om inte en och samma person har behörighet till samtliga tre system. Exempelvis har länsstyrelsens representant tillgång till både länsstyrelsens och ALMI:s system och hanterar inte bara landsbygdsstödet utan även ALMI:s finansiering. Tillskottets beredningsgrupp tillstyrker lån och landsbygdsstöd. En person i gruppen bereder ärendet och lämnar förslag till beslut. Beslut fattas sedan av den person som, genom delegation från de organisationer som står bakom verksamheten, är behörig att fatta beslut. Utlåtandet som ingår i utredningen tas fram av en oberoende konsult. Bland de konsulter som anlitas ingår inte ALMI:s konsulter. Detta för att förhindra att samma person som fattar beslut inte samtidigt i utlåtandet ska ha föreslagit behov av extern finansiering. Uppföljningar utförs av Tillskottet och arbetsförmedlingen i form av företagsbesök.

Tillskottets handläggningstider är cirka två veckor jämfört med minst en månad eller oftast längre i de fall då Af handlägger ett ärende. Anledningen till detta är att Af i första hand ska tillsätta vakanser. Sedan remitteras personen till en särskild SNV-handläggare och därefter kopplas en konsult in som ska göra en bedömning av tillfredställande lönsamhet och varaktig sysselsättning. Att ha de olika stödformerna samlade under ett tak är rätt väg att gå enligt personalen på Tillskottet. SNV är inte heller en uppgift för arbetsförmedlingen. Bidraget är en arbetsmarknadspolitisk insats, vilket innebär att lediga platser skall bemannas i första hand. Finns lediga jobb beviljar inte Af SNV för en person trots att denna kan ha en bra affärsidé och vara lämpad. Det är Af som gör bedömningen och anvisar, vilket innebär att man i realiteten inte söker bidraget. Även om handläggarna på Af oftast är specialiserade så är inte personalen affärsrådgivare, vilket innebär en risk för felaktig rådgivning.

Ett kriterium som Af följer är att start av företag ska vara förenat med liten risk, men arbetsmarknadsskäl tillmäts större vikt. Arbetsförmedlaren kan således utifrån arbetsmarknadsskäl bevilja SNV även om affärsidén är tveksam och utsikterna för lönsamhet bedöms som dåliga. Enligt personalen på Tillskottet borde SNV i stället ersättas med ett avskrivningslån som skulle ges generellt och inte enbart till arbetslösa. Arbetslöshetskriteriet bör tas bort och Af skulle därmed inte hantera detta. Kriteriet är inte relevant vid bedömning av en affärsidé. En totalbild är önskvärd som skulle innehålla ett sådant avskrivningslån, ALMI:s företagarlån och landsbygdsstöd. En sådan verksamhet bör ligga samlad inom ALMI där kompetensen finns.

Enligt regelverket får en person genomföra förberedelser för start av företag med bibehållen A-kassa, men om personen får en F-skattsedel och därmed ett organisationsnummer förlorar personen rätten till ersättning. Man får således inte enligt reglerna ha F-skattsedel under prövningstiden för att få SNV. ALMI kräver samtidigt att ett organisationsnummer finns för att kunna hantera en ansökan om finansiering. Kriterierna för prövning av F-skattsedel är självständighet, varaktighet och lönsamhet. Detta innebär att en företagare som kommer att ha sin tidigare arbetsgivare som uppdragsgivare kan nekas F-skattsedel då verksamheten ses som en förtäckt anställning och därmed inte uppfyller kravet på självständighet. Af, länsstyrelsen och ALMI använder emellertid samma kriterier frånsett kravet på självständighet, det vill säga stadigvarande sysselsättning och tillfredställande lönsamhet. Att samla verksamheten under ett tak skulle också innebära att företagaren får F-skattsedel om beslutet blir jakande. En annan angelägen åtgärd, enligt Tillskottets personal, är att se över reglerna för tjänstledighet för personer som vill starta egen näringsverksamhet.

3 Stödet och nyföretagande

3.1 Teoretisk referensram

Målformuleringar och motiv till stöd av nyföretagande

Motivet till införandet av stöd till start av näringsverksamhet var att uppmuntra arbetslösa att bli egenföretagare för att på så sätt ta sig ur arbetslösheten. Tanken med stödet är att ge den nyblivne företagaren ett ekonomiskt tillskott under verksamhetens inledningsskede. Ur förarbetena kan även utläsas ett näringspolitiskt mål, det vill säga att öka antalet nya företag mot bakgrund att det sjunkande antalet nya industriföretag.¹¹ Målen med stöd till start av näringsverksamhet är således flera och flera effekter kan förväntas samtidigt. Även om stödet räknas som ett arbetsmarknadspolitiskt stöd så kan det också ha som bieffekt att fler nya företag startas och/eller att de stödmottagande företagen utvecklas bättre än de annars skulle ha gjort.

Målformuleringarna för stöd innehåller ofta en blandning av förhoppningar och politiska syften av vilka inte alla är samhällsekonomiskt rationella mål. Målen för stöd till nyföretagande har i allmänhet innebörden att stödet skall hjälpa livskraftiga företag att komma igång. Finns det då behov av att staten erbjuder stöd till sådana företag under startskedet? Det kan hävdas att individer med genomtänkta och potentiellt lönsamma affärsidéer kan ordna finansiering på den privata marknaden och att bärkraftiga idéer utvecklas till lönsamma, växande företag även utan stöd.

De samhällsekonomiskt rationella målen kan vara att rätta till marknadsmisslyckanden eller oacceptabla fördelningseffekter som marknader kan ge upphov till. De marknadsimperfectioner som ofta anförs för stöd är att nya och växande marknader kännetecknas av stora FoU-satsningar. Detta kan ge upphov till spridningseffekter, genom att även andra aktörer kan dra ekonomisk nytta av resultatet utan att behöva betala för det på marknaden. Den samhällsekonomiska nyttan avviker därmed från den företagsekonomiska. Detta tenderar att leda till en ineffektiv resursallokering och underinvesteringar i FoU. I nyetablerade branscher kan lönsamheten vara dålig i början, men förbättras påtagligt när verksamheten blir mer storskalig. I dessa branscher framförs också informationsproblem i form av bristande och asymmetrisk information som ger upphov till brist på kapital och för långsam kundacceptans.

¹¹ Proposition 1983/84:150, bilaga 4, s. 21.

I andra fall är det sociala eller fördelningspolitiska mål som motiverar stödet. Även i dessa fall är stöd emellertid ofta inriktade mot flera mål. Ett arbetsmarknadsstöd som ges till företag kan tjäna det fördelningspolitiska målet att öka arbetslöshets chanser att få arbete samtidigt som det finns ett effektivitets- och stabiliseringspolitiskt mål. De nationalekonomiska målen för företagsstöd kan klassificeras enligt följande.¹²

Effektivitetsmål: De klassiska skälen är att stöd skall korrigera för externa effekter, kollektiva varor, stordriftsfördelar eller monopolism. Under senare år har emellertid uppmärksamheten alltmer riktats mot marknadsimperfectioner som beror på informationsasymmetrier. Ett exempel är nyföretagarens svårigheter att få riskkapital, som kan bero på finansärens svårigheter att bli lika väl informerad om ett projekt som företagaren.

Stabiliseringspolitiska mål: Företagsstöd kan vara ett sätt att stimulera investeringar, sysselsättning eller konsumtion i ett läge där ekonomin drabbas av en efterfrågechock.

Fördelningspolitiska mål: Stöd kan bland annat ges till vissa yrkesgrupper som drabbas av en ekonomisk chock.

Paternalism: Samhället underkänner de val som konsumenterna gör och ger därför stöd till produktion av andra alternativ.

”Second-best”: Stöd kan ges för att motverka negativa effekter av andra offentliga ingripanden som exempelvis skatter.

I det neoklassiska perspektivet är det rimligt att betrakta företagsstöd som försök att korrigera för exempelvis stordriftsfördelar och externa effekter. Det handlar således om att avhjälpa marknadsmisslyckanden genom att intervensera i form av olika kompletterande insatser. Den neoösterrikiska skolan, vars utgångspunkter på många sätt skiljer sig från den neoklassiska föreställningens antaganden, ger inte stöd för offentliga program för att producera och sprida information eller försörja småföretagssektorn med kapital. En central anledning är att det saknas en rationell utgångspunkt för att analysera var bristen på kapital och information finns.¹³ Bristen på relevant information försvårar därmed för politiska beslutsfattare och stöd-givande myndigheter att avgöra vilka företag som är lämpliga att stödja ur ett samhällsekonomiskt perspektiv.

¹² *Företagsstödet – Vad kostar det egentligen? Barkman & Fölster, Rapport till expertgruppen för studier i offentlig ekonomi, Ds 1995:14*

¹³ *Svensk småföretagspolitik, Anders Lundström m.fl. Forum för småföretagsforskning, 1998.*

De ovan angivna nationalekonomiska målen kan dessutom överskuggas av dolda, politiska mål. Det finns en risk att intressegrupper påverkar den politiska beslutsprocessen och att stöd beviljas till politiskt inflytelserika företag eller branscher i stället för till de som det är samhällsekonomiskt motiverat att stödja. Denna typ av argument har sin teoretiska grund i capture-teorin och public choice-skolan. Enligt capture-teorin kan lagstiftare och beslutsfattare, genom övertalning eller annan påverkan, "fångas" av intressegrupper.¹⁴ Utgångspunkten i public choice är att den politiska sektorn befolkas av samma sorts individer som i ekonomin i övrigt, det vill säga rationella och nyttoximerande individer. Forskning inom public choice-skolan har såväl teoretiskt som empiriskt visat att politiska beslutsfattare och tjänstemän styrs av politiska målsättningar (exempelvis att vinna val, gynna viktiga intressegrupper samt att maximera budgetens storlek) snarare än samhällsnyttan.¹⁵

Om dessa utgångspunkter förs över till att gälla stöd till start av näringsverksamhet, så kan staten enligt capture-teorin, påverkas att lagstifta/reglera på ett visst sätt beträffande åtgärdsvolym och regelverk. Med utgångspunkt från public choice-skolan kan det tänkas att de individer som handlägger bidragen inte gör det på ett korrekt sätt. Ett scenario är det där handläggaren gör ett negativt urval, det vill säga väljer bort individer som uppfyller de formella kraven men som av någon anledning ändå inte anses kunna driva egen näringsverksamhet. Motivet skulle kunna vara att handläggaren vill visa upp en så hög överlevnadsgrad som möjligt för de ansökningar denne handlagt. Ett annat scenario är det där handläggaren i någon mån bortser från de formella kraven och beviljar fler stöd än vad som egentligen skulle anses vara korrekt. Motivet skulle i detta fall kunna vara att maximera de bidragsmedel som handläggaren har att tillgå eller på ett kortsiktigt sätt minska arbetslösheten.

I svenska empiriska studier visar sig sannolikheten att bli egenföretagare vara större bland dem som vinner på lotto eller får ett arv än hos övriga.¹⁶ Stöd till start av näringsverksamhet, som kan likställas med en kapitalsubvention, kan tänkas ge upphov till en liknande effekt. Stödet kan således förväntas ha en positiv påverkan på antalet företag som startas.

¹⁴ *Medför starta eget-bidraget en undanträngning av egenföretagare?*, Bergwall & Larsson, 2000

¹⁵ *Företagsstöd: Hjälptill självstjälp* Bergström, *Ekonomisk Debatt* 1999, nr 5

¹⁶ *Utvärdering av ALMI Företagspartner AB:s finansieringsverksamhet*, Fredrik Bergström m.fl., *ITPS* 2002

Två vanliga förklaringar till att företag etableras brukar benämnas som ”pull-”respektive ”push-”effekter. Med det förstnämnda menas att ekonomisk tillväxt drar igång nya verksamheter till följd av ökade disponibla inkomster och möjligheter att ta ut högre priser. Med det sistnämnda avses att dåliga tider med ökad arbetslöshet driver människor till eget företagande. Man tvingas med andra ord att starta eget företag för att bryta sin arbetslöshet.¹⁷ Om push-effekten är starkare kan det antas att antalet nystartade företag ökade under 1990-talet till följd av den kraftigt ökade arbetslösheten. Stöd till start av näringsverksamhet, som ökade kraftigt i omfattning under samma tidsperiod, kan ha bidragit till att förstärka denna effekt genom att uppmuntra arbetslösa att bli egenföretagare.

Sammantaget finns det vissa argument för att stöd till start av näringsverksamhet skulle kunna leda till högre tillväxt och bättre utveckling i de företag som mottar stödet. Å andra sidan finns det samtidigt argument för att stödet inte kommer att medföra de förväntade eller avsedda effekterna. I nästa kapitel kommer vi att empiriskt analysera i vilken omfattning stödformen givit upphov till positiva näringspolitiska effekter.

Negativa näringspolitiska effekter av stöd

Förutom de önskvärda effekterna i form av exempelvis ökad sysselsättning av den förda arbetsmarknads- eller näringspolitiken kan även vissa negativa bieffekter eller externaliteter uppstå. Av dessa negativa bieffekter är så kallade undanträngningseffekter de mest problematiska. Undanträngning i ett näringspolitiskt perspektiv sker när ett stöd till vissa företag får till följd att dessa växer på bekostnad av andra företag eller till och med bidrar till att sistnämnda helt slås ut från marknaden. De totala tillväxt-effekterna blir således lägre än den eventuella tillväxtökning som kan observeras hos de företag som mottagit stödet.

Undanträngningseffekter delas ofta upp i direkta och indirekta. Arbetsmarknadspolitiska åtgärder kan mer indirekt påverka lönebildningen i samhället genom att dessa kan leda till att den lönepressande effekten av arbetslöshet reduceras. Då reguljär sysselsättning påverkas negativt av högre reallöner uppstår det i och med detta indirekta undanträngningseffekter. Vad gäller direkta undanträngningseffekter brukar dessa delas in i tre kategorier; dödviktsförluster, substitutionseffekter och rena undanträngningseffekter.¹⁸

¹⁷ *Starta eget bidrag – en studie av framgångar och misslyckanden, Eriksson & Larsson, IFAU 2001*

¹⁸ *Resonemanget kring olika former av undanträngningseffekter bygger delvis på rapporten Medför starta eget-bidraget en undanträngning av egenföretagare?, Bergwall & Larsson, 2000*

För stöd till start av näringsverksamhet innebär en *dödviktsförlust* att företagaren skulle ha startat ett företag även utan stödet. Åtgärden kan då ses som en form av resursslöseri. Om stödet innebär att företagen får en högre överlevnadsgrad eller tillväxt än vad som skulle varit fallet utan stöd så blir dödviktseffekten mindre negativ. Dödviktsförlusten kan dock i sig, vilket är allvarligare ur ett näringspolitiskt perspektiv, leda till rena undanträngningseffekter. Detta eftersom företagaren genom att erhålla stödet kan konkurrera ut andra företagare till följd av att subventionen ger konkurrensfördelar som möjliggör en lägre prissättning.

En *substitutionseffekt* uppstår i de fall en arbetsgivare ersätter ordinarie arbetskraft med subventionerad. Denna effekt är inte aktuell för stöd till start av näringsverksamhet.

Rena undanträngningseffekter används vanligen för att beskriva de effekter som uppkommer när sysselsättning trängs undan eller minskar i andra delar av ekonomin på grund av att subventionerad arbetskraft i vissa sektorer eller företag ger upphov till konkurrensfördelar. Dessa företag kan därmed sänka sina priser eller på annat sätt utnyttja de fördelar som subventionen innebär. Sådana effekter kan förväntas inträffa till följd av stöd till start av näringsverksamhet eftersom stödet ändrar konkurrensförhållandena mellan småföretag. Detta gäller speciellt inom tjänstesektorn där lönekostnaderna utgör en stor del av de totala kostnaderna. En subvention av ett företag i denna sektor kan få stor betydelse för konkurrensituationen på den marknad företaget agerar på och särskilt om det är fråga om lokala marknader med få aktörer.

Sammantaget är stöd till start av näringsverksamhet en subvention, som i sig alltid innebär en snedvridning av konkurrensen. Storleken och omfattningen på subventionen påverkar emellertid graden av undanträngning. Utifrån näringspolitiska utgångspunkter är undanträngning av befintligt företagande eller andra nystartade företag det mest bekymmersamma. Dödviktsförlusterna ökar förvisso kostnaderna för programmet och innebär ett slöseri med allmänna medel, men kan även få som konsekvens att konkurrensen snedvrids.

Empiriska undersökningar av dödviktseffekter

I flera tidigare undersökningar har omfattningen av dödviktseffekter uppskattats genom enkätfrågor om betydelsen av att erhålla stöd till start av näringsverksamhet. Resultaten från dessa undersökningar framgår av tabell 3.1. Mellan 30 och 50 procent av de personer som fått stödet svarar jakande att företagen skulle ha startats oavsett om de fått stöd eller inte. I genomsnitt uppger omkring 40 procent detta, vilket indikerar att det finns betydande dödviktseffekter förknippade med stödet.

TABELL 3.1

Andel företag som skulle ha startats även utan stöd till start av näringsverksamhet (procent)

Undersökning	Ja	Tveksamt	Nej
Trygghetsstiftelsen, 1994	34	11	57
Trygghetsfonden, 1995	45	20	32
AMS, 1995	46	17	36
AMS, 1996	40	39	21
Riksdagens revisorer, 1996b	41	41	18
Bengtsson & Gustafsson, 1998	48	35	17
AMS, 2000	29	40	31
Genomsnitt	40	29	30

Anm. Andelarna för Trygghetsstiftelsens, Trygghetsfondens och AMS (1995) undersökningar summerar inte till 100.

Källa: Bergwall & Larsson, 2000 och AMS 2000 (Ura 2000:4) samt egna bearbetningar

Vad som däremot inte framgår av undersökningarna är om stödet till de företag, som ändå skulle ha startats, bidragit till att dessa i högre grad överlever eller vuxit snabbare än vad de annars skulle gjort. Om så skulle vara fallet är dödviktsförlusten mindre. Av den senaste undersökningen framgår däremot att företagare som helt säkert påstår att de skulle ha startat företaget även utan stödet klarar sig betydligt bättre än övriga som fått stödet. Det statistiska sambandet är starkt signifikant.¹⁹ Detta kan dock även bero på att dessa personer har goda entreprenörsegenskaper och därmed bättre förutsättningar än övriga arbetslösa, det vill säga det finns en positiv selektion bland dem som söker stöd till start av näringsverksamhet. Resultaten i tabellen bör således tolkas med viss försiktighet. Slutsatsen är ändå att stöd till start av näringsverksamhet är förenat med relativt omfattande dödviktsförluster, vilket är ett problem med stödformen.

Empiriska undersökningar av undanträngningseffekter

De fåtal studier som gjorts rörande undanträngningseffekter har huvudsakligen varit inriktade på andra arbetsmarknadspolitiska åtgärder än stöd till start av näringsverksamhet. Även om frågan berörts i några sammanhang så är det endast i en studie som undanträngningseffekter till följd av stöd till start av näringsverksamhet undersökts med en kvantitativ ansats. I denna studie användes paneldata bestående av 21 län under tidsperioden 1994–1998.²⁰

¹⁹ Hur går det för arbetslösa som får bidrag för start av näringsverksamhet, AMS Utredningsenhet, 2000

²⁰ Medför starta eget-bidraget en undanträngning av egenföretagare?, Bergwall & Larsson, 2000

I studien användes en grundmodell med antalet egenföretagare som beroende variabel och förklaringsvariabler är bland annat antalet utbetalda starta eget-bidrag. Enligt författarna borde parameterskattningen av sistnämnda variabel uppgå till mellan 0,5 och 0,7 om det inte förekommer någon som helst undanträngning av egenföretagare. Detta baserat på tidigare undersökningar av överlevnadsgraden. Med andra ord skulle ytterligare tio bidrag innebära ett tillskott på mellan fem och sju egenföretagare, allt annat lika. I regressionsanalysen får emellertid variabeln ett signifikant negativt förtecken i tre fall av sex. Detta innebär att varje ytterligare starta eget-bidrag medför färre egenföretagare. Resultatet pekar således på att starta eget-bidraget medför undanträngning av egenföretagare. Enligt författarna är dock storleken på denna undanträngningseffekt svår att uppskatta på grund av problem med datamaterialet. Man bör därför vara försiktig vid tolkningen och lägga störst vikt vid koefficienternas tecken och inte deras absoluta storlekar.

En intressant iakttagelse, som indikerar att stöd till start av näringsverksamhet är förenat med undanträngningseffekter och att dessa kan variera beroende på bransch, görs i en uppföljning av 1994 års nystartade företag.²¹ Byggnadsverksamhet var den bransch som hade högst andel fortfarande verksamma företag. Samtidigt var det den bransch som uppvisade störst skillnad med avseende på överlevnad mellan de som fått respektive inte fått starta eget-bidrag. Enligt författarna är det svårt att ge en fullständig redogörelse för vad denna markanta skillnad beror på, men det går inte att bortse från det inkomstillskott som starta eget-bidraget utgör i en bransch med låga investeringskostnader. I övriga branscher var skillnaderna ganska beskedliga och uppgick till mellan en och fyra procentenheter.

I en rapport från Riksdagens revisorer framgår resultat från en genomförd enkätundersökning.²² I denna uppgav en tredjedel att de verksamma företagen att starta eget-bidraget gett dem fördelar framför konkurrenterna. Vad som ansetts som fördelar varierar mellan exempelvis tryggad inkomst under verksamhetens första månader, mer pengar till marknadsföring samt möjlighet att i ett startskede sänka priserna i förhållande till konkurrenterna. Revisorerna konstaterar avslutningsvis att den stora andelen företag med starta eget-bidrag verksamma på lokala marknader, liksom den stora andelen företag inom tjänstenäringar, kan ha inneburit att snedvridning av konkurrensen uppstått.

²¹ *Uppföljning av 1994 års nystartade företag, AMS, SCB och Nutek, 1999*

²² *Starta eget-bidraget, Rapport 1996/97:5*

Revisorerna framhåller samtidigt att risken från konkurrenssynpunkt inte heller ska överskattas. Stödet är trots allt av engångskaraktär och ges dessutom till en grupp som kan bedömas vara mindre förberedd på egenföretagande än personer som startar företag utan att vara arbetslösa innan. Det som är avgörande från konkurrensneutralitetssynpunkt är under hur lång tid bidraget betalas ut och marknadssituationen inom det område där bidragsmottagaren avser att etablera sig.

I en studie från IFAU jämförs risken att åter bli arbetslös för de som fått starta eget-bidrag med de som fått anställning med rekryteringsstöd.²³ Det visar sig att risken för att åter bli arbetslös är dubbelt så stor efter en anställning med rekryteringsstöd jämfört med att erhålla starta eget-bidrag. Studien är en av flera som bekräftar att bidraget är den mest framgångsrika arbetsmarknadspolitiska åtgärden vad avser risken att åter bli arbetslös efter åtgärdens slut. Författarna nämner att man kan tänka sig att starta eget-bidrag leder till undanträngning, men att det även kan uppstå negativa effekter av rekryteringsstöd. I denna del hänvisas bland annat till en tidigare undersökning från AMS, enligt vilken undanträngningseffekten för rekryteringsstöd är 36 procent och dödviktsförlusten cirka 20 procent. Författarna konstaterar att det finns dödvikts- och undanträngningseffekter av båda stöden, men att det inte kan uteslutas att dessa balanserar varandra.

Stöd till start av näringsverksamhet kan således ge upphov till undanträngningseffekter, men det kan förväntas att dessa effekter framför allt inträffar inom vissa branscher. Tjänstenäringar där personalkostnaden är väsentlig som exempelvis hotell- och restaurangbranschen samt olika typer bygghantverk är känsligare. Detta gäller speciellt om berörda marknader är lokala med få aktörer som huvudsakligen är småföretag. Enligt Konkurrensverkets erfarenheter är små företag särskilt känsliga för effekter som följer av att stöd utgår till konkurrenter. Små företag har, på grund av normalt sämre förutsättningar för kapitalförsörjning och finansiell uthållighet, svårare än andra att klara konkurrensen från företag som får ekonomiskt stöd.²⁴ I nästa kapitel görs därför en analys av stödets omfattning i branscher som kan betecknas som känsliga utifrån nämnda utgångspunkter, även om förhållandena inom samma bransch kan vara olika beroende på geografiskt område. Det kan slutligen förväntas att riskerna för undanträngning ökar om stödperioden är längre.

²³ *Starta eget-bidrag eller rekryteringsstöd, vilket är mest effektivt?*, Carling och Gustafson, 1999

²⁴ *Vårda och skapa konkurrens – vad krävs för ökad konsumentnytta?*, Konkurrensverket, 2002

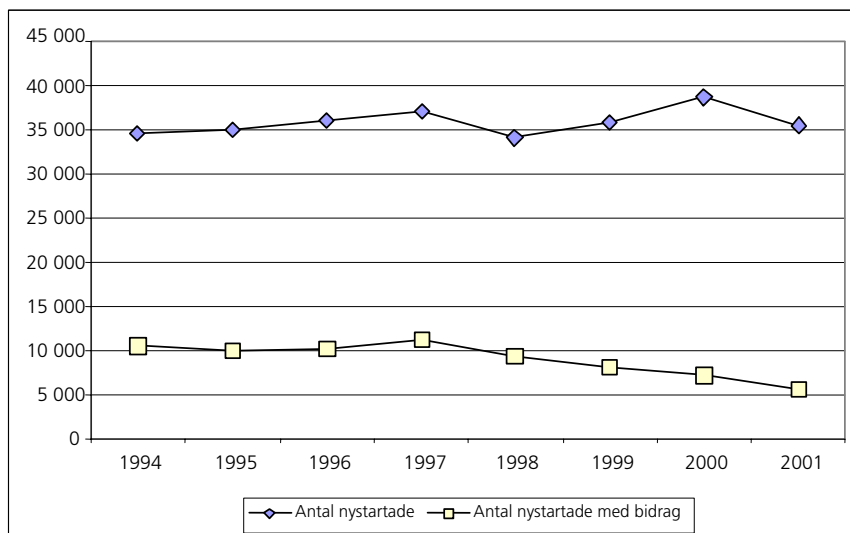
3.2 Stödet och nyföretagandet över tiden

Antalet nystartade företag har legat på en relativt jämn nivå sedan mitten av 1990-talet. Bortsett från toppåren 1997 och 2000 har det startats cirka 35 000 nya företag per år, se figur 3.1. Jämfört med tidigare år är detta en hög nivå. Mellan 1993 och 1994 ökade nyföretagandet med 45 procent och ökningen har till viss del förklarats med att starta eget-bidraget ökade kraftigt i omfattning under dessa år.²⁵ Sedan 1997 har dock antalet företag som erhållit stöd till start av näringsverksamhet minskat medan nyföretagandet legat kvar på ungefär samma nivå. Detta har gjort att andelen företag som startats med stöd har sjunkit från cirka 30 procent i början av perioden till drygt 15 procent 2001. Då färre företag har startats med stöd kan det reella nyföretagandet sägas ha ökat något under senare år.

Nedgången i antalet beviljade stöd är framförallt en följd av att den öppna arbetslösheten minskat under slutet av 1990-talet. Att det finns ett starkt samband mellan arbetslöshetssiffrorna och antalet utdelade stöd följer av att stödformen, trots sitt nuvarande namn, i första hand är utformad med en arbetsmarknadspolitisk snarare än en näringspolitisk målsättning. Stödet är främst tänkt som en åtgärd för att hjälpa arbetslösa tillbaka till yrkeslivet och ges därför huvudsakligen till arbetssökande.

FIGUR 3.1

Antal nystartade företag totalt och antal nystartade företag som erhållit stöd till start av näringsverksamhet under åren 1994–2001

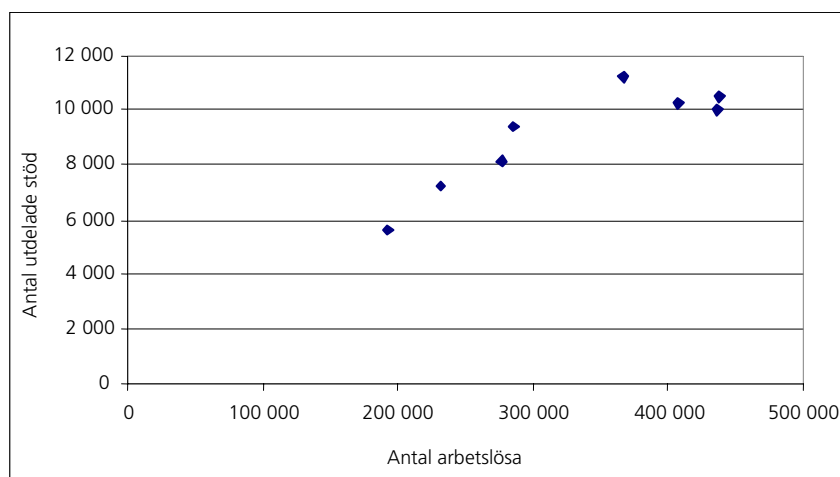


²⁵ SOU 2000:87

När det gäller nyföretagandet är det svårare att se några tydliga konjunkturella effekter. Enligt föregående avsnitt är effekterna tvetydiga. En högkonjunktur ger ett bättre företagsklimat och därmed bättre förutsättningar för att starta nya verksamheter medan en lågkonjunktur kan ge upphov till en ökad arbetslöshet och därmed fler individer med incitament att starta nya företag. I figur 3.2 illustreras ovannämnda samband. Antalet företag som startats med stöd till start av näringsverksamhet är som väntat starkt relaterat till antalet arbetslösa. Relationen bekräftas av en korrelationskoefficient på 0,88.²⁶

FIGUR 3.2

Sambandet mellan antal företag som startats med stöd till start av näringsverksamhet och antal arbetslösa 1994–2001

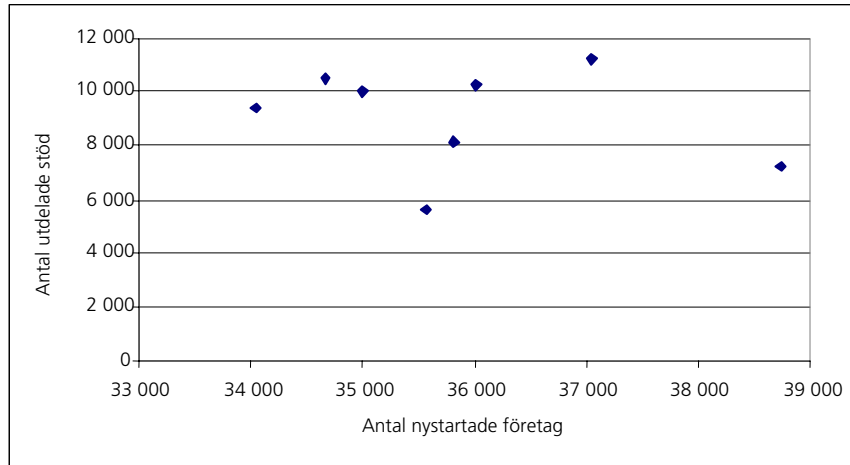


Motsvarande relation mellan antalet företag som startats med stöd och antalet nystartade företag totalt ger vid handen att stödet inte tycks påverka nyföretagandet i någon större utsträckning, se figur 3.3. Sambandet är svagt och korrelationskoefficienten uppgår till -0,23. Det är därför av större intresse att analysera stödets effekter på de nystartade företagens förmåga till överlevnad och tillväxt samt huruvida stödet ger upphov till undanträngningseffekter, det vill säga om företag som startas med stöd tränger undan befintliga företag. Dessa frågor kommer att behandlas längre fram i rapporten.

²⁶ Pearsons korrelationskoefficient mellan antal företag som startats med stöd och AMS årsmedeltal över kvarstående arbetslösa. Testet är signifikant på 1-procents nivå.

FIGUR 3.3

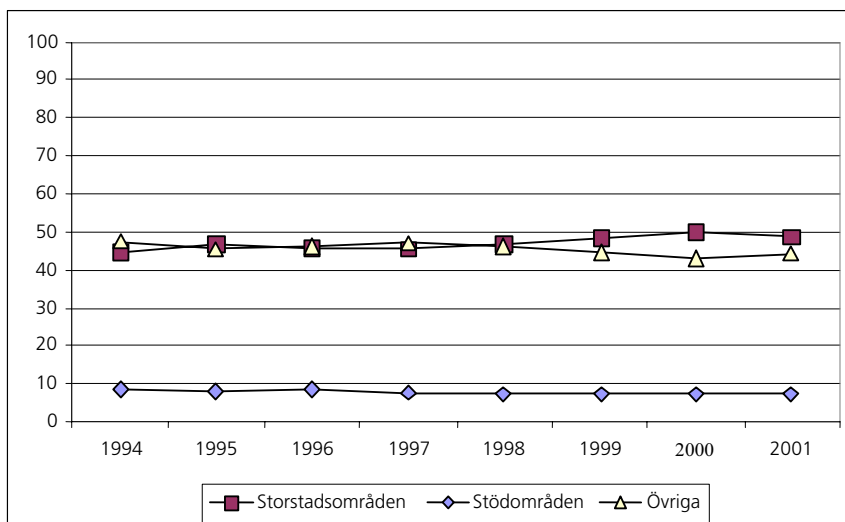
Sambandet mellan antal företag som startats med stöd till start av näringsverksamhet och antal nystartade företag 1994–2001



Att stödet är så starkt korrelerat med arbetslöshetssiffrorna innebär att skillnader i hur stödet fördelas mellan branschgrupper och olika typer av regionala grupperingar kan vara en följd av skillnader mellan grupperna i andelen företag som startas av arbetslösa. Finns det då några regionala skillnader i nyföretagandet och omfattningen av stödet?

FIGUR 3.4

Antalet nystartade företag 1994–2001 fördelat på storstadsområden, stödområden och övriga områden (procent)

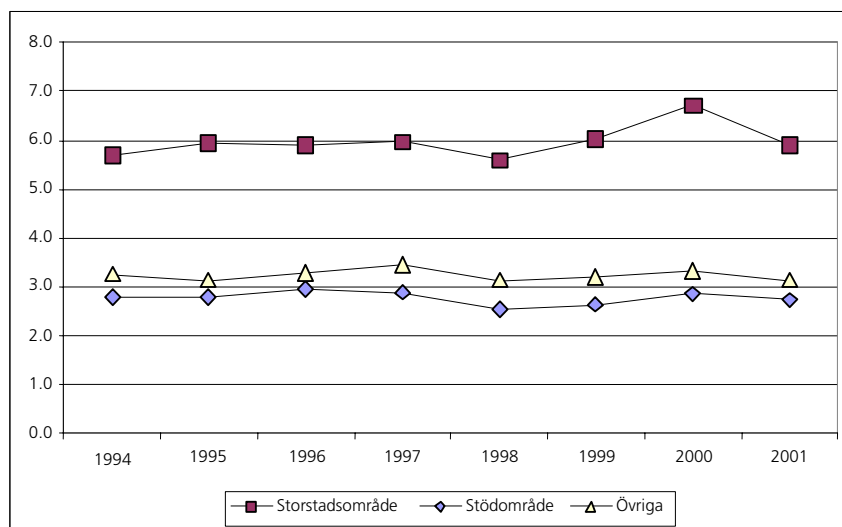


I figur 3.4 redovisas antalet nystartade företag fördelat på storstadsområden, stödområden och övriga områden. Hur indelningen ser ut framgår av bilaga 1. Även i detta fall har nyföretagandet varit förvånansvärt stabilt över tiden. Mellan 45 och 50 procent av samtliga företag har under åren startats i storstadsområdena och mellan sju och åtta procent i stödområdena.

Även i relation till befolkningen har det startats flest företag i storstadsområdena, se figur 3.5. Det har under perioden startats ungefär sex nya företag per 1 000 invånare i storstadsområdena. I övriga regiontyper har det startats cirka tre nya företag per 1 000 invånare.

FIGUR 3.5

Antalet nystartade företag per 1 000 invånare i storstadsområden, stödområden och övriga områden 1994–2001



Omfattningen av stödet skiljer sig däremot avsevärt mellan storstadsområden och stödområden. I stödområden har cirka 40 procent av samtliga företag mottagit stöd till start av näringsverksamhet, se tabell 3.2. Andelen har också hållit sig på i stort sett samma nivå under hela perioden 1994–2001. I storstadsområdena har andelen sjunkit från cirka 20 procent till ungefär 10 procent och för övriga områden har andelen sjunkit från dryga 30 procent till ungefär 20 procent.

TABELL 3.2

Andelen företag med stöd till start av näringsverksamhet 1994–2001 fördelat på storstadsområden, stödområden och övriga områden

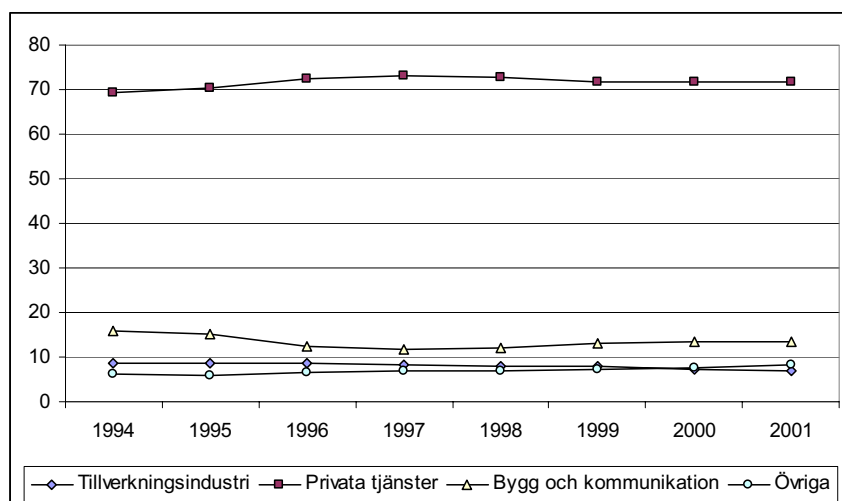
Område	Underlag	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Storstadsområden	Samtliga	22	22	22	22	21	17	12	9
	Arbetslösa				72	72	70	68	54
Stödområden	Samtliga	43	47	44	44	41	40	42	38
	Arbetslösa				88	83	84	87	82
Övriga	Samtliga	36	32	32	36	32	27	22	20
	Arbetslösa				87	84	81	81	77

Som vi tidigare har konstaterat kan skillnaderna i andelen stödmottagare till viss del förklaras av skillnader i andelen företag som startas av arbetslösa. I tabellen redovisas därför även andelen företag som fått stöd utav de företag som startats av arbetssökande. Även här är andelarna lägst i storstadsområdena, men skillnaderna är inte lika dramatiska. Skillnaderna kan vara en följd av att det inom stödområdena även är möjligt för icke-arbetslösa att få stödet. Att detta skulle ha någon inverkan motsägs dock av de förvånansvärt små skillnaderna mellan stödområdena och övriga områden. Noterbart är att andelarna för de arbetslösa inte sjunkit på samma sätt som för samtliga. Det är framförallt under 2001 som andelarna har gått ned.

Det är i huvudsak inom privata tjänstenärings som det startas nya företag, se figur 3.6. Under perioden 1994–2001 har nära nog tre av fyra företag startats inom denna sektor. Bygg- och kommunikationsverksamhet har årligen stått för cirka 15 procent och tillverkningsindustrin för strax under 10 procent. Även fördelat över olika branscher har nyföretagandet varit mycket stabilt under den studerade tidsperioden.

FIGUR 3.6

Antal nystartade företag fördelat på privata tjänster, tillverkningsindustri samt bygg- och kommunikationsverksamhet 1994–2001 (procent)



Ser vi till andelen stöd har tjänstenäringarna legat lågt oavsett om vi studerar samtliga företag eller endast de företag som startats av arbetslösa, se tabell 3.3. Störst andel mottagande företag finns i tillverkningsindustrin. Skillnaderna mellan branschgrupperna kan möjligen förklaras av att det startas relativt sett fler industriföretag i stödområdena och relativt sett fler tjänsteföretag i storstadsområdena.

TABELL 3.3

Andelen företag med stöd till start av näringsverksamhet 1994–2001 fördelat på privata tjänstenäringar, tillverkningsindustri, bygg- och kommunikationsverksamhet samt övriga branscher

Bransch	Underlag	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Privata tjänster	Samtliga	32	29	28	30	26	22	17	15
	Arbetslösa				81	79	76	76	67
Tillverkningsindustri	Samtliga	38	36	34	37	33	32	26	20
	Arbetslösa				88	85	88	80	80
Bygg, kommunikation	Samtliga	34	35	34	38	36	26	22	17
	Arbetslösa				80	78	69	7	60
Övriga	Samtliga	24	20	18	23	21	16	15	14
	Arbetslösa				87	82	86	82	82

För branschgruppen Bygg och kommunikation förändras mönstret då underlaget ändras. Då underlaget utgörs av samtliga företag uppvisar gruppen relativt höga andelar och när underlaget utgörs av företag som startats av arbetslösa ser gruppen ut att ha haft relativt låga andelar. För samtliga grupper har andelen stödföretag minskat under slutet av perioden.

Som tidigare nämnts kan det finnas regionala skillnader när det gäller den branschvisa fördelningen av nya företag. Av tabell 3.4 framgår att det mellan 1994 och 2001 startades relativt sett fler tillverkningsföretag i stödområdena än i övriga områden. Andelen företag som startades inom tillverkningsindustrin var dubbelt så hög i stödområdena som i storstadsområdena. I storstadsområdena startades i stället en högre andel företag inom privata tjänstenärings. Andelarna har dessutom varit relativt stabila över åren.

TABELL 3.4

Totalt antal nystartade företag under perioden 1994–2001 procentuellt fördelat på olika kombinationer av bransch- och regiongrupper

Bransch/område	Storstadsområden	Stödområden	Övriga områden
Tillverkningsindustri	6	12	10
Privata tjänstenärings	75	67	69
Bygg, kommunikation	12	14	14
Övriga	7	6	7

Att det finns regionala skillnader i etableringen av nya företag kan bero på att branschammansättningen i företagsstocken skiljer sig åt regionalt, men också på att arbetskraftens kvalifikationer och utbildningsnivåer ser olika ut i olika regioner. Befintlig struktur i en region bestämmer till stora delar hur den lokala efterfrågan ser ut och den lokala efterfrågan är viktig för ett ungt företags utvecklingsmöjligheter.

Av tabell 3.5 framgår att andelen nystartade företag med stöd är högst inom tillverkningsindustrin oavsett geografiskt område. Andelarna är lika höga inom bygg- och kommunikationsverksamhet förutom i storstadsområden. Andelarna är överlag högst inom stödområdena och lägst inom storstadsområdena oavsett branschgrupp.

TABELL 3.5

Genomsnittlig andel företag som startats med stöd under perioden 1994 –2001 fördelat på olika kombinationer av bransch- och regiongrupper

Bransch/område	Storstadsområden	Stödområden	Övriga områden
Tillverkningsindustri	18	53	27
Privata tjänstenärings	12	37	21
Bygg, kommunikation	11	53	27
Övriga	8	36	19

När enbart företag som startas av arbetslösa studeras föreligger inga direkta skillnader mellan stödområdena och övriga områden förutom vad avser bygg- och kommunikationsverksamhet, se tabell 3.6. Även i detta fall är andelarna lägst i storstadsområdena men skillnaderna är betydligt mindre.

TABELL 3.6

Andel företag med stöd utav antalet företag som startats av arbetslösa fördelat på olika kombinationer av bransch- och regiongrupper, år 2000

Bransch/område	Storstadsområden	Stödområden	Övriga områden
Tillverkningsindustri	62	87	87
Privata tjänstenärings	70	84	81
Bygg, kommunikation	56	86	76

Sammanfattningsvis verkar stödet ha en svag inverkan på nyföretagandet. Omfattningen av stöd till start av näringsverksamhet följer däremot, liksom andra arbetsmarknadspolitiska åtgärder, nivån på arbetslösheten i stor utsträckning. Sambanden mellan olika geografiska områden och branschgrupper är relativt stabila över hela den studerade tidsperioden för såväl nyföretagandet totalt som för företag som mottagit stöd till start av näringsverksamhet. Detta gäller trots att omfattningen av stödet minskat under senare år. Det är dock viktigt att beakta skillnader i antalet företag som startats av arbetslösa vid regionala och branschvisa analyser av stödets omfattning. Skillnaderna i stödets omfattning minskar mellan såväl branscher som områden när enbart företag som startas av tidigare arbetslösa studeras. Även när detta förhållande beaktas har storstadsområdena alltså jämt den lägsta andelen stödmottagande företag. Vi kan slutligen konstatera att det referensår som vi kommer att använda i den fortsatta analysen, nämligen 1997, inte skiljer sig nämvärt från övriga år vad gäller fördelningen av nyföretagande och stöd till start av näringsverksamhet mellan region- och branschgrupper.

4 Näringspolitiska effekter av stödet

4.1 Datamaterial och deskriptiv statistik

4.1.1 Datamaterial

Datamaterialet i denna utvärdering baseras i huvudsak på uppgifter från området Nystartade företag, för vilket ITPS är statistikansvarig myndighet. Området omfattar dels nyetableringsundersökningen, dels uppföljningsundersökningen.

Nyetableringsundersökningen²⁷

Objekten i nyetableringsundersökningen är företag. Populationen utgörs av alla nystartade företag; enskilda näringsidkare, handels- och kommanditbolag samt aktiebolag i Sverige under ett givet kalenderår. Undantagna är företag inom jord- och skogsbruk, jakt och fiske samt fastighetsförmedling, vilket motsvarar avd. A och B samt K70 enligt *Standard för svensk näringsgrensindelning 1992*, SNI 92²⁸. Nyetableringsstatistiken har till uppgift att uppskatta antalet nystartade företag och sysselsättning respektive omsättning för dessa företag samt ge svar på en del frågor om företagaren, till exempel utbildning, utländsk härkomst, motiv till företagsstart med mera.

Uppföljningsundersökningen²⁹

Även i uppföljningsundersökningen är objekten företag. Populationen utgörs av alla nystartade företag enligt nyetableringsundersökningen. Uppföljningsundersökningen har till uppgift att uppskatta antalet fortfarande verksamma företag och sysselsättning respektive omsättning för dessa företag samt ge svar på en del frågor om företagaren och till exempel dennes bedömning av företagets lönsamhet.

Urvalsdesign

Under 1997 nyregistrerades 72 800 företag som verksamhetsdrivande i SCB:s centrala företags- och arbetsställeregister, CFAR. Ett företag klassas som verksamhetsdrivande om det är moms- och/eller arbetsgivarregistrerat eller beskattas som rörelse, F-skatt. Av dessa företag uteslöts 12 500 företag som startats inom näringsgrenarna Jordbruk, jakt och skogsbruk, Fiske samt Fastighetsförvaltning. Ytterligare 2 300 företag kunde sållas bort eftersom registerundersökningar visade att dessa inte var genuint nya verksamheter. Efter rensningar återstod 58 000 företag vilka utgjorde rampopulationen, se figur 4.1.

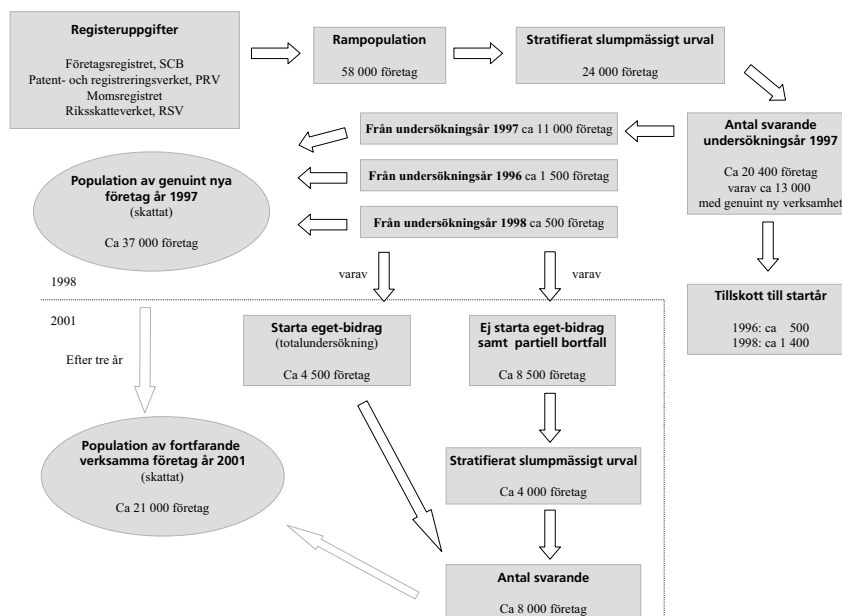
²⁷ För mer information, se *Nystartade företag i Sverige 2000 och 2001*, ITPS, 2002.

²⁸ *MiS 1992:4*

²⁹ För mer information, se *Uppföljning av 1997 års nystartade företag - tre år efter start*, ITPS, 2002.

FIGUR 4.1

Schematisk illustration av undersökningens design

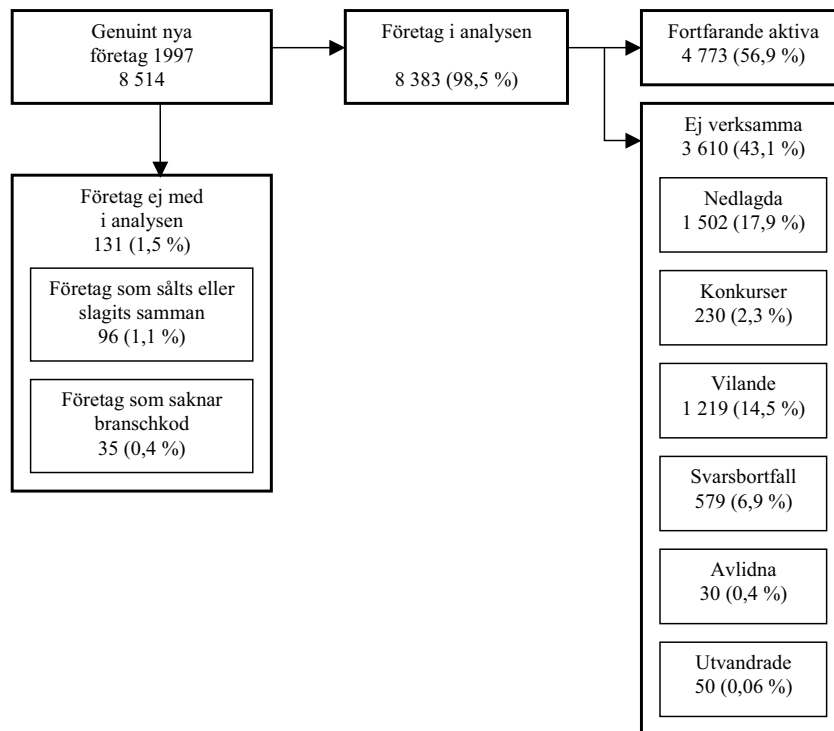


Från rampopulationen togs ett stratifierat slumpmässigt urval om cirka 24 000 företag. Som stratifieringsvariabler användes län och branschgrupperingar enligt SNI 92. Till de utvalda företagen skickades en postenkät i början av 1998. Antalet svarande företag uppgick till omkring 20 400 företag, vilket ger en svarsfrekvens på 85 procent. Av de svarande företagen uppgav cirka 13 000 att verksamheten var genuint ny. Det var dock cirka 2 000 företag av dessa som inte hade 1997 som startår. Däremot var det 1 500 företag i undersökningen av 1996 års nystartade företag som uppgivit att startåret var 1997. I undersökningen av 1998 års nystartade företag var det cirka 500 företag som uppgav att startåret var 1997. Det är informationen från dessa cirka 13 000 företag som ligger till grund för nyetableringsstatistiken 1997 och rampopulationen för uppföljningsundersökningen av 1997 års nystartade företag tre år efter start.

Till uppföljningsundersökningen av 1997 års nystartade företag togs ett stratifierat slumpmässigt urval om cirka 8 500 företag. Som stratifieringsvariabler användes information om huruvida företagaren fått starta-eget bidrag. Bland de cirka 4 500 företag som uppgivit att företagaren fått starta-eget bidrag valdes alla medan vartannat företag bland övriga valdes ut slumpmässigt. Dessa cirka 8 500 företag kontaktades med en postenkät i slutet av augusti 2001. Antalet svarande företag uppgick till omkring 8 000 företag, vilket ger en svarsfrekvens på 93 procent.

FIGUR 4.2

Datamaterialet



Den kvantitativa analysen i denna rapport bygger på de utvalda företagen till uppföljningsundersökningen med vissa undantag. Antalet nystartade företag i ramen till uppföljningsundersökningen av 1997 års nystartade företag uppgick till 8 514, se figur 3.2. Av dessa var det 131 företag som sålts eller slagits samman eller saknade en femställig branschkod enligt SNI 92. I den fortsatta analysen av 1997 års nystartade företag ingår därför 8 383 företag. Av dessa företag var 4 773 fortfarande aktiva tre år efter start. Övriga företag, 3 610 stycken, var ej fortfarande verksamma. Det främsta skälet var att företaget hade lagts ned. Notera att i analysen anses de företag som inte svarade på uppföljningsenkäten men som tillhörde rampopulationen, det vill säga svarsbortfallet, vara ej fortfarande verksamma. Detsamma gäller avlidna och utvandrade.

Både i nyetablerings- och uppföljningsundersökningen som används i denna analys finns ett partiellt bortfall, vilket innebär att för vissa företag (företagare) saknas information om huruvida företaget (företagaren) har en viss egenskap eller ej. När andelen företag (företagare) med en viss egenskap ska skattas och partiellt bortfall förekommer kan detta ske på olika sätt. I detta arbete beräknas alla skattningar som minstaskattningar vilket med-

för ett antagande om att de företag (företagare) för vilka det förekommer partiellt bortfall inte har den sökta egenskapen. Däremot ingår dessa företag (företagare) i antalet företag (företagare).³⁰ För en exakt definition av respektive egenskap, se bilaga 2. Med företagare avses den representant på företaget som besvarat aktuell enkät. Eftersom endast en företagare per företag har tillfrågats, innebär det att antalet faktiska företagare i de nystartade företagen är minst lika många som antalet företag. I den fortsatta analysen gäller dock att vi har en företagare per företag.

Stödperiodens längd

Vissa uppgifter som används i analysen har hämtats från AMS Händelse-databas (Händel). Det bör noteras att det var först under 1997 som AMS började föra in uppgifter om stödperiodens längd i Händel. Vi anser därför att de uppgifter, som avser stödperiodens längd, bör tolkas med viss försiktighet.

4.1.2 Deskriptiv statistik – stöd till start av näringsverksamhet

Enligt nyetableringsstatistiken startades cirka 37 000 företag 1997 varav drygt 36 500 ingår i analysen. Var tredje företagare av dessa erhöll stöd till start av näringsverksamhet (SNV) medan var sjunde företagare fick förlängd stödperiod. Att andelen företagare med förlängt SNV var 15 procent är förvånande med tanke på reglernas utformning.

Enligt regelverket var, då som nu, tidsperioden för SNV normalt sex månader och endast om det fanns särskilda skäl kunde den vara längre tid. Reglerna avseende innebörden av särskilda skäl för förlängning av stödperioden var dock något annorlunda 1997 jämfört med nuvarande regler. En förutsättning för en förlängning var att oförutsedda händelser, som inte var kända när företaget startade, menligt påverkat företaget i negativ riktning. Om företaget var beläget i stödområde skulle en mindre restriktiv bedömning göras än i de fall företaget låg utanför sådant område.³¹ De händelser som avsågs var i princip endast sjukdom och force majeure. Detta innebär att 1997 skulle inte särskild hänsyn tas till kvinnor eller invandrare vid bedömning av förlängt aktivitetsstöd som fallet är i dag.

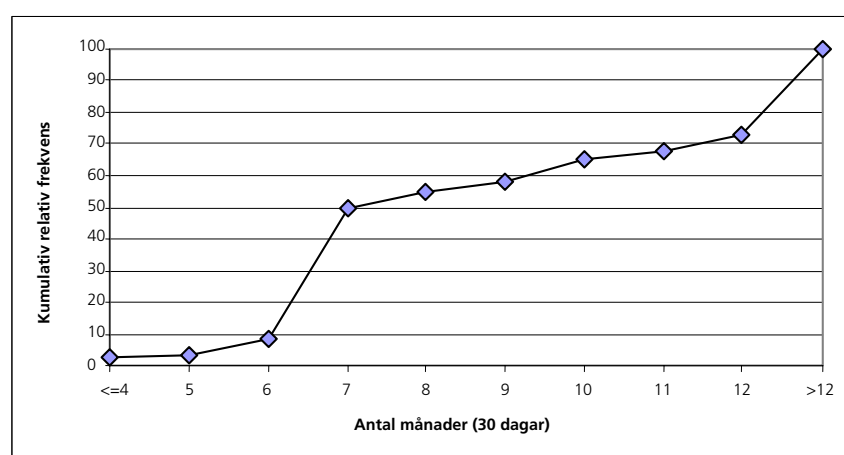
³⁰ Exempel på minstaskattning. Antag att en skattning av andelen företag med egenskap A önskas bland n företag. Tyvärr saknas den kunskap om huruvida B företag har egenskapen A eller inte. En minstaskattning innebär att dessa B företag inte antas ha egenskap A och andelen företag med egenskap A skattas som antalet företag med egenskap A dividerat med totalt antal företag (inklusive dessa B företag).

³¹ AMS allmänna råd till förordning (1984:523) om bidrag till arbetslösa m.fl. som startar egen näringsverksamhet, beslutade den 3 januari 1995. Dessa ersattes med allmänna råd beslutade den 17 december 1996, som gällde från den 1 januari 1997, men andemeningen i ovan nämnda formuleringar fanns kvar även om det inte var explicit uttryckt i sistnämnda råd.

Den faktiska stödperioden under år 1997 var emellertid längre än vad som vid denna tidpunkt direkt följde av regelverket, se figur 4.3. I mer än hälften av fallen översteg stödperioden sju månader och drygt 25 procent av företagen hade stöd i över ett år. Det kan också noteras att den vanligast förekommande tidsperioden uppgick till mellan sex och sju månader. Knappt tio procent av företagen fick SNV i sex månader eller för en kortare tid.

FIGUR 4.3

Antal personer med stöd till start av näringsverksamhet i ett givet antal månader, kumulativ relativ frekvens, år 1997



Källa: Bearbetat material från AMS databas Händel.

I tabell 4.1a redovisas egenskaper för företagare som startat företag 1997 fördelat på tre utfall för variabeln stöd; ej stöd, stöd under kortare tid än sju månader och stöd i sju månader eller längre. Anledningen till att vi valt att behandla en stödperiod på som längst 214 dagar, vilket är längre än de sex månader som följer av regelverket, som en "normal" längd på stödperioden är att vi misstänker att informationen från Händel om stödperiodens längd inte är helt exakt. Vi betraktar därför en tidsperiod på upp till sju månader som att stödperioden inte förlängts.

Av tabellen framgår att cirka 40 procent av de kvinnor som startade företag 1997 fick SNV. Motsvarande andel för övriga (män och företag med delad ledning samt partiellt bortfall) var cirka 25 procent. Drygt var fjärde kvinna fick förlängd stödperiod jämfört med knappt var tionde för övriga. Andelen företagare av utländsk härkomst som anvisades SNV var något lägre än för kvinnor, men något högre än för företagare utan utländsk härkomst, 38 respektive 30 procent. Det finns ingen signifikant skillnad mellan andelen företagare av respektive utan utländsk härkomst när det gäller en stödperiod kortare än sju månader. När det däremot gäller för-

långt SNV var andelen företagare av utländsk härkomst signifikant större än andelen företagare utan utländsk härkomst, 20 jämfört med 13 procent.

Andelen företag med aktivitetsstöd i stödområden uppgick till drygt 45 procent, vilket är en större andel än för företagare som startat företag i övriga områden (37 procent) respektive storstadsområden (23 procent). Det kan också noteras att beträffande en stödperiod kortare än sju månader är skillnaden mellan företag som startats i stödområden och företag som startats i övriga områden inte signifikant. Att företagare med företag i stödområden fick förlängt SNV i större utsträckning än i övriga områden, 28 respektive 17 procent, är förmodligen en följd av att kraven för förlängd stödperiod var mindre strikta i förstnämnda områden.

TABELL 4.1A

Egenskaper för företagare med företag som startade 1997 fördelat på SNV, totalt, procent

Totalt	Ej stöd	Stöd (< 7 mån)	Stöd (>= 7 mån)	Stöd
Kvinnor	57.9	13.8	28.3	42.1
Ej kvinnor	73.0	18.6	8.4	27.0
31-50 år	65.9	17.5	16.6	34.1
Ej 31-50 år	71.9	16.7	11.4	28.1
Utländsk härkomst	62.1	17.8	20.1	37.9
Ej utländsk härkomst	70.0	17.0	13.0	30.0
Eftergymnasial utbildning	74.3	13.7	12.0	25.7
Ej eftergymnasial utbildning	63.7	19.9	16.4	36.3
Hade bisyssla	89.0	6.1	4.8	10.9
Hade ej bisyssla	57.9	22.8	19.3	42.1
Arbetslös	16.6	39.9	43.5	83.4
Ej arbetslös	79.2	12.4	8.4	20.8
Övriga	63.2	20.2	16.6	36.8
Stödområde	53.3	18.4	28.2	46.6
Storstadsområde	76.6	13.7	9.7	23.4
Branscher mycket känsliga för undanträngning	60.4	20.2	19.4	39.6
Branscher ej känsliga för undanträngning	71.2	16.1	12.7	28.8

Anm: Notera att det är fråga om radprocent. För samtliga egenskaper är fördelningen av stöd signifikant olika över de olika utfallen på egenskapsvariabeln. P-värdet för ett Goodness of fit-test är mindre än 0.001. Inom det skuggade fältet föreligger inga signifikanta skillnader.

Av tabellen framgår vidare att åldersgruppen 31–50 år fick SNV i större utsträckning än övriga, 34 respektive 28 procent. Relationen var densamma mellan företagare utan eftergymnasial utbildning och övriga, 36 jämfört med 26 procent. Föga förvånande kan det noteras att nio av tio företagare med bisyssla inte fick SNV. Motsvarande andel för företagare utan bisyssla uppmättes till nästan 60 procent. Att var tionde företagare med bisyssla däremot fick SNV kan verka något förvånande men det är, då som nu, möjligt att kombinera till exempel en deltidsanställning med aktivitetsstöd.

Företagare med företag som startats i branscher, vilka är mycket känsliga för undanträngning fick SNV i större utsträckning än övriga företag, 40 jämfört med 29 procent. Se vidare avsnitt 4.2. Nästan 20 procent av nyföretagarna i mycket känsliga branscher hade en förlängd stödperiod. Motsvarande andel i mindre känsliga branscher var drygt 10 procent.

Störst andel företagare med stöd uppmättes bland de arbetslösa, vilket är en naturlig följd av AMS uppdrag. Fyra femtedelar av de nyföretagare som varit arbetslösa tiden närmast före företagsstart erhöll SNV 1997. Det bör även noteras att två av fem tidigare arbetslösa företagare fick förlängt SNV 1997, vilket också var den högst uppmätta andelen.

I tabell 4.1b redovisas, precis som i tabell 4.1a, egenskaper för företagare med företag som startats 1997 fördelat på variabeln stöd, men endast för de företagare som tiden närmast företagsstart var arbetslösa eller inskrivna hos Af som arbetssökande.

Som framgår av tabellen är det genomgående en större andel som har fått stöd, oavsett egenskapsvariabel och utfall på denna, när vi endast studerar de företagare som var arbetslösa före företagsstart. Exempelvis erhöll nio av tio arbetslösa kvinnor som startade företag under 1997 SNV, vilket kan jämföras med två av fem kvinnor totalt. Arbetslösa i stödområden fick aktivitetsstöd i större utsträckning än arbetslösa företagare i andra områden. Det bör dock noteras att det inte finns någon signifikant skillnad i andelen företagare med stöd mellan stödområden och övriga områden.

Nästan tre av fem företagare i stödområdena fick förlängd stödperiod, vilket kan jämföras med omkring var tredje i storstadsområden. Endast en av tio företagare i stödområdena fick inte SNV. Motsvarande andel för företagare i storstadsområden var 25 procent.

TABELL 4.1B

Egenskaper för företagare med företag som startade 1997 fördelat på SNV, arbetslösa, procent

Arbetslösa	Ej stöd	Stöd (< 7 mån)	Stöd (>= 7 mån)	Stöd
Kvinnor	9.8	23.5	66.7	90.2
Ej kvinnor	21.5	51.8	26.8	78.6
31-50 år	14.6	37.9	47.5	85.4
Ej 31-50 år	20.0	43.3	36.7	80.0
Utländsk härkomst	21.9	31.3	46.8	78.1
Ej utländsk härkomst	14.5	43.4	42.2	85.6
Eftergymnasial utbildning	12.8	39.8	47.4	87.2
Ej eftergymnasial utbildning	18.6	40.0	41.4	81.4
Hade bisyssla	25.5	37.2	37.2	74.4
Hade ej bisyssla	15.2	40.3	44.4	84.7
Övriga	11.8	41.2	47.0	88.2
Stödområde	9.7	33.3	57.0	90.3
Storstadsområde	25.1	40.0	34.9	74.9
Branscher mycket känsliga för undanträngning	15.0	37.0	48.0	85.0
Branscher ej känsliga för undanträngning	17.4	41.4	41.2	82.6

Anm: Notera att det är fråga om radprocent. För samtliga egenskaper är fördelningen av stöd signifikant olika över de olika utfallen på egenskapsvariabeln. P-värdet för ett Goodness of fit-test är mindre än 0.001. Inom de skuggade fälten föreligger inga signifikanta skillnader.

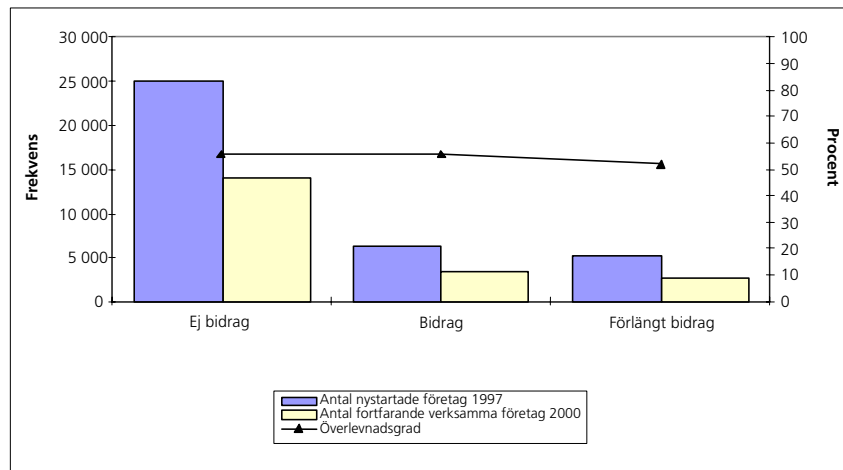
En jämförelse mellan tabell 4.1a och 4.1b visar att det finns vissa omvända relationer. Exempelvis gäller att andelen företagare i åldersgruppen 31–50 år, med en stödperiod kortare än sju månader, var något högre totalt sett medan relationen var den omvända om bara de tidigare arbetslösa företagarna studeras. I sistnämnda fall uppskattas andelen till 38 procent att jämföras med företagare i övriga åldrar där andelen uppgick till 43 procent. Sådana omvända relationer återfinns även för egenskaperna utländsk härkomst, eftergymnasial utbildning och branscher mycket känsliga för undanträngning.

4.1.3 Deskriptiv statistik – överlevnad och utveckling

Av de företag som startades 1997 var 56 procent fortfarande verksamma tre år efter start, oavsett om företagaren fått SNV eller inte. Om hänsyn tas till att företagaren fått SNV var överlevnadsgraden 54 procent, vilket är signifikant lägre jämfört med de företagare som inte fått SNV. Notera att den genomsnittliga överlevnadsgraden för 1997 års nystartade företag, med en stödperiod på upp till sju månader, uppgick till 56 procent, vilket kan jämföras med en överlevnadsgrad på 53 procent för företag med en stödperiod längre än sju månader. Se vidare figur 4.4.

FIGUR 4.4

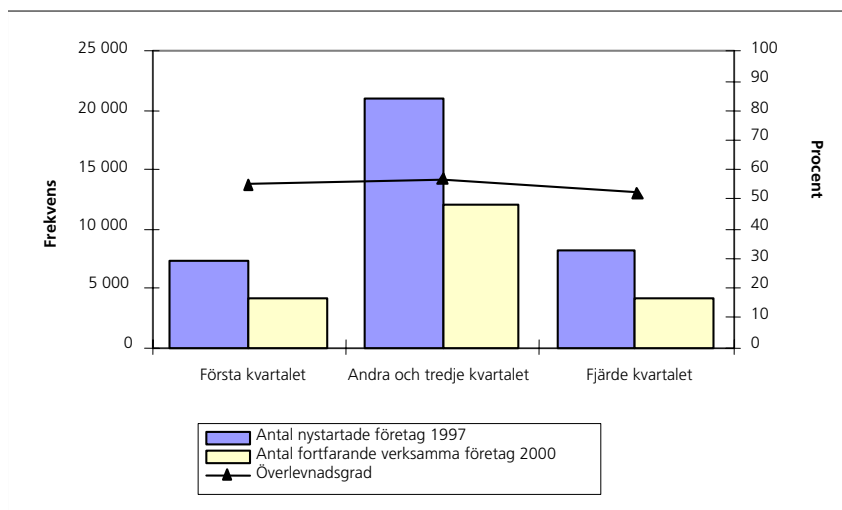
Antal nystartade företag 1997 och antal fortfarande verksamma företag 2000, fördelat på företagare utan stöd, med stöd mindre än sju månader och företagare med stöd i sju månader eller längre



Överlevnadsgraden anger hur stor andel av de nystartade företagen år 1997 som fortfarande var verksamma år 2000. Ett företags förmåga till överlevnad beror på många faktorer. En faktor som påverkar är längden på tidsperioden då företaget varit verksamt. I denna analys kan den observerade överlevnadsgraden delvis vara beroende av när under referensåret företaget startades. De företag som startades under första kvartalet 1997 har i realiteten följts upp nästan fyra år senare. Överlevnadsgraden synes emellertid inte variera beroende på när under året som företaget startades, se figur 4.5.

FIGUR 4.5

Antal nystartade företag 1997 och antal fortfarande verksamma företag 2000, per kvartal 1997

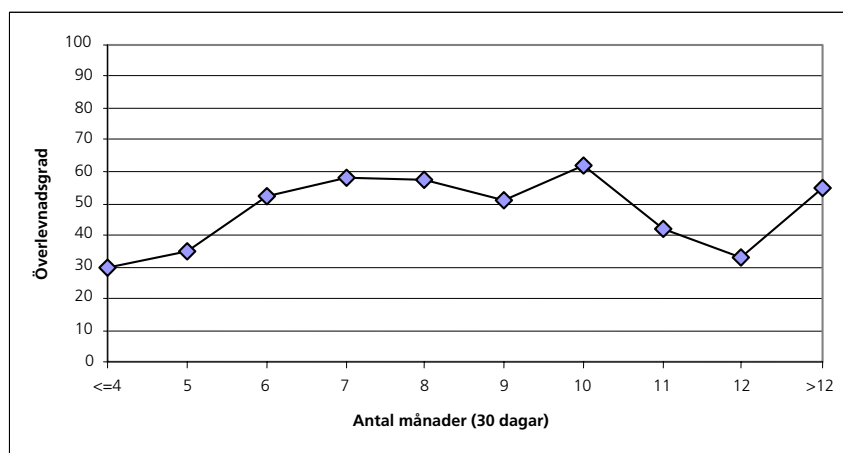


I figur 4.6 framgår överlevnadsgraden för de företag där företagaren haft SNV givet stödperiodens längd. Det är särskilt intressant att se att överlevnadsgraden stiger inledningsvis, för att sjunka om stödperiodens längd överstiger tio månader. Undantaget är när stödperioden uppgår till mer än tolv månader, då överlevnadsgraden var på ungefär samma nivå som när stödperiodens längd var mellan sex och sju månader.

Det bör noteras att överlevnadsgraden uppgick till 44 procent för företag där stödperioden som längst var sex månader, vilket är 12 procentenheter lägre än överlevnadsgraden för de företag där stödperioden översteg sex månader. Anledningen till att överlevnadsgraden ökar från 44 till 56 procent om stödperiodens maximala längd ökar med en månad kan förklaras med att 40 procent av företagen hade en stödperiod på mellan sex och sju månader. Överlevnadsgraden för dessa företag var nästan 60 procent. Samtidigt var det knappt tio procent av företagen som hade en stödperiod på sex månader eller för en kortare tid.

FIGUR 4.6

Överlevnadsgraden för företag där företagaren haft stöd till start av näringsverksamhet i ett givet antal månader, år 1997



I tabell 4.2a redovisas egenskaper för företagare med företag som startats 1997 fördelat på variabeln utveckling med avseende på de tre utfallen; stark utveckling, svag utveckling och ej fortfarande verksam. Med stark utveckling avses att företaget tre år efter start har minst en miljon kronor i omsättning eller två heltidssysselsatta eller att företagaren i uppföljningsenkäten uppgav att företaget uppvisade god lönsamhet och att det gick att leva på.³² Företag med svag utveckling är företag som inte uppfyllde dessa kriterier, men som fortfarande var verksamma tre år efter start. Företag med stark respektive svag utveckling utgör sammantaget således överlevande företag.

Överlevnadsgraden för de företag som inte fått stöd till start av näringsverksamhet var, som tidigare nämnts, 56 procent, vilket är signifikant högre än överlevnadsgraden för företagen med SNV. En något större andel företag med stark utveckling uppmättes dock bland de företag som fått SNV, men skillnaden är inte signifikant. En något större andel bland stödföretagen var inte längre verksamma. Däremot var andelen företag med svag utveckling större bland företagen utan SNV än de med stöd, 40 respektive 37 procent. Det bör noteras att överlevnadsgraden för företag där företagaren erhållit förlängd stödperiod uppgick till 52 procent, vilket är lägre än för företag utan stöd eller stöd för en kortare period. Även andelen företag med stark utveckling var lägst för denna kategori och uppgick till 14 procent (sistnämnda uppgifter framgår dock inte av tabellen). En förlängd stödperiod innebar således sämre resultat med avseende på såväl överlevnadsgrad som andel företag med stark utveckling.

³² Dahlkvist m.fl., 2000

TABELL 4.2A

Egenskaper för företagare med företag som startade 1997 fördelat på utveckling, totalt, procent

Totalt	Stark utveckling	Svag utveckling	Ej verksamma	Overlevnadsgrad
Ej stöd	16.2	40.1	43.7	56.3
Stöd	17.2	37.2	45.6	54.4
Kvinnor	9.1	39.3	51.6	48.4
Ej kvinnor	19.7	39.1	41.2	58.8
31-50 år	17.3	41.0	41.7	58.3
Ej 31-50 år	15.4	36.7	47.8	52.1
Utländsk härkomst	14.5	38.1	47.3	52.6
Ej utländsk härkomst	17.0	39.4	43.6	56.4
Eftergymnasial utbildning	15.1	41.8	43.1	56.9
Ej eftergymnasial utbildning	17.6	37.1	45.3	54.7
Har bisyssla	11.4	45.6	43.0	57.0
Har ej bisyssla	19.1	35.9	45.0	55.0
Övriga	16.6	38.4	45.0	55.0
Stödområde	15.8	38.9	45.3	54.7
Storstadsområde	16.5	40.1	43.4	56.6
Mycket känsliga	18.7	35.3	46.0	54.0
Ej mycket känsliga	15.7	40.5	43.7	56.2
Marknaden behöver varan/tjänsten	17.7	36.8	45.4	54.5
Marknaden behöver ej varan/tjänsten	16.4	39.5	44.2	55.9
Förverkliga idéer	16.4	38.7	44.9	55.1
Ej förverkliga idéer	16.5	39.4	44.1	55.9
Aktiebolag	45.8	24.3	30.0	70.1
Ej aktiebolag	10.0	42.5	47.5	52.5
Erfarenhet	20.2	43.1	36.7	63.3
Ej erfarenhet	11.7	34.2	54.1	45.9
Anställd i samma bransch	21.4	41.4	37.2	62.8
Ej anställd i samma bransch	14.3	38.2	47.5	52.5
Arbetslös	11.5	36.8	51.8	48.3
Ej arbetslös	17.5	39.7	42.8	57.2

Anm. Notera att det är fråga om radprocent. För samtliga egenskaper är fördelningen av stöd signifikant olika över de olika utfallen på egenskapsvariabeln. P-värdet för ett Goodness of fit-test är mindre än 0.001. Inom de skuggade fälten föreligger inga signifikanta skillnader.

Drygt 45 procent av aktiebolagen uppvisade en stark utveckling. Även överlevnadsgraden var hög för dessa företag. Närmare sju av tio företag var fortfarande verksamma tre år efter start. Organisationsformen som sådan behöver inte vara avgörande för ett företags utveckling och förmåga till överlevnad, utan förklaringen är snarare att företag med denna organisationsform har ägare, som mer målmedvetet tagit steget till egenföretagande som försörjningskälla.

Erfarenhet från företagets bransch har också stor betydelse för hur företaget utvecklas. Överlevnadsgraden var drygt 60 procent för de företagare som hade minst två års erfarenhet från företagets verksamhets område innan företagsstart, eller som tidigare varit anställda i samma bransch. Andelen företag med stark utveckling uppgick till omkring 20 procent.

Intressant att notera är att såväl överlevnadsgrad som andel företag med stark utveckling var tio procentenheter större bland företag som inte leds av kvinnor än bland företag som leds av kvinnor. Av företagen med en ledning bestående av endast kvinnor uppvisade enbart ett av tio företag en stark utveckling. Detta kan jämföras med de företag som hade en annan ledning där ett av fem företag hade en stark utveckling. Däremot finns det

ingen signifikant skillnad i andel företag med svag utveckling mellan dessa två subpopulationer.

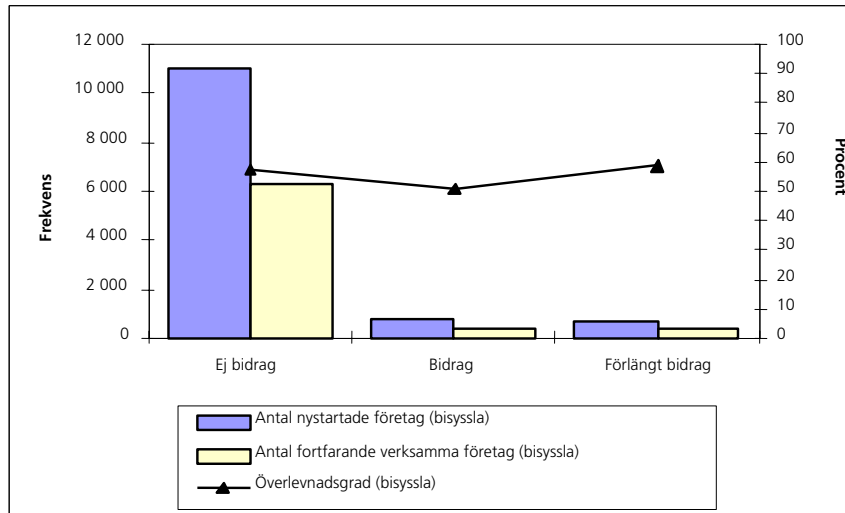
Företagare av utländsk härkomst uppvisade en lägre överlevnadsgrad än företagare utan utländsk härkomst, 53 jämfört med 56 procent. Däremot är inte skillnaden i andelen företag med stark utveckling mellan företagare av respektive utan utländsk härkomst signifikant. För båda dessa grupper uppmättes andelen företag med stark utveckling till ca 15 procent.

Det kan även noteras att överlevnadsgraden var högre för företag i branscher, som är mindre känsliga för undanträngning, än företag i branscher som är mycket känsliga för undanträngning, 56 respektive 54 procent. En större andel företag med stark utveckling uppmättes bland de senare, 19 jämfört med 16 procent för företag i övriga branscher. Skillnaderna i företagens utveckling var små eller insignifikanta mellan de olika geografiska områdena. Oavsett område var det ungefär ett av åtta företag som uppvisade en stark utveckling.

En företagare med bisyssla behöver inte få sin försörjning endast från företaget. Finns dessutom möjlighet till stöd till start av näringsverksamhet torde detta inverka på företagets förmåga till överlevnad, åtminstone på kort sikt. Figur 4.7 visar överlevnadsgraden för företag där företagaren hade bisyssla. Nästan tre av fem företag där företagaren fått en förlängd stödperiod var fortfarande verksamma efter tre år, vilket är signifikant högre än bland företag där företagaren inte fått något SNV eller stöd för en kortare tid än sju månader. Siffrorna bör dock tolkas med viss försiktighet eftersom underlaget är litet.

FIGUR 4.7

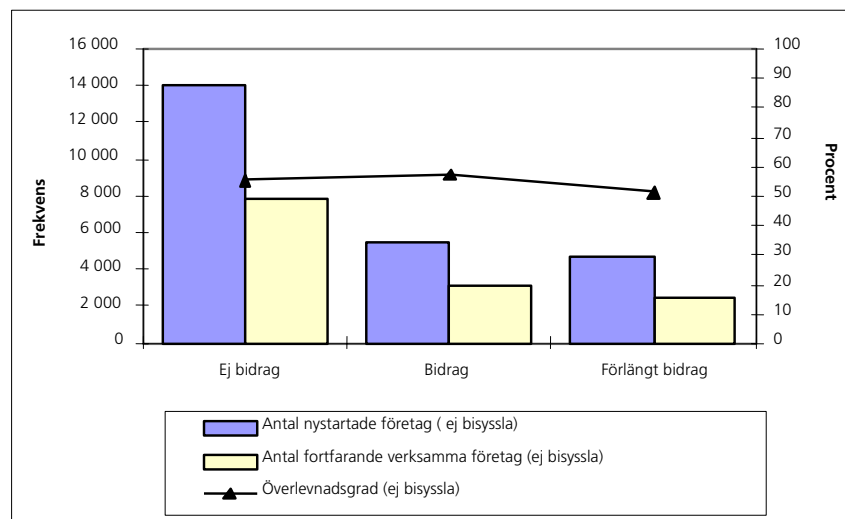
Antal nystartade företag 1997 och antal fortfarande verksamma företag 2000 med bisyssla, givet stöd eller inte



Om företagaren däremot inte hade bisyssla var överlevnadsgraden lägst för de företag där företagaren fått en förlängd stödperiod, se figur 4.8. Bland dessa företag var enbart vartannat företag fortfarande verksamt tre år efter start. Överlevnadsgraden för de företag där företagaren fått SNV under en kortare period än sju månader var signifikant högre än för de företag där företagaren inte fått stöd till start av näringsverksamhet.

FIGUR 4.8

Antal nystartade företag 1997 och antal fortfarande verksamma företag 2000 utan bisyssla, givet stöd eller inte



Mindre än vartannat företag där företagaren var arbetslös tiden närmast företagsstart var fortfarande verksamt tre år efter start. Även andelen företag med stark utveckling var liten i denna grupp. Se tabell 4.2a. Eftersom företagare, som var arbetslösa tiden närmast före företagsstart, skiljer sig kraftigt åt från övriga grupper har vi valt att studera dessa närmare. I tabell 4.2b redovisas egenskaper för dessa företag fördelat på variabeln utveckling. Det kan noteras att överlevnadsgraden överlag var lägre i de fall då företagaren vid tiden före företagsstart var arbetslös. Även andelen företag med stark utveckling är lägre än vad vi kunde se i tabell 4.2a.

Det finns även andra skillnader mellan tabell 4.2a och 4.2b. Medan andelen företag med stark utveckling var större totalt sett för företag där företagaren inte fått SNV, var relationen den omvända om bara de tidigare arbetslösa företagarna studeras, 44 respektive 49 procent. Denna omvända relation finns även för egenskaperna kvinnor, branscher mycket känsliga för undanträngning och förverkliga idéer som motiv till företagsstart. Det bör slutligen noteras att det för tidigare arbetslösa företagare inte finns någon signifikant skillnad i utveckling mellan de företag som startats i branscher, som är mycket känsliga för undanträngning, och företag som startats i branscher som är mindre känsliga.

TABELL 4.2B

Egenskaper för företagare med företag som startade 1997 fördelat på utveckling, arbetslösa, procent

Arbetslös	Stark utveckling	Svag utveckling	Ej verksamma	Överlevnadsgrad
Ej stöd	5.0	39.0	56.0	44.0
Stöd	12.7	36.3	50.9	49.0
Kvinnor	8.7	34.8	56.5	43.5
Ej kvinnor	13.4	38.2	48.3	51.6
31-50 år	11.9	37.7	50.4	49.6
Ej 31-50 år	10.7	35.3	54.0	46.0
Utländsk härkomst	10.2	35.0	54.8	45.2
Ej utländsk härkomst	12.0	37.5	50.5	49.5
Eftergymnasial utbildning	10.5	41.1	48.4	51.6
Ej eftergymnasial utbildning	12.0	34.5	53.6	46.5
Har bisyssla	8.8	45.0	46.2	53.8
Har ej bisyssla	11.9	35.6	52.6	47.5
Övriga	12.5	32.9	54.6	45.4
Stödområde	10.2	40.1	49.7	50.3
Storstadsområde	10.3	41.4	48.4	51.7
Mycket känsliga	10.9	36.1	53.0	47.0
Ej mycket känsliga	11.7	37.2	51.1	48.9
Marknaden behöver varan/tjänsten	14.2	32.2	53.6	46.4
Marknaden behöver ej varan/tjänsten	11.2	37.2	51.6	48.4
Förverkliga idéer	14.5	33.8	51.7	48.3
Ej förverkliga idéer	10.5	37.7	51.8	48.2
Aktiebolag	30.5	26.9	42.6	57.4
Ej aktiebolag	9.7	37.7	52.6	47.4
Erfarenhet	12.5	41.1	46.4	53.6
Ej erfarenhet	10.3	32.0	57.7	42.3

Anm. Notera att det är fråga om radprocent. För samtliga egenskaper är fördelningen av stöd signifikant olika över de olika utfallen på egenskapsvariabeln. P-värdet för ett Goodness of fit-test är mindre än 0.001. Inom de skuggade fälten föreligger inga signifikanta skillnader.

4.2 Stödets omfattning i branscher som är mycket känsliga för undanträngning

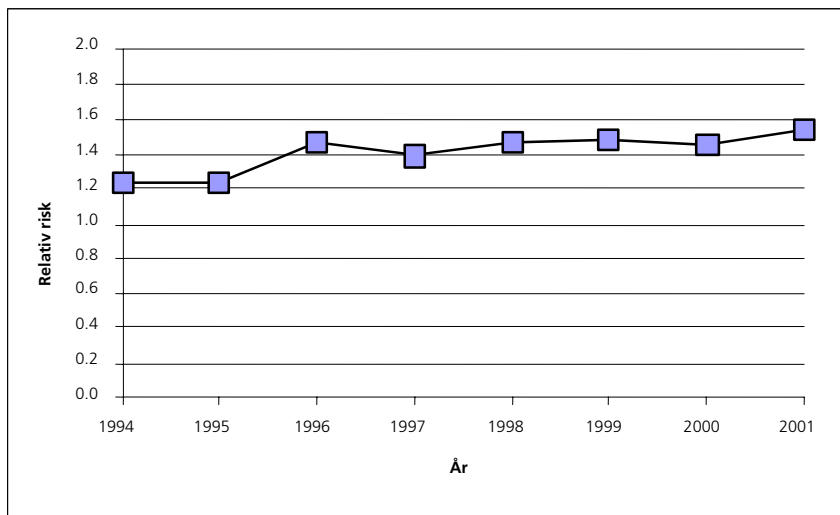
I avsnitt 3.1 fördes ett resonemang kring förekomsten av eventuella undanträngningseffekter till följd av stöd till start av näringsverksamhet. Slutsatsen var att sådana effekter framför allt kan antas inträffa inom vissa branscher och huvudsakligen inom privata tjänstenäringsar för vilka personalkostnaden är väsentlig. Detta gäller speciellt om berörda marknader är lokala med få aktörer som huvudsakligen är småföretag. En förteckning över de branscher, som vi utifrån dessa utgångspunkter bedömt som känsliga för undanträngning, framgår av bilaga 3. De branschgrupper som omfattas är bland annat olika typer av bygghantverk, specialiserad butikshandel, restaurangverksamhet och tjänster som exempelvis taxitrafik, lokalvård samt hår- och skönhetsvård. Det bör dock framhållas att konkurrensförhållandena inom samma bransch kan vara olika beroende på geografiskt område. I detta avsnitt analyseras stödets omfattning i de branscher som framgår av nämnda bilaga.

I figur 4.9 framgår andelen nystartade företag med stöd i mycket känsliga branscher dividerat med andelen nystartade företag i mindre känsliga branscher. Det som är särskilt intressant att notera är att den relativa risken är betydligt större än ett under hela tidsperioden 1994–2001.³³ Detta innebär att företag i mycket känsliga branscher har fått SNV i större utsträckning än övriga företag. Den relativa risken har uppgått till cirka 1,5 under de senaste åren, vilket medför att andelen företag som fått stöd är cirka 50 procent högre i mycket känsliga branscher jämfört med andelen i övriga branscher. Under de senaste åren har det skett regelförändringar som innebär att konkurrensskäl ska tillmätas en större vikt vid beviljande av SNV. Detta verkar emellertid inte ha fått något genomslag på andelen företag med SNV inom branscher som är mycket känsliga för undanträngning.

³³ Den relativa risken definieras som andelen företag med stöd i mycket känsliga branscher dividerat med andelen företag med stöd i mindre känsliga branscher. En relativ risk på 1 innebär att stödets omfattning är lika stor oavsett branschgrupp.

FIGUR 4.9

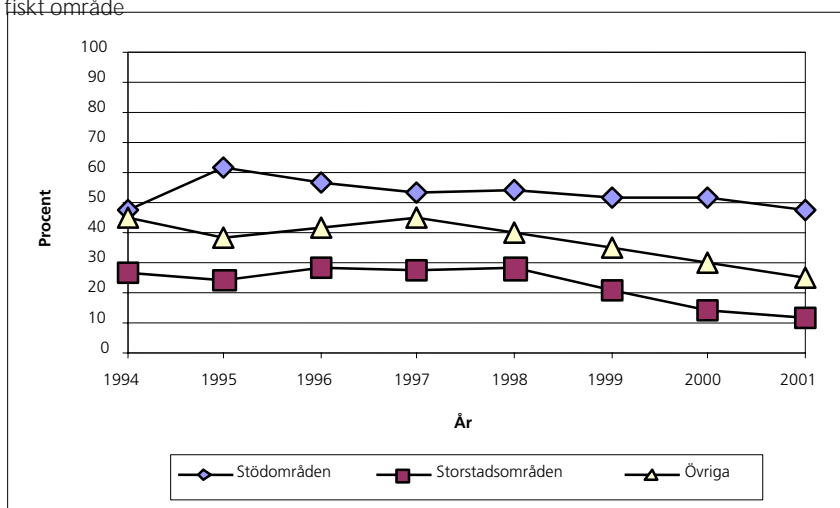
Andelen nystartade företag med stöd i mycket känsliga branscher i förhållande till andelen nystartade företag i mindre känsliga branscher 1994–2001, riket



Andelen nystartade företag i mycket känsliga branscher som erhållit SNV varierar beroende på geografiskt område, se figur 4.10. Andelen är som högst inom stödområdena där omkring hälften av företagen inom dessa branscher fått stöd. För övriga områden har andelen sjunkit från cirka 40 procent vid mitten av 1990-talet till cirka 25 procent år 2001. För storstadsområden har andelen sjunkit från närmare 30 procent till 10 procent under samma tidsperiod.

FIGUR 4.10

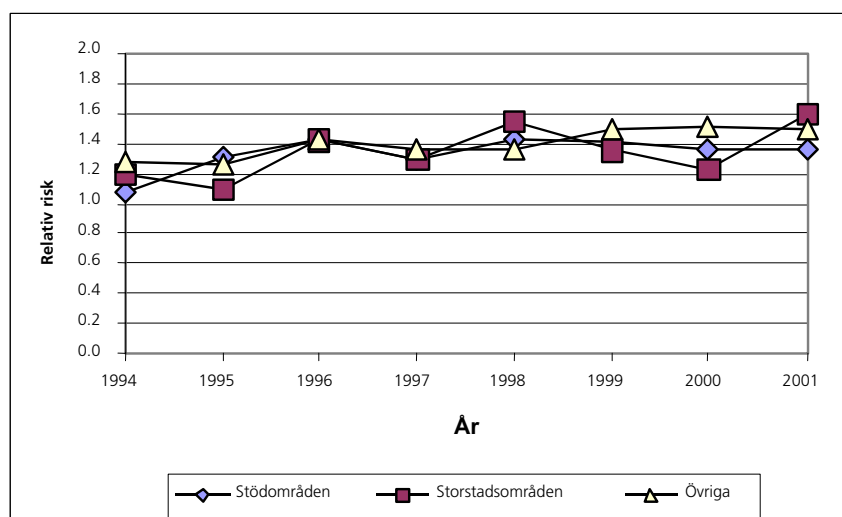
Andelen nystartade företag med stöd i mycket känsliga branscher 1994–2001, per geografiskt område



I figur 4.11 framgår andelen nystartade företag med SNV i mycket känsliga branscher i förhållande till andelen nystartade företag i mindre känsliga branscher uppdelat på geografiskt område. Det kan noteras att den relativa risken är ungefär densamma oavsett område. Skillnaden mot figur 4.10 förklaras av att stödet är vanligast förekommande i stödområdena och minst förekommande i storstadsområdena oavsett branschgrupp. Att den relativa risken ökar svagt under den studerade perioden för samtliga områden, även om utvecklingen skiljer sig något åt mellan områdena, beror på att andelen företag som fått stöd har minskat mer i övriga branscher jämfört med branscher som är mycket känsliga för undanträngning.

FIGUR 4.11

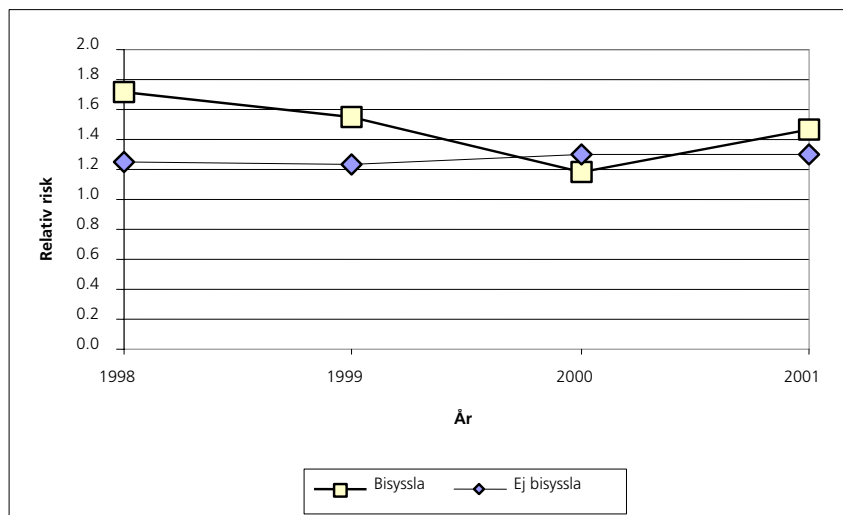
Andelen nystartade företag med stöd i mycket känsliga branscher i förhållande till andelen nystartade företag i mindre känsliga branscher 1994–2001, per geografiskt område



I figur 4.12 framgår den relativa risken för företag där företagaren har bityssla respektive saknar bityssla under det första verksamhetsåret för åren 1998–2001. Den relativa risken är fortfarande större än ett under hela tidsperioden. Detta tyder på att oavsett om hänsyn tas till huruvida företagaren har bityssla eller inte får företag, med verksamhet inom branscher mycket känsliga för undanträngning, i större utsträckning än företag inom mindre känsliga branscher stöd till start av näringsverksamhet. Att företagaren delvis får sin försörjning från andra inkomstkällor synes således inte ha någon betydelse för beviljandet av stöd till företag, som startas i branscher där risken för undanträngning är mycket stor.

FIGUR 4.12

Andelen nystartade företag med stöd i mycket känsliga branscher i förhållande till andelen nystartade företag i mindre känsliga branscher för företagare med respektive utan bisyssla 1998–2001



Av avsnitt 3.1 framgår även att konkurrensförhållandena påverkas av under hur lång tid som stödet betalas ut och konkurrenssituationen där stödmottagaren etablerar verksamheten. Vi har i avsnitt 4.1.2 kunnat konstatera att under år 1997 fick cirka 40 procent av mottagarna stöd under längre tid än nio månader och drygt 25 procent av individerna hade stöd i över ett år. Av nämnda avsnitt framgår även att de företag som startats inom stödområdena får förlängt SNV i större utsträckning. Subventionsinlaget är således större inom dessa områden och detta är särskilt allvarligt från konkurrenssynpunkt eftersom de lokala marknaderna ofta innehåller färre aktörer jämfört med andra områden.

Vi har således kunnat konstatera att företag i branscher som är mycket känsliga för undanträngning är överrepresenterade avseende stöd till start av näringsverksamhet. Andelen företag som fått stöd är närmare 50 procent högre inom dessa branscher jämfört med andelen för övriga branscher. Vi har också sett att längden på stödperioden år 1997 i cirka 25 procent av fallen översteg ett år. Den genomsnittliga stödperioden har sedan dess ökat. Dessa omständigheter sammantaget indikerar att stödformen medför negativa effekter i form av undanträngning av andra företag. Detta gäller särskilt inom stödområdena där i princip vartannat nystartat företag inom mycket känsliga branscher får stöd. Dessutom är företag med förlängd stödperiod överrepresenterade i dessa områden.

Även vi inte kunnat kvantifiera omfattningen eller storleken så är det högst troligt att stöd till start av näringsverksamhet medför icke-försumbara undanträngningseffekter och i synnerhet i de branscher som vi bedömt som känsliga för undanträngning.

4.3 Stödets betydelse för företagens förmåga till överlevnad och utveckling

För att undersöka om stöd till start av näringsverksamhet påverkar företagets förmåga att överleva behövs förutom en insikt i hur stödet fungerar också en förståelse för vilka andra initiala faktorer som kan påverka överlevnadsförmågan. Exempel på svenska studier som analyserat detta är Dahlqvist m.fl. (2000) och Okeke (1999). Dessa studier har använt data från undersökningar liknande den som beskrivits i kapitel 4.1 och som vi kommer att använda oss av i detta avsnitt. Den utländska studie som det ofta refereras till är Cooper et al. (1994).

Det har visat sig vara svårt att nå några enhetliga resultat inom detta område. Det har med andra ord varit svårt att replikera tidigare resultat i nya studier. Av denna anledning har vi valt att i stora delar följa studien av Dahlqvist m.fl. för att på detta sätt öppna en möjlighet till jämförelser med deras resultat.

Datamaterialet finns beskrivet i kapitel 4.1 och bygger på den uppföljningsundersökning som gjordes av de nystartade företagen 1997. Vi kommer alltså att undersöka utvecklingen tre år efter starten och försöka förklara den med faktorer från startåret 1997. Däribland om företaget erhållit stöd till start av näringsverksamhet.

Att vi följer Dahlqvist m.fl. innebär att vi kommer att skatta en multinomial logit modell med en utfallsvariabel som kan anta tre värden: Ej verksam, svag utveckling och stark utveckling. Att rangordna ett företags utveckling är inte problemfritt då utveckling kan betyda olika saker för olika företagare. Det finns exempelvis möjligheter att offra långsiktig utveckling för kortsiktiga vinster.³⁴ Likviditet kan föredras framför investeringar etc. För att skapa jämförbarhet med tidigare studie har vi valt samma indelningsgrunder. Villkoren för att klassificeras som ett företag med stark utveckling är att företaget tre år efter starten antingen har:

- motsvarande två heltidsanställda (fyra halvtider kan motsvara två heltider), *eller*
- en omsättning på minst en miljon kronor, *eller*
- att entreprenören i enkätsvaret har uppgett att företagets lönsamhet är mycket god *och* att det ger god försörjning.

³⁴ Dahlqvist m.fl. (2000)

När det gäller antal sysselsatta har vi räknat sysselsatta i kategorin mindre än 10 timmar som kvartstjänster, kategorin 10 till 35 timmar som halvtid och kategorin över 35 timmar som heltid. Av de fortfarande aktiva företagen hamnade 1 477 i kategorin med stark utveckling och 2 720 i kategorin med svag utveckling. På grund av partiellt bortfall på frågorna rörande punkt tre kunde 583 företag inte klassificeras. Dessa har antagits tillhöra kategorin med svag utveckling.

Vi kommer att använda oss av variabler som kan indelas i fem olika övergripande kategorier. Kategorierna presenterar vi först översiktligt och sedan kommer vi att mer ingående argumentera för samtliga variabler inom respektive kategori.

Vi lägger stor vikt vid företagarnas humankapital och enligt tidigare studier brukar humankapital delas upp i tre olika kategorier:

1. Grundläggande humankapital
2. Erfarenheter av att driva företag
3. Branschkunskap

Avgörande för ett företags möjlighet att lyckas är också det finansiella kapital som finns att tillgå vid starten. Detta har betydelse för företagarens valmöjligheter och möjligheter att klara kortsiktiga problem och felsatsningar.

4. Finansiellt kapital

Avgörande för företagens utveckling är också närheten till marknader för insatsvaror och avsättning för produkter samt närheten till en tillräckligt omfattande rekryteringsbas.

5. Lokalisering

Nedan kommer vi att beskriva vilka förklarande variabler vi kommer att använda inom respektive kategori och varför vi valt just dessa variabler.

Grundläggande humankapital

Inom kategorin Grundläggande humankapital kommer vi att likt Dahlqvist m.fl. att använda oss av företagarens utbildningsnivå, om företagaren är en kvinna och om företagaren är av utländsk härkomst.

Företagarnas utbildningsnivå är en vanligt förekommande variabel i studier över företagets förmåga till överlevnad och tillväxt.³⁵ En hög utbildningsnivå antas vara relaterad till en bred kunskapsbas, problemlösningsförmåga, disciplin, motivation, självförtroende etcetera. En hög utbildning kan också antas förbättra sociala nätverk inte bara inom en viss ämneskategori utan även mellan olika kunskapsområden. Entreprenörernas utbildning skulle kunna matchas mot företagets inriktning, men likt ovan nämnda studier kommer utbildningsnivån att testas generellt. Hög utbildning antas påverka företagets utveckling positivt även om inriktningen på ett företag inte stämmer överens med företagarens utbildning. Tidigare studier har givit ett visst stöd för att hög utbildningsnivå påverkar tillväxten positivt, men det finns också studier som inte har kunnat påvisa något samband. Ett problem i sammanhanget är att personer med hög utbildningsnivå kan antas ställa högre avkastningskrav på en verksamhet, eftersom de kan antas ha ett relativt högre värde på arbetsmarknaden. Högutbildade skulle enligt detta resonemang i större utsträckning än andra vara benägna att lägga ner verksamheter som ger låg avkastning. Trots detta förväntar vi oss en positiv effekt av hög utbildningsnivå. Med hög utbildningsnivå avser vi eftergymnasial utbildning på minst tre år.

Likt tidigare studier antas kvinnor och personer med invandrarbakgrund ha mindre nätverk inom områden som är relevanta för möjligheterna att driva och utveckla företag. Det kan gälla möjligheter att få stöd för att genomföra idéer och möjligheter att få finansiell uppbackning. Ett problem med dessa variabler är att många som valt att starta någon form av verksamhet kanske på grund av just detta har goda kunskaper och goda kontakter. Vi förväntar oss dock att båda dessa variabler har en negativ inverkan på möjligheterna till överlevnad och tillväxt.

Erfarenhet av att driva företag

Att företagaren har tidigare erfarenhet av att starta företag kan antas ha stor inverkan på ett företags förmåga till överlevnad och tillväxt, men det är också ett område där det är svårt att hitta lämpliga variabler att testa. Kunskap om företagande kan exempelvis inhämtas via externa kontakter eller finnas "nedärvt" genom föräldrar som drivit företag.

³⁵ Cooper et al. (1994)

Dahlqvist m.fl. använde sig av uppgifter om tidigare erfarenheter av att driva företag samt om företagaren hade deltagit i starta eget-kurs. Dessa uppgifter efterfrågades inte i uppföljningen av 1997 års nystartade företag. Den variabel som passar bäst för vår del är om företagaren tidigare varit ägare till ett annat företag. Om så var fallet förväntar vi oss en positiv inverkan på företagets chanser att överleva och utvecklas.

En av de variabler Dahlqvist m.fl. använde som en indikator på branschkunskap kan enligt vår mening lika gärna placeras under denna kategori. Nämligen om företagaren startade företaget för att realisera en idé. Detta tyder på ett visst intresse och möjligen en viss kunskap om företagande. Under detta antagande förväntar vi oss en positiv effekt till överlevnad och tillväxt.

Dahlqvist m.fl. använde sig också av uppgifter om företagaren hade startat sin verksamhet på grund av arbetslöshet. Tanken var att arbetslöshet kan leda till förluster av yrkesmässiga nätverk och kunskaper och att detta skulle ha en negativ inverkan på chanserna till överlevnad. Vi är lite tveksamma till denna argumentation då den förutsätter att företagaren varit arbetslös en längre tid innan företagsstarten, men vi kan tyvärr inte kontrollera för längden på arbetslösheten utan väljer att inkludera arbetslöshet i modellen på samma sätt som Dahlqvist m.fl.

Branschkunskap

Att ha kunskaper från den bransch inom vilken etableringen ska ske kan ge uppenbara fördelar när det gäller kunskaper om produkter, produktionsprocesser, teknik etcetera. Det kan också innebära kännedom om kunder, konkurrenter och underleverantörer. Att skaffa sig denna typ av kunskap är kostsamt, vilket innebär att branschkunskap i startskedet kan förväntas förbättra ett företags möjligheter att lyckas.

En självklar variabel i detta fall är om företagaren hade mer än två års erfarenhet från företagets verksamhetsområde innan starten. Denna variabel kunde tyvärr inte Dahlqvist m.fl. använda sig av, så i detta fall har vi ingen tidigare skattning att jämföra med. En variabel som användes i den tidigare studien och som vi också väljer att använda är om företagaren uppgett att produkten behövs på marknaden som skäl till företagsstarten. Båda dessa variabler förväntar vi oss öka chanserna till både överlevnad och tillväxt.

Finansiellt kapital

Det finns flera orsaker till att tillgången på kapital under ett företags uppstartsfas kan förväntas öka möjligheterna till överlevnad och utveckling. Ett större startkapital möjliggör en större bredd på verksamheten, vilket minskar sårbarheten. Ett större startkapital ger också en möjlighet att hantera störningar som ligger utanför företagets kontroll. Dessa kan vara såväl interna och röra ledning och personal som externa och röra föränd-

ringar inom exempelvis avsättnings- och insatsmarknader. Större tillgång till kapital är också viktigt för ett företags möjligheter att utvecklas över tiden genom att exempelvis byta inriktning på produktsortiment och produktionsprocesser.³⁶

Precis som Dahlqvist m.fl. använder vi två mått på initialt kapital, nämligen om företaget erhållit stöd till start av näringsverksamhet och om företaget startat som aktiebolag.

Lokalisering

Dahlqvist m.fl. utvecklade studien av Cooper et al. genom att införa lokalisering som en avgörande faktor för ett nystartat företags förmåga till överlevnad och tillväxt. De påpekar dock att om företagarna fattar rationella beslut, som är förankrade i de marknader där företagen är verksamma, finns det ingen anledning att förvänta sig några större skillnader i överlevnadsgrad mellan olika regioner. De lokala förutsättningarna för att driva ett företag ska så att säga vara inräknade i beslutet att starta en verksamhet. Däremot kan tillväxtförutsättningarna, på så kort sikt som tre år, förväntas vara bättre i storstadsområdena. Detta skulle då tillskrivas flexibla arbetsmarknader och starkare lokal efterfrågan. På motsvarande sätt förväntar vi oss att chanserna till tillväxt är lägre i stödområdena.

Övriga variabler

Något som kan påverka chanserna till överlevnad, men som vi inte har kunnat placera in under ovanstående kategorier är om företagaren driver företaget som en bisyssla. Detta gör att avkastningskraven minskar och att chanserna till överlevnad ökar. Däremot förväntar vi oss att tillväxtförutsättningarna minskar. Detta på grund av att företagarna i detta fall inte har samma motivation för att skapa tillväxt. Det går dock att argumentera för att en bisyssla minskar behovet av rörligt kapital vilket kan frigöra kapital för investeringar.

Det är även rimligt att anta att chanserna till överlevnad skiljer sig åt mellan branscher. Både Cooper et al. och Dahlqvist m.fl. använde sig av detaljhandel och personliga tjänster som en branschgrupp med lägre förutsättningar för överlevnad och tillväxt. Vi använder oss istället av den branschgrupp som tidigare beskrivits som mycket känslig för undanträngning och som finns beskriven i bilaga 3.

Statistiska problem

Ett vanligt problem vid utvärdering av olika stödformer är att stöden inte fördelas slumpmässigt över olika individer utan ofta enligt förutbestämda kriterier till en individ eller grupp av individer. Stöden ska dessutom i de flesta fall sökas, vilket innebär att vissa individer söker medan andra avstår.

³⁶ *Dahlqvist m.fl. (2000) och Cooper et al. (1994)*

Detta medför att systematiska skillnader i stödets effekter kan uppstå. En del av dessa skillnader går att observera och kontrollera för medan andra inte går att mäta. Vi är medvetna om att resultaten i denna studie måste tolkas under antagandet att selektionsproblem förekommer. Vi har dock inte, inom ramen för denna utvärdering, haft möjlighet att penetrera denna problematik mer ingående.³⁷

Ett problem vi däremot har kontrollerat för är att den urvalsdesign som ligger till grund för vårt datamaterial är väldigt komplex och sker i två steg.³⁸ Sannolikheten för ett företag att komma med i urvalet från något steg skiljer sig åt mellan olika strata och mellan olika steg. För att erhålla konsistenta variansskattningar har vi därför varit tvungna att ta hänsyn till urvalsdesignen när vi skattat modellen.³⁹ Konsistenta variansskattningar är en förutsättning för tillförlitlig statistisk inferens. Koefficienterna påverkas därmed inte så länge skattningen viktas med en korrekt uppräkningsfaktor (inversen av inklusionssannolikheterna).⁴⁰

Ett annat problem vid estimationer av urvalsdata är hur det partiella bortfallet ska hanteras, se tabell 4.3. Vi har tidigare använt oss av så kallade minstaskattningar, det vill säga att det partiella bortfallet har inkluderats i olika beräkningar med antagandet att det saknar den egenskap vi vill undersöka. Ett annat radikalt grepp är att exkludera alla objekt där det förekommer ett partiellt bortfall. Detta innebär att antalet observationer minskar och vi tappar information. Det är också möjligt att använda sig av imputation som ett sätt att hantera bortfallet.⁴¹ Imputation innebär att det saknade värdet ersätts med ett artificiellt värde. Oavsett metod är imputation, liksom bortfall, något som påverkar datamaterialet och därmed även skattningarna, men genom att ta hänsyn till all tillgänglig och relevant information kan imputationen i viss mening optimeras. På grund av det komplexa datamaterialet finns det ingen självklar imputationsmetod att tillgå och vi har därför nöjt oss med att undersöka problemet genom dels antagandet om minstaskattning, dels genom att exkludera bortfallet.

³⁷ För en mer ingående diskussion om selektionsproblematiken hänvisas till Heckman m.fl. (1999)

³⁸ Se Uppföljning av nystartade företag i Sverige 1997 - tre år efter start, ITPS, 2001 samt avsnitt 4.1.2.

³⁹ Se Sudaan Users Manual v 8.0, Research Triangle Institute (2002) eller www.rti.org/sudaan.

⁴⁰ Inklusionssannolikheten för ett givet företag är sannolikheten att komma med i urvalet.

⁴¹ Se exempelvis Little, R. J. A., Rubin, D. B. (1987). *Statistical Analysis with Missing Data*. New York: Wiley.

TABELL 4.3

Förklarande variabler fördelade på egenskap, ej egenskap och bortfall. Andelar i procent.

Förklarande variabel	Med egenskap		Utan egenskap		Bortfall	
	Antal	Andel	Antal	Andel	Antal	Andel
Utbildningsnivå	1 655	20	6 309	75	419	5
Kvinna	2 617	31	5 692	68	74	1
Utländsk härkomst	1 502	18	4 615	55	2 266	27
Tidigare ägare av företag	608	7	6 928	83	847	10
Realisera idé	2 122	25	5 833	70	428	5
Arbetslös	2 161	26	5 375	64	847	10
Erfarenhet av verksamhetsomr.	3 865	46	3 284	39	1 234	15
Produkt behövs på marknaden	857	10	7 098	85	428	5
Stöd till start	4 394	52	3 989	48	0	0
Aktiebolag	1 281	15	7 102	85	0	0
Start i storstadsområde	1 605	19	6 778	81	0	0
Start i stodområde	1 221	15	7 162	85	0	0
Bisyssla	1 724	21	5 122	61	1 537	18
Känslig för undanträngning	2 338	28	6 045	72	0	0

Ett ytterligare problem är att den tidsperiod ett företag måste ha varit verksamt för att betecknas som överlevande kan skilja sig åt för olika företag. Detta till följd av att starttidpunkterna för företagen är fördelade över hela 1997. Ett företag som startade tidigt under 1997 har i denna undersökning varit verksamt nästan ett år längre än ett företag som startades i slutet av samma år. Vi har dock i avsnitt 4.1.3 konstaterat att överlevnadsgraden inte varierade nämnvärt mellan de företag som startade under olika kvartal 1997. Vi har däremot inte undersökt om mönstret ser annorlunda ut om vi kontrollerar för vissa egenskaper hos företagen, utan vi antar att analysen inte påverkas av skillnader i starttidpunkt. Ett till detta relaterat antagande, som kanske är mer tilltalande, är att svaga företag försvinner relativt snabbt och att de företag som klarar sig de första åren klarar sig hela perioden. Beträktat över vår undersökningsperiod på tre till fyra år skulle då den exakta starttidpunkten 1997 inte vara lika avgörande.

Modell

Precis som Cooper et al och Dahlqvist m.fl. skattade vi en multinomial logit modell. Denna typ av modell är passande när den beroende variabeln (utveckling) representeras av fler än två utfall. Hur stickprovet fördelas över dessa utfall presenteras i tabell 4.4. Det bör även noteras att klassificeringen av företagen har utgått från tillståndet år 2000, vilket innebär att vi egentligen inte mäter någon utveckling. Exempelvis behöver ett företag som redan vid starttillfället uppfyllde våra kriterier för stark utveckling inte växa ytterligare för att vi ska klassificera det som tillhörande kategorin stark utveckling. Ett alternativ hade varit att sätta tillståndet år 2000 i relation till företagets tillstånd vid starttidpunkten, men det data-material vi haft att tillgå har inte tillåtit detta.

TABELL 4.4

Fördelning av utfallsvariabeln på stickprovsnivå

Utfall	Ej verksamma	Svag utveckling	Stark utveckling	Totalt
Antal	3 610	3 298	1 475	8 383

Resultat

I tabell 4.5 redovisas det faktiska utfallet utan respektive med bortfall samt utfallet då vi inte korrigerat för urvalsdesignen. Notera att utfallet ej verksamt är referensnivån, vilket innebär att vi jämför svag respektive stark utveckling mot ej verksamt.

TABELL 4.5

Modellens resultat

Variabler	Utan bortfall och korrigerad		Inkl. bortfall och korrigerad		Inkl. bortfall ej korrigerad	
	Svag utv.	Stark utv.	Svag utv.	Stark utv.	Svag utv.	Stark utv.
H1: Utbildning	0,093	0,144	0,136	0,022	0,136***	0,022
H2: Kvinna	0,151	-0,699***	-0,179	-0,687***	-0,179***	-0,687***
H3: Utländsk härkomst	0,007	0,077	-0,014	-0,014	-0,014	-0,014
H4: Tidigare ägare av företag	-0,093	0,75*	-0,091	0,392*	-0,091	0,392***
H5: Förverkliga sina idéer	-0,031	0,392	-0,009	0,199*	-0,009	0,199***
H6: Arbetslös	-0,278	-0,613**	-0,182	-0,532**	-0,182***	-0,532***
H7: Erfarenhet av företagets verksamhetsomr.	0,478***	0,648***	0,689***	1,130**	0,689***	1,13***
H8: Produkten/tjänsten behövs på marknaden	-0,318	-0,037	-0,186	0,034	-0,186***	0,034
H9: SNV	-0,024	0,442*	0,043	0,497***	0,043	0,497***
H10: Aktiebolag	0,206	1,914***	-0,153	1,856***	-0,153***	1,856***
H11: Storstadsområde	0,028	-0,053	0,085	-0,055	0,085**	-0,055
H12: Stödområde	0,090	-0,102	0,049	-0,096	0,049	-0,096
H13: Bisyssa	-0,156	-0,883***	0,147	-0,469***	0,147***	-0,469***
H14: Bransch	-0,132	0,072	-0,078	0,409*	-0,078**	0,409***

Anm: Inklusiva bortfall innebär att vi antagit att det partiella bortfallet för respektive variabel saknar den egenskap vi vill testa. Korrigerad innebär att vi tagit hänsyn till urvalsdesignen i våra skattningar.

*** = $P < 0,001$, ** = $P < 0,01$, * = $P < 0,05$.

Tabellen illustrerar problemen som kan uppstå vid användningen av urvalsdata. Vi ser att värdena på koefficienterna påverkas en hel del om vi jämför utfallen då vi antog minstaskattning med utfallet då vi rensat materialet från partiellt bortfall. Däremot får vi signifikanta parameterskattningar för samma variabler undantaget variabeln Bransch. Alla signifikanta parametrar har också samma tecken. Vi kan dock konstatera att det är viktigt att beakta det partiella bortfallet i denna typ av studier. Jämför vi utfallet då vi antog minstaskattning och korrigerade för urvalsdesignen med en skattning där vi inte gjort detta är parametervärdena desamma, men betydligt färre parametrar är signifikanta i det förstnämnda fallet.

Ovannämnda problem var en av anledningarna till att vi har försökt skapa jämförbarhet med studien av Dahlqvist m.fl. Resultaten från denna studie redovisas i tabell 4.6.

TABELL 4.6

Resultat från Dahlqvist m.fl.

Variabler	Svag utv.	Stark utv.
H1: Utbildning	-	-
H2: Kvinna	0,02	-0,39***
H3: Utländsk härkomst	-0,17*	-0,28**
H4: Tidigare ägare av företag	-0,22**	0,03
H5: Förverkliga sina idéer	0,06	-0,12
H6: Arbetslös	-0,03	0,01
H7: Erfarenhet av företagets verksamhetsområde	-	-
H8: Produkten/tjänsten behövs på marknaden	-0,08	-0,09
H9: SNV	0	0,55***
H10: Aktiebolag	0,06	1,93***
H11: Storstadsområde	0,15*	-0,03
H12: Stödområde	-0,05	-0,28*
H13: Bisyssla	-	-
H14: Bransch	-0,15*	-0,21**

Anm: De utfall som är markerade med fet stil för Dahlqvist m.fl. indikerar att de använt en liknande men inte samma definition på variablerna som studerats i denna utvärdering.

*** = $P < 0,001$, ** = $P < 0,01$, * = $P < 0,05$.

Inledningsvis kan noteras att det i båda studierna är fler signifikanta parameterskattningar avseende stark utveckling jämfört med svag utveckling. Riktningen på utfallen för de signifikanta parameterskattningarna i vår modell är också i linje med våra förväntningar. Att vi bara har en signifikant parameterskattning avseende svag utveckling medför att vi fortsättningsvis framför allt kommer att diskutera utfallet för kategorin stark utveckling.

För kategorin stark utveckling har flertalet parameterskattningar samma tecken som i Dahlqvist m.fl. Det finns dock två undantag; dels arbetslöshet, dels bransch. Skillnaden vad gäller bransch kan vara en följd av att branschgrupperna inte är direkt jämförbara, se variabelbeskrivningen ovan, medan skillnaden vad gäller arbetslöshet är mera anmärkningsvärd. Enligt skattningen av parametern för SNV är oddset⁴² för att företag ska ha stark utveckling istället för att inte vara verksamt större om företagaren erhållit SNV. I referensstudien är förhållandet det samma. Varken vi eller Dahlqvist m.fl. fick signifikant parameterskattning på SNV avseende svag utveckling.

För företag med en ledning bestående av endast kvinnor är oddset för att företaget ska hamna i kategorin stark utveckling hälften av oddset för företag med annan form av ledning. Samma relation gäller för arbetslös/ icke-arbetslös samt om företagaren under sitt första verksamhetsår hade bisyssla eller inte.

⁴² Oddset beräknas som e -parametervärdet och referensoddset är alltid lika med ett.

Om företaget startat som ett aktiebolag är oddset för att företaget efter tre år ska ha haft en stark utveckling mer än sex gånger högre än om företaget startats med annan juridisk form. Även tidigare erfarenhet av verksamhetsområdet ger ett kraftigt högre odds. Andra egenskaper som har ett odds större än ett är om företagaren tidigare varit ägare till ett företag, om företaget startats med motivet att förverkliga en idé eller om företaget har startats i en bransch mycket känslig för undanträngning.

TABELL 4.7

Test av modellspecifikation⁴³

Variabler	Chi ²	P-värde
H1: Utbildning	4,18	0,12
H2: Kvinna	23,20	0,00
H3: Utländsk härkomst	0,03	0,98
H4: Tidigare ägare av företag	17,36	0,00
H5: Förverkliga sina idéer	4,61	0,10
H6: Arbetslös	8,46	0,02
H7: Erfarenhet av företagets verksamhetsområde	279,37	0,00
H8: Produkten/tjänsten behövs på marknaden	2,93	0,23
H9: SNV	18,53	0,00
H10: Aktiebolag	260,59	0,00
H11: Storstadsområde	3,11	0,21
H12: Stödområde	1,22	0,54
H13: Bisyssla	17,86	0,00
H14: Bransch	7,61	0,02

I tabell 4.7 redovisar vi resultaten av ett antal tester av modellspecifikationen. Förenklat uttryckt undersöker vi om en viss variabel kan exkluderas genom att titta på om förklaringsvärdet förändras signifikant om variabeln plockas bort. Om en signifikant effekt observeras kan variabeln inte exkluderas utan att modellens förklaringsvärde försämrats. Utiifrån våra modellskattningar saknar företagarens utbildningsnivå betydelse för såväl företagets utvecklingsmöjligheter som förmåga till överlevnad. Detsamma gäller om företagaren är av utländsk härkomst, om företaget startats med motivet att produkten behövs på marknaden eller i vilken region företaget startats. Däremot är det tveksamt om variabeln Förverkliga sina idéer saknar betydelse.

Både Dahlqvist m.fl. och vår studie baseras på urval av företag startade under ett givet år. Dahlqvist m.fl. undersökte företag startade 1994 och vi har undersökt företag startade 1997. De skillnader i parameterskattningar som noterats mellan vår studie och referensstudien kan vara en följd av att något av undersökningsåren avviker från vad som i ett längre tidsperspektiv skulle betraktas som ett relativt normalt år.

⁴³ Likelihood ratio test. Testet av modellen i sin helhet gav ett Chi²-värde på 1602,99, Df 28.

Vår bedömning är att ytterligare studier av sambandet mellan till exempel SNV och företagets utveckling är nödvändiga för att befästa de samband vi, Cooper et al och Dahlgvist m.fl har visat.

4.4 Stödets betydelse för framväxten av företag inom innovativa branscher

I följande avsnitt undersöks i vilken utsträckning stöd till start av näringsverksamhet har beviljats till företag, vilka skulle kunna betraktas som innovativa eller snarare tillhörande innovativa branscher och om dessa företag har utvecklats annorlunda än övriga företag.

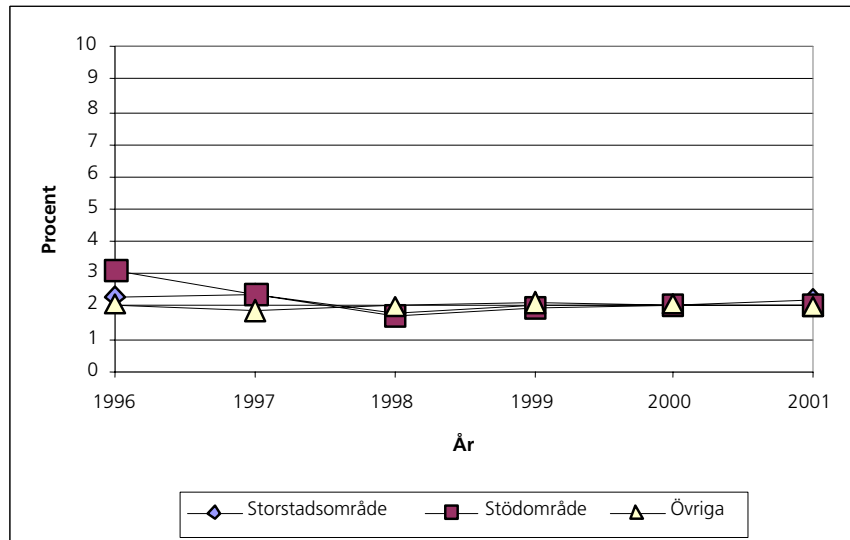
Det är förenat med svårigheter att skapa en branschgrupp som är tillräckligt rättvisande i detta avseende. Baserat på svenska empiriska studier kan hävdas att innovativa företag finns i flertalet branscher och även i sådana branscher som normalt inte betraktas som innovativa. När det gäller tillverkningsindustrin finns det färdiga branschgrupperingar att använda som bygger dels på uppgifter om investeringar i FoU, dels på de anställdas utbildningsnivåer. I denna rapport används en indelning från 1998, se bilaga 4. Tjänstesektorn är betydligt svårare att hantera. De tjänster som inkluderats är endast de som enligt bilagan har betecknats som humankapitalgenererande, det vill säga tjänster relaterade till högre utbildning och forskning. Dessa tjänster utgör en mycket liten del av den totala tjänstesektorn, vilket innebär att tillverkningsindustrin slår igenom starkt i den branschgruppering som hädanefter betecknas som innovativa branscher. Även om grupperingen saknar bidrag från stora delar av tjänstesektorn kan den ändå sägas vara strikt begränsad till branscher som defacto är mycket viktiga för näringslivets strukturomvandling.

Denna branschgrupp har under perioden 1996–2001 omfattat ungefär två procent av alla nystartade företag, se figur 4.13. Det har inte heller varit några större skillnader mellan regiontyperna i detta avseende. Detta är i och för sig lite förvånande då stödområdena så sent som 1995 hade en, i förhållande till riket, låg andel sysselsatta i denna branschgrupp.⁴⁴ För att kunna bedöma om andelen nystartade innovativa företag är hög eller låg krävs uppgift om antalet nystartade företag i relation till stocken av innovativa företag. Vi har dock inte haft tillgång till sistnämnda uppgift.

⁴⁴ Se Eliasson m.fl., *EU, Östeuropa och Sveriges regioner, SIR-rapport 107:1998*.

FIGUR 4.13

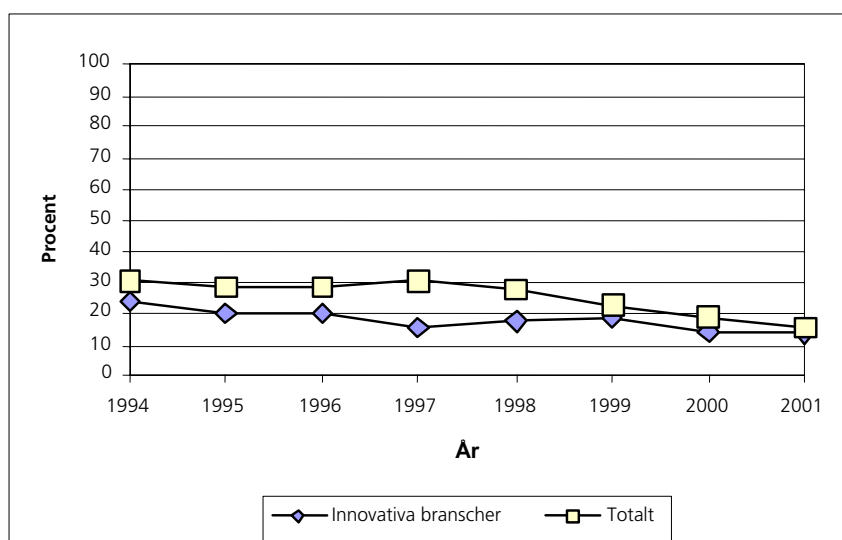
Andelen nystartade företag i Sverige 1996–2001 i innovativa branscher per område.



Andelen innovativa företag som erhållit stöd till start av näringsverksamhet har varit något lägre än andelen för samtliga företag, se figur 4.14. Avvikelsen kan dock enligt tidigare resonemang vara en följd av skillnader i andelen företag som startats av arbetslösa. Tyvärr kan vi inte kontrollera för detta då datamaterialet inte är tillräckligt stort i denna del för att kunna redovisas med en finare indelning eller i ytterligare dimensioner. Så mycket torde ändå kunna sägas att i vart fall ges inte stöd i större utsträckning till företag inom denna branschgrupp. Enligt tidigare avsnitt har vi kunnat konstatera att stödet totalt sett tycks ha en liten effekt på antalet nystartade företag. Det finns inget därför inget som talar för att det skulle förhålla sig annorlunda för denna branschgrupp.

FIGUR 4.14

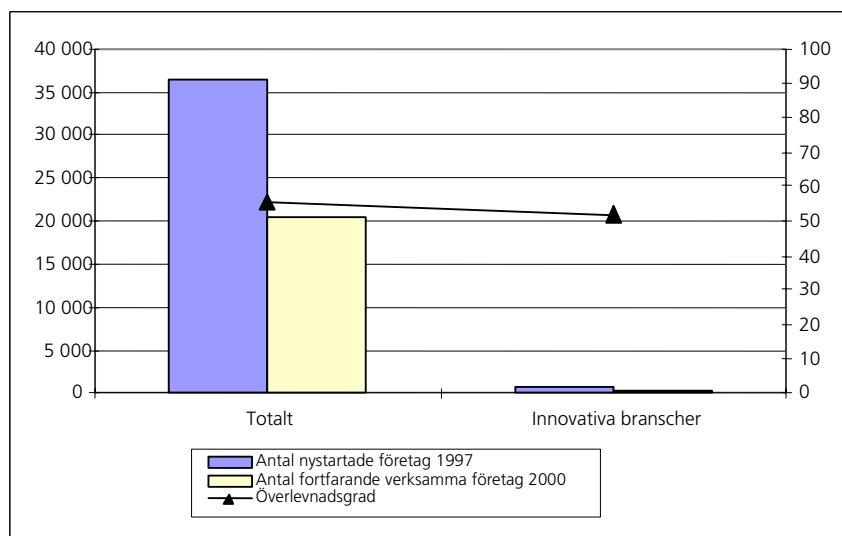
Antal nystartade företag 1994–2001 med bidrag totalt och i innovativa branscher, procent



Av figur 4.15 framgår att överlevnadsgraden för de företag som startades 1997 inom denna branschgrupp var något lägre än inom övriga branscher, men skillnaden var inte särskilt stor. Även detta diagram illustrerar det faktum att de nystartade företagen inom innovativa branscher är mycket få i förhållande till samtliga nystartade företag.

FIGUR 4.15

Antal nystartade företag 1997 och antal fortfarande verksamma företag år 2000, totalt och i innovativa branscher



Sammanfattningsvis finns det, enligt denna översiktliga analys, inget som tyder på att stöd till start av näringsverksamhet har haft någon särskild effekt på utvecklingen av företag inom innovativa branscher. Andelen innovativa företag som erhållit stöd till start av näringsverksamhet har tvärtom varit något lägre än andelen för samtliga företag, men avvikelsen kan samtidigt vara en följd av skillnader i andelen företag som startats av arbetslösa. Det torde ändå kunna konstateras att i vart fall ges inte stödet i större utsträckning till företag inom denna branschgrupp. Överlevnadsgraden är något lägre för dessa företag jämfört med samtliga nystartade företag även om skillnaden är marginell. Det bör slutligen noteras att samtliga nystartade företag i den valda branschgruppen är mycket få jämfört med det totala antalet företag som startades år 1997. Företag som i någon mening kan betecknas som innovativa torde emellertid återfinnas inom flertalet branscher.

5 Internationella erfarenheter

I detta kapitel redovisas för ett urval av europeiska länder program/åtgärder som motsvarar stöd till start av näringsverksamhet och erfarenheter av dessa stöd. De länder som behandlas är Tyskland, Finland och Nederländerna. Det bör påpekas att även andra länder som exempelvis Storbritannien, Belgien, Frankrike och Österrike har liknande stödformer. Det underlag som ligger till grund för länderbeskrivningarna har inhämtats via nätverket Misep och om inte annat anges så är källan den länderrepresentant som ingår i nätverket.⁴⁵

5.1 Tyskland

Den tyska federala arbetsmarknadsmyndigheten (Bundesanstalt für Arbeit, BfA) har sedan 1986 använt s.k. Überbrückungsgeld (övergångsersättning) för att stödja tidigare arbetslösa personer att bli egenföretagare. Personer som är berättigade till arbetslöshetsersättning är berättigade till detta stöd. Den övergångsersättning som betalas ut är av samma storlek som arbetslöshetsersättningen och bidraget till socialförsäkringssystemet. Det sistnämnda inkluderar de betalningar till pensionsförsäkringar som BfA gör för de arbetslösas räkning. Så länge som övergångsersättningen är lika med nivån på arbetslöshetsersättningen och den tillfälliga ersättningen till socialförsäkringssystemet förorsakar således inte denna åtgärd några ytterligare kostnader för BfA.

Arbetslösa personer som har varit utan arbete i minst fyra veckor innan dessa startar egen näringsverksamhet kan ansöka om övergångsersättning. Detta villkor för att få ersättning avskaffades dock i början av 2002 och numera finns ingen karenstid. Det är sedan 1993 också möjligt för de individer som deltar i arbetsmarknadsåtgärder att ansöka om finansiellt stöd för att starta egen näringsverksamhet. Ett villkor för ersättning är att ett utlåtande inhämtas från en expertorganisation rörande den ekonomiska livskraften hos det företag som ska startas. Industri- och handelskammare, finansiella institutioner, skatterådgivare och revisorer samt affärskonsulter är några av de aktörer som betraktas som expertorganisationer. Övergångsersättningen beviljas *i princip* för en period av sex månader. Under en viss övergångsperiod är det möjligt för sökanden att återvända till arbetslöshetsförsäkringen efter att denne haft övergångsersättning.

⁴⁵ Från svensk sida ingår Sofia Grundström, arbetsmarknadsenheten vid Näringsdepartementet

Det är bara egenföretagande som stöds genom övergångsersättningen. Däremot är vissa typer av egenföretagare, såsom frilansande personer och ensamåterförsäljare, som är personligt och ekonomiskt oberoende exkluderade. Även personer som säger upp sig från en anställning med intentionen att senare bli egenföretagare får inte ersättning. Likaså erbjuds inte ersättning till de sökande som redan har varit egenföretagare under en viss tid eller haft eget företag som bisyssla. När det gäller dessa personer antas deras försörjning vara tryggad under startfasen.

Under år 2000 beviljade BfA övergångsersättning till 92 600 personer som önskade starta egen näringsverksamhet. De totala kostnaderna uppgick till 751 miljoner euro samma år.⁴⁶ Ca två tredjedelar av fallen avsåg västra Tyskland. Omfattningen har ökat kraftigt sedan övergångsersättningen infördes och förbättrade villkor för ersättningen har bidragit till en ökad efterfrågan på stödet. Övergångsersättningen har också med tiden ökat i betydelse för start av nya företag i Tyskland. Ungefär 15 procent av de personer som startar egen näringsverksamhet har gjort det med stöd från BfA.

Uppföljningar/utvärderingar

De individer som fick övergångsersättning under 1994 och första halvåret av 1995 har följts upp 1997.⁴⁷ Utfallet är ganska positivt och cirka 70 procent av de som ursprungligen fick ersättning är fortfarande egenföretagare tre år senare. Det är marginella skillnader mellan västra och östra Tyskland och de skillnader som kan observeras mellan könen är insignifikanta. Överlevnadsgraden eller sannolikheten för överlevnad ett år efter företagsstart för de som fick ersättning översteg 90 procent och efter två år var överlevnadsgraden över 80 procent. Ett annat sätt att analysera överlevnad är att beräkna risken för att en person, som fått ersättning och varit egenföretagare fram till en viss tidpunkt, under den följande tidsperioden skall upphöra med sitt företagande. Risken att upphöra med egenföretagande når sitt maximum sju månader efter det att verksamheten startat, dvs. vid den tid då övergångsersättningen just har upphört. Vid denna tidpunkt är risken för nedläggning per månad 2,1 procent. Efter denna tidpunkt sjunker risken för att återigen öka efter ytterligare sex månader, det vill säga tolv månader efter företagsstart.

⁴⁶ *Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit (IAB) Labour Market Research Topics 49 (2002)*

⁴⁷ *IAB Labour Market Research Topics 30 (1998)*

Beträffande den ekonomiska utvecklingen under 1996 uppgav 20 procent av egenföretagarna att de hade lyckats öka försäljningen med upp till tio procent jämfört med föregående år och 38 procent uppgav en ännu högre försäljningsökning. Cirka 30 procent hade en försäljning i nivå med föregående år medan cirka 10 procent rapporterade en minskad försäljning. Ca 45 procent av de svarande i undersökningen som fortfarande var egenföretagare hade åtminstone en anställd efter tre år.

Även förekomsten av dödviktseffekter har undersökts genom att de som mottagit övergångsersättning fick svara på en hypotetisk fråga, se tabell 5.1. Av de svarande uppgav endast 14 procent att de skulle blivit egenföretagare i samma omfattning även utan stödet. En lika stor andel skulle ha startat verksamhet men i mindre omfattning. Över 40 procent av mottagarna skulle inte startat företag utan ersättningen.

TABELL 5.1

Relativ svarsfrekvens för påståendet " Utan övergångsersättning skulle min verksamhet ...

...inte ha startats	42
...ha startats vid en senare tidpunkt	30
...ha startat i en mindre omfattning	14
...ha startat i samma omfattning	14

Källa: IAB Labour Market Research Topics 30 (1998)

Den preliminära utvärderingen av övergångsersättningen visar, enligt IAB⁴⁸, så långt positiva resultat utifrån den information som är tillgänglig. Åtminstone gäller detta för individnivån. Det är däremot inte möjligt att för närvarande bedöma de totala effekterna av åtgärden. För att särskilja effekterna måste exempelvis mottagarna av stödet också jämföras med en kontrollgrupp. Resultaten från utvärderingen måste därför behandlas med viss reservation. Ett preliminärt resultat som måste framhållas är att uppmuntran av egenföretagande kan innebära en väg ut ur arbetslöshet för vissa lämpliga kvalificerade, motiverade och talangfulla arbetslösa individer. På individnivån fungerar stödet framgångsrikt, vilket visar sig i den observerade överlevnadsgraden för företagen och de ytterligare arbeten som skapas i dessa företag. De "mjuka" indikatorerna som är tillgängliga så långt motbevisar i stor utsträckning farhågor för möjliga dödviktseffekter enligt IAB.

⁴⁸ *Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit*

5.2 Finland

Beviljande av stöd till arbetslösa som startar egen näringsverksamhet startade på försök i Finland 1984 och permanentades 1998. Bidraget ska trygga försörjningen för egenföretagaren under den tid det tar att starta upp och etablera verksamheten. De särskilda villkoren för att bevilja stöd är följande:

- Den sökande ska ha erfarenhet som entreprenör eller utbildning som krävs för att vara entreprenör, vilket också kan ordnas under den tid som stödet betalas ut.
- Den sökande kan på annat sätt förväntas inneha tillräckliga färdigheter för den tänkta affärsverksamheten.
- Företaget som startas ska ha potential att bli lönsamt.
- Den sökande får inte ha beviljats statligt stöd för de egna lönekostnaderna och får inte heller ha arbetslöshetsersättning eller arbetsmarknadsstöd för samma period.
- Affärsverksamheten ska inte ha startats innan beslut har fattats om stöd.
- Det ska vara troligt att affärsverksamheten inte skulle ha startats utan beviljande av stöd till den sökande.
- Bidraget får inte snedvrída konkurrensen.

Stödet som betalas ut till egenföretagaren uppgår minst till den normala arbetslöshetsersättningen och överstiger inte denna ersättning med mer än 80 procent. Stödet betalas ut för de dagar individen arbetar i företaget, men högst för fem dagar i veckan. Stödet betalas inte ut för en tidsperiod längre än tio månader. Anslaget i statsbudgeten för år 2000 och 2001 uppgår till drygt 17 miljoner euro/år.⁴⁹

Antal personer som fått stöd och arbetssituationen för dessa ett halvår efter det stödet upphört framgår av tabell 5.2. Enligt tabellen har mindre än 10 procent återvänt som arbetslösa jobbsökande ett halvår efter avslutad stödperiod. Gruppen inte arbetssökande inkluderar både de individer som fortsätter som egenföretagare liksom de som det inte finns någon information om på arbetsförmedlingen.

TABELL 5.2

Arbetssituation för de individer som fått stöd till start av företag ett halvår efter avslutad stödperiod, 1999–2001

År	1999		2000		2001	
	Antal	Procent	Antal	Procent	Antal	Procent
Situation efter ett halvår						
Totalt antal avslutade stöd	2 315	100 %	1 919	100 %	1 731	100 %
Inte arbetssökande	2 016	87,1 %	1 664	86,7 %	1 519	87,8 %
Arbetslösa	180	7,8 %	137	7,1 %	106	6,1 %
Anställda på den ordinarie arbetsmarknaden	66	2,9 %	53	2,8 %	50	2,9 %
Arbetsmarknadsutbildning	20	0,9 %	25	1,3 %	14	0,8 %
Övrigt	21	0,9 %	25	1,3 %	29	1,7 %

Källa: Arbetsmarknadsministeriet Finland

⁴⁹ Arbetsmarknadsministeriet Finland, 30.12.1997/1363

Uppföljningar/utvärderingar

År 2001 genomfördes en studie av de personer som startat företag med stöd under åren 1995–2000 i regionen Egentliga Finland.⁵⁰ Vad gäller förekomsten av dödviktseffekter uppgav 57 procent av respondenterna att de skulle ha startat företag även utan stödet. 22 procent skulle inte ha startat företag medan resterande 21 procent inte kunde ge någon bedömning. Stöd till start av egenföretagande hade en något större betydelse för långtidsarbetslösa som blir egenföretagare. Stödet påskyndade också tidpunkten för etablering av företaget.

Effektiviteten av stödet illustreras enligt studien av det faktum att överlevnadsgraden är god för de undersökta företagen. Efter det att företagen hade passerat de mest kritiska åren med hänsyn till överlevnad var mer än 70 procent fortfarande verksamma sommaren 2001. Den generellt goda ekonomiska utvecklingen i regionen har bidragit till detta. Enligt uppgift från Finlands motsvarighet till Statistiska Centralbyrån brukar normalt hälften av alla finska nya företag överleva de första fem åren. I studien föreslås att en större noggrannhet iaktas vid beviljandet av stödet. Det är även viktigt att sökanden har blivit noggrant förberedd för att starta entreprenöriella aktiviteter.

I en annan regional studie från 1999 av stödets effektivitet och bakgrundsfaktorer följdes de individer upp som fått stöd 1993 i Helsingforsregionen.⁵¹ Populationen bestod av 666 egenföretagare. Efter fem år var cirka 40 procent av företagen fortfarande verksamma. Denna nedläggningsgrad kan verka ganska hög men resultaten är, enligt författaren, ungefär desamma i andra inhemska och utländska studier, vilka visar att mellan 50 till 60 procent av nystartade företag läggs ned av olika skäl under de första åren. I studien framkom skillnader i framgång för företagarna beroende på bransch. Andelen egenföretagare som upphörde med verksamheten efter stödperiodens slut var signifikant högre i hotell- och restaurangnäringen. Detta kan ha ett samband med stora antalet etableringar under recessionen, vilket påverkade konkurrenssituationen för dessa företag. Författaren anser det dock inte vara klokt att lösa problemet genom att upphöra med att bevilja stöd till vissa branscher.

⁵⁰ *The effectiveness of entrepreneurial training and the survival of entrepreneurs that received start-up financing in the region of Southwestern Finland, Johanna Lehto & Pekka Stenholm, Åbo School of economics and Business Administration, 2001*

⁵¹ *Preconditions for the success of fresh entrepreneurs during a period of economic crisis. The Helsinki 5 years' follow up study on start-up entrepreneurs 1993 – 1998. Heikki Rämälä, University of Jyväskylä, 1999.*

Hälften av egenföretagarna blev arbetslösa efter nedläggningen av företaget. De 263 fortfarande verksamma företagen hade skapat ytterligare 250 arbetstillfällen, varav över 75 var heltidsarbeten. Det var liten skillnad mellan de framgångsrika och inte framgångsrika företagen vad beträffar storleken på det totala stödbeloppet. Genomsnittsbeloppet var cirka 36 000 FiM och i över 60 procent av fallen var stödperioden sex månader. Enligt författaren har stöd till start av egenföretagande för arbetslösa visat sig vara ett värdefullt verktyg för att skapa nya företag och sysselsättningsmöjligheter till mycket rimliga kostnader. Däremot rekommenderas inte egenföretagande för arbetslösa personer med en undermålig affärsidé.

5.3 Nederländerna

Det nederländska stödprogrammet för egenföretagare (Besluit Bijstandsverlening Zelfstandigen, BBZ) erbjuder under vissa omständigheter finansiellt stöd till personer som vill starta egen näringsverksamhet. Stöd till egenföretagande är tillgängligt för mottagare av arbetslöshetsersättning liksom för anställda vilkas arbete är direkt hotat. Anställda som är finansiellt självförsörjande eller som tillsammans med en partner har en tillräcklig inkomst är inte kvalificerade för stöd enligt BBZ-programmet.

För att kunna erhålla finansiellt stöd enligt BBZ-programmet måste först den ekonomiska livskraften för det nya företaget prövas. Detta för att tillförsäkra att det nya företaget har förmåga att stå på egna ben efter en viss tidsperiod. Med ekonomisk livskraft menas att inkomsterna från företaget, eventuellt kompletterade med andra inkomstkällor är tillräckliga för att det nya företaget ska fortsätta sin verksamhet. Livskraften prövas på basis av en exportrapport. Det är framförallt företagets affärsplan som granskas.

Utöver testet av ekonomisk livskraft måste det nya företaget följa krav rörande lokalisering av verksamheten. Den sökande måste också uppfylla det s.k. timkriteriet. Detta innebär att den sökande måste arbeta minst 1 225 timmar per år i företaget. Slutligen måste det vara klarlagt att sökanden inte är berättigad till finansiellt stöd från affärsbanker.

BBZ-stöd till mottagare som startar egen näringsverksamhet kan bestå av följande delar:

- Periodisk ersättning eller inkomststöd
- Investeringskapital
- Finansiellt stöd för konsultkostnader
- Finansiellt stöd under en förberedelseperiod
- Finansiellt stöd för kostnader under förberedelseperioden

De som startar egen näringsverksamhet är berättigade till periodisk ersättning i maximalt 36 månader. Denna ersättning tillhandahålls av den kommunala socialtjänsten (GSD). Avsikten är att ersättningen skall komplettera sökandens inkomst upp till socialbidragsnormen. I princip ges ersättningen i form av ett räntefritt lån. Ett år efter mottagandet av ersättningen avgör GSD om den sökande måste betala tillbaka en del av lånet. Detta kan bara göras i efterhand när det senaste årets inkomst är känd.

Nyblivna egenföretagare är berättigade till investeringskapital på maximalt cirka 29 000 Euro. Kapitalet ges i form av ett lån med ränta. Under det första året efter företagsstart kan GSD även erbjuda stöd för konsultkostnader om maximalt cirka 1 400 Euro. Regelverket kring BBZ-programmet ger också möjligheter till förberedelser för de som startar företag genom finansiellt stöd under en förberedelseperiod. De blivande egenföretagarna kan, om det är nödvändigt, delta i en förberedande utbildning under ett år. Den sökande kan exempelvis delta i kurser för att förvärva kunskap och färdigheter eller göra marknadsundersökningar, vilket kan vara viktigt för att kunna utveckla en affärsplan. Under förberedelseperioden behåller sökanden inkomststödet och kan befrias från kravet att söka arbete. Detta under förutsättning att denne vägleds av professionell expertis under förberedelseperioden. Att starta ett nytt företag kan också föra med sig andra kostnader som exempelvis att köpa ett företags lager och inventarier. För att täcka sådana nödvändiga kostnader under förberedelsefasen kan de blivande egenföretagarna vara berättigade till ett räntefritt lån upp till cirka 2 400 Euro.

Sex månader efter starten av det nya företaget kontrollerar de lokala myndigheterna att företaget utvecklas enligt förväntningarna. Eftersom enbart livskraftiga företag stöds så ska normalt tillräckliga inkomster genereras efter 18 månader. Om tillväxten i företaget avstannar eller är negativ så upphör BBZ-stödet. Den då arbetslöse personen fortsätter att få sin arbetslöshetsersättning fram till dess denna rätt upphör. Kostnaderna för programmet bärs till största delen av ministeriet medan GSD svarar för genomförande och tillämpning av programmet.

Uppföljningar/utvärderingar

Mellan 1997 och 2000 var cirka 780 000 personer i Nederländerna egenföretagare. Under denna period var antalet mottagare som omfattades av BBZ-programmet ungefär 1 000. Programmets bidrag till egenföretagandet har således varit ganska marginellt. Även om omfattningen av BBZ-programmet är ganska begränsad, så har utvärderingar i slutet av 1990-talet indikerat att stödmottagare som startat egen näringsverksamhet generellt har varit ganska framgångsrika. År 1998 var 68 procent av de nya egenföretagarna, som fått stöd genom BBZ-programmet tre och ett halvt år tidigare, fortfarande verksamma.

År 1999 godkände det nederländska parlamentet att utöka möjligheterna att starta företag med BBZ-stöd. Förändringarna jämfört med regelverket från 1995 var följande:

- Förlängning av den periodiska ersättningen från maximalt 18 till 36 månader.
- Ett högre belopp i investeringskapital (från cirka 19 000 till 27 300 Euro).
- Införandet av en förberedelsefas med ersättning och utan skyldighet att söka arbete.
- Finansiellt stöd för kostnader under förberedelseperioden och för konsultkostnader när företaget startat.

I en annan studie från 2000 drogs slutsatsen att långtidsarbetslösa personer, som startar företag med stöd från BBZ-programmet, har en god möjlighet till framgång förutsatt att de vägleds professionellt. Detta var utfallet av forskning i tre pilotprojekt som startade 1997 och som löpte under två år. Utvärderingen visade att individuell rådgivning/handledning kombinerat med utbildning lade grunden till framgång. Ungefär 50 procent av deltagarna i pilotprojekten startade senare egen näringsverksamhet. Studien visade också att möjligheterna för långtidsarbetslösa att starta eget företag fortfarande inte är så kända hos såväl målgruppen som hos GSD. Dessutom är GSD fortfarande huvudsakligen inriktad på att hitta arbete som löneanställda åt mottagarna. De utvärderingar som hittills gjorts av BBZ-programmet har varit relativt enkla och har inte fokuserat på möjliga dödviktseffekter eller liknande.

6 Sammanfattande slutsatser

Bakgrund

Motivet till att införa stöd till start av näringsverksamhet var att uppmuntra arbetslösa att bli egenföretagare för att på så sätt ta sig ur arbetslösheten. Tanken med stödet är att ge den nyblivne företagaren ett ekonomiskt tillskott under verksamhetens inledningsskede. Ur förarbetena kan även utläsas ett näringspolitiskt mål, det vill säga att öka antalet nya företag mot bakgrund att det sjunkande antalet nya industriföretag. Målen med stöd till start av näringsverksamhet är således flera och många effekter kan förväntas samtidigt. Även om stödet räknas som ett arbetsmarknadspolitiskt stöd så kan det också ha som positiv effekt att fler nya företag startas och/eller att nystartade företag som fått stödet utvecklas bättre än de annars skulle ha gjort. Stödet kan samtidigt medföra negativa effekter genom att det tränger undan andra företag med följderna att nettoeffekten av stödet blir mindre än den eventuella tillväxt som kan observeras i de stödmottagande företagen.

Under de två senaste budgetåren har kostnaderna för stödet uppgått till cirka en miljard kronor årligen, vilket är avsevärt lägre jämfört med åren 1997–1999 då kostnaderna för stödet låg kring 1,5 miljarder kronor per år. Stöd till start av näringsverksamhet är i realiteten alltså det största stödet till nyföretagande. Jämförelsevis tilldelades hela politikområdet näringspolitik inom utgiftsområde 24 knappt 1,7 miljarder kronor under budgetåret 2001.

En utgångspunkt för denna rapport har varit att utvärdera de näringspolitiska effekterna av stöd till start av näringsverksamhet och vi har därför i analysen behandlat stödet som ett företagsstöd även om det ges till individer. En andra utgångspunkt har varit att vi utifrån det underlag och den analys som genomförts i denna rapport inte kan bedöma vilket behov det finns från statens sida att genom selektiva insatser stödja småföretag och framväxten av nya företag. Vi har därför inte heller bedömt om de andra stödformer som finns för detta syfte är ändamålsenliga och effektiva eller om de medel som avsätts för stöd till start av näringsverksamhet i stället borde användas för sådana insatser. En tredje utgångspunkt har därför varit att stödet finns kvar som ett arbetsmarknadspolitiskt stöd riktat till arbetslösa individer med en hållbar affärsidé som önskar bli egenföretagare.

Mot denna bakgrund har syftet med rapporten varit att analysera vilka för- och nackdelar stödet innebär ur ett näringspolitiskt perspektiv och lämna förslag på hur stödformen utifrån denna utgångspunkt kan bli effektivare. Med detta avses att eventuella indirekta negativa effekter reduceras och möjliga positiva effekter förstärks i förhållande till stödets syfte och kostnader.

Sammanfattning av resultat från kapitel 3 och 4

Sambandet mellan stöd till start av näringsverksamhet och nyföretagandet under perioden

1994–2001 studeras i avsnitt 3.2. Som framgår av avsnittet är sambandet mellan omfattningen av stödet och antalet nystartade företag svagt och stödet verkar inte påverka nivån på nyföretagandet. Omfattningen på stödet följer däremot, liksom andra arbetsmarknadspolitiska åtgärder, nivån på arbetslösheten i stor utsträckning. Av avsnittet framgår vidare att det finns stora skillnader mellan olika regioner när det gäller såväl nyföretagandet som omfattningen av stödet. Andelen företag med stöd till start av näringsverksamhet i stödområden har legat på ungefär samma nivå under hela den studerade tidsperioden. För andra områden har andelen däremot minskat med närmare hälften. Det finns fortfarande observerbara skillnader men dessa är betydligt mindre när hänsyn tas till skillnader i arbetslöshet.

Det förekommer även skillnader mellan olika branschgrupper vad gäller andelen företag med stöd till start av näringsverksamhet. Denna relation har varit stabil över tiden, men överlag har andelen företag med stöd minskat med närmare hälften. Skillnaderna mellan branschgrupperna blir däremot något större om hänsyn tas till arbetslöshet. Vi har slutligen konstaterat att vid studier av regionala och branschmodässiga skillnader i fördelningen av stödet är det viktigt att beakta eventuella skillnader i arbetslöshet.

Stöd till start av näringsverksamhet ges i form av aktivitetsstöd, som motsvarar den arbetslöshetsersättning som den arbetssökande är berättigad till. Längden på stödperioden var enligt regelverket normalt sex månader 1997. Endast om det fanns särskilda skäl kunde arbetsförmedlingen medge längre tid, som längst ytterligare sex månader. Vi visar i avsnitt 4.1.2 att den faktiska stödperioden, för de företagare som startat företag under 1997, i ungefär hälften av fallen översteg sju månader och att cirka 25 procent av företagarna hade stöd i över ett år. Knappt tio procent av företagarna fick SNV i sex månader eller för en kortare tid. Den faktiska stödperioden var således väsentligt längre än vad som följde av reglerna. Sedan 1997 har den genomsnittliga längden på stödperioden ökat med ytterligare 20 dagar, men däremot har vi ingen uppgift om fördelningen. I den bivariata analys som följde tog vi hänsyn till variationerna i längden på stödperioden genom att behandla en period på upp till sju månader som att stödperioden inte förlängts.

Av de cirka 36 500 företag på populationsnivå som ingår i analysen hade var tredje företagare erhållit SNV och ca 45 procent av dessa hade fått en förlängd stödperiod. Mer än 80 procent av de företagare som hade varit arbetslösa tiden närmast före företagsstart tilldelades stöd. Den andra yt-

terligheten återfinns i gruppen av företagare med bisyssla. Där hade endast en av tio företagare fått stöd. Det bör dock noteras att det enligt reglerna är, då som nu, möjligt att kombinera aktivitetsstöd med deltidsanställning. Andelen kvinnor med stöd uppgick till omkring 40 procent, vilket även gäller företagare av utländsk härkomst samt företag som startats i en bransch mycket känslig för undanträngning. Däremot hade nästan vartannat företag som startats i ett stödområde fått SNV, vilket kan jämföras med knappt 30 procent av företagen i något av storstadsområdena. Förlängd stödperiod var vanligast bland företagare som varit arbetslösa och för företag där ledningen endast bestod av kvinnor eller som startats i något stödområde.

Oavsett egenskap på företagaren eller företaget var det en större andel som fick stöd till start av näringsverksamhet då vi tog hänsyn till om företagaren tiden närmast innan företagsstart varit arbetslös. När det gäller förlängd stödperiod var exempelvis andelen företagare med företag verksamt i en bransch mycket känslig för undanträngning större om bara de arbetslösa studerades jämfört med totalt, cirka 50 respektive 20 procent.

Drygt vartannat företag var fortfarande verksamt tre år efter start. I avsnitt 4.3.1 visade vi även att företag med en förlängd stödperiod hade en lägre överlevnadsgrad jämfört med övriga företag. Även företag med stöd, oavsett stödperiodens längd, hade en lägre överlevnadsgrad jämfört med de företag där företagaren inte fått stöd.

Omkring 70 procent av aktiebolagen var fortfarande verksamma tre år efter start, vilket är den högst uppmätta överlevnadsgraden. Även för företag där företagaren hade minst två års erfarenhet av företagets verksamhetsområde eller då företagaren tidigare varit anställd i samma bransch var överlevnadsgraden större än 60 procent. För övriga var överlevnadsgraden drygt 50 procent, med undantag för de företag där företaget endast hade kvinnor i ledningen, som startats av en företagare som varit arbetslös, eller där företagaren hade mindre än två års erfarenhet från företagets verksamhetsområde. För dessa företag var överlevnadsgraden mindre än 50 procent.

För att studera företagens utveckling klassificerade vi företagen i tre kategorier; ej verksamma och de med svag respektive stark utveckling. Företag med stark utveckling skulle ha minst en miljon kronor i omsättning eller minst två heltidssysselsatta eller företagaren skulle ha i uppföljningsundersökningen uppgivit att företagets lönsamhet var god och att företaget gick att leva på. De företag som fortfarande var verksamma, men inte uppfyllde något av ovanstående kriterier klassificerades som företag med svag utveckling.

Vi kunde inte finna någon signifikant skillnad i andel företag med stark utveckling mellan företagare med respektive utan stöd. Däremot var andelen företag med svag utveckling något större om företagaren inte fått stöd. Inga signifikanta skillnader i utveckling kunde konstateras när det gäller företagare med utländsk bakgrund, om motivet till företagsstart var att företagaren ville förverkliga sina idéer eller var företaget startats. Om företagaren däremot inte hade bisyssla under verksamhetens första år eller företaget startats i en bransch mycket känslig för undanträngning var andelen företag med stark utveckling signifikant större. Detsamma gäller om företagaren var i åldern 31–50 år när företaget startades eller om företagaren hade minst två års erfarenhet från företagets verksamhetsområde. Andelen företag med stark utveckling var signifikant lägre om företaget hade en ledning bestående av endast kvinnor, om företagaren hade bisyssla eller var arbetslös.

I avsnitt 4.2 analyserades stödets omfattning i de branscher som vi bedömt som mycket känsliga för undanträngning. Ett intressant resultat är att den relativa risken är betydligt större än ett under hela tidsperioden 1994–2001, vilket innebär att företag i mycket känsliga branscher har fått stöd i större utsträckning än övriga företag. Den relativa risken har uppgått till cirka 1,5 under denna period, vilket medför att andelen företag som fått stöd är cirka 50 procent högre i mycket känsliga branscher jämfört med övriga branscher. Andelen nystartade företag i mycket känsliga branscher som erhållit stöd till start av näringsverksamhet varierar beroende på geografiskt område. Andelen är som högst inom stödområdena där omkring hälften av företagen i dessa branscher fått stöd. För övriga områden är andelarna lägre och de har dessutom sjunkit under den studerade tidsperioden. Proportionen mellan andelen företag som fått stöd i känsliga branscher och andelen i övriga branscher är däremot ungefär densamma i de olika områdena.

Att företagaren har bisyssla och delvis får sin försörjning från andra inkomstkällor har inte heller någon betydelse för beviljandet av stöd till företag, som startas i branscher där risken för undanträngning är mycket stor. Även företagare med bisyssla är alltså överrepresenterade i dessa branscher. Under de senaste åren har det skett regelförändringar som innebär att konkurrensskäl ska tillmätas en större vikt vid beviljande av stöd till start av näringsverksamhet. Detta verkar emellertid inte ha fått något genomslag på andelen företag med stöd inom branscher som är mycket känsliga för undanträngning.

I vår multivariata analys som redovisas i avsnitt 4.3 tar vi avstamp i en artikel av Dahlqvist m.fl. från 2000 för att få jämförbarhet. Vi skattar en multinomial logit modell, där vi tar hänsyn till den komplexa urvalsdesign som ligger i botten för datamaterialet. Alla skattningar använder utfallet ej fortfarande verksam som referens.

Oddset för att företaget ska klassificeras som ett företag med stark utveckling i stället för ej verksamt är drygt 60 procent större om företagaren erhållit SNV jämfört med om företagaren inte har fått SNV. I referensstudien är förhållandet det samma.

Om företaget startats som ett aktiebolag skattas oddset för att företaget efter tre år ska klassificeras som ett företag med stark utveckling till mer än sex gånger högre än om företagets startats med en annan juridisk form. Även tidigare erfarenhet av företagets verksamhetsområde ger ett kraftigt högre odds. Andra egenskaper där oddset skattas till att vara större än ett är om företagaren tidigare varit ägare till ett företag, om företaget startats med motivet att förverkliga en idé eller om företaget startats i en bransch mycket känslig för undanträngning. För egenskaperna ledning bestående av endast kvinnor, företagaren har varit arbetslös eller om företagaren hade bisyssla under verksamhetens första år, skattas oddset till mindre än ett.

Utifrån våra modellskattningar saknar företagarens utbildningsnivå betydelse för såväl företagets utveckling som förmåga till överlevnad. Det samma gäller om företagaren är av utländsk bakgrund, om företaget startats med motivet att produkten behövs på marknaden eller i vilken region företaget startats. Däremot är det tveksamt om förverkliga sina idéer som motiv till företagsstart saknar betydelse.

I avsnitt 4.4 undersöktes i vilken utsträckning stöd till start av näringsverksamhet har beviljats till företag som kan sägas tillhöra innovativa branscher. Analysen visade inget som tyder på att stödet har haft någon särskild effekt på utvecklingen av företag inom dessa branscher. Andelen innovativa företag som erhållit stödet har tvärtom varit något lägre än andelen för samtliga företag. Det kan dock vara en följd av att andelen företag som startats av arbetslösa är lägre i dessa branscher. Det torde i vart fall kunna konstateras att stödet inte ges i större utsträckning till företag inom denna branschgrupp. Överlevnadsgraden är något lägre för dessa företag jämfört med samtliga nystartade företag. Det bör slutligen framhållas att samtliga nystartade företag i den valda branschgruppen är mycket få jämfört med det totala antalet företag som startades år 1997.

Slutsatser kring stödets näringspolitiska effekter

En rimlig utgångspunkt vid bedömning av effekterna av företagsstöd är att företag som mottar stöd bör utvecklas minst lika bra som andra företag. I annat fall bidrar inte stödet till några effekter. Detta förutsatt att allt annat är lika, det vill säga alla andra faktorer som kan påverka ett företags utveckling är desamma för stödföretagen som för övriga företag. Stöd till start av näringsverksamhet är främst avsett för arbetslösa eller personer som riskerar att bli arbetslösa. Det kan därför hävdas att denna målgrupp har sämre förutsättningar vid företagsstarten och att det skulle medföra

att inte lika höga krav behöver ställas på dessa företags utveckling. Detta gäller dock inte för de företagare som inte var arbetslösa innan företagsstarten, vilka utgjorde cirka 20 procent av de nyföretagare som fick stöd. En kortare tid av arbetslöshet innan företagsstart behöver inte heller nödvändigtvis vara något negativt. Denna tid kan bland annat ägnas åt förberedelser som exempelvis att ta fram affärsplan och göra marknadsundersökningar.

Vi har kunnat konstatera att det inte finns några signifikanta skillnader i överlevnadsgrad mellan de företag som fått SNV i mindre än sju månader jämfört med företag som inte fick stöd. Däremot är såväl överlevnadsgrad som andelen företag med stark utveckling signifikant lägre om företagaren fått en förlängd stödperiod, jämfört med både de företagare som inte fått stöd och med de som fått stöd under en kortare period än sju månader. När vi bortser från stödperiodens längd visar det sig att överlevnadsgraden var signifikant högre för de företag som inte fått SNV jämfört med de som fått stöd. Enligt den bivariata analysen finns det inte någon signifikant skillnad i andel företag med stark utveckling mellan företagare med respektive utan stöd. Den multivariata analysen visade emellertid att oddset för att ett företag har stark utveckling jämfört med inte längre verksamt är signifikant större om företagaren erhållit SNV.

De direkta tillväxteffekterna av stödet är således inte så stora, men med beaktande av att ett relativt stort antal arbetslösa individer har kunnat trygga sin försörjning genom egenföretagande, så är utfallet snarare något bättre än förväntat.

För att kunna bedöma stödets totala effekter måste vi emellertid även ta hänsyn till de indirekta negativa effekterna. Vi har kunnat konstatera att branscher som är mycket känsliga för undanträngning är överrepresenterade avseende stöd till start av näringsverksamhet. Andelen företag som fått stöd är närmare 50 procent högre inom dessa branscher jämfört med andelen för övriga branscher. Vi har också sett att längden på stödperioden år 1997 i cirka 25 procent av fallen översteg ett år. Den genomsnittliga stödperioden har sedan dess ökat. En längre stödperiod innebär en större subvention, vilket ökar riskerna för undanträngning. Dessa omständigheter sammantaget indikerar att stödformen medför negativa effekter i form av undanträngning av andra företag.

Detta gäller särskilt inom stödområdena där i princip vartannat nystartat företag inom mycket känsliga branscher får stöd. Dessutom är företag med förlängd stödperiod överrepresenterade i dessa områden. Även om vi inte kunnat kvantifiera omfattningen eller storleken så är det högst troligt att stöd till start av näringsverksamhet medför undanträngningseffekter och i synnerhet i aktuella branscher. Resultat från tidigare studier har visat att det dessutom finns dödviktseffekter i storleksordningen 40 procent för-

knippade med stödet. Vad som däremot inte framgår av undersökningarna är om stödet till de företag, som ändå skulle ha startats, har inneburit att dessa överlevt i högre grad eller vuxit snabbare än vad de annars skulle ha gjort. Om så är fallet är dödviktsförlusten mindre.

Sammanfattningsvis är de näringspolitiska effekterna av stödet betydligt mer osäkra när även de indirekta negativa effekterna beaktas. En del av tillväxten i de företag som mottar stödet sker högst troligt på bekostnad av andra företags utveckling. De totala effekterna av stöd till start av näringsverksamhet är därför betydligt mer tveksamma.

7 Avslutande kommentarer och förslag till förändringar

Den kvantitativa analysen har visat att förlängd stödperiod ger sämre resultat med avseende på såväl överlevnadsgrad som på andelen tillväxtföretag. Denna bild bekräftas också av intervjuade arbetsförmedlare i avsnitt 2.3. Enligt dessa kan bättre effekter noteras för dem som inte begär förlängning och de som beviljas förlängning kommer oftare tillbaka till arbetsförmedlingen. En förlängd stödperiod innebär inte bara sämre resultat för de företag som mottar stödet. Dessutom ökar undanträngningseffekterna som kan förväntas bli större ju längre stödperioden är.

Vi har också sett att stödperioden 1997 i cirka 25 procent av fallen översteg ett år och att endast tio procent fick stöd i maximalt sex månader, det vill säga den tidsperiod som i princip ska vara den maximala. I intervjuerna av arbetsförmedlare har vi kunnat skönja en förklaring till dessa uppgifter. Beslut om förlängning för invandrare, kvinnor och boende i glesbygd sker inte automatiskt men ibland på en svagare grund. Ofta förlängs stödperioden även av så kallade arbetsmarknadsskäl eller snarast av sociala hänsyn till den enskilde för att exempelvis mildra de ekonomiska konsekvenserna för denne. Förlängning sker således trots att företaget har lagts ned eller kommer att avvecklas. Slutligen kan förlängning ges med fullt aktivitetsstöd för att driva verksamheten vidare på deltid samtidigt som personen tar en deltidsanställning. Detta görs för att undvika deltidsarbetslöshet. Slutsatsen av detta är att förlängning i många fall sker på andra grunder än att företaget i fråga kan bli livskraftigt efter ytterligare en tid.

De arbetsförmedlare vi talat med har bland annat uppgett att regelverket och tillämpningsföreskrifterna delvis är otydliga. Graden av detaljreglering upplevs ändå som ändamålsenlig eftersom det måste finnas ett utrymme för viss flexibilitet. Vår uppfattning av tillämpningen är att denna fungerar relativt bra beträffande den initiala prövningen av affärsidén som utförs av en extern konsult. Vad utlåtandena ska innehålla är reglerat och dessa uppfattas som relativt lättolkade av arbetsförmedlarna. Det är när beslut ska tas om förlängning av stödperioden som detta ofta verkar ske utifrån andra skäl än enbart att företaget kan bedömas som livskraftigt. Stödperiodens längd under år 1997, då villkoren för förlängning till och med var något striktare än vad som är fallet idag, indikerar att efterlevnaden av reglerna är dålig och/eller att regelverket är otydligt.

Enligt reglerna är nystartade företag som drivs i glesbygd eller av kvinnor och invandrare prioriterade då dessa grupper bedöms ha särskilda svårigheter på arbetsmarknaden. Dessa bör enligt reglerna därför särskilt komma ifråga för förlängt aktivitetsstöd. Det kan mycket väl vara så att dessa grupper delvis har särskilda svårigheter på arbetsmarknaden, men detta

innebär inte att möjligheterna till förlängd stödperiod till nyföretagande bör vara större för dessa grupper. Det avgörande ur ett näringspolitiskt perspektiv, men även i effektivitetshänseende eftersom det är ett stöd riktat till nyföretagare, bör vara affärsidéns bärkraft och personens lämplighet som egenföretagare. Om företaget drivs av kvinnor, invandrare eller i stödområden är ur ett sådant perspektiv irrelevant. En sådan prioritering kan i stället bidra till att stödet får sämre effektivitet. Att fortsätta att stödja en affärsidé som inte har utsikter att utvecklas till ett lönsamt företag är slöseri med såväl finansiella som mänskliga resurser.

Av kapitel 5 framgår att stödperioden för motsvarande stöd i Tyskland i princip undantagslöst är sex månader och stödet ges enbart till personer, som är berättigade till arbetslöshetsersättning eller deltar i arbetsmarknadsåtgärder. Ett villkor för sådan ersättning är att ett expertutlåtande inhämtas rörande den ekonomiska livskraften. För att kunna få stöd enligt BBZ-programmet i Nederländerna måste först den ekonomiska livskraften för det nya företaget prövas, vilket sker på basis av en expertrapport. Den maximala stödperioden har utökats till 36 månader, men å andra sidan ges ersättningen i form av ett räntefritt lån och den sökande kan få betala tillbaka en del av detta i efterhand när den faktiska inkomsten är känd. Efter sex månader kontrolleras att företaget utvecklas enligt förväntningarna. Om tillväxten i företaget avstannar eller är negativ så upphör stödet. I Finland är stödperioden maximalt tio månader och enligt en uppföljningsstudie så var stödperioden i över 60 procent av fallen sex månader. I Finland och Tyskland är således den faktiska stödperioden kortare än i Sverige. I Nederländerna är den förvisso längre, men stödet ges i form av ett lån som kan komma att krävas tillbaka och samtidigt är kraven större på ekonomisk utveckling i företaget.

Stöd till start av näringsverksamhet riktar sig främst till arbetslösa eller personer som riskerar att bli arbetslösa. Dessutom kan personer som är bosatta inom stödområdet beviljas stödet. Det finns således även regionalpolitiska ambitioner med stödet. Detta innebär att andelen nystartade företag som får stödet är väsentligt högre inom dessa områden, vilket delvis kan förklaras av en högre andel arbetslösa. Under år 1997 fick i princip vartannat nystartat företag stöd, men vi har samtidigt kunnat konstatera att effekterna inte är bättre med avseende på utveckling och överlevnad jämfört med andra områden.

När stödgivningen når denna omfattning är det samtidigt nästan ofrånkomligt att detta medför snedvridning av konkurrensen och undanträngning av annat företagande. Vi har också noterat att företag i branscher som är mycket känsliga för undanträngning är överrepresenterade i stödgivningen. Dessa branscher kännetecknas ofta av att etableringshindren är låga, varför det är lättare att starta nya företag i dessa branscher. Detta

kan vara en anledning till att stödet ges i större omfattning till dessa branscher. Utifrån konkurrensskäl och för att reducera undanträngningseffekterna skulle en lösning kunna vara att nystartade företag i vissa branscher undantas generellt från möjligheten att få stöd. Samtidigt varierar konkurrensförhållandena beroende på geografiskt område. Det kan finnas överetablering inom ett område medan det finns brist på företag i andra områden inom samma bransch. Dessutom kan förhållandena ändras över tiden. En sådan åtgärd är därför knappast praktiskt genomförbar. En alternativ lösning som också minskar de indirekta negativa effekterna är att stödet förbehålls enbart arbetslösa. Med en sådan lösning minskar omfattningen av stödet och därmed även risken för undanträngning. Vidare torde även dödviktsförlusterna bli mindre, det vill säga färre individer skulle ha startat företag även utan stödet.

AMS huvuduppgift är att bereda arbetslösa sysselsättning. Med flera och spridda mål finns en risk för att uppdraget blir för yvigt, vilket försvårar möjligheterna att kraftsamla på huvuduppgiften. Det föreslås dessutom i olika sammanhang att lägga på AMS ytterligare uppgifter som inte hör till myndighetens huvudområde. I exempelvis betänkandet Företagsutveckling på regional nivå (SOU 2002:101) föreslås att stödet också bör kunna ges för utveckling av idéer och innovationer till även icke arbetslösa över hela landet. ITPS avråder från att genomföra utredningens förslag i denna del. Anledningen är för det första att det skulle innebära att ytterligare en uppgift läggs på myndigheten, som andra aktörer rimligen borde ha bättre förutsättningar att hantera givet att det finns behov av ett sådant stöd. För det andra har vi inte heller sett några indikationer på att stöd till start av näringsverksamhet skulle vara särskilt lämpat för detta ändamål utifrån stödets förekomst i branscher som vi betecknat som innovativa.

Det är då betydligt bättre att stödet samordnas med andra stödformer riktade till nystartade och små företag. Ett bra exempel är verksamheten inom Tillskottet i Östergötland, se avsnitt 2.3. En sådan verksamhet kan, liksom Tillskottet, med fördel bedrivas i projektform, förutsatt att personalen genom delegation från de organisationer som står bakom verksamheten är behöriga att fatta beslut. En bättre samordning mellan olika aktörer och en renodling av AMS uppgifter är mer ändamålsenligt än att försöka utnyttja stöd till start av näringsverksamhet för andra syften än det huvudsakliga.

Mot ovanstående bakgrund föreslås följande förändringar av stödformen:

- Inga bättre effekter har konstaterats av förlängd stödperiod över sju månader. En förlängd stödperiod ökar dessutom undanträngningseffekterna. Stöd till start av näringsverksamhet bör därför ges för en bestämd tidsperiod av ungefär denna längd.
- Ingen förlängning av stödperioden medges för vissa grupper av företagare. Detta innebär att företag som drivs av kvinnor, invandrare eller boende i glesbygd inte bör få möjlighet till förlängd stödperiod utan att affärsidén prövas på nytt. Detta sker då genom en förnyad ansökan om stöd som prövas av en utomstående expert på samma sätt som vid en ny ansökan.
- Om det ska finnas några andra särskilda skäl som kan innebära att förlängning medges, som exempelvis force majeure, så måste regelverket vara tydligare och tillämpningen striktare.
- Aktivitetsstöd ska inte kunna kombineras med bisyssla som exempelvis deltidsanställning.
- Fokusering på den egentliga målgruppen, dvs. motiverade, lämpade, arbetslösa eller personer som riskerar att bli detta med en hållbar affärsidé som vill bli egenföretagare.
- Stödet ska inte användas för andra syften som att exempelvis ges till icke-arbetslösa i stödområden. En sådan förändring medför sannolikt att dödviktsförlusterna minskar.
- Konkurrensskäl måste beaktas i stödgivningen, men det är knappast möjligt att generellt undanta vissa branscher eftersom konkurrensförhållandena varierar beroende på område.
- En minskning av stödets omfattning genom att det enbart ges till lämpade arbetslösa under en begränsad tidsperiod minskar såväl dödviktsförlusterna som undanträngningseffekterna.
- Samordning i handläggningen med andra stödformer enligt modell Tillskottet.

Referensförteckning

LAGAR, FÖRORDNINGAR OCH FÖRFATTNINGAR

- AMS allmänna råd till förordning (1984:523) om bidrag till arbetslösa m.fl. som startar egen näringsverksamhet, beslutade den 3 januari 1995
- AMS föreskrifter för länsarbetsnämnderna om handläggningen av starta-eget-bidrag, beslutade den 17 december 1996
- AMS föreskrifter för tillämpningen av förordningen (2000:634) om arbetsmarknads-politiska program, AMSFS 2000:4
- Förordning (1999:1382) om stödområden för vissa regionala företagsstöd
- Förordning (2000:634) om arbetsmarknadspolitiska program.

SKRIVELSER, PROPOSITIONER OCH SOU

- Regeringens proposition 1983/84:150
- Regeringens skrivelse 2001/02:101, Årsredovisning för staten 2001
- SOU 2000:87, Regionalpolitiska utredningens slutbetänkande
- SOU 2002:101, Företagsutveckling på regional nivå

BÖCKER OCH ARTIKLAR

- Agresti A. (2002). *Categorical Data Analysis* (second ed.), Wiley, NY.
- AMS (2002). *Arbetsmarknadspolitiska program*, årsrapport 2001, Prora 2002:3.
- AMS utredningsenhet (2000). *Hur går det för arbetslösa som får bidrag för start av näringsverksamhet*, URA 2000:4.
- AMS, Nutek och SCB (1999). *Uppföljning av 1994 års nystartade företag*.
- AMV (2002), *Arbetsmarknadsverkets årsredovisning 2001*.
- Anders Lundström m.fl. (1998). *Svensk småföretagspolitik*, Forum för småföretagsforskning.
- Barkman & Fölster (1995). *Företagsstödet – Vad kostar det egentligen?*, Rapport till expertgruppen för studier i offentlig ekonomi, Ds 1995:14.
- Bergström (1999). Företagsstöd: Hjälptill självstjälpt, *Ekonomisk Debatt*, 1999:5.
- Bergwall & Larsson (2000). *Medför starta eget-bidraget en undanträngning av egenföretagare?*
- Borooah, V. K. (2002). *Logit and Probit – Ordered and Multinomial Models*, Quantitative Applications in the Social Sciences, Sage University, CA.
- Carling & Gustafson (1999). *Starta eget-bidrag eller rekryteringsstöd, vilket är mest effektivt?*, IFAU.
- Cooper, A.C., Gimeno-Gascon, F.J. & Woo, C.Y. (1994). Initial human and financial capital as predictors of new venture performance, *Journal of Business Venturing*, 9(5), pp. 371-395.
- Dahlqvist, J., Davidsson P. & J. Wiklund (2000). Initial Conditions as Predictors of New Venture Performance: A Replication and Extension of the Cooper et al. study. *Enterprise & Innovation Management Studies*, Vol. 1, No. 1.

- Eliasson K, Johansson M och L Westin (1998). *EU, Östeuropa och Sveriges regioner*. SIR 107:1998.
- Eriksson & Larsson (2001). *Starta eget bidrag – en studie av framgångar och misslyckanden*, IFAU.
- Fredrik Bergström m.fl. (2002). *Utvärdering av ALMI Företagspartner AB:s finansieringsverksamhet*, ITPS.
- Greene, W. H. (2000). *Econometric Analysis* (fourth ed.), Prentice Hall, NJ.
- Heckman J. J., Lalonde R. J. and J.A. Smith (1999). The Economics and Econometrics of Active Labor Market Programs, In Ashenfelter & Card (ed.), *Handbook of Labour economics*, Vol. 3A, North Holland.
- Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit AB (1998). *Labour Market Research Topics*, nr. 30.
- Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit (2002). *Labour Market Research Topics*, nr. 49.
- ITPS (2002). *Nyföretagandet i Sverige 2000 och 2001*, ITPS.
- ITPS (2002). *Uppföljning av 1997 års nystartade företag - tre år efter start*, ITPS.
- Konkurrensverket (2002). *Vårda och skapa konkurrens – vad krävs för ökad konsumentnytta?*
- Lehto, J., Stenholm, P. (2001). *The effectiveness of entrepreneurial training and the survival of entrepreneurs that received start-up financing in the region of Southwestern Finland*, Åbo School of economics and Business Administration.
- Liao, T. F. (2002). *Interpreting Probability Models – Logit, Probit, and Other Generalized Linear Models*, Quantitativ Applications in the Social Sciences, Sage University, CA.
- Little, R. J. A., Rubin, D. B. (1987). *Statistical Analysis with Missing Data*, New York: Wiley.
- MiS 1992:4
- Okeke S. (1999). *Starta eget-bidragets effekter – utvärdering av företag tre år efter start*, Ura 1999:12, AMS.
- RTI (2002). *Sudaan Users Manual v 8.0*, Research Triangle Institute.
- Rämälä, H. (1999). *Preconditions for the success of fresh entrepreneurs during a period of economic crisis*, The Helsinki 5 years' follow up study on start-up entrepreneurs 1993 – 1998, University of Jyväskylä.
- Riksdagens Revisorer, *Starta eget-bidraget*, Rapport 1996/97:5

Bilaga 1

Stödområden

Kommun	Område	Kommun	Område
Ale	Storstadsområde	Vellinge	Storstadsområde
Botkyrka	Storstadsområde	Värmdö	Storstadsområde
Burlöv	Storstadsområde	Öckerö	Storstadsområde
Danderyd	Storstadsområde	Österåker	Storstadsområde
Ekerö	Storstadsområde	Arjeplog	Stödområde
Göteborg	Storstadsområde	Arvidsjaur	Stödområde
Haninge	Storstadsområde	Arvika	Stödområde
Huddinge	Storstadsområde	Avesta	Stödområde
Härryda	Storstadsområde	Bengtsfors	Stödområde
Järfälla	Storstadsområde	Berg	Stödområde
Kungsbacka	Storstadsområde	Bjurholm	Stödområde
Kungälv	Storstadsområde	Boden	Stödområde
Kävlinge	Storstadsområde	Bräcke	Stödområde
Lerum	Storstadsområde	Dals-Ed	Stödområde
Lidingö	Storstadsområde	Dorotea	Stödområde
Lomma	Storstadsområde	Eda	Stödområde
Lund	Storstadsområde	Fagersta	Stödområde
Malmö	Storstadsområde	Filipstad	Stödområde
Mölnadal	Storstadsområde	Gällivare	Stödområde
Nacka	Storstadsområde	Hagfors	Stödområde
Partille	Storstadsområde	Haparanda	Stödområde
Salem	Storstadsområde	Hofors	Stödområde
Sigtuna	Storstadsområde	Hällefors	Stödområde
Sollentuna	Storstadsområde	Härjedalen	Stödområde
Staffanstorps	Storstadsområde	Jokkmokk	Stödområde
Stenungsund	Storstadsområde	Kalix	Stödområde
Stockholm	Storstadsområde	Kiruna	Stödområde
Sundbyberg	Storstadsområde	Krokom	Stödområde
Svedala	Storstadsområde	Ljusdal	Stödområde
Tjörn	Storstadsområde	Ljusnarsberg	Stödområde
Trelleborg	Storstadsområde	Ludvika	Stödområde
Tyresö	Storstadsområde	Lycksele	Stödområde
Täby	Storstadsområde	Malung	Stödområde
Upplands-Bro	Storstadsområde	Malå	Stödområde
Upplands-Väsby	Storstadsområde	Mora	Stödområde
Vallentuna	Storstadsområde	Munkfors	Stödområde
Vaxholm	Storstadsområde	Norberg	Stödområde

Norsjö	Stödområde	Båstad	Övriga
Orsa	Stödområde	Degerfors	Övriga
Pajala	Stödområde	Eksjö	Övriga
Piteå	Stödområde	Emmaboda	Övriga
Ragunda	Stödområde	Enköping	Övriga
Skellefteå	Stödområde	Eskilstuna	Övriga
Skinnskatteberg	Stödområde	Eslöv	Övriga
Smedjebacken	Stödområde	Essunga	Övriga
Sollefteå	Stödområde	Falkenberg	Övriga
Sorsele	Stödområde	Falköping	Övriga
Storuman	Stödområde	Falun	Övriga
Strömsund	Stödområde	Finspång	Övriga
Sundsvall	Stödområde	Flen	Övriga
Sunne	Stödområde	Forshaga	Övriga
Säffle	Stödområde	Färgelanda	Övriga
Torsby	Stödområde	Gagnef	Övriga
Vansbro	Stödområde	Gislaved	Övriga
Vilhelmina	Stödområde	Gnesta	Övriga
Vindeln	Stödområde	Gnosjö	Övriga
Åmål	Stödområde	Gotland	Övriga
Ånge	Stödområde	Grums	Övriga
Åre	Stödområde	Grästorp	Övriga
Årjäng	Stödområde	Gullspång	Övriga
Åsele	Stödområde	Gävle	Övriga
Älvdalen	Stödområde	Götene	Övriga
Älvsbyn	Stödområde	Habo	Övriga
Örnköldsvik	Stödområde	Hallsberg	Övriga
Östersund	Stödområde	Hallstahammar	Övriga
Överkalix	Stödområde	Halmstad	Övriga
Övertorneå	Stödområde	Hammarö	Övriga
Alingsås	Övriga	Heby	Övriga
Alvesta	Övriga	Hedemora	Övriga
Aneby	Övriga	Helsingborg	Övriga
Arboga	Övriga	Herrljunga	Övriga
Askersund	Övriga	Hjo	Övriga
Bjuv	Övriga	Hudiksvall	Övriga
Bollebygd	Övriga	Hultsfred	Övriga
Bollnäs	Övriga	Hylte	Övriga
Borgholm	Övriga	Håbo	Övriga
Borlänge	Övriga	Härnösand	Övriga
Borås	Övriga	Hässleholm	Övriga
Boxholm	Övriga	Höganäs	Övriga
Bromölla	Övriga	Högsby	Övriga

Hörby	Övriga	Nordanstig	Övriga
Höör	Övriga	Nordmaling	Övriga
Jönköping	Övriga	Norrköping	Övriga
Kalmar	Övriga	Norrtälje	Övriga
Karlsborg	Övriga	Nybro	Övriga
Karlshamn	Övriga	Nykvarn	Övriga
Karlskoga	Övriga	Nyköping	Övriga
Karlskrona	Övriga	Nynäshamn	Övriga
Karlstad	Övriga	Nässjö	Övriga
Katrineholm	Övriga	Ockelbo	Övriga
Kil	Övriga	Olofström	Övriga
Kinda	Övriga	Orust	Övriga
Klippan	Övriga	Osby	Övriga
Kramfors	Övriga	Oskarshamn	Övriga
Kristianstad	Övriga	Ovanåker	Övriga
Kristinehamn	Övriga	Oxelösund	Övriga
Kumla	Övriga	Perstorp	Övriga
Kungsör	Övriga	Robertsfors	Övriga
Köping	Övriga	Ronneby	Övriga
Laholm	Övriga	Rättvik	Övriga
Landskrona	Övriga	Sala	Övriga
Laxå	Övriga	Sandviken	Övriga
Lekeberg	Övriga	Simrishamn	Övriga
Leksand	Övriga	Sjöbo	Övriga
Lessebo	Övriga	Skara	Övriga
Lidköping	Övriga	Skurup	Övriga
Lilla Edet	Övriga	Skövde	Övriga
Lindesberg	Övriga	Solna	Övriga
Linköping	Övriga	Sotenäs	Övriga
Ljungby	Övriga	Storfors	Övriga
Luleå	Övriga	Strängnäs	Övriga
Lysekil	Övriga	Strömstad	Övriga
Mariestad	Övriga	Surahammar	Övriga
Mark	Övriga	Svalöv	Övriga
Markaryd	Övriga	Svenljunga	Övriga
Mellerud	Övriga	Säter	Övriga
Mjölby	Övriga	Sävsjö	Övriga
Motala	Övriga	Söderhamn	Övriga
Mullsjö	Övriga	Söderköping	Övriga
Munkedal	Övriga	Södertälje	Övriga
Mönsterås	Övriga	Sölvesborg	Övriga
Mörbylånga	Övriga	Tanum	Övriga
Nora	Övriga	Tibro	Övriga

UTVÄRDERING AV DE NÄRINGSPOLITISKA EFFEKTERNA AV STÖD TILL START AV NÄRINGSVERKSAMHET

Tidaholm	Övriga	Vingåker	Övriga
Tierp	Övriga	Vårgårda	Övriga
Timrå	Övriga	Vänersborg	Övriga
Tingsryd	Övriga	Vännäs	Övriga
Tomelilla	Övriga	Värnamo	Övriga
Torsås	Övriga	Västervik	Övriga
Tranemo	Övriga	Västerås	Övriga
Tranås	Övriga	Växjö	Övriga
Trollhättan	Övriga	Ydre	Övriga
Trosa	Övriga	Ystad	Övriga
Töreboda	Övriga	Åstorp	Övriga
Uddevalla	Övriga	Åtvidaberg	Övriga
Ulricehamn	Övriga	Älmhult	Övriga
Umeå	Övriga	Älvkarleby	Övriga
Uppsala	Övriga	Ängelholm	Övriga
Uppvidinge	Övriga	Ödeshög	Övriga
Vadstena	Övriga	Örebro	Övriga
Vaggeryd	Övriga	Örkelljunga	Övriga
Valdemarsvik	Övriga	Östhammar	Övriga
Vara	Övriga	Östra Göinge	Övriga
Varberg	Övriga		
Vetlanda	Övriga		
Vimmerby	Övriga		

Bilaga 2

Variabelförteckning

Variabel (egenskap)	Definition
Stöd	Med stöd avses om företagaren fått starta-eget bidrag i sju månader eller mindre, mer än 7 månader eller inte alls. Uppgifter om längden på stödperioden kommer från AMS Händelsedatabas.
Kvinna	Med kvinna avses om företaget vid tillfället för nyetableringsundersökningen hade en ledning bestående av endast kvinnor eller ej.
Ålder	Med ålder avses om företagaren vid tillfället för nyetableringsundersökningen var mellan 30 och 50 år eller ej.
Utländsk härkomst	Med utländsk härkomst avses om företagaren, dennes mor eller far är född utomlands eller ej.
Utbildning	Med utbildning avses om företagaren vid tillfället för nyetableringsundersökningen hade en eftergymnasial utbildning inklusive 4-årigt tekniskt gymnasium eller ej.
Bisyssla	Med bisyssla avses om företagaren under verksamheten första år hade anställning på hel- eller deltid, bedrev studier eller ej.
Arbetslös	Med arbetslös avses om företagaren uppgivit att denna varit arbetslös tiden närmast företagsstart.
Område	Med område avses om företaget startade sin verksamhet i stödområde 1 eller 2, i storstadsområde eller övrigt område. För definition av respektive område, se bilaga 1.
Bransch	Med bransch avses om företaget startade sin verksamhet i en mycket känslig bransch, känslig bransch eller ej. För definition av respektive bransch, se bilaga 3.
Marknaden behöver varan/tjänsten	Med marknaden behöver varan/tjänsten avses om företagaren i nyetableringsenkäten uppgivit att marknaden behöver varan/tjänsten som motiv till företagsstart.
Förverkliga idéer	Med förverkliga idéer avses om företagaren i nyetableringsenkäten uppgivit en önskan att få förverkliga idéer som motiv till företagsstart.
Aktiebolag	Med aktiebolag avses om företaget startades som ett aktiebolag eller ej.
Erfarenhet	Med erfarenhet avses om företagaren i uppföljningsenkäten i uppgivit att denne hade minst två års erfarenhet från företagets verksamhetsområde eller ej.
Anställd i samma bransch	Med anställd i samma bransch avses om företagaren i uppföljningsenkäten uppgivit att denne hade varit anställd i samma bransch som företagets verksamhetsområden innan företagets start eller ej.

Bilaga 3

Förteckning över branscher som kan antas vara känsliga för undanträngning

Mycket känsliga branscher	SNI-kod	Kategori
Takarbeten, plåtarbeten	4522	Bygghantverk
Elinstallationer	4531	Bygghantverk
Isoleringsarbeten	4532	Bygghantverk
VVS-arbeten	4533	Bygghantverk
Byggnadssnickeriarbeten	4542	Bygghantverk
Golv- och väggbeläggningsarb.	4543	Bygghantverk
Måleri- och glasmästeriarb.	4544	Bygghantverk
Uthyrning av bygg- och anläggningsmaskiner med förare	4550	Bygghantverk
Underhåll och rep. av motorfordon	5020	Bilservice
Butikshandel med frukt och grönsaker	5221	Specialiserad butikshandel
Butikshandel med kött och charkuterier	5222	Specialiserad butikshandel
Butikshandel med fisk, skal- och blötdjur	5223	Specialiserad butikshandel
Butikshandel med bröd, konditorivaror och konfektyrer	5224	Specialiserad butikshandel
Tobakshandel	5226	Specialiserad butikshandel
Annan specialiserad butikshandel med livsmedel	5227	Specialiserad butikshandel
Butikshandel med kosmetika och hygienart.	5233	Specialiserad butikshandel
Butikshandel med textilier	5241	Specialiserad butikshandel
Butikshandel med kläder	5242	Specialiserad butikshandel
Butikshandel med skodon och lädervaror	5243	Specialiserad butikshandel
Butikshandel med böcker, tidningar och pappersvaror	5247	Specialiserad butikshandel
Annan specialiserad butikshandel	5248	Specialiserad butikshandel
Reparation av skodon och läder	5271	Reparation av hushålls- och pers. art.
Reparation av elektriska hushållsart.	5272	Reparation av hushålls- och pers. art.
Reparation av ur och guldsmedsvaror	5273	Reparation av hushålls- och pers. art.
Annan reparation av hushålls- och pers. art.	5274	Reparation av hushålls- och pers. art.
Restaurangverksamhet (inkl. kaféer och konditorier)	5530	Restaurangverksamhet
Barverksamhet	5540	Restaurangverksamhet
Taxitrafik	6022	Person- och godstrafik
Reklamverksamhet	7440	Reklamverksamhet
Lokalvård	7470	Lokalvård
Konsumenttvätt	9301	Konsumenttvätt
Hår- och skönhetsvård	9302	Hår- och skönhetsvård
Kroppsvård	9304	Kroppsvård
Känsliga branscher		
Andra bygg- och anläggningsarbeten	4525	Bygghantverk
Andra bygginstallationer	4534	Bygghantverk
Puts- fasad och stuckatörsarb.	4541	Bygghantverk
Annan slutbehandling av byggnader	4545	Bygghantverk
Butikshandel med möbler, belysnings- och bosättningsartiklar	5244	Specialiserad butikshandel
Butikshandel med hushållsapp. samt radio- och TV-varor	5245	Specialiserad butikshandel
Butikshandel med järnhandelsvaror, färger och glas	5246	Specialiserad butikshandel
Butikshandel med antikviteter och begagnade varor	5250	Specialiserad butikshandel
Torg- och marknadshandel	5262	Specialiserad butikshandel
Annan landtransport av passagerare	6023	Person- och godstrafik
Vägtransport av gods	6024	Person- och godstrafik
Arrangerande och försäljning av resor; Turistservice	6330	Researrangörer
Annan postbefordran	6411	Budbilar m.m.
Uthyrning av hushållsartiklar och varor för personligt bruk	7140	Uthyrning av hushållsart. och varor för pers. bruk
Fotoverksamhet	7481	Andra företagstjänster
Kontorsservice och översättningsverksamhet	7483	Andra företagstjänster
Diverse övriga företagstjänster	7484	Diverse övriga företagstjänster

Bilaga 4

Branscher som kan betecknas som innovativa

SNI92 Benämning SNI92

- 154 Framställning av oljor och fetter
- 160 Tobaksvarutillverkning
- 221 Förlagsverksamhet
- 223 Reproduktion av inspelningar
- 242 Tillverkning av bekämpningsmedel
- 243 Tillverkning färg, lack och tryckfärg
- 244 Tillverkning av läkemedel
- 246 Tillverkning av övriga kemiska produkter
- 283 Tillverkning av ånggeneratorer
- 291 Tillverkning av maskiner för mekanisk kraft
- 292 Tillverkning av andra maskiner för allmänt ändamål
- 296 Tillverkning av vapen och ammunition
- 300 Tillverkning av kontorsmaskiner och datorer
- Tillverkning av elmotorer, generatorer och transformatorer
- 311 transformatorer
- 312 Tillverkning av eldistributions- och elkontrollapparater
- 321 Tillverkning av elektroniska komponenter
- Tillverkning av radio- och TV-sändare, apparater för trådtelefoni
- 322 trådtelefoni
- Tillverkning av radio- och TV-mottagare, ljud och video
- 323 video
- 331 Tillverkning av medicinsk utrustning
- Tillverkning av apparater för mätning, kontroll och provning
- 332 provning
- Tillverkning av instrument för styrning av industriella processer
- 333 processer
- 334 Tillverkning av optiska instrument och fotoutrustning
- 335 Urtillverkning
- 341 Motorfordonstillverkning
- 352 Tillverkning av rälsfordon
- 353 Tillverkning av luftfartyg och rymdfarkoster
- 363 Tillverkning av musikinstrument
- 731 Naturvetenskaplig och teknisk f o u
- 732 Samhällsvetenskaplig och humanistisk f o u
- 803 Högskoleutbildning

Källa: Eliasson m.fl., EU, Östeuropa och Sveriges regioner, *SIR-rapport 107:1998*.

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 91-89606-11-6

