



**Företagsekonomiska institutionen**

**Kandidatuppsats, 10p**

EKONOMIHÖGSKOLAN VID  
LUNDS UNIVERSITET

Juni 2005

---

# Statlig finansiering av nyföretagande – ur ett jämställdhetsperspektiv

**Handledare:**

Maria Gårdängen

**Författare:**

Maryam Ghahremani  
Erika Grünberger  
Per Lagerstedt  
Caroline Olofsson

## Sammanfattning

---

Titel:	Statlig finansiering av nyföretagande – ur ett jämställdhetsperspektiv.
Inlämningsdatum:	2005-05-27
Ämne/Kurs:	FEK 582 Kandidatuppsats, 10 poäng
Författare:	Maryam Ghahremani Erika Grünberger Per Lagerstedt Caroline Olofsson
Handledare:	Maria Gårdängen
Nyckelord:	ALMI, NUTEK, nyföretagande, jämställdhet, tillväxt.
Syfte:	Vi vill ta reda på hur fördelningen ser ut mellan män och kvinnor som söker lån hos ALMI i samband med nyföretagande samt om det finns skillnader mellan de som får avslag och de som blir beviljade lån.
Metod:	Undersökningen kombinerar tillväxtteori och optimal resursallokering samt bygger på kvantitativ analys med både kvantitativa och kvalitativa variabler.
Resultat:	En fjärdedel av ALMI Företagspartner Stockholm ABs (ALMI S) låneansökningar härrör från kvinnor och två femtedelar av ansökningarna härrör från män och kvinnor tillsammans. Resultatet visar att avslagsfrekvensen är något högre för kvinnor än för män. Frekvensen ökar dock ytterligare när man och kvinna söker tillsammans. Den främsta avslagsorsaken avviker mellan könen. För män beror avslaget på svaga ekonomiska utsikter eller enär kvinnor anses sakna branschkompetens.
Slutsatser:	Enligt 3§ i SFS 2000:1178 ska NUTEK och ALMI tillsammans främja integration och jämställdhet. Enligt primärdata från ALMI S sker en systematisk snedfördelning som präglar en omedveten diskriminering av kvinnor som söker lån till nyföretagande. Detta tyder på att ALMI inte har lyckats med att komplettera kreditmarknaden, vilket är orsaken till ALMI-koncernens uppkomst. Enligt sekundärdata sker en tydlig diskriminering då kvinnor blir beviljade banklån men inte lån hos ALMI Företagspartner Skåne AB.

## Abstract

---

- Title:** Governmental financing of start-ups – from a gender perspective.
- Date:** 2005-05-27
- Course:** Bachelor thesis in Business Administration, 10 Swedish credits (15ECTS)
- Authors:** Maryam Ghahremani  
Erika Grünberger  
Per Lagerstedt  
Caroline Olofsson
- Advisor:** Maria Gårdängen
- Key word:** ALMI, NUTEK, government financing, equality, integration, economic growth, allocation of resources, market failure
- Objectives:** We want to examine how loans are distributed from ALMI between men and women and if there is a difference between the numbers of rejected and approved loans.
- Method:** The survey is based upon two theories, the growth theory and the theory of optimal allocation of resources. A quantitative analysis is used based on both quantitative and qualitative variables.
- Results:** One fourth of ALMI Företagspartner Stockholm AB loan applications derive from women and two fifths of the applications derive from men and women together. According to the frequency, the rejections is higher among women compared to men. The rejection frequency is even higher among applications done by men and women in cooperation. The major reason for rejection differs between gender, are that men's tendency to be rejected are depending on weak financial outlook while women gets rejected due to lack of trade experience.
- Conclusions:** According to 3§ in SFS 2000:1178 shall NUTEK and ALMI together work to promote integration and equality between gender. According to our primary data there is a systematic imbalance due to an unawareness discrimination of women when they are applying for a loan. According to our secondary data there is a legible sign of discrimination when women get approved for a bank loan but rejected a loan from ALMI at the same time. This indicates that ALMI is not fulfilling the role as a complement to the credit market (the reason of ALMI:s foundation).

## Förord

---

*Varför finns det så få kvinnliga entreprenörer idag?*

Vi delar ett genuint intresse för entreprenörskap och har även egna erfarenheter av företagande. Vårt val att vilja fördjupa oss i ämnet kring finansiering ur ett jämställdhetsperspektiv, grundar sig i en nyfikenhet kring rådande frågeställning. Vi tror att det ligger många omedvetna och indirekta orsaker som grund till att så få kvinnor är entreprenörer idag. Med anledning av detta vill vi bilda oss en objektiv uppfattning om den rådande situationen i dagens samhälle. Uppsatsen har givit oss en inblick och större förståelse i ämnet och vi hoppas att denna essä kommer att väcka ett intresse för fortsatta studier.

Vi vill rikta vår tacksamhet till alla inblandade som har gjort denna skrift möjlig. Vi vill rikta ett extra stort tack till *Håkan Bonander*, administrativ chef ALMI Stockholm och hans handläggare som har gjort allt och lite till för att förse oss med information trots begränsat tidsutrymme. Avslutningsvis vill vi uttrycka vår stora uppskattning till vår handledare, *Maria Gårdängen*, som stöttat oss under hela arbetet.

Lund, den 27 maj, 2005

Maryam Ghahremani   Erika Grünberger   Per Lagerstedt   Caroline Olofsson

## Förkortningar

---

<b>Förkortning</b>	<b>Betyder</b>
ALMI Moder	ALMI Företagspartner AB, moderbolag.
ALMI	Avser koncernen generellt.
ALMI S	ALMI Företagspartner Stockholm AB.
ALMI M	ALMI Företagspartner Skåne AB, Malmöavdelningen.
ALMI Skåne	ALMI Företagspartner Skåne AB.
ITPS	Institutet för tillväxtpolitiska studier.
NUTEK	Verket för näringslivsutveckling
Prop.	Proposition
SCB	Statistiska centralbyrån.
SOU	Statens offentliga utredningar

## Innehållsförteckning

<b>1</b>	<b>INLEDNING</b>	<b>8</b>
1.1	BAKGRUND	8
1.2	PROBLEMFÖRMULERING	9
1.3	SYFTE	11
1.4	AVGRÄNSNINGAR	11
<b>2</b>	<b>MARKNADSPOLITISKA ÅTGÄRDER</b>	<b>12</b>
2.1	DET MANLIGA OCH KVINNLIGA FÖRETAGANDET	12
2.2	STATEN OCH NYFÖRETAGANDET	13
2.2.1	Riktlinjer för NUTEK	14
2.3	ALMI-KONCERNEN	15
2.3.1	ALMIs historia	15
2.3.2	ALMIs verksamhet	16
2.3.3	Statens direktiv för ALMI och NUTEK	18
2.4	ALMIs FINANSIERINGSVERKSAMHET	20
2.5	VAD KRÄVS FÖR ATT FÅ LÅN HOS ALMI?	21
2.5.1	Ansökningsprocessen på ALMI S	21
2.6	ALMIs SAMARBETE MED NUTEK	23
<b>3</b>	<b>TIDIGARE FORSKNING OCH OBSERVATIONER</b>	<b>25</b>
3.1	MYTER OM KVINNOR OCH FÖRETAGANDE	25
3.2	STARTLINJEN	26
3.3	HAR KVINNOR SVÅRARE ATT SKAFFA FINANSIERING ÄN MÄN?	27
3.3.1	Cornelia och Denise	29
3.3.2	"Gubbarna förstod inte affärsidén"	30
3.3.3	Lilian Blomberg	30
3.4	SEGREGATION MELLAN KÖNEN INOM FÖRETAGANDET	31
<b>4</b>	<b>METOD</b>	<b>33</b>
4.1	PERSPEKTIVVAL	33
4.2	METOD	33
4.3	TILLVÄGAGÅNGSSÄTT	34
4.3.1	Urval	34
4.3.2	Tillgång till primärdata	34
4.3.3	Typ av primärdata	35
4.3.4	Insamling av primärdata	36
4.4	BORTFALL I UNDERSÖKNINGEN	37
4.5	KÄLLKRITIK	38
4.5.1	Validitet och reliabilitet	38
4.6	ANALYSVERKTYG	38
<b>5</b>	<b>TEORI</b>	<b>39</b>
5.1	TEORETISK REFERENSRAM	39
5.1.1	Kvinnors nyföretagandes påverkan på tillväxten	39
5.1.2	Effektiv resursallokering	42
5.2	HYPOTESER	44
<b>6</b>	<b>RESULTAT</b>	<b>47</b>
6.1	DATAURVAL	47
6.2	FÖRKLARING AV VARIABLERNAS	47
6.3	FÖRDELNING AV ENKÄTSVAR PÅ ENSKILDA VARIABLER	49
6.3.1	Kön	49

6.3.2	<i>Orsak</i> .....	50
6.3.3	<i>Bransch</i> .....	50
6.3.4	<i>Resultat</i> .....	51
6.3.5	<i>Kreditbelopp</i> .....	52
<b>6.4</b>	<b>FÖRDELNING VID KOMBINERADE VARIABLER</b> .....	<b>53</b>
6.4.1	<i>Resultat och kön</i> .....	53
6.4.2	<i>Resultat och ursprung</i> .....	54
6.4.3	<i>Orsak och kön</i> .....	55
6.4.4	<i>Bransch och kön</i> .....	56
6.4.5	<i>Kreditstorlek och kön</i> .....	58
<b>7</b>	<b>ANALYS OCH SLUTSATSER</b> .....	<b>59</b>
7.1	<b>REFLEKTIONER OM UNDERSÖKNINGEN</b> .....	<b>59</b>
7.2	<b>TEST AV ORSAKSSAMBAND MELLAN VARIABLERNÄ</b> .....	<b>59</b>
7.2.1	<i>Originalsamband mellan 2 variabler</i> .....	60
7.2.2	<i>Partialsamband mellan 3 variabler</i> .....	62
7.2.3	<i>Marginalsamband mellan 2 variabler</i> .....	63
7.2.4	<i>Sammanfattning av utfall vid signifikantest av våra hypoteser</i> .....	66
7.3	<b>KONSEKVENSER UR ETT NATIONALEKONOMISKT PERSPEKTIV</b> .....	<b>66</b>
7.4	<b>SLUTSATSER</b> .....	<b>67</b>
7.4.1	<i>Förslag på fortsatt forskning</i> .....	70
<b>8</b>	<b>KÄLLFÖRTECKNING</b> .....	<b>71</b>
8.1	<b>ELEKTRONISKA KÄLLOR</b> .....	<b>71</b>
8.2	<b>TRYCKTA KÄLLOR</b> .....	<b>72</b>
8.3	<b>BROSCHYRER</b> .....	<b>73</b>
8.4	<b>ANNAT MATERIAL</b> .....	<b>73</b>
8.5	<b>TIDSKRIFTER OCH TIDNINGAR</b> .....	<b>73</b>
8.6	<b>TELEFONSAMTAL, INTERVJUER</b> .....	<b>74</b>
8.7	<b>KORRESPONDENS</b> .....	<b>74</b>
8.8	<b>OREFERERADE KÄLLOR</b> .....	<b>74</b>
<b>9</b>	<b>BILAGOR</b> .....	<b>75</b>

# 1 Inledning

---

*I detta kapitel kommer vi att framställa den bakomliggande orsaken till att vi har valt detta uppsatsämne. Redogörelse sker genom problemformulering, beskrivning av syfte samt avgränsning. Kapitlet avslutas med en disposition av uppsatsens fortsatta framställning.*

---

## 1.1 Bakgrund

Betydelsen av att nyföretagandet ökar i Sverige är kanske större än någonsin. Vi möter dagligen diskussioner i massmedia om hur vi ska kunna skapa ett positivt företagsklimat med förhoppning om att kunna öka sysselsättning och tillväxt. Det huvudsakliga problemet idag är ofta hur företagen ska kunna finansiera sin verksamhet i samband med en nyetablering. Verket för näringslivsutveckling (NUTEK) och ALMI Företagspartner AB finns för att komplettera marknaden genom att utgöra ett gemensamt kompetenscentrum som ska stödja olika områden som att främja jämställdhet och integration, strukturomvandling och internationalisering.<sup>1</sup>

Totalt frigjordes 3,7 miljarder kronor till småföretag varav 1,073 miljarder kronor lånades ut av ALMI-bolagen i Sverige under 2004. Av dessa medel gick 106 Mkr, dvs 10 %, till kvinnor och 35 Mkr, dvs 3,5 %, till personer med utländsk härkomst.<sup>2</sup> Som jämförelse kan nämnas att 2003 var andelen kvinnliga företagare 30 % och företagare av utländsk härkomst<sup>3</sup> 23 %.

1994 lånade ALMI ut 76 Mkr till kvinnor vilket innebär att utlåningen har ökat med 30 Mkr på 10 år.<sup>4</sup> ALMI själva konstaterar att utlåningen till dessa grupper är för låg. Vi vill understryka att dessa siffror inte bara representerar finansiering av nystartade företag utan även inkluderar expansion av befintliga företag samt utveckling av innovationer.

---

<sup>1</sup> SFS 2000:1178, 2000-12-15.

<sup>2</sup> ALMI. Pressmeddelande: *Investeringsviljan ökade bland svenska företag*. Internet: <http://www.almi.se/media.html>, 2005-04-15.

<sup>3</sup> se definition: [http://www.itps.se/pdf/S2004\\_008.pdf](http://www.itps.se/pdf/S2004_008.pdf).

<sup>4</sup> Rudbert, Peter; Ruhr Ole (1996-06-14): *Att övervinna det finansiella gapet – En studie av hur framgångsrika innovatörer har tagit sig igenom utvecklingsfasen* (kandidatuppsats).



Att skaffa finansiering till en nyetablerad verksamhet är generellt en stor utmaning men det är oftast en förutsättning för att kunna realisera en affärsidé. Enligt en undersökning som NUTEK har gjort om företagarnas lånemönster så indikerar det att 71 % av kvinnorna inte söker extern finansiering. En orsak sägs vara att många kvinnor känner sig diskriminerade när de möter banker och riskkapitalister. Forskning inom området visar att företagare bemöts olika av finansiärer. En avhandling som grundar sig på ett flertal studier visar att det finns diskriminering. Däremot är denna diskriminering mer relaterad till strukturella faktorer.<sup>5</sup> NUTEK konstaterar att det är viktigt att uppmärksamma finansiärernas roll. Man syftar då framförallt på attityder och kunskaper om företagaren som t.ex. dennes tidigare erfarenheter, kön och ålder.<sup>6</sup>

ALMI själva har tagit initiativ till ett projekt som heter ”Hållbar utveckling”. Detta är ett projekt i samarbete med NUTEK som ämnar väcka ett engagemang inom frågor som jämställdhet, mångfald och miljö. Första åtgärden är att granska dotterbolagens styrelsesammansättning och kompetens. ALMI menar att detta är framgångsfaktorer dels för den egna organisationen dels för Sveriges företag.<sup>7</sup>

## 1.2 Problemformulering

Brist på kapital skapar problem för nyföretagande. Detta i sin tur kan skapa problem för landets sysselsättning och tillväxt. Det kan också ge en snedvriden bild av vem som egentligen är företagare. Om det finns en uttalad systematisk snedfördelning så kan detta leda till att vissa grupper inte ens försöker att utveckla sin affärsidé. Konsekvenserna av detta skulle kunna leda till ett samhällsekonomiskt slöseri eftersom man då inte uppnår en optimal allokering av landets begränsade resurser.

I samband med nyetablering av företag så upplever kvinnor i större utsträckning än män att det finns något stort problem eller avgörande hinder som försvårar situationen eller gör det ogenomförbart.<sup>8</sup> Enligt företagsrådgivare på NyföretagarCentrum så är det många kvinnor som tar kontakt för rådgivning men sedan inte förverkligar sina planer på att starta företag.<sup>9</sup>

---

<sup>5</sup> NUTEK (2003): B 2003:7, *Kvinnors företagande-format av samhället* (Pdf-fil).

<sup>6</sup> NUTEK (2003): 2003a:13, *Kvinnors företagande-format av samhället* (Pdf-fil).

<sup>7</sup> ALMI. *Hållbar utveckling*. Internet: [http://www.almi.se/ArticlePages/200402/26/20040226222437\\_-Alla\\_anvandare-\\_Moderbolag132/20040226222437\\_-Alla\\_anvandare-\\_Moderbolag132.dbp.html](http://www.almi.se/ArticlePages/200402/26/20040226222437_-Alla_anvandare-_Moderbolag132/20040226222437_-Alla_anvandare-_Moderbolag132.dbp.html) (2005-04-06).

<sup>8</sup> NUTEK (2003): R2003:4, *Problem och möjligheter vid nyetablering*, (Pdf-fil).

<sup>9</sup> NUTEK (2004): R2004:2, *Blivande företagskor?* (Pdf-fil).

Ur ett genusperspektiv finns det forskning som visar skillnader mellan män och kvinnor i samband med finansiering av nya företag. Det finns även forskning som visar att kreditgivare särbehandlar kvinnor på ett negativt sätt.<sup>10</sup> Man kan konstatera att 9,8 %<sup>11</sup> av det som lånades ut av ALMI 2004 till kvinnor är en väldigt liten del om man ställer detta i proportion till att:

- 30 % av nya företag startas av kvinnor.<sup>12</sup>
- 60 % av kvinnorna vill att deras företag ska växa. Detta intresse växlar mer mellan olika branscher än mellan kön. 80 % av de kvinnliga företagen inom handel, hotell och restaurang vill växa.<sup>13</sup>
- Man vet att kvinnor har en något högre förmåga till att vara innovativa jämfört med männen.<sup>14</sup>
- Man vet att kvinnor har svårare att skaffa finansiering vid nyetableringar.<sup>15</sup>
- Man vet att kvinnor har sämre ekonomiska förutsättningar att satsa eget kapital.<sup>16</sup>

Årliga undersökningar som görs av ALMI visar att 94 % av kunderna är nöjda och kan tänka sig att rekommendera ALMI till en kollega och 87 % anser att ALMIs delaktighet har haft en positiv effekt för företagets utveckling.<sup>17</sup> I undersökningen ingår endast dem som fått sina lån beviljade eftersom ALMI anser att alla företagare som sökt finansiering och fått avslag inte betraktas som kunder. Vi har inte kunnat finna några undersökningar där man frågar om kundernas inställning där man inte har fått sitt lån beviljat.

Det vi ställer oss frågande inför är vad den sneda fördelningen av statliga finansiella medel mellan män och kvinnor beror på. Är det färre kvinnor som söker lån hos ALMI procentuellt sett eller är det så att fler kvinnor får avslag? Kan det vara så att kriterierna inte skiljer sig tillräckligt mycket från bankernas? Fungerar ALMI som ett komplement till kreditmarknaden? Sker det en uppföljning av dem som inte blir beviljade lån. Vad var orsaken till avslag?

---

<sup>10</sup> NUTEK (2004): R2004:2, *Blivande företagerskor?* (Pdf-fil).

<sup>11</sup> Avser nyetablering, innovation samt expansion.

<sup>12</sup> NUTEK (2002): R2002:9, *Företagens villkor och verklighet 2002* (Pdf-fil).

<sup>13</sup> NUTEK (2002): R2002:9, *Företagens villkor och verklighet 2002* (Pdf-fil).

<sup>14</sup> NUTEK (2002): R2002:9, *Företagens villkor och verklighet 2002* (Pdf-fil).

<sup>15</sup> NUTEK (2004): R2004:2, *Blivande företagerskor?*, 2004-02-19 (Pdf-fil).

<sup>16</sup> NUTEK (2004): R2004:2, *Blivande företagerskor?*, 2004-02-19 (Pdf-fil).

<sup>17</sup> ALMI. *Om ALMI*. Internet: [http://www.almi.se/om\\_almi.html](http://www.almi.se/om_almi.html), (2005-04-21).

### **1.3 Syfte**

Med denna uppsats ämnar vi ta reda på hur fördelningen ser ut mellan män och kvinnor som söker lån hos ALMI i samband med nyföretagande samt om det finns skillnader mellan de som får avslag och de som blir beviljade lån.

### **1.4 Avgränsningar**

Vi har valt att undersöka *alla* ansökningar som avser lån till nya företag hos ALMI S och ALMI M under första kvartalet 2005. Vi har tittat på faktorer som fördelning mellan könen, sökt kreditbelopp, inom vilken bransch man har sökt kredit, ursprung, ålder, orsak till avslag samt ALMIs delaktighet i hela processen. Undersökningen omfattar endast målgruppen Nya företag och inte Innovatörer eller Etablerade företag.

## 2

### Marknadspolitiska åtgärder

---

*Vi vill i detta kapitel skapa en övergripande bild av nyföretagandet i Sverige ur ett jämställdhetsperspektiv och vad staten gör för att underlätta uppkomsten av nya företag där ALMI och NUTEK är ett resultat av marknadspolitiska åtgärder som har realiserats.*

---

#### 2.1 Det manliga och kvinnliga företaget

Det finns vissa branscher som typiskt sett kan sägas vara kvinno- respektive mansdominerande. I en undersökning gjord av NUTEK<sup>18</sup> så kan det utläsas att det genomgående i branscherna tillverkning, bygg, handel, hotell & restaurang, transport & kommunikation samt finans- och företagstjänster är manliga företagare som dominerar. Kvinnor finns representerade i alla branscher förutom i byggbranschen där företaget är nästintill obefintligt. Den bransch som dock kan kallas för ”kvinnobransch” är då främst den för utbildning, hälso- och sjukvård, andra tjänster.

Genom att se på fördelningen av branscher för nyföretagande samt hur utvecklingen för dessa ser ut så ges en inblick i hur stort det kvinnliga respektive manliga nyföretagandet är. Ser man till undersökningen gjord av ITPS och SCB avseende nyföretagandet i Sverige under 2002 och 2003,<sup>19</sup> kan man konstatera att av de 36 771 företag som startades i Sverige under 2002 dominerade tjänstesektorn stort med 85 procent. Tillverkning och dylikt, varuhandel, reparationer samt restaurang- och hotellrörelse<sup>20</sup> var branscher som ökade markant, branscher som i stort domineras av män, se diagram 1 nedan.

---

<sup>18</sup> NUTEK (2002): R2002:9, *Företagens villkor och verklighet 2002* (Pdf-fil).

<sup>19</sup> S2004:008 (2004) – *Nyföretagandet i Sverige 2002 och 2003*, ITPS och SCB.

<sup>20</sup> SCBs branschindelning, [http://www.scb.se/Grupp/Foretagsregistret/\\_Dokument/050111lillagula.pdf](http://www.scb.se/Grupp/Foretagsregistret/_Dokument/050111lillagula.pdf).

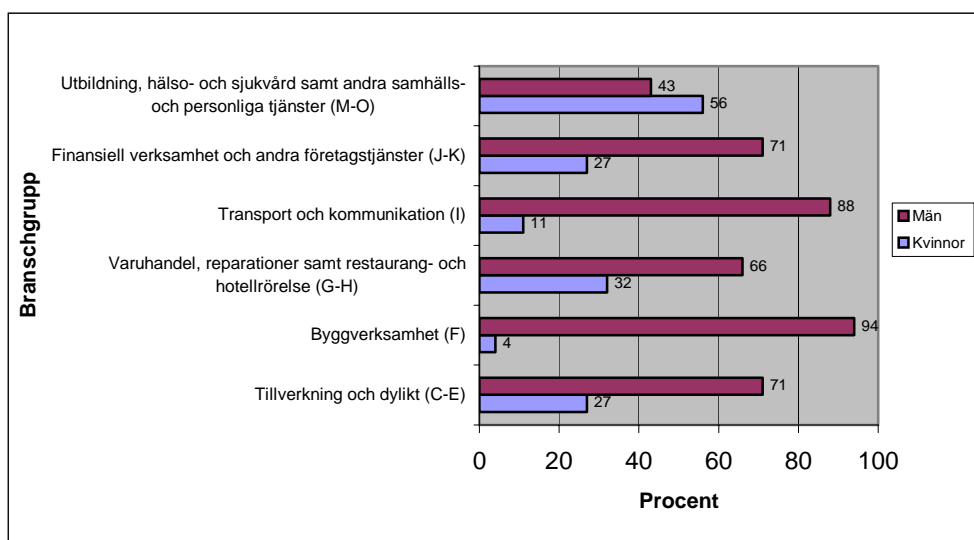


Diagram 1: Antal nystartade företag 2003 fördelade på branschgrupp samt företagarens kön, procent.

\*Källa: ITPS rapport S2004:008, 2004, fig 19, sid. 19.

\*\*Anmärkning: Andelar summerar ej till 100% på grund av bortfall och gemensamt företagande, kön, procent 2003.

## 2.2 Staten och nyföretagandet

Enligt NUTEK, som tillsammans med ALMI utgör ett ”gemensamt kompetenscentrum för företagsutveckling, entreprenörskap, företagsfinansiering, och regional näringslivsutveckling”<sup>21</sup> så ligger Sverige under EU-genomsnittet vad gäller antal nystartade företag. Endast 8 % av den totala företagsstocken är andelen nystartade företag.

Internationellt sett så ligger Sverige långt ner på ”nyföretagarelistan” på grund av att svenskarna inte utnyttjar potentialen i strukturomvandlingen som sker i de stora företagen i landet, enligt Per-Ola Eriksson, generaldirektör på NUTEK 2002. Enligt ALMIs definition betraktas företag som nystartat från starten till och med tredje året.

Varför har då tillväxten i nyföretagandet minskat? En av anledningarna kan vara att bra affärsidéer inte tas tillvara och att finansiering uteblir. Under åren har många frågetecken dykt upp gällande det låga nyföretagandet i Sverige. Marietta

<sup>21</sup> NUTEK årsredovisning 2002, s.6 Internet:  
<http://www.nutek.se/content/1/c4/18/75/2002arsredovisning.pdf>.

de Pourbaix-Lundin (m) var en av dom som visade sitt missnöje över nyföretagarklimatet. I en interpellation<sup>22</sup> från 2001 till Björn Rosengren (s), dåvarande näringsminister, riktade hon uppmärksamhet på det låga nyföretagandet i Sverige, och om det fanns några tilltänka åtgärder till problemet. Några av dessa frågor var: ”Avser ministern att på ett generellt plan föreslå ytterligare åtgärder för att långsiktigt stärka företags- och företagarklimatet i Sverige?” och ”Avser ministern att föreslå eller vidta åtgärder som gynnar ett ökat nyföretagande?”. Marietta menar i interpellationen att välfärden är beroende av nyföretagande.

I Björn Rosengrens svar på interpellationen<sup>23</sup> så fanns följande punkter att finna: Det pågick ett arbete för att inspirera till företagande och för att förenkla företagandet; Det hade lämnats in förslag om att implementera ett nytt system för mikrolån genom ALMI; Utannonsering för ökade insatser för främjande av företagande för kvinnor och personer med utländsk härkomst, hade också gjorts.

Under 2002 infördes via ALMI ett mikrolån för ny- och småföretagare som är i behov av mindre, kompletterande lån. Leif Pagrotsky är en av dem som uttalats sig om denna typ av lån. Under år 2003 svarade han på en fråga ställd om kvinnligt företagande<sup>24</sup> att det nya mikrolånet främst berör kvinnor då det är ”grupp” som ansöker om små summor pengar. Mer information om mikrolånet ges i avsnittet *ALMIs finansieringsverksamhet*.

## 2.2.1 Riktlinjer för NUTEK

Enligt svensk förordning ska NUTEK och ALMI, verka för att ”*stärka näringslivets förutsättningar och främja regional tillväxt*”<sup>25</sup> genom åtgärder som företagsfinansiering och rådgivning. NUTEK ska också utgå från företagets behov samt också främja integration och jämställdhet avseende företagsfinansiering, information och rådgivning.

I tidigare nämnt svar på fråga 2003/04:55 från år 2003 om kvinnligt företagande, så säger dåvarande näringsminister Leif Pagrotsky att vid denna tidpunkt andelen kvinnliga företagare i Sverige var lågt vid jämförelse med männen. Han anser i ”svaret” att det är viktigt att öka det kvinnliga företagandet och skapa en ökad förståelse kring situationen. Han nämner också att 29 % av alla företag hade

---

<sup>22</sup> se interpellation 2001/02:254 från Marietta de Pourbaix-Lundin (m), till näringsminister Björn Rosengren (s) om nyföretagandet i Sverige.

<sup>23</sup> se §11, svar på interpellation 2001/02:254, *Nyföretagandet i Sverige* (Björn Rosengren).

<sup>24</sup> Svar till fråga 2003/04:55 om kvinnligt företagande.

<sup>25</sup> se SFS 2000:1178 §1.

kvinnlig ledning<sup>26</sup> vid jämförelse med 62% för män och 7% för gemensam ledning (man och kvinna). Tittar man då på den officiella statistiken<sup>27</sup> från år 2003 så var andelen kvinnliga ledare lika stor dvs. runt 30%. Regeringen har därför ansett det som viktigt att öka antalet företag som etableras och drivs av kvinnor.

NUTEK berättar i sina årsredovisningar att man arbetar aktivt för att främja kvinnliga nyföretagare. Detta bland annat genom att delta i olika seminarier, konferenser och samarbeten. Bland annat så har NUTEK ett samarbete med forskningsprogrammet *Female Entrepreneurship and Management* (FEM) som inriktar sig på kvinnors företagande och som strävar mot att kvinnor ska synas mer och att kvinnligt företagande ökar. NUTEK och FEM har släppt en rapport ”*Kvinnor som företagare i Storbritannien och Sverige*”<sup>28</sup> med syfte att föra fram kvinnliga entreprenörer då det enligt rapporten finns alldeles för få i dagsläget. NUTEK visar alltså på ett stort behov av att öka det kvinnliga företagandet.

Sammanfattningsvis kan sägas att samtliga organisationer, företrädare och politiker är ense om att det kvinnliga företagandet är lågt och att man bör arbeta hårt för att främja kvinnliga entreprenörer. Dock visar siffror gång på gång i denna uppsats att kvinnligt nyföretagande är lågt och att detta påverkar samhället i stort med mindre tillväxt genom nyföretagande.

## 2.3 ALMI-koncernen

### 2.3.1 ALMIs historia

Näringsdepartementet med dåvarande näringsministern Per Westerberg (m) i spetsen, lämnade i oktober 1993 in en proposition till riksdagen gällande småföretagsutveckling i Sverige<sup>29</sup>. Propositionen fastställde ett behov av att förbättra och främja utvecklingen för bland annat nyföretagande. De små företagen skulle ligga i fokus. I själva propositionen föreslogs att de regionala utvecklingsfonderna skulle göras om från stiftelser till aktiebolag och att det skulle bildas ett centralt moderbolag som skulle bli majoritetsägare i de regionala ALMI-bolagen samt verka som samordnare för desamma. Genom att ha ett moderbolag så skulle det ske en större kontroll över de regionala bolagen för att se att riktlinjerna följdes på ett korrekt sätt. Vidare i propositionen framgår det att stor uppmärksamhet bör riktas mot områdena finansiell och strategisk rådgivning

---

<sup>26</sup> Med kvinnlig ledning menas företag som leds av enbart kvinnor.

<sup>27</sup> se S2004:008 (2004), *Nyföretagandet i Sverige 2002 och 2003*, ITPS och SCB.

<sup>28</sup> NUTEK, Internet:[http://www.nutek.se/content/1/c4/11/58/woman\\_as\\_entrepreneurs.pdf](http://www.nutek.se/content/1/c4/11/58/woman_as_entrepreneurs.pdf).

<sup>29</sup> Se prop. 1993/94:40 Småföretagsutveckling.

samt att ett samarbete ska ske mellan de nybildade aktiebolagen och andra regionala och lokala organ för att stödja nyföretagandet.

Alla förändringar som föreslogs i propositionen var i syfte att modernisera och förbättra det tidigare arbetsförfarandet hos utvecklingsfonderna. Meningen var också att de nya aktiebolagen skulle bli mer effektiva och bättre följa näringslivets krav. Vad som menas med näringslivets krav kan vara det som nämns i ITPS utvärdering av ALMIs finansieringsverksamhet<sup>30</sup>, dvs att man bör rikta sig mot att uppnå en tillfredsställande sysselsättningsutveckling i Sverige genom att tillgodose utvecklingen av små och medelstora företag. I proposition 1993/94:40, så stod det klart att marknaden för finansiella tjänster, i synnerlighet för små företag, behövde kompletteras. I juli trädde då SFS 1994:77 "Lag om beslutanderätt för regionala utvecklingsbolag" i kraft, propositionen blev till verklighet.

Ett riksdagsbeslut bestämde alltså att en helt ny organisation skulle bildas för att främja utvecklingen av mindre företag. Resultatet blev att man gjorde om de regionala utvecklingsfonderna från stiftelser till regionala aktiebolag i en koncern med ett statligt helägt moderbolag.

Att en koncern bildades var enligt ALMI S<sup>31</sup>, mycket på grund av att en sådan organisationsstruktur skulle underlätta administrationen och förvaltningen av det statliga kapitalet. Det skulle också underlätta samarbetet med det privata näringslivet, exempelvis Företagarnas Riksorganisation, Industriförbundet, svensk Industriförening och andra statliga organ som Handelskammarförbundet. Namnet på den nya organisationen blev ALMI Företagspartner AB, där ALMI kommer från latinets "almus", närande och fruktbar. De nya aktiebolagen skulle nu fungera som kunskapskällor för småföretag samt agera som stöd för desamma.<sup>32</sup>

### 2.3.2 ALMIs verksamhet

Vad gäller ALMI-koncernens finansiering så uppbär ALMI driftanslag från staten. Driftanslagen till ALMI-bolagen ges i enlighet med tecknat konsortialavtal mellan staten och de regionala ägarna i storlek till deras ägande. År 2003 uppgick driftanslaget från staten till 53,3 mkr mot 60 mkr år 2002.<sup>33</sup> Enligt ALMI så har dock statens driftanslag minskat, halverats, sedan 1995. ALMI Moder har tillskjutit eget kapital för att möjliggöra fortlevnad av verksamheten. Dock anser

---

<sup>30</sup> Se: A2002:002 (2002) *Utvärdering av ALMI Företagspartner AB:s finansieringsverksamhet* – ITPS och SCB.

<sup>31</sup> ALMI S hemsida - historik. Internet: <http://stockholm.almi.se/historik.html>.

<sup>32</sup> Dahlberg Joel: Revisionen friar Almi, *Dagens Nyheter*, 2000-12-01.

<sup>33</sup> Siffrorna tagen från ALMIs årsredovisning 2003, s. 4.



man att det inte finns tillräckligt med eget kapital för att fortsätta delfinansiering av verksamheten och att det därför är viktigt att staten tar beslut om ALMIs fortsatta verksamhet på lång sikt.<sup>34</sup>

Driftsanslagen används till att finansiera hela uppdraget för ALMI. Anslaget betalar bland annat löner, hyror och lokal marknadsföring. Anslagen ska vidare förutom att bekosta finansieringsverksamheterna även bekosta rådgivning, arbete med EU-uppdrag, viss lokal konsultverksamhet eller andra regionala aktiviteter.

De olika regionala ALMI bolagen är fristående aktiebolag och har därigenom olika tillvägagångssätt i sitt arbete och således skilda verksamhetsmål. Likheter finns det självklart vilket man också exempelvis kan finna i verksamhetsidéen. ALMI S verksamhetsidé nämns nedan för att ta ett exempel:

*ALMI Stockholms uppgift är att verka för förnyelse, utveckling och tillväxt i näringslivet. Kärnverksamheten är finansiering med tillhörande rådgivning. Målet är att fler bärkraftiga innovationer når marknaden, att fler livskraftiga företag startas och att företagets konkurrenskraft, effektivitet och tillväxt ökar.*<sup>35</sup>

Vad sägs enligt ALMI<sup>36</sup> är att dess uppdrag är att bidra till ekonomisk tillväxt och genom aktivt partnerskap med befintliga och blivande företagare skapa fler och växande företag och därmed bidra till ett mer dynamiskt näringsliv i Sverige.

Organisationen som har ersatt utvecklingsfonderna har idag cirka 550 anställda, varav 400 är konsulter. ALMI består av ett moderbolag samt av 21 dotterbolag som finns runt om i Sveriges län. Dessa bolag ägs till 49 % av respektive landsting eller motsvarande<sup>37</sup> och till 51 % av moderbolaget. I dotterbolagens styrelser sitter representanter för kommuner, landsting och det lokala näringslivet.<sup>38</sup> Moderbolaget äger och förvaltar lånefonden och den operativa driften sker via de regionala ALMI-bolagen.<sup>39</sup>

De tjänster som ALMI erbjuder innovatörer, nya företag samt små och medelstora företag är affärsutveckling och finansiering. Enligt ALMIs hemsida så omfattar tjänsten affärsutveckling cirka 72 % av ALMIs nerlagda tid, och innefattar bland annat fördjupande rådgivning och kontaktförmedling. Med tjänsten finansiering avser ALMI att komplettera banker och andra finansieringsinstitut. Denna tjänst tar upp cirka 28 % av ALMIs tid.

---

<sup>34</sup> ALMI moderbolag årsredovisning 2003.

<sup>35</sup> ALMI Stockholms årsredovisning 2003, s.14.

<sup>36</sup> ALMI Stockholms årsredovisning 2003, s. 14.

<sup>37</sup> Region Skåne kan nämnas som ett exempel

<sup>38</sup> Heckscher har hittat näringslösning: allt stöd till småföretag ska gå igenom Almi. In: *Ny Teknik*. Häfte 6, 1995.

<sup>39</sup> ALMI Moderbolags årsredovisning 2003.

Nedan i diagram 2 så visas branschfördelningen i ALMI S lånebestånd. Denna bild är intressant för att få en uppfattning av vilka branscher som står för största delen av ALMI S utlåning. Man kan också dra en parallell med resonemanget kring manliga respektive kvinnliga branscher som gjordes i avsnittet *Staten och företagandet*. I figuren nedan kan man se att branschen hälso- och sjukvård står för 5% av det totala lånebeståndet, en bransch som betecknas som ”kvinnlig”. Med ”kvinnlig” menar vi att det är denna bransch som kvinnor främst satsar på. Branscherna parti- och detaljhandel (29%) och fastighets- och uthyrningsverksamhet (28%) står för största delen av ALMIs utlåning.

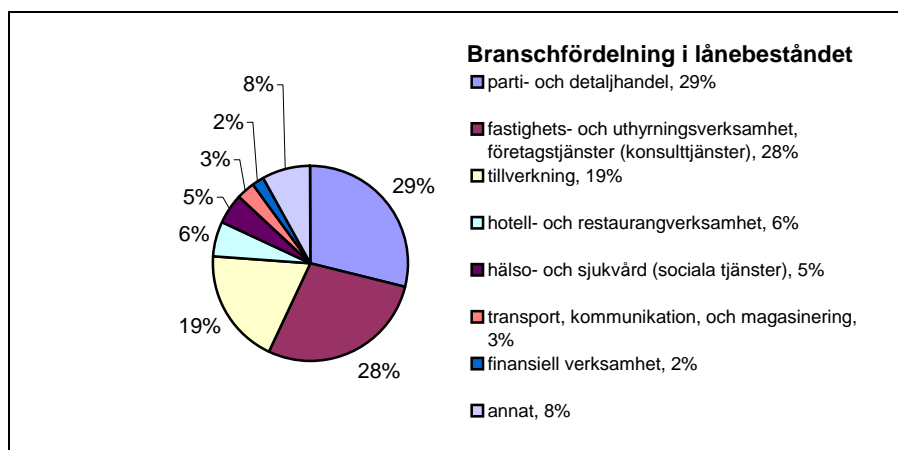


Diagram 2: Branschfördelning ALMI S lånebestånd. Diagrammet visar hur den totala nyutlåningen till nya och etablerade företag på totalt 231 Mkr, fördelades på de olika branscherna under 2003.

\*Källa: ALMI S årsredovisning 2003, sid 7.

### 2.3.3 Statens direktiv för ALMI och NUTEK

ALMI ska tillsammans med NUTEK<sup>40</sup> stärka näringslivsutvecklingen och stimulera regional tillväxt genom finansiering, information och rådgivning. De ska också se till att nyföretagare får bättre förutsättningar genom nämnda åtgärder. Inom sina respektive verksamhetsområden ska ALMI och NUTEK bland annat se till att den internationella utvecklingen förbättrar förutsättningarna för kvinnor och män, svenska såväl som personer av utländsk härkomst på arbetsmarknaden.

<sup>40</sup> Se SFS 2000:1178, §1.

Enligt regeringens ägardirektiv ska ALMI:<sup>41</sup>

- Bidra till ökad tillväxt i svenskt näringsliv
- Hålla lånefonden nominellt intakt över en rullande treårsperiod
- Vara marknadskomplementär och därmed ej konkurrera med privata aktörer

Gällande förordning 1994:1100 "Förordning (1994:1100) om statlig finansiering genom regionala utvecklingsbolag", så visar den på riktlinjer som ALMI ska följa. De regionala utvecklingsbolagen ska främja utveckling och tillväxt av små och medelstora företag.

ALMI-bolagen ska bedriva finansiering enligt ALMI Moders bestämmelser och med de medel som moderbolaget äger. Exempel på dessa bestämmelser är enligt §27 att lån får lämnas med högst en miljon kronor samt täcka högst 30% av det beräknade finanseringsbehovet med förutsättning att nyföretagaren står för 10% av egna medel och att en av utvecklingsbolaget godkänd finansiär, står för resterande del av finansieringen.

Varje år genomför ALMI tillsammans med SCB, en uppföljning av tillväxten i ALMIs kundföretag för att se om statens direktiv följs.<sup>42</sup> Enligt ALMI så följs direktiven väl då dess kundföretag ökat sin omsättning med totalt 27 procent.

Vad gäller direktivet om att hålla lånefonden nominellt intakt över en rullande treårsperiod så gottgörs lånefonden kontinuerligt av ränteintäkter och belastas av kostnader för kreditförluster. Dessa kreditförluster (samt mindre direkta omkostnader) får inte överstiga ränteintäkterna över en treårsperiod.

I ALMI S så har man enligt Håkan Bonander, administrativ chef, lyckats följa detta mål sedan 1998. Vissa ALMI-bolag har lyckats väl med att följa målet medan andra har lyckats sämre. Runt millenniumskiftet så låg ALMI-koncernen under målet i ett par år. Målet har dock skiftat under åren. Det har tidigare förekommit att målet varit 1 till 2 % avkastning över en treårsperiod. Nyligen bestämdes det att målet framöver ska vara 2 %. I ALMI S ligger man idag kring 3 % på en rullande treårsperiod.<sup>43</sup>

Den marknadskompletterande rollen inom finansverksamheten innebär att ALMI ska komplettera banker och andra finansieringsinstitut. ALMI tar maximalt 50 procent av en finansiering och har en högre ränta. För att inte konkurrera med

---

<sup>41</sup> ALMI Moderbolags årsredovisning 2003.

<sup>42</sup> ALMI moderbolags årsredovisning 2003.

<sup>43</sup> Bonander, Håkan, Administrativ chef, ALMI S, (2005-05-13).

privata aktörer så tar ALMI ut en högre ränta än genomsnittet. Den höga räntan kompenserar också för den höga risken.<sup>44</sup>

## 2.4 ALMIs finansieringsverksamhet

Räntenivåerna hos ALMI varierar beroende på vilken region man befinner sig i samt vilken typ av lån man har ansökt om. En basränta finns dock som ALMI Moder bestämmer. Denna bestäms utifrån korta räntan (tremånaders STIBOR<sup>45</sup>), en mer långsiktig ränta som bland annat bestäms utifrån stats- och bostadsräntan samt bankernas egna utlåningsräntor. Exempel på genomsnittlig räntesats på ALMIs Tillväxtlån har varit: år 2001 – 8,35% gentemot år 2000 – 8,23% eller vid jämförelse med år 1995 – 13,07%.<sup>46</sup>

Det tillkommer en ränta på basräntan som varje ALMI-kontor bestämmer för de enskilda lånen som ska avspegla risken i den specifika finansieringen. Det finns två olika sorters räntenivåer som inte får understigas enligt ALMI Moder: basräntan 1.) +3 %-enheter 2.) +4 %-enheter.<sup>47</sup> Den senare gällde tidigare särskilda målgrupper dvs. nyföretagare, kvinnor, samt unga företagare. Då lånen till dessa särskilda målgrupper togs bort av ALMI gäller räntan på +4 % idag på företagslånet som är på högst 250 000 kronor enligt Håkan Bonander. Detta lån skiljer sig från övriga tillväxtlån i avseendet att det finns en beloppsbegränsning samt att den har en specifik ränta.

ALMI strävar mot att få bort låneformer till särskilda grupper. De beviljar krediter och behöver inte särskilda benämningar med delvis varierande bestämmelser. Enligt Håkan Bonander så blir det bara ”otydligt och inkonsekvent” och kan ibland ge upphov till definitionsproblem.

ALMI arbetar även som en så kallad beställarorganisation dvs. de upphandlar underkonsulter för arbete i kundföretag. I många ALMI-bolag förekommer en del EU-projekt och/eller regionala projekt som erhåller särskild finansiering. ALMI ska inte konkurrera med egna konsulter mot en privat konsultmarknad, de ska tvärtom söka samarbete och anlita konsulter utanför ALMI i sådana projekt.

Vid ansökan upp till 50 000 kronor så har ALMI en speciell låneform, s.k. mikrolån. Denna typ av lån innebär att man kan låna upp till 100 procent av sitt

---

<sup>44</sup> ALMI Moder årsredovisning 2003

<sup>45</sup> STIBOR = Stockholm Interbank Offered Rate, den ränta som bankerna betalar på den svenska interbankmarknaden. Källa: [www.riksbank.se](http://www.riksbank.se).

<sup>46</sup> A2002:002 (2002) Utvärdering ALMI Företagspartner AB:s finansieringsverksamhet – ITPS och SCB, s.28.

<sup>47</sup> A2002:002 (2002) Utvärdering ALMI Företagspartner AB:s finansieringsverksamhet – ITPS och SCB.

kapitalbehov. ALMI S har enligt Håkan Bonander länge haft en stor efterfrågan på små enkla krediter. Han nämner att många har mycket små investeringsbehov för att starta sin verksamhet och behöver endast finansiering till exempelvis dator- och programinköp. För ungefär 5 år sedan påbörjade ALMI S en testverksamhet och har mött en positiv inställning till denna typ av lån och då särskilt ifrån olika samhällsgrupper som exempelvis invandrare. Erfarenheten av mikrolånet har varit mycket positivt från ALMI S med små förluster. Lånet lanseras nu i hela landet, även om vissa ALMI-bolag inte ser behovet. Mikrolånet läggs upp på 3 år med normal ränta. Enskilda firmor är de som vanligen lånar pengar på detta sätt. Här krävs inget medfinansieringsbehov vilket gör det hela mycket enkelt.

Enligt ALMI S så ägs 16 procent av företagen i dess totala lånebestånd av personer med utländsk bakgrund. ALMI S säger att trenden att driva egna företag hos denna grupp av personer ökar kontinuerligt, dock är denna grupp fortfarande underrepresenterade hos ALMI S. Enligt hemsidan så finns en medvetenhet om problemet. Artikelns *Hellre slit än arbetslöshet. Egna företagandet bland invandrare på uppgång*<sup>48</sup>, påvisar att många personer med utländsk härkomst vill starta upp egna företag och gör det i stor utsträckning men finner det ofta svårt att få lån från banker. Då banklån inte beviljas så kan det försvåra möjligheterna att få lån från ALMI och andra riskkapitalbolag då dessa ofta kräver att de som vill låna, redan är ”godkända” av banken.

## 2.5 Vad krävs för att få lån hos ALMI?

### 2.5.1 Ansökningsprocessen på ALMI S

Hur ansökningsprocessen ser ut beror lite på vilket ALMI-kontor man vänder sig till. I och med att de olika ALMI-kontoren är separata aktiebolag så kan tillvägagångssättet i olika processer skilja något. När det gäller ALMI S så sker det normalt genom att en skriftlig ansökan kommer in. När ansökan är komplett dvs. innehåller en budget samt någon form av affärsplan, utses en handläggare som ska ta hand om det specifika ärendet. Behandlingstiden ska enligt ALMI S vara cirka 14 dagar och leda till ett beslut. Under dessa 14 dagar så träffar handläggaren i normala fall den sökande förutom när det handlar om ”solklara avslag”, enligt Håkan Bonander<sup>49</sup>, administrativ chef ALMI S.

Det vanligaste sättet som den sökande får information om att ALMI finansierar eller delfinansierar nyföretagande är genom Nyföretagarcentrum, Internationella

---

<sup>48</sup> Romare, Margareta; Claesson, Staffan: Hellre slit än arbetslöshet. Egna företagandet bland invandrare på uppgång. Göteborgs-Posten, 1995-07-28.

<sup>49</sup> Mail från Håkan Bonander, finanschef ALMI Stockholm. 2005-05-04.

Företagarföreningen i Sverige (IFS), ALMIs hemsida (kan exempelvis vara via länkar från andra organisationer som NUTEK), bankkontor, kommersiella aktörer (ex. riskkapitalbolag) eller kommunernas näringslivssekreterare. ALMI S gör ibland även direktutskick till selekterade grupper.

Vidare förklarar Håkan Bonander att sökandens första kontakt sker genom den skriftliga ansökan som inkommer till ALMIs kontor. Vad gäller redan etablerade företag så söker dessa oftast upp ALMI S genom kännedom eller via sina bankkontakter.

På ALMI S finns en koordinator som ser till att ansökan är komplett med, som tidigare nämnts, budget och någon form av affärsplan. Efter kontrollen överlämnas den till beslutande chef för utdelning till handläggare. Vilken handläggare som blir utsedd som ansvarig för ärendet beror i första hand på respektive handläggares beläggning. I vissa mer komplicerade fall kan erfarenhet inom ett visst område ha en betydelse. Den handläggare som utses till den sökanden är den som hanterar ansökan från början fram till avgörandet.

Om det blir ett bifall eller ett avslag på ansökan beror på flera olika saker. Enligt Håkan Bonander görs en totalbedömning på ansökan. Affärsidé, finansieringsplan, entreprenörerna, branschen, erfarenhet, budget, risk etc. vägs samman och värderas därefter. Det som dock väger tyngst är affärsidén och entreprenörerna då det gäller nystart eftersom historiken om den blivande verksamheten sannolikt är begränsad. ALMI M säger sig se till helheten och inte bara till säkerhet och återbetalningsförmåga. Affärsidén och utvecklingsförmågan ligger i fokus.

Det är beslutande chef som tillsammans med en konsult avgör om det blir ett bifall eller avslag på ansökan. Är krediten mer än 1 Mkr dras ärendet inför en finansieringskommitté (bestående av VD, administrativ chef, marknadschef samt cheferna för de 2 operativa enheterna). Det är kundens sammanlagda kreditvolym hos ALMI som avgör. Det förekommer att kunden har haft kredit hos ALMI sedan tidigare även om detta är mer sällsynt hos nystartade företag.

Om den sökande får ett avslag på sin ansökan så finns det i huvudsak inga alternativ för att komma ”tillbaka in i matchen”. Om väsentliga förändringar sker kan detta innebära att ansökningen tas upp igen men i huvudsak inte. ALMI ger dock i samband med avslag förslag på vad som kan krävas för att verksamheten ska kunna bli lönsam och därmed kunna finansieras, enligt Håkan Bonander.

Enligt ALMI S hemsida<sup>50</sup> så kan ALMI bevilja ett lån oavsett vilken typ av företag som den sökande tänkt starta. Inga formella begränsningar sätts för hur den sökande tänkt använda sig av lånet. ALMI ser i stället till kundens speciella förutsättningar.

Man kan låna upp till hälften av kapitalbehovet och ALMI löser varje finansiering efter varje unika situation som kunden befinner sig i. Finansieringen sker oftast i samarbete med kundens bank. Som tidigare nämnt så tar ALMI ut en högre ränta på grund av den högre risken. Detta för att inte konkurrera med den privata marknaden. Fem år är den tid som kunden normalt sett har på sig för att betala tillbaka lånet. ALMI har en viss form av säkerhet för att få tillbaka lånet, en form av företagsinteckning, vilken i normala fall kombineras med en begränsad personlig borgen. Om lån ges så sker amorteringen efter affärens utveckling, som t.ex. hur kassaflödet ser ut och utvecklas samt vilken avskrivningstakt företaget har.

## 2.6 ALMIs samarbete med NUTEK

NUTEK är den centrala näringspolitiska myndigheten i Sverige som lyder bland annat under förordningen SFS 2000:1178 – instruktioner för Verket för Näringslivsutveckling. NUTEK ska arbeta tillsammans med ALMI för att främja regional tillväxt och stärka näringslivets förutsättningar. De ska främja integration och jämlikhet i sitt dagliga arbete med företagsfinansiering, information och rådgivning. Målet för NUTEK är att fler nya företag ska bildas, företag ska växa och regionerna ska bli starkare och attrahera människor och företag.<sup>51</sup>

Enligt Ingela Blixt, direktör på avdelningen Administration på NUTEK,<sup>52</sup> så var föregångaren till ALMI, de tidigare nämnda utvecklingsfonderna, styrd av Statens Industriverk, SIND. SIND slogs samman med Statens energiverk och styrelsen för teknisk utveckling 1 juli, 1991. Namnet blev NUTEK, Närings- och teknikutvecklings verket. Från och med 1991 så har ALMI och NUTEK arbetat tillsammans. År 2001 så ombildades NUTEK till vad det är idag dvs att bland annat fungera som ett kunskapsgivande institution.

Efter ett beslut i november år 2001 så fick näringsdepartementet fullmakt från regeringen att utse en utredare för att lämna in förslag gällande effektivisering och organisering och av statens åtgärder för företagsutveckling på regional nivå. Ett

---

<sup>50</sup> ALMI. *Företagslån Nya företag*. Internet: [http://stockholm.almi.se/ArticlePages/200402/12/20040212204905\\_Stockholm970/20040212204905\\_Stockholm970.dbp.html](http://stockholm.almi.se/ArticlePages/200402/12/20040212204905_Stockholm970/20040212204905_Stockholm970.dbp.html) (2005-05-12).

<sup>51</sup> NUTEK. *Om NUTEK*. Internet: [www.nutek.se](http://www.nutek.se), (2005-05-17).

<sup>52</sup> Intervju med Ingela Blixt, direktör på avdelningen Administration på NUTEK (2005-05-17).

förslag om hur de båda organisationerna ALMI och NUTEK skulle fortsätta sitt förhållande skulle också lämnas in. I januari 2002 utsågs en utredare, f.d. landshövdingen Ulf Lönnqvist. Namnet på utredningen blev ”Utredningen om statens regionala insatser för företagsutveckling” (STRIF).<sup>53</sup> Utredningens resultat blev bland mycket annat att en modell för integreringen av ALMI och NUTEK framlades. Modellen var att ALMI skulle bli en avdelning i NUTEK och att NUTEK skulle bli ett regionalt organ. Detta motsatte sig emellertid landsting och näringslivsorgan som var delägare i ALMI. Man ville istället att ALMI skulle drivas i nuvarande bolagsform och att bolagen inte skulle ges andra myndighetsuppdrag än de som förelåg. Styrelserna i ALMI och NUTEK hade samma ledamöter men under 2002-2003 så påbörjades arbetet med att överföra bland annat administrativa funktioner från ALMI till NUTEK.

År 2003 då det bestämdes att vissa funktioner skulle föras över från ALMI till NUTEK, så fattades ett gemensamt beslut att de båda organisationerna borde avskiljas mer pga. svårigheter att kombinera en myndighet (NUTEK) och ett aktiebolag (ALMI). Man ansåg att ett samarbete vore att föredra framför att hitta olika lösningar för exempelvis administration. Styrelserna blev vid denna punkt också förändrade men med en viss personalallians.

Under året 2003 så koncentrerades NUTEKs resurser kring färre områden för att bli mer effektiva, detta enligt Sune Halvarsson – tf generaldirektör på NUTEK.<sup>54</sup> NUTEKs operativa roll mot enskilda företag kom att begränsas samtidigt som samarbetet med ALMI förstärktes. NUTEK och ALMIs respektive styrelser bestämde att de båda organisationerna borde bli självständiga enheter. NUTEK skulle fungera som ett nationellt kompetenscentrum för företagsutveckling, entreprenörskap osv. ALMI skulle inrikta sig mot affärsutveckling och finansiering.

NUTEK och ALMI arbetar tillsammans i ett gemensamt kunskapscentrum, där NUTEK som tidigare nämnt tagit över vissa funktioner som ALMI tidigare varit ansvarig för. NUTEK arbetar också för att integrera de regionala ALMI-bolagen i arbetet med de regionala tillväxtprogrammen. Man arbetar inom tre olika verksamhetsområden: *företagsfinansiering, information och rådgivning, och Nätverk och mötesplatser*.<sup>55</sup>

---

<sup>53</sup> Se SOU 2002:101 – Utredningen om statens regionala insatser för företagsutveckling (STRIF).

<sup>54</sup> NUTEKs årsredovisning 2003.

<sup>55</sup> Intervju med Gitte Leger, vice VD Företagarna, Attraktionskraft (2004-04-12), samt med Maud Andersson, konsult Nutek Stockholm (2004-04-12).



## 3

### Tidigare forskning och observationer

---

*I detta kapitel kommer vi att redogöra för tidigare forskning inom jämställdhetsfrågor i samband med finansiering. FEM (Forskning om kvinnors företagande) dementerar myter om kvinnors företagande. Vi redogör för ämnen inom Startlinjens resultat, om det skulle vara svårare för kvinnor än män att skaffa finansiering samt segregation mellan könen inom företagandet. Vi avslutar kapitlet med att berätta om två fallstudier samt en observation.*

---

#### 3.1 Myter om kvinnor och företagande

Vi vill börja med att klargöra vissa föreställningar som finns om kvinnor och dess företagande. Detta är slutsatser som grundar sig på den forskning som FEM är ansvarig för.<sup>56</sup>

**Få kvinnor startar företag**

**Inte sant:** 30 % nya företag i Sverige startas av kvinnor. Forskningsresultat från FEM visar att kvinnors företagande osynligt. Det är oftast män som uttalar sig i företagarfrågor. När media söker efter en företagare vill de gärna visa bilden av en man framför en fabrik med puffande skorsten, det som sedan länge är symbolen av ett företag. Både kvinnors och mäns företagande består dock idag till 80% av företag i den mer osynliga tjänstebranschen.

**Kvinnliga företagare är en marginell företeelse**

**Tvärtom:** Det finns uppskattningsvis ca 100 000 kvinnliga företagare i Sverige, vilket utgör omkring 25% av företagarstocken. De kvinnliga företagarna är till exempel fler än de kvinnliga sjuksköterskorna.

**Kvinnors företagande ökar**

**Ja:** Kvinnors andel av nyföretagandet har fördubblats under 90-talet. Från 15 % till 31%. Antalet företag startade av kvinnor har tredubblats under tio år. Från 3 900 till runt 11 000 företag 1999.

**Kvinnors vilja till företagsexpansion är betydligt lägre än mäns.**

**Inte sant:** Till exempel skulle 50% av de kvinnliga företagarna vilja att företaget växte om möjlighet fanns. Motsvarande siffra för männen är 57%.

**Kvinnor har i större utsträckning företag med låg omsättning**

**Branschen det avgörande:** Skillnader i omsättning beror på bransch och inte på kön. Emellertid finns de kvinnliga företagarna i ännu högre utsträckning än männen i branscher som service och handel. Dessa är branscher som till sin natur omfattar företag med låg omsättning.

**Till skillnad från män startar kvinnor primärt butiker och tjänsteföretag**

**Kvinnor och män lika:** Både män och kvinnor startar flest företag i tjänstesektorn. Oavsett bransch står kvinnor för ca en tredjedel av alla starterna.

**Kvinnors företag överlever inte i lika hög grad som männens**

**Inte sant:** Företagen har ungefär samma överlevnadsprocent oavsett om det är en man eller en kvinna som startat företaget. Knappt två tredjedelar av de nystartade företagen finns kvar efter tre år.

---

<sup>56</sup> *Forskning om kvinnors företagande (FEM)*. Internet: <http://www.fsf.se/fem/myter.html> (2005-04-19).

**Kvinnor företagande ser helt annorlunda ut än mäns företagande**

**I verkligheten men många likheter:** (Forskningsresultaten från FEM) visar att däremot är företagandet som begrepp som är starkt manligt könat. De skillnader som finns är starkt kopplade till de traditionella könsrollerna i samhället. Speciellt synligt blir detta i familjeföretag.

**Det finns inga skillnader mellan mäns och kvinnors företagande**

**Vissa skillnader finns:** Kvinnors företagande karaktäriseras av anpassning till familjesituation och osynlighet visar forskningprogrammet FEM. Osynligheten gäller framförallt kvinnors företagande i handel och vårdsektorerna. Kvinnliga företagare väljer också i högre utsträckning än män att sälja tjänster till privatpersoner, snarare än till företag. Manliga företagare väljer i högre utsträckning än kvinnor att starta byggföretag. De är dock få i jämförelse med antalet manliga företagare i tjänstesektorn.

**Alla kvinnliga entreprenörer är lika**

**Snarare mångfald och anpassning.** Kvinnors företagande skapas i ett kulturellt och socialt sammanhang. Stora skillnader uppvisas mellan olika länder, regioner och sektorer och sociodemografiska faktorer. Detta avspeglas i allt från verksamhetsart och tillväxtambitioner till kvinnornas bakgrund - så är tex högutbildade kvinnors företagande annorlunda än övriga kvinnors.

**Kvinnors företagande är ett nytt fenomen**

**Inte sant:** Kvinnor har alltid varit företagsamma, historiskt sett. Även före det att kvinnor fick ändå driva företag, före 1864, hittade kvinnor vägar att starta eget (dock fram till 1921 då kvinnors omyndighet upphörde krävdes också kvinnan hade tillstånd från sin make).

**Kvinnors företagande är ett bra sätt att undvika arbetslöshet.**

Tvärtom och drivkraften är positiva skäl: Bara 14% av de nya företagen i Sverige har startas på grund av arbetslöshet, eller hot om arbetslöshet. Kvinnors drivkraft för att starta eget är framförallt positiva, och inte genererade av t.ex. risk för arbetslöshet. En klar majoritet av de kvinnliga företagarna (64%) och fler av kvinnorna än männen (54%) anger att ”få arbeta självständigt” eller ”få förverkliga sina idéer” som huvudsakligt skäl till att starta eget.

## 3.2 Startlinjen

Startlinjen är en informationstjänst som drivs av NUTEK sedan 1 februari 1994.<sup>57</sup> Denna tjänst omfattar kostnadsfri rådgivning via telefon, e-post eller fax för dem som funderar på att starta företag. En webbenkät som lades ut på Startlinjens webbplats 2002 visade att 54 % av de kvinnorna som svarade på enkäten upplevde stora problem eller avgörande hinder som gjorde företagsstarten svårare att genomföra. 64 % av problemen var relaterade till finansieringen där avsaknad av eget kapital att satsa var främsta orsaken. Likaså visar resultatet av en e-postenkät som startlinjen skickade ut visade att 53 % avsåg problem finansiering som även i detta fall gällde brist på eget kapital att satsa. Dessa slutsatser om att kvinnor har större problem när det gäller eget kapital att satsa dyker även upp i statistik från SCB (2002) där man generellt kan konstaterar att kvinnor har sämre ekonomiska förutsättningar än män. Detta är en av orsakerna till att rådgivarna på NyföretagareCentrum upplever att färre kvinnor fullföljer sina planer och idéer på att starta företag.

---

<sup>57</sup> NUTEK (2004): R 2004:2, *Blivande företagskor?* (2004-02-19) (Pdf-fil).

En uppföljning av Startlinjens svarsverksamhet genomförs varje år sedan 1994 av TNS GALLUP<sup>58</sup>. 2002 visade denna undersökning att 57 % upplevde hinder relaterade till företagsstarten. För 73 % av dem som bestämt sig för att inte starta företag var motiven problem och svårigheter som grundades på:<sup>59</sup>

- Attityder
- Bristande kunskap
- Regler
- Finansiering
- Administration, uppgiftslämnande, blanketter
- Information, rådgivning R2004:2, s. 47, Blivande Företagerskor

TNS GALLUP undersökning 2002 visar även att i samband med finansiering så har 82 % av kvinnorna avsaknad av eget kapital att satsa jämfört med männen där 25 % upplevde samma problem.<sup>60</sup>

### 3.3 Har kvinnor svårare att skaffa finansiering än män?

Scholten (2003) och Sundin & Holmqvist (1989) visar att kvinnor ofta inte räknas som företagare då inriktningen på branschen är stämplad som kvinnlig, exempel som man refererar till i studierna är kvinnliga frisörer, florister och detaljister.<sup>61</sup>

En studie av Lillemor Westerberg (LW) visar att kvinnor som är nyföretagare har negativa erfarenheter från kontakter med banken. Kvinnorna menar att det sker en form av negativ särbehandling i samband med själva lånesituationen.<sup>62</sup> Enligt LW ser kvinnors företagande annorlunda ut jämfört med normen som gäller för entreprenörer och företagsledare. Detta resulterar i att man gärna gör en annan

---

<sup>58</sup> NUTEK (2004): R 2004:2, *Blivande företagerskor?* (2004-02-19) (Pdf-fil).

<sup>59</sup> NUTEK (2004): R 2004:2, *Blivande företagerskor?* (2004-02-19) (Pdf-fil).

<sup>60</sup> NUTEK (2004): R 2004:2, *Blivande företagerskor?* (2004-02-19) (Pdf-fil).

<sup>61</sup> NUTEK (2004): R 2004:2, *Blivande företagerskor?* (2004-02-19) (Pdf-fil).

<sup>62</sup> NUTEK (2004): R 2004:2, *Blivande företagerskor?* (2004-02-19) (Pdf-fil).

tolkning av kvinnors affärsidéer och därmed ger man kvinnor en annorlunda behandling än män. Det kan ofta vara svårt för långgivaren att relatera till nya idéer.<sup>63</sup>

I en doktorsavhandling av Birgitta Näsman från 2001<sup>64</sup> har man studerat ”Entreprenöriella processer i kvinnoföretagandets tillkomst”. Den visar att kvinnor särbehandlas i samband med själva lånesituationen vilket medför extra mycket arbete och skapar dessutom en större osäkerhet för kvinnan huruvida lånet blir beviljat eller ej. Ett exempel är Britt-Marie Bäcke som sökte lån tre gånger och fick avslag men när hennes sambo – en man – gick till banken med samma underlag fick han lånet beviljat.<sup>65</sup>

En annan bild framkommer i en doktorsavhandling utförd av Berit Björnsson från 2001.<sup>66</sup> Den visar att banken inte gör någon skillnad på män och kvinnor i samband med rådgivning. Här bör man dock beakta några aspekter i undersökningen dels att kvinnorna redan är kunder i banken dels söker inte kvinnorna i undersökning finansiering i samband med nyföretagande.

I en omfattande nederländsk studie från 2000 av Ingrid Verheul och Roy Thurik<sup>67</sup>, konstateras att kvinnliga entreprenörer generellt förfogar över mindre startkapital än männen vid nyföretagande. Fördelningen av kapitalet skiljer sig också mellan kvinnor och män. Kvinnor har mindre andel eget kapital och högre andel bankskulder jämfört med männen. I studien har cirka 1500 manliga och cirka 500 kvinnliga nyföretagare tillfrågats avseende perioden före start, startprocessen samt första tiden efter start då verksamheten formas. Verheul och Thurik fastställer att kön har både en direkt och en indirekt effekt på startkapitalet. Den indirekta effekten utgörs av faktorer såsom erfarenhet, bransch etc medan den direkta effekten kan hänföras direkt till könet. I studien fastslås att könet har en direkt effekt på storlek och sammansättning av startkapitalet. En orsak till att kvinnor förfogar över mindre startkapital menar Verheul och Thurik, kan vara att kvinnor saknar tillit om sin egen förmåga att driva företag. Vidare menar de att den lägre andelen av eget kapital kan bero på att kvinnor har mindre privata resurser att använda till finansieringen. De mindre resurserna kan möjligen bero på flera avbrott i tidigare arbetsliv. I motsats till vad som är generellt antaget, visar studien på att kvinnor är duktigare på att finansiera större delen av nyföretagandet med banklån än med eget kapital. Dock måste det beaktas att i studien ingår ej kvinnor

---

<sup>63</sup> NUTEK (2003): 2003a:13, Kvinnors företagande-format av samhället (Pdf-fil).

<sup>64</sup> NUTEK (2004): R 2004:2 *Blivande företagare?* (2004-02-19) (Pdf-fil).

<sup>65</sup> Dagens Industri, <http://www.di.se,00-06-17>.

<sup>66</sup> NUTEK (2004): R 2004:2 *Blivande företagare?* (2004-02-19) (Pdf-fil).

<sup>67</sup> Verheul, Ingrid; Thurik, Roy (2001): *Start-up capital: Differences between male and female entrepreneurs' Does gender matter?* Small business Economics 16: 329-345 (Pdf-fil).

som inte lyckats erhålla banklån och att ingen hänsyn är tagen till priset för banklånen, det vill säga räntan.

I NUTEKs studie från 2003 kan man konstatera att 71 % av kvinnorna inte söker extern finansiering, 26 % har sökt lån och beviljats samt att 3 % har sökt och ej blivit beviljade.<sup>68</sup> Se även tabell nedan.

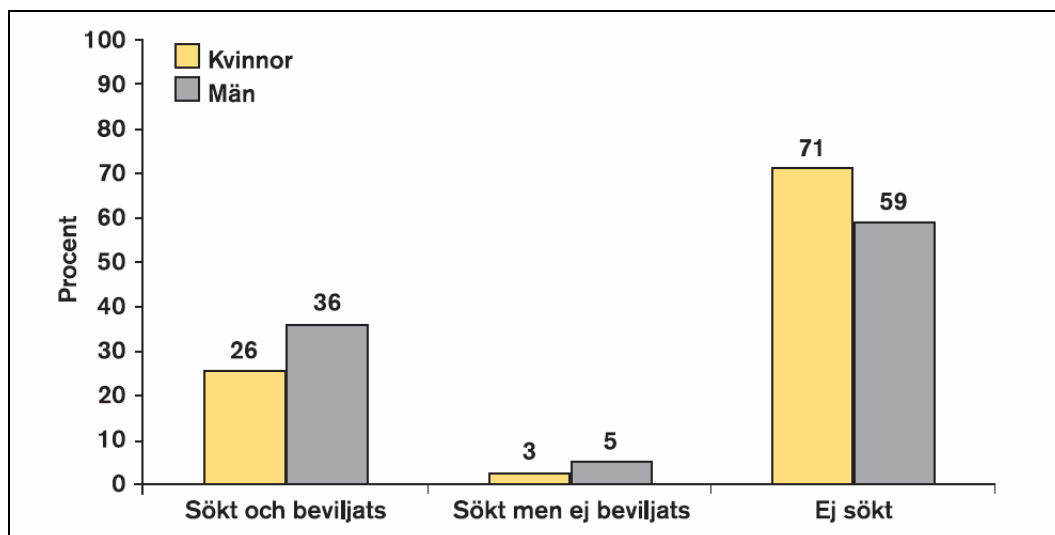


Diagram 3 : Företagarnas lånemönster.

\*Källa NUTEK och SCB, R2002:09, Företagarens verklighet och villkor 2002.

Studien visar att det finns en skillnad mellan män och kvinnor utan högskoleutbildning. Fler kvinnor än män upplever svårigheter att skaffa finansiering. Däremot visar studien ingen skillnad mellan män och kvinnor med högskoleutbildning.<sup>69</sup>

### 3.3.1 Cornelia och Denise<sup>70</sup>

Ett typiskt exempel kopplat till tidigare slutsatser är resultatet av en fallstudie som utfördes på uppdrag av NyföretagarCentrum. Två kvinnor, Cornelia och Denise, hade gjort allt enligt konstens alla regler för att söka pengar. Affärsidén bygger på en mängd inomhusaktiviteter i form av lek och äventyr som ska kunna utövas av vuxna och barn tillsammans. Det fanns en affärsplan som inkluderade resultat- och likviditetsbudget, investerings och finansieringsplan samt en

<sup>68</sup> NUTEK (2002): R2002:09 Företagarens villkor och verklighet 2002 (Pdf-fil).

<sup>69</sup> NUTEK (2003): 2003b:71-72.

<sup>70</sup> NUTEK (2004): R2004:2 Blivande företagare? (2004-02-19) (Pdf-fil).

marknadsföringsplan. De hade utfört marknadsundersökning samt konkurrentanalys. Resultatbudgeten omfattade 3 olika scenarier och verksamheten beräknades göra ett överskott första året enligt ett av alternativen. Affärsplanen var dessutom granskad och godkänd av en företagarkonsult. Man hade fått klartecken från banken om en delfinansiering av projektet när man samtidigt fick ett avslag från ALMI. Motivet till avslaget var att ALMIs konsult upplevde möjligheten att skapa en varaktig lönsamhet i bolaget som alldeles för osäker.

Kvinnornas uppfattning om situationen var att konsulten inte hade förstått deras affärsidé och inte tagit dem på allvar. En av kvinnorna uttryckte sig så här: ”Det här har man mött i så många år från dessa män som sitter på alla poster. Och jag kan ju säga att jag fick taggarna utåt bara genom hans sätt att behandla oss. Man kände så här, vad har ni hittat på små flickor, som jag ska slösa min tid på. Det var lite den attityden”.<sup>71</sup>

### 3.3.2 ”Gubbarna förstod inte affärsidén”<sup>72</sup>

Susan Engvall och Helene Nyrell startade företaget me & i AB som ska komplettera markanden med barnkläder som de själva upplever saknas. Susan och Helen satsade 100 000 kronor vardera. Susan har marknadsförings bakgrund och Helen har arbetat inom textilbranschen. Övrig hjälp köps in av tre konsulter som står för design av mönster och företagets grafiska profil, en coach-konsult som ska utbilda säljare samt en revisor. En affärskonsult anlätades för att få hjälp med budget, likviditetsplan och prognoser. Affärsidén presenterades för ALMI men kvinnorna fick inte gehör för sin idé utan ett blankt avslag. Helen och Susan upplevde att en man i 60-årsåldern som var ALMIs konsult inte förstod deras affärsidé. Däremot fick de ett lån beviljat på 500 000 kronor av en kvinnlig bankdirektör på Sparbanken Finn som själv hade småbarn och kanske därför förstod konceptet bättre.

### 3.3.3 Lilian Blomberg<sup>73</sup>

Vi kan inte låta bli att ställa oss frågan, har det inte hänt någonting sedan 1996? Då man i en kandidatuppsats från Lunds Universitet kan läsa om kvinnors upplevelser i samband med att man skulle söka finansiering hos ALMI där nästan exakt samma bemötande kan konstateras. Om detta berättar Lilian Blomberg som utvecklat en påse/väska av slitstarkt nylon med plats för ett antal flaskor där varje

---

<sup>71</sup> NUTEK (2004): *R2004:2 Blivande företagerskor?* (2004-02-19) (Pdf-fil).

<sup>72</sup> Waltenberg, Lilith: *Gubbarna förstod inte affärsidén.* *Sydsvenska Dagbladet.* 2005-02-20. Ekonomi.

<sup>73</sup> Rudbert, Peter; Ruhr Ole (1996-06-14): *Att övervinna det finansiella gapet – En studie av hur framgångsrika innovatörer har tagit sig igenom utvecklingsfasen* (kandidatuppsats).

flaska har ett eget fack. Detta medför att flaskorna kläms ihop när man bär påsen. Effekten blir att det inte skramlar och risken minskar för att flaskorna ska gå sönder.

Hon tog ut alla sina besparingar på 70,000 kronor och mönsterskyddade sin idé i 10 länder och registrerade varumärket EcoPac. Lilian behövde enligt STU (nuvarande NUTEK) ca en miljon för att ta fram en lämplig maskin som kunde väva påsarna vilket Lilian själv naturligtvis inte kunde finansiera. Hon fick kontakt med Korea Trade Center som hjälpte henne att hitta en lämplig tillverkare som istället sydde väskorna för hand.

Lilian var tvungen att investera en fax, en skrivmaskin och brevpapper för att klara av korrespondensen. Detta resulterade i att hon inte hade pengar att beställa hem den första leveransen och vände sig då till utvecklingsfonden (nuvarande ALMI Företagspartner) för att få ett lån. Lilian fick ett arrogant bemötande och svaret att hon skulle återkomma när hon hade en order. Lilian fick istället tillräcklig checkkredit på sin bank för att kunna ta hem första leveransen. Väskorna såldes för första gången på Skånemässan 1992. 1996 när uppsatsen skrevs pågick förhandlingar med Spanien, Holland och Tyskland som var intresserade av att tillverka och sälja EcoPac på licens.

Uppsatsens slutsatser mynnar ut i att de kvinnliga innovatörerna upplevde ett negativt bemötande av de statliga aktörerna på grund av sitt kön. Förslag till vidare forskning i uppsatsen är ”Att närmare se hur stor betydelse kulturkrocken mellan kvinnligt och manligt haft för innovationsverksamheten i Sverige”.

### **3.4 Segregation mellan könen inom företagandet**

Enligt Sundin (1995)<sup>74</sup> så är könsuppdelningen större inom företagandet än på arbetsmarknaden. Trots att kvinnliga företagare finns representerade inom alla branscher, IT så väl som verkstadsindustri, så kan man konstatera att det finns en stark föreställning om vad som representerar kvinnligt respektive manligt företagande. Ett typiskt manligt företagande representeras av branscher inom tillverkning. Samtidigt som kvinnans typiska företagande representeras av handel, utbildning och sjukvård. I tabellen nedan ser man att skillnaderna mellan sektorerna är större än skillnaderna mellan könen.

---

<sup>74</sup> NUTEK (2003): *B2003:7 Kvinnors företagande - format av samhället* (Pdf-fil).

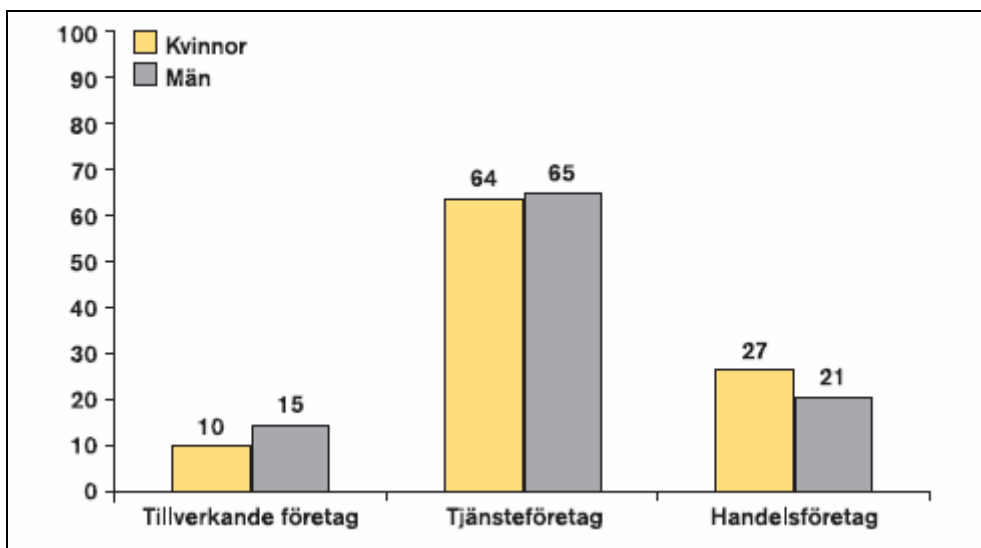


Diagram 4: Andel kvinnor respektive män av totala antalet företagare fördelade på tillverknings-, handels- och tjänstesektorn.

\*Källa NUTEK och SCB, R2002:09, Företagarens verklighet och villkor 2002.

I tabellen nedan ser man att större andelen kvinnor söker sig till branscher som handel, företagstjänster, utbildning och sjukvård.

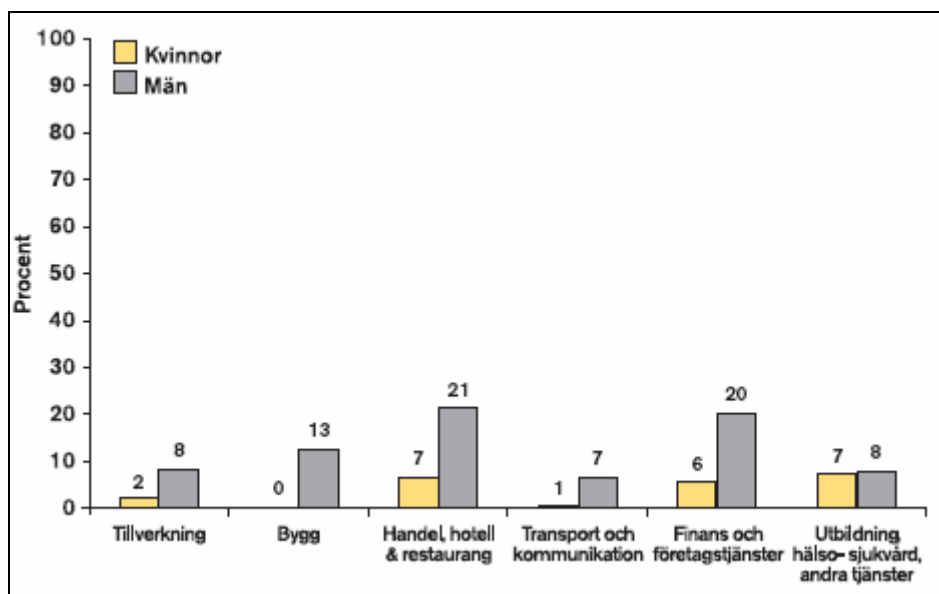


Diagram 5: Andelen kvinnor respektive män av totala antalet kvinnor respektive män fördelade på bransch.

\*Källa NUTEK och SCB, R2002:09, Företagarens verklighet och villkor 2002.



## 4 Metod

---

*Kapitlet redogör för vilken utgångspunkt undersökningen har samt vilka undersökningsmetoder som använts. Kapitlet innehåller också information om primärdata och avslutas med källkritik*

---

### 4.1 Perspektivval

Som framgår av uppsatsens inledning har vi valt att undersöka ALMIs finansiering av nyföretagande ur ett jämställdhetsperspektiv.

Perspektivvalet har alltså styrt vårt val av vilken data som ska samlas in och hur vi kommer att bearbeta och tolka empirin. I praktiken har dock vilken typ av data som vi valt att samla in ej påverkats av perspektivvalet i någon större omfattning då tillgången på primärdata varit begränsad, se vidare under avsnittet *Tillgång till primärdata*. Vi har med andra ord samlat in mesta möjliga data som varit tillgänglig i ansökningsdokumenten och i handläggarnas minne, och med hänsyn tagen till en rimlig arbetsinsats från ALMIs sida.

### 4.2 Metod

Med undersökningen vill vi klarlägga om det finns en snedfördelning i Almis finansiering av nyföretagande och vi vill då kunna verifiera eller falsifiera våra hypoteser genom statistiska samband. Därtill är alla variablerna som vi valt att undersöka kvantifierbara. Utifrån dessa förutsättningar har vi valt att uteslutande använda kvantitativ metod i undersökningen. Den analytiska dimensionen är bred och yttlig vilket ger möjlighet att göra statistiska generaliseringar. En fördel med vårt val av kvantitativ metod är att undersökningen är möjlig att repetera vilket kan vara av intresse för ALMI själva men även för staten eller andra forskare. Undersökningen har en deduktiv ansats då vi utifrån teori ställer upp hypoteser som operationaliseras för att sedan testas. Syftet med undersökningen är också att kunna förklara eventuella samband och därmed har undersökningen en förklarande karaktär.

### 4.3 Tillvägagångssätt

Undersökningen utgår ifrån tvärsnittsansatsen och fokuserar på primärdata. Enkäten är standardiserad och har fasta svarsalternativ. Detta gör att vi kan kvantifiera och bearbeta den och med statistisk säkerhet fastställa signifikansen i problemformuleringen<sup>75</sup>.

#### 4.3.1 Urval

Bedömningsurvalet är representativt och ALMI S själva föreslog att upplägget skulle vara en totalundersökning under en begränsad period. Vi hade endast två valmöjligheter:

1. *En totalundersökning under en begränsad period.*
2. *Slumpmässigt val av några sökande under en längre period*

Alternativ 2 skulle fordra att vi utredde hur ansökningshandlingarna var arkiverade på ALMI för att kunna göra en procedur för slumpmässigt urval. Eftersom alternativ 2 skulle vara mer tidsmässigt krävande och svårt att få med sig ALMI på, så föll det sig mer naturligt att välja alternativ 1. Detta innebär att urvalet är strategiskt och grundar sig på personer som sökte lån hos ALMI för nyetablering av företag under första kvartalet 2005. Med detta som utgångspunkt blir det lättare att skapa en förståelse för undersökningsproblemet. Den här typen av strategiskt målinriktat och problemfokuserat urval kallas för icke-sannolikhetsurval<sup>76</sup>. Sannolikheten för ram- och bortfallsfel blir mycket liten om inte obefintlig då målpopulationen utgörs av alla avgjorda ansökningar under första kvartalet 2005. Detta gör att vi får en hög svarsfrekvens vilket ökar validiteten av resultatet<sup>77</sup>.

#### 4.3.2 Tillgång till primärdata

Inom ALMI Moder sker ingen central registrering av uppgifterna för alla dem som ansöker om lån. När däremot låneansökan blir beviljad görs en central registrering i moderbolaget. Följaktligen finns det på central nivå en stor mängd data avseende dem som beviljats lån. Då vi även är intresserade av de personer som inte beviljats lån, är data på central nivå inte aktuell för vår undersökning. Vi

---

<sup>75</sup> Christensen, Lars m fl (2001): *Marknadsundersökning – en handbok*, (u o), Studentlitteratur AB, kap. 5.

<sup>76</sup> Christensen, Lars m fl (2001): *Marknadsundersökning – en handbok*, (u o), Studentlitteratur AB, kap. 5.

<sup>77</sup> Christensen, Lars m fl (2001): *Marknadsundersökning – en handbok*, (u o), Studentlitteratur AB, kap. 7.

var därför tvungna att vända oss till regionala dotterbolag för att nå den information vi önskade.

För att ansöka om lån som nyföretagare måste sökanden fylla i en låneansökan, se bilaga 1, samt bifoga affärsplan och någon form av budget.<sup>78</sup> Det är huvudsakligen i dessa dokument som primärdata om sökanden finns. Ansökan görs hos närmaste regionala ALMI-kontor. Ansökningshanteringen är ej datoriserad vilket innebär att informationen i dessa dokument ej registreras systematiskt i något dataregister utan hanteras av respektive handläggare på lokal nivå.<sup>79</sup> Informationen avseende ansökning av lån är följaktligen varken sammanställd eller lätt tillgänglig och måste därför på något sätt samlas in manuellt. Informationen är dessutom till vissa delar sekretessbelagd vilket förhindrar hantering av informationen utanför ALMIs lokaler. I praktiken är det då endast handläggarna som kan samla in och sammanställa informationen om sina egna ärenden.

#### 4.3.3 Typ av primärdata

Två typer av primärdata samlades alltså in. Dels data om personen/personerna som ansöker om lån (ansökningsdata), dels data om de handläggare som hanterar dessa ansökningar (handläggardata). Båda typerna är kvalitativa data i grunden förutom när det gäller ålder och sökt kreditstorlek vilka är kvantitativa.

När det gäller enkätfrågan avseende den sökandes ursprung så saknas uppgifter både i ansökningsformuläret och i övriga medföljande dokument för att det inte efterfrågas. Begrepp som ursprung och härkomst är inte okomplicerade och kan användas utifrån flera aspekter. Utifrån juridiska och folkrättsliga aspekter som t.ex. innehav av medborgarskap eller utifrån geografiska aspekter såsom det land där man föddes eller växte upp i, är det möjligt att definiera dessa begrepp. Vi har avstått från att göra en egen definition av begreppet ursprung dels på grund av att det inte finns tillräcklig information om den sökande personen för att göra detta, dels för att undvika att hamna i komplicerade begreppsresonemang som resulterar i invecklade svarsalternativ.

Emellertid använder ALMI själva begreppen utländsk härkomst och invandrarbakgrund i sina utvärderingar av sin utlåning<sup>80</sup> och i sin

---

<sup>78</sup> Almi. *Företagslån Nya företag*. Internet: [http://stockholm.almi.se/ArticlePages/200402/12/20040212204905\\_Stockholm970/20040212204905\\_Stockholm970.dbp.html](http://stockholm.almi.se/ArticlePages/200402/12/20040212204905_Stockholm970/20040212204905_Stockholm970.dbp.html), (2005-04-14) samt ALMI. *Finansiering*. Internet: <http://skane.almi.se/finansiering.html>, (2005-04-14).

<sup>79</sup> Telefonsamtal med Håkan Bonander, administrativ chef, Almi Företagspartner Stockholm AB, (2005-04-07).

<sup>80</sup> ALMI. *Almi har frigjort över 10 miljarder till små företag*. Internet: <http://www.almi.se/ArticlePages/Previe/wa/Previewarticle/Previewarticle.dbp.html>, (2005-04-15).

pressinformation.<sup>81</sup> ALMI använder även begreppet invandrarföretag och definierar det som företagare med invandrarbakgrund.<sup>82</sup> Eftersom ALMI gör en bedömning av den ansökandens ursprung, åtminstone avseende personer som beviljas lån, anser vi att denna bedömning även ska användas i vår undersökning. Vi anser att det är viktigast att bedömningen avseende ursprung och härkomst, oavsett vilken definition den bygger på, görs på samma sätt som i verkligheten d.v.s. som i det normala arbetet på ALMI.

Vi kan här tillägga att i ITPS studier<sup>83</sup> används SCBs definition, MIS 2002:3, i studier från år 2003 och framåt. Enligt denna definition är en person med utländsk härkomst en person som själv är utrikesfödd eller vars båda föräldrar är utrikesfödda.

#### 4.3.4 Insamling av primärdata

Vi har använt datorbaserade enkäter för att samla båda typerna av primärdata. Enkäterna utformades i Microsoft Excel och bestod av tre kalkylblad. Första bladet innehöll en översikt med instruktioner och frågorna med svarsalternativ. Andra bladet innehöll enkäten för handläggaren. Sista bladet innehöll enkäten för ansökningsdata. Enkäterna har utformats för att fyllas i direkt på dator, dels för att effektivisera insamlingen, dels för att minimera arbetet med kodning och inmatning i statistikprogrammet.

Till vår kontaktperson på ALMI S skickades tio filer, en fil för varje handläggare, via e-mail. Kontaktpersonen distribuerade sedan filerna till respektive handläggare som matade in ”sina” ansökningsdata. Före distributionen kopierade kontaktpersonen en fil och använde denna för att samla in all data avseende handläggarna (handläggardata) i ett samlat formulär. Följaktligen finns det ingen direkt koppling mellan handläggardata och ansökningsdata. Kontaktpersonen skickade sedan den insamlade datan till oss via e-mail.

Trots att vi framhårdade att tillvägagångssättet måste vara likvärdigt som på ALMI S, för att få jämförbarhet och validitet i undersökningen, kunde man på ALMI M inte realisera detta. Orsaken var att handläggarna var för hårt belastade och inte hade tid att gå igenom sina egna avklarade ärenden. En fil skickades sålunda via e-mail till vår kontaktperson. Filen skickades vidare till en sekreterare

---

<sup>81</sup> ALMI. *Ökat nyföretagande. Allt fler söker sig till ALMI* Internet: [http://www.almi.se/ArticlePages/200411/09/20041109095437\\_-Alla\\_anvandare-\\_Moderbolag023/20041109095437\\_-Alla\\_anvandare-\\_Moderbolag023.dbp.html](http://www.almi.se/ArticlePages/200411/09/20041109095437_-Alla_anvandare-_Moderbolag023/20041109095437_-Alla_anvandare-_Moderbolag023.dbp.html), 15 april 2005.

<sup>82</sup> ALMI: *ALMI och IFS går ihop. Ökade insatser för invandrarföretag*. Internet: [http://www.almi.se/ArticlePages/200406/15/20040615220518\\_-Alla\\_anvandare-\\_Moderbolag770/20040615220518\\_-Alla\\_anvandare-\\_Moderbolag770.dbp.html](http://www.almi.se/ArticlePages/200406/15/20040615220518_-Alla_anvandare-_Moderbolag770/20040615220518_-Alla_anvandare-_Moderbolag770.dbp.html).

<sup>83</sup> S2004:008 (2004) - Nyföretagandet i Sverige 2002 och 2003, ITPS och SCB.

som skulle mata in all data. Sekreteraren skulle bistås av vår kontaktperson om det uppstod några oklarheter eller tveksamheter med enkäterna. Vi blev försäkrade av vår kontaktperson att sekreteraren hade all information som vi efterfrågade och att hon var kapabel att fylla i enkäterna utan någon kontakt med respektive ansökandens handläggare. Sekreteraren matade in viss ansökningsdata men dock inga handläggardata överhuvudtaget.

Svar från 120 ansökningar erhöles från ALMI S som ligger till grund för analysen. Från ALMI M erhöles vi 75 svar. I underlaget från ALMI M saknades svar på frågorna avseende ansökningsdata:

- ALMIs delaktighet i förarbetet
- Orsak till avslag
- Fortsatt rådgivning

Vi fick överhuvudtaget inga svar på frågorna avseende handläggardata. Den utelämnade informationen motiverades med att informationen var känslig.<sup>84</sup>

#### 4.4 Bortfall i undersökningen

Ursprungligen ämnade vår undersökning att jämföra ALMI S och ALMI M. Tyvärr är vi tvungna att konstatera ett stort bortfall av information från ALMI M i denna undersökning då en betydande del inte ville lämnas ut. Detta trots att ALMI S har lämnat ut samma information. Förutom att det underlag som vi har mottagit från ALMI M är bristfälligt så finns det även anledning att ifrågasätta tillförlitligheten i innehållet. Detta grundar vi på en jämförelse som vi har gjort med tidigare års utlåning samt andelen ansökningar av personer med utländskt ursprung.

År 2004 beviljade ALMI Skåne totalt 92 lån till nya företag, innovationsföretag samt tillväxtföretag, och i de uppgifter som vi mottagit är 62 lån redan beviljade under första kvartalet 2005 för enbart nya företag. Dessa lån motsvarar ca 14 Mkr. Detta ska jämföras med ALMI S som har beviljat 49 lån under samma period under 2005 och som motsvarar ca 9 Mkr. Förra året lånade ALMI S ut totalt 250 Mkr jämfört med ALMI Skåne som lånade ut 56 Mkr. Det finns även frågetecken kring andelen nyföretagare med utländskt ursprung. Enligt ITPS-rapporten *Nyföretagandet i Sverige under 2002 och 2003*<sup>85</sup> så framgår det att Stockholms

---

<sup>84</sup> Alvek, Göran, Affärsområdesansvarig Finansiering, ALMI M.

<sup>85</sup> ITPS, S2004:008 (2004), *Nyföretagandet i Sverige 2002 och 2003*, sid. 26.

län har lägst relativt nyföretagande med personer med utländsk bakgrund i Sverige. Värdet ligger på 76 under 2003 och ska jämföras med Skåne län som låg på mellan 91 och 115. När man ser till svaren på enkäten så har Stockholm en betydligt högre andel ansökningar från personer av utländsk härkomst än Malmö. Andelen personer med utländsk härkomst som sökte lån hos ALMI S var 38 % som ska jämföras med 11 % genom ALMI M.

Vi har efterfrågat information av ALMI M angående dessa frågetecken kring överensstämmelser och logik i materialet. Tyvärr har vi inte erhållit någon sådan information. Det bristfälliga materialet tillsammans med nämnda frågetecken gjorde att vi valde att inte ta med ALMI Skånes underlag i vår analys.

## 4.5 Källkritik

### 4.5.1 Validitet och reliabilitet

Vi har försökt hålla en hög nivå på *reliabiliteten* genom att använda enkla frågor och svar som mätinstrument till varje variabel. Varje handläggare svarar själv på frågorna vilket gör att man eliminerar risken för missförstånd och bortfall i svarsfrekvensen. Flertalet svarsalternativ innehöll ett ”Annat”-alternativ där handläggaren kunde skriva sitt svar om de andra alternativen inte passade. Vår kontaktperson på ALMI S har bistått oss i förarbetet att utforma enkäten. En av anledningarna till att vi valde att använda en enkät i digitalt format var att risken för inmatingsfel vid överföringen till statistikprogrammet minimeras. Risken för slumpmässiga fel är därför låg anser vi.

Eftersom vår undersökning gick ut på att jämföra två hela populationer med varandra och en oväntat ”föll” bort så kan man fråga sig hur detta kommer att påverka vår *validitet* i undersökningen. Trots att en hel population fallit bort så vill vi fortfarande stå fast vid att den höga *validiteten* är möjlig att uppnå då den kompletta analysen som vi har fått ifrån ALMI S håller så pass god kvalitet. Det som dock skiljer sig är att vi inte kan göra analysen ur ett jämförande perspektiv mellan de två ursprungliga populationerna utan detta blir en totalundersökning av ett självständigt bolag.

## 4.6 Analysverktyg

Datan har överförts från Microsoft Excel till statistikprogrammet SPSS, ver. 13.0, där vi har gjort analyserna.

## 5 Teori

---

*Teorikapitlet är grundvalen för analysen och slutsatserna. I första avsnittet presenteras den teoretiska referensramen. Med utgångspunkt i den teoretiska referensramen ställer vi upp våra hypoteser som presenteras i det andra avsnittet.*

---

### 5.1 Teoretisk referensram

Statlig finansiering av nyföretagande är en del av den makroekonomiska politiken i Sverige. Politiska åtgärder som inriktar sig på bland annat företagande benämns ofta som näringspolitik. Åtgärderna kan indelas i generella och selektiva åtgärder. Finansiering av nyföretagande tillhör kategorin selektiva åtgärder eftersom de vänder sig till en specifik del av näringslivet. Som vi tidigare har redogjort för i uppsatsen, ska denna politik i form av statlig finansiering av nyföretagande realiseras framför allt genom ALMIs finansierings- och rådgivningsverksamhet. Verksamheten ska skapa bättre förutsättningar för näringslivet och gynna den regionala tillväxten. Näringslivets behov ska vara utgångspunkten för ALMIs verksamhet men man ska samtidigt främja bland annat integration och jämställdhet. Detta innebär i förlängningen att politiken inte bara ska avhjälpa den kapitalbrist för nyföretagare som finns på den privata marknaden och ha en marknadsmässig utgångspunkt i näringslivets krav och behov. Den ska även innehålla en samhällsnyttig komponent som ska verka för en positiv utveckling av näringslivet och minska eventuella rådande strukturella problem.

Att det finns en snedfördelning idag är det ingen tvekan om. De kvinnliga nyföretagarnas andel av ALMIs totala utlåning under 2004 var knappt 10 %. Detta ska ställas i relation till att 30 % av Sveriges totala andel företag drivs av kvinnor, vilket visar att det finns snedfördelning i den statliga finansieringen av nyföretagande. Uppsatsens syfte är att undersöka om det finns tecken på snedfördelning när vi tittar på alla beviljade och icke beviljade kreditprövningar inom ALMI under en period. Effekterna av eventuella snedfördelningar kommer vi att analysera med utgångspunkt i två teoretiska resonemang beskrivna nedan.

#### 5.1.1 Kvinnors nyföretagandes påverkan på tillväxten

Första utgångspunkten är antagandet att framgångsrikt och uthålligt nyföretagande generellt sett gynnar den nationella tillväxttakten. Nyföretagandets och

entreprenörskapets betydelse för tillväxten är dock nästan ett blankt kapitel inom tillväxtteorin. Det är först inom den nutida endogena tillväxtteorin som innovationsaspekter och teknisk utveckling ingår som en del i modellerna. Inom den endogena tillväxtteorin anses den mänskliga innovationsverksamheten vara tillväxtmotorn.<sup>86</sup> Magnus Henrekson (1999) menar att förmågan och drivkrafterna att vilja pröva och upptäcka nya affärsmöjligheter är grundläggande för ett lands ekonomiska utveckling.<sup>87</sup>

Man kan tänka sig två huvudorsaker till att kvinnor som grupp har mindre tillgång till kapital genom finansiering via ALMI vid etableringen av nya företag. En orsak kan vara att avslagsfrekvensen av lån på ALMI är högre för kvinnor som grupp än för män. Det är detta som vår uppsats syftar till att undersöka. Den andra orsaken kan vara att färre kvinnor söker finansiering genom ALMI. Anledningarna till detta skulle kunna vara attityder, informationsasymmetri etc.

Om nu kvinnor som grupp har svårare att få finansiering via ALMI än männen, kan detta leda till att färre företag startas än vad som annars skulle ske. Detta skulle då innebära, i linje med det teoretiska resonemanget ovan, att tillväxten blir lägre än om kvinnorna skulle erhålla samma möjligheter till finansiering som männen. Problematiken i resonemanget är dock att det totala utbudet av kapital via ALMI är, åtminstone på kort sikt, begränsat. ALMI lånar i princip ut hela sitt lånebestånd. Detta innebär att om kvinnorna skulle få en högre andel av kapitalet så skulle följaktligen t ex männen få en motsvarande lägre andel. Om man då också antar att det inte finns någon skillnad alls mellan kvinnor och mäns företagande, t ex med avseende på affärsidéernas lönsamhetsutsikter, branschpreferens, ledarskapsförmåga etc., då skulle tillväxten inte påverkas alls.

Som vi tidigare redogjorde, vet vi emellertid, att det finns stora skillnader mellan kvinnor och män när det gäller branschpreferens vid nyföretagande. ITPS rapport *Nyföretagandet i Sverige 2002 och 2003*<sup>88</sup> visar andelen kvinnor respektive män som nyföretagare branschvis, se diagram 1 i kapitel 2. Näringarna är indelade i sex branschgrupper (enligt SCBs kod SNI 2002). Av diagrammet kan man utläsa att av sex branschgrupper dominerar männens andel fullständigt i fem. Dessa fem skulle vi kunna kalla manliga branscher. I den sjätte, branschgruppen utbildning, hälso- och sjukvård mm, har kvinnorna en övervikt där kvinnornas andel är 30 % större än männens. Fördelningen för 2003 är antagligen inte unik eftersom fördelningen är i det närmaste identisk med år 2002.

---

<sup>86</sup> Fregert, Klas; Jonung, Lars (2003): *Makroekonomi, teori, politik & institutioner*, Studentlitteratur AB, s. 149.

<sup>87</sup> Henrekson, Magnus (1999): *Drivkrafter för entreprenörskap, nyföretagande och företagstillväxt*. Samt Calmfors, Lars; Persson, Mats, (1999): *Tillväxt och ekonomisk politik*, s. 373.

<sup>88</sup>s2004:008 – Nyföretagandet i Sverige 2002 och 2003, ITPS och SCB. Internet: [http://www.itps.se/pdf/S2004\\_008.pdf](http://www.itps.se/pdf/S2004_008.pdf).



Då drygt nittio procent av nyföretagarkapitalet<sup>89</sup> går till män vilka dominerar fullständigt i fem branschgrupper, torde man kunna anta att dessa fem branscher har väl utvecklade marknader och är välförsedda med kapital. Logiskt innebär detta antagande att den branschgrupp där kvinnorna är i övervikt d.v.s. utbildning, hälso- och sjukvård mm, mycket väl kan vara missgynnad vad gäller kapitaltillförsel till nyföretagande. Bristen på kapital gör då att färre företag startas inom denna grupp än vad annars skulle vara potentiellt möjligt. Dessutom kan kapitalbristen i sig dämpa den faktiska efterfrågan på kapital av psykologiska skäl. Personer med entreprenörsanda och drivkraft kan nedslås eller avskräckas av svårigheterna att anskaffa kapital till nyföretagande och gör därmed aldrig någon ansats att starta eller så startar de företag inom en annan bransch där tillgången på kapital är större. Dessa faktorer kan innebära att utvecklingen av marknaderna i denna branschgrupp är betydligt sämre än i de manliga branscherna.

Om fler företag etablerar sig på marknaden adderas dessa företags utbud till utbudskurvan som förskjuts utåt, vilket genom ökad konkurrens pressar ned priserna.<sup>90</sup> Om då färre företag etableras på marknaden än vad som motsvaras av efterfrågan, blir följderna att utbudskurvan ligger stilla medan efterfrågekurvan vandrar utåt och detta resulterar i ett efterfrågeöverskott som dessutom driver upp priserna på dessa marknader.

Slutsatsen av resonemanget om företag och tillväxt blir att Sveriges tillväxt skulle ligga på en högre nivå om utvecklingen på marknaderna inom utbildning, hälso- och sjukvård mm, inte hade hämmats av en snedfördelning av nyföretagarkapital se diagram 6 nedan. Därtill kan man anta att priserna på dessa marknader är högre än vad de skulle ha varit med en större jämvikt mellan utbud och efterfrågan.

---

<sup>89</sup> ALMI. Pressmeddelande: Investeringsviljan ökade bland svenska företag.  
Internet: <http://www.almi.se/media.html> (2005-04-15).

<sup>90</sup> Axelsson, Roger (1998): *Mikroekonomi*, Studentlitteratur AB s. 165.

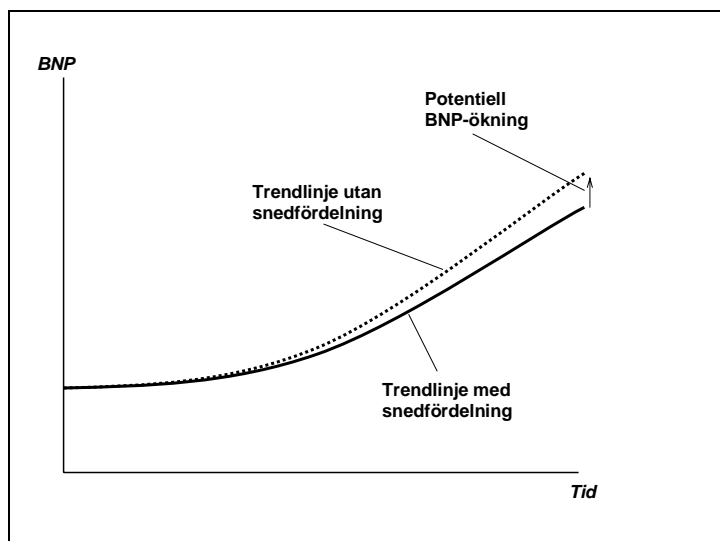


Diagram 6: Effekten av snedfördelning på tillväx och BNP.

\*Källa: Fregert & Jonung (sid. 23).

\*\*Anm.: modifierad.

### 5.1.2 Effektiv resursallokering

Den andra utgångspunkten avseende snedfördelning av nyföretagarkapital är från ett perspektiv om optimal resursallokering. ALMIs existens kan sägas vara en följd av ett marknadsmisslyckande. Den privata kapitalmarknaden vill inte stå som ensam finansiär av affärsidéer och innovationssatsningar och därmed själva exponera sig för hela risken. För att den privata kapitalmarknaden ska gå in och finansiera kräver man då i varierande grad delfinansiering från annat håll, till exempel från ägaren. Här uppstår ofta problem eftersom många saknar detta nödvändiga kapital att satsa i verksamheten. Detta kan betraktas som ett marknadsmisslyckande såtillvida att det existerar ett gap mellan utbudet och efterfrågan på kapital till bland annat nyföretagande. Det finns då alltså ett efterfrågeöverskott och därmed råder en samhällsekonomisk ineffektivitet.<sup>91</sup> Jämfört med en marknad i jämviktsläge medför ett bevarat efterfrågeöverskott bland annat otillfredsställd marknadsefterfrågan, ineffektiv fördelning av utbudet och bristfällig information om marknadsefterfrågans verkliga storlek.<sup>92</sup> Det är bland annat denna typ av samhällsekonomisk ineffektivitet som allokeringsspolitiken ska korrigera. Allokeringsspolitikens övergripande syfte är åstadkomma en permanent högre BNP genom att skifta trendlinjen uppåt.<sup>93</sup>

<sup>91</sup> Bohm, Peter (1996): *Samhällsekonomisk effektivitet*, Stockholm, SNS Förlag Bohm, s. 44.

<sup>92</sup> Bohm, Peter (1996): *Samhällsekonomisk effektivitet*, Stockholm, SNS Förlag Bohm s. 89.

<sup>93</sup> Fregert, Klas; Jonung, Lars (2003): *Makroekonomi, teori, politik & institutioner*, (u o) Studentlitteratur AB s 25.

ALMI är alltså en allokeringpolitisk åtgärd som ska reparera ett marknadsmisslyckande genom att fylla det gap av kapital som den privata kapitalmarknaden inte kan erbjuda. Om då kvinnor som grupp på grund av sitt kön, missgynnas genom ALMIs snedfördelning av nyföretagarkapital, har inte bara den politiska åtgärden misslyckats utan man kan även anse att statens begränsade resurser inte fördelas på ett rationellt och effektivt sätt. Effekten borde då bli att BNP-nivån inte ökar så mycket som den skulle kunna om resurserna fördelades på ett effektivare sätt, se diagram 7 nedan.

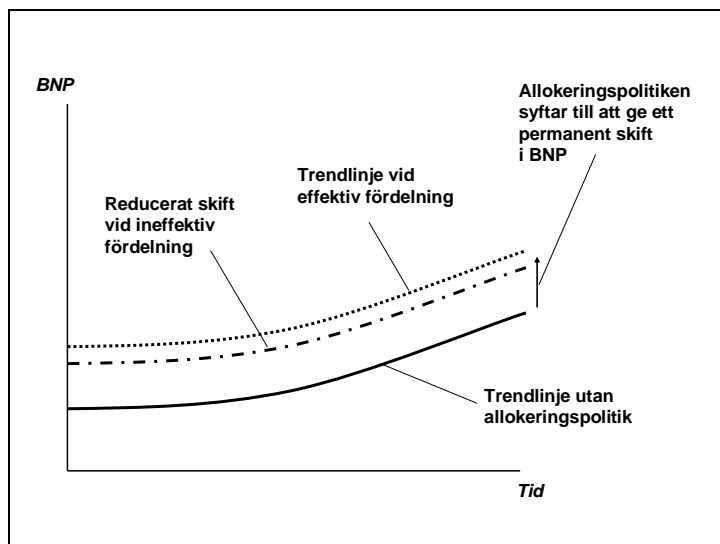


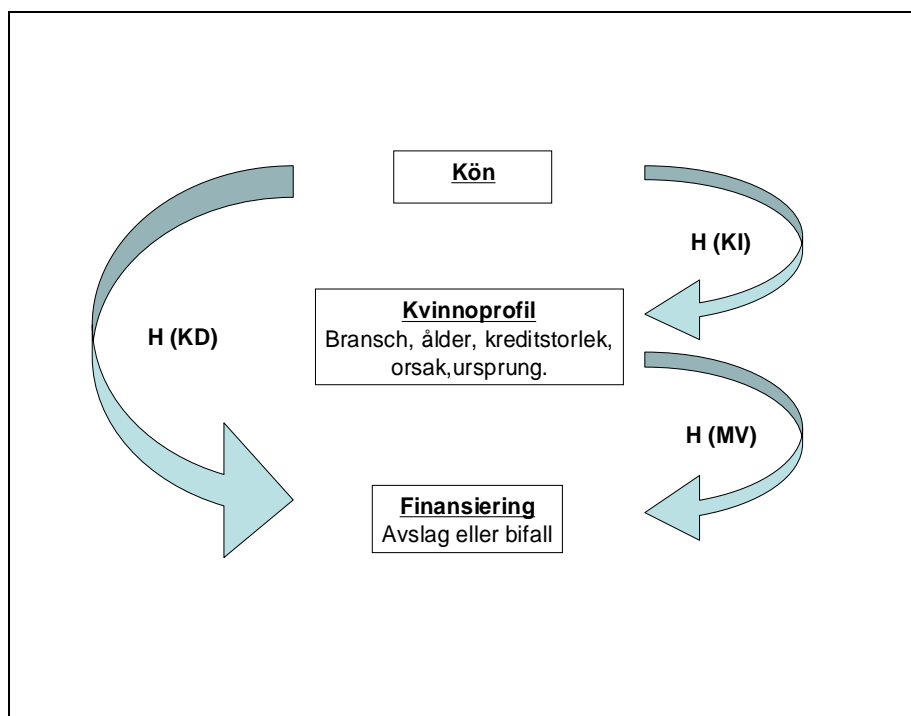
Diagram 7: Effekten av snedfördelning på tillväx och BNP.

\*Källa: Fregert & Jonung (sid. 23).

\*\*Anm.: modifierad.

## 5.2 Hypoteser

Hypoteserna kan formuleras som relativa skillnader mellan kvinnliga och manliga nyföretagare avseende bifall eller avslag på finansiering via ALMI.



Figur 1: Illustration över hypotesernas förhållande till variablerna.

\*Källa: Verheul & Thurik (sid. 6)<sup>94</sup>.

- H(KD)** = motsvarar den direkta effekten som kön har på resultat
- H(KI)** = motsvarar sambandet mellan kön och de mellanliggande variablerna
- H(MV)** = motsvarar effekten som de mellanliggande variablerna har när det gäller skillnader mellan män och kvinnor om de får sitt lån beviljat eller avslag
- H(KI)+H(MV)** = motsvarar den indirekta effekten som kön kan ha på resultat

<sup>94</sup> Verheul, Ingrid; Thurik, Roy (2001): *Start-up capital: Differences between male and female entrepreneurs' Does gender matter?* Small business Economics 16: 329-345 (Pdf-fil).

Förkortning	Förklaring
MV	Mellanliggande variabler
Å	Ålder (medelvärde)
U	Ursprung
K	Kreditbelopp (medelvärde)
B	Bransch
D	ALMIs delaktighet
O	Orsak (till avslag)
KI	Indirekt effekt av kön
KD	Direkt effekt av kön
R	Resultat av ansökan (beroende variabel)

Tabell 1: Förklarar vilka variabler som ingår i hypoteserna.

\*Källa: Verheul, Ingrid; Thurik, Roy (2001): *Start-up capital: Differences between male and female entrepreneurs' Does gender matter?* *Small business Economics* 16: 329-345 (Pdf-fil)

Vi vill här understryka att hypoteserna utformas ur ett jämställdhetsperspektiv vilket gör att alla hypoteser jämförs med männens resultat.

### Kombinationen av kvinnans ålder och resultat av ansökan

Här vet vi att 34 % av kvinnorna som tenderar att vilja starta företag är 30 år eller yngre.<sup>95</sup> Det vi vill ta reda på är om man kan finna ett samband mellan kön, ålder och resultatets utfall.

*Hypotes 1: Det finns ett samband mellan kvinnans ålder och resultat av ansökan*

### Kombinationen av kvinnans ursprung och resultat av ansökan

Vi vet att antalet personer med utländsk härkomst som startar företag idag är ca 23 %.<sup>96</sup> Däremot har vi inte kunnat finna någon fördelning mellan könen bland

<sup>95</sup> NUTEK (2003): *B2003:7 Kvinnors företagande – format av samhället* (Pdf-fil).

<sup>96</sup> NUTEK (2003): *B2003:7 Kvinnors företagande – format av samhället* (Pdf-fil).

rapporterna som NUTEK och ITPS gjort. Det vi vill ta reda på är om man här kan finna ett samband mellan kön, ursprung och resultat på ansökan.

*Hypotes 2: Det finns ett samband mellan kvinnans ursprung och resultat av ansökan*

#### **Kombinationen av kvinnans val av kreditstorlek och resultat av ansökan**

Enligt en holländsk studie har man kunnat konstatera att kvinnor söker mindre pengar av olika anledningar. Dels så har de inte lika mycket kapital normalt sett att satsa som män och dels är orsaken att de är oroliga för att möta ett diskriminerande beteende i samband med att de ansöker om kredit.<sup>97</sup> Det vi vill ta reda på är om man kan finna ett samband mellan kön, kreditstorlek och avslagsfrekvens.

*Hypotes 3: Det finns ett samband mellan kreditstorlek som kvinnan söker och resultat av ansökan*

#### **Kombinationen av kvinnans val av bransch och resultat av ansökan**

Det som tydligt framgår av tidigare undersökningar är att kvinnor dominerar inom områden som utbildning, sjukvård, personaluthyrning och övriga samhällstjänster.<sup>98</sup> Det vi vill ta reda på här är om man kan finna ett samband mellan kvinnors val av bransch och resultat av ansökan.

*Hypotes 4: Det finns ett samband mellan kvinnans val av bransch och resultat av ansökan*

#### **Kombinationen av orsak till avslag och resultat av ansökan**

Detta har vi ej funnit någon tidigare information om. Vi vill dock ta reda på om orsaken till ett avslag skiljer sig mellan män och kvinnor.

*Hypotes 5: Det finns ett samband mellan någon speciell orsak och resultatet av kvinnans ansökan*

*Huvudtes: Avslagsfrekvensen är högre för kvinnor än män*

---

<sup>97</sup> Verheul, Ingrid; Thurik, Roy (2001): *Start-up capital: Differences between male and female entrepreneurs' Does gender matter?* Small business Economics 16: 329-345 (Pdf-fil).

<sup>98</sup> NUTEK (2003): *B2003:7 Kvinnors företagande – format av samhället* (Pdf-fil).

## 6 Resultat

*I detta kapitel redogör vi översiktligt för resultaten från vår undersökning. Vi använder i första hand diagram för att åskådliggöra resultaten. Första avsnittet beskriver variablerna. I andra avsnittet redovisar vi fördelningen av enkätsvaren på intressanta enskilda variabler. I det andra avsnittet har vi kombinerat de variabler som visar på intressanta avvikelser med koppling till hypoteserna.*

### 6.1 Dataurval

Datan vi erhållit avseende handläggarna har vi ej gjort några analyser på. Avsikten med denna data var att kunna undersöka om det fanns samband mellan denna och med ansökningsdata. Eftersom informationen inte ha lämnats ut med den kopplingen anser vi inte det är meningsfullt att göra några analyser av handläggardata.

Innehållet i handläggardata från ALMI S visar dock att könsfördelningen av de tio handläggarna är jämn, hälften kvinnor och hälften män. Alla har någon form av ekonomisk bakgrund.

### 6.2 Förklaring av variablerna

Utifrån det underlag som presenteras i hypoteserna kommer vi att beskriva variablernas innehåll i tabellen nedan. Detta underlag blir det som ska ligga till grund för vårt analysarbete samt våra slutsatser. I denna undersökning har vi endast en beroende variabel och det är variabel nummer 7 och som motsvarar resultatet av ansökan. Övriga variabler är oberoende testvariabler. I tabellen nedan visar och förklarar vi variablerna med dess värden som vi använder i vår analys.

	Förklaring	Variabel-namn	Värden
1	Kön	Kön	1=Man, 2=Kvinna, 3=Man och kvinna tillsammans
2	Ålder (klassindelning)	Ålder (Å)	Observationerna är indelade i 4 klasserna 1=-23, 2=24-35, 3=36-47, 4=48-
3	Ursprung	Ursprung (U)	1=Svensk härkomst, 2=Utländsk härkomst
4	Sökt kreditstorlek (klassindelning)	Kreditbelopp (K)	Observationerna är indelade i klasserna 1=-200'000, 2=201'000-500'000, 3=501'000-800'000, 4=801,000-
5	Bransch (SCB-koder)	Bransch (B)	Observationerna är indelade i kategorierna 1=Tillverkning, 2=Byggsamhet, 3=Utbildning, sjuk- o hälsovård samt samhälls o personliga tjänster, 4=Finansiell verksamhet o andra företagstjänster, 5=varuhandel, samt restaurang o

	<b>Förklaring</b>	<b>Variabel-namn</b>	<b>Värden</b>
			hotell, 6=Transport
6	ALMIs delaktighet (I förarbetet)	Delaktighet (D)	1=inte alls, 2=telefonrådgivning, 3=personligt möte, 4=delagit i utformningen
7	Resultat av ansökan	Resultat (R)	1=beviljat lån, 2=avslag lån, 3=återtag, 4=ej klar
8	Orsak om ansökan gav ett avslag	Orsak (O)	1=ej hållbar budget, 2=banklån ej beviljat, 3=sökande saknar kompetens, 4= ej genomtänkt affärsplan, 5=saknar underlag i ansökan, 6=för hög köpeskilling, 7=övrigt, 999=beviljad + ej klar
9	Eventuell fortsatt rådgivning efter beslut	Rådgivning (R)	1=Ja, 2=Nej och 3=Ej färdigt beslut

Tabell 2: Förklaring av använda variabler i analysen.



## 6.3 Fördelning av enkätsvar på enskilda variabler

### 6.3.1 Kön

Den procentuella fördelningen av ansökningar om lån visar att nästan tre gånger så många män som kvinnor, söker finansiering genom ALMI S.

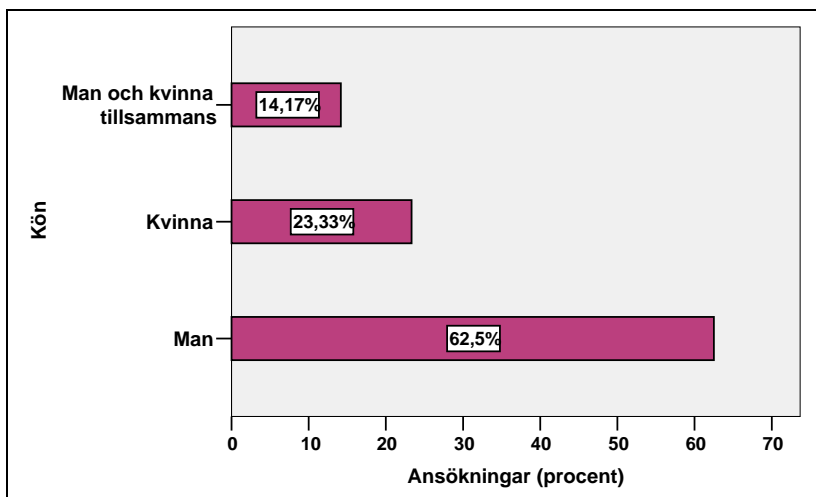


Diagram 8 : Fördelning mellan könen av de sökande.

### 6.3.2 Orsak

De två vanligaste orsakerna till avslag är budgetar som inte håller samt ej genomtänkta affärsplaner. Dessa står för 62 % av orsakerna till avslag. Den tredje största enskilda orsaken är att den sökande saknar kompetens inom området.

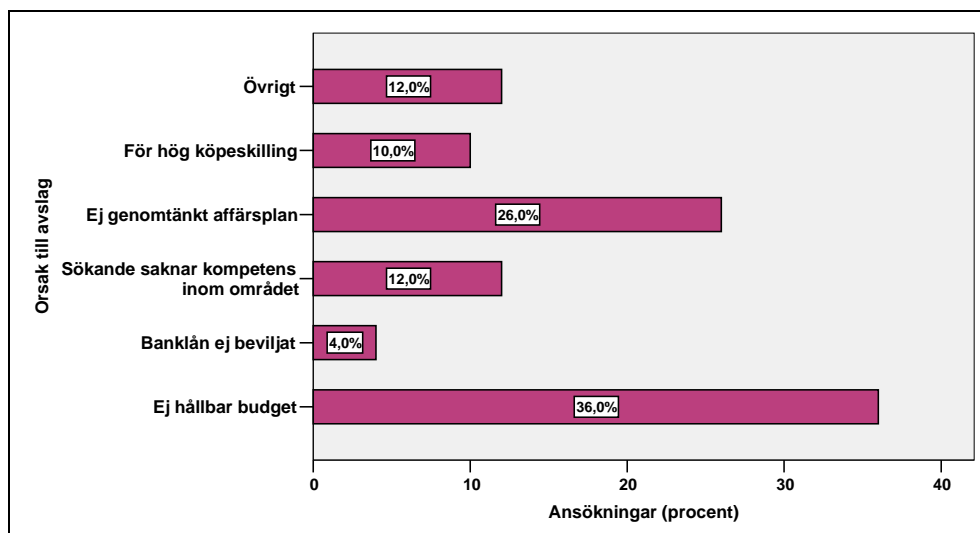


Diagram 9: Fördelning mellan orsaker till avslag.

### 6.3.3 Bransch

Detaljhandeln inom kläder, skor, väskor samt smink kan betraktas som kvinnliga områden och är den bransch som har den högsta frekvensen. Tillsammans med detaljhandel inom livsmedel, bageri, godis och present samt hotell och restaurang branschen utgör dessa 40 % av alla ansökningar om lån genom ALMI S. Handel och olika slags tjänster är klart dominerande bland ansökningarna medan traditionell industri och tillverkning är i det närmaste obefintlig.

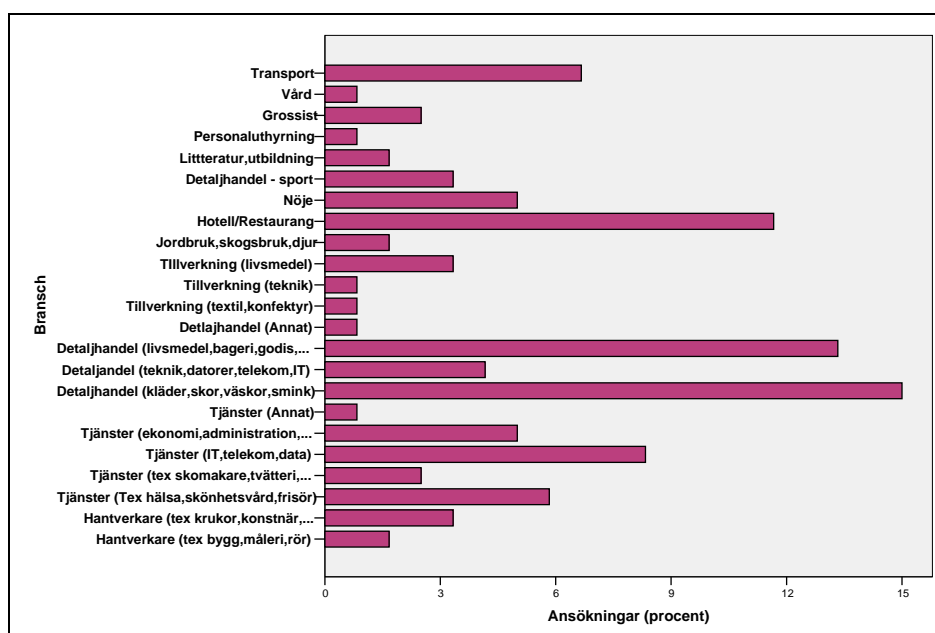


Diagram 10: Fördelning på variabeln bransch.

### 6.3.4 Resultat

Det är något fler avslagna än beviljade låneansökningar. Räknar man även in återtag och ej klara bland avslag, eftersom de ju inte heller har resulterat i något lån, hamnar avslagen på knappt 60 %.

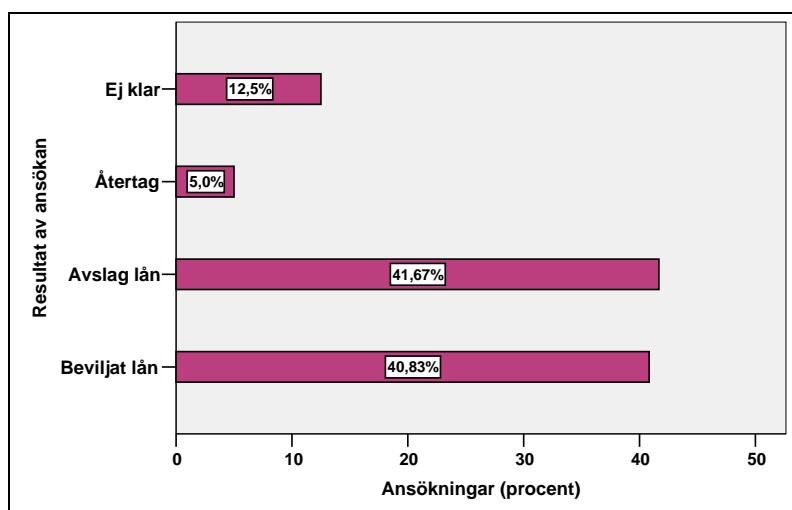


Diagram 11: Fördelning av resultat av ansökan.

### 6.3.5 Kreditbelopp

Drygt 50 % av sökt kreditbelopp ligger mellan 101 000 kr och 300 000 kr. Den största andelen har intervallet 101 000 – 200 000 kr med knappt 32 %. Det speciella mikrolånet på upp till 50 000 kr utan säkerhet som enligt ALMI S är populärt har en förvånansvärt låg andel på 10 %. Intervallet 801 000 – 900 000 kr är inte representerat i diagrammet eftersom ingen ansökt i detta intervall.

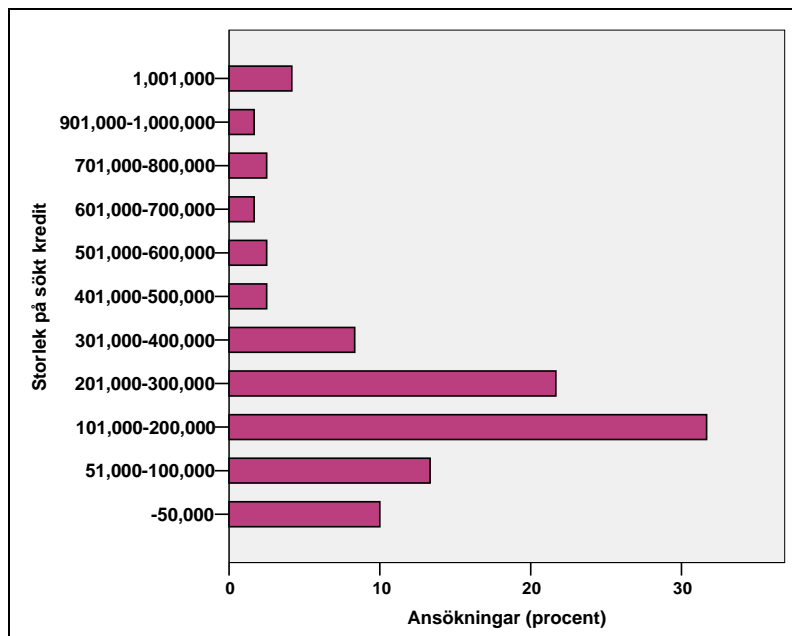


Diagram 12: Fördelning av kreditbeloppens storlek.

## 6.4 Fördelning vid kombinerade variabler

### 6.4.1 Resultat och kön

Kombinationen av dessa två variabler utgör uppsatsens huvudhypotes. Som framgår av diagrammet nedan är avslagsfrekvensen högre än bifallsfrekvensen för kvinnor. Där kvinnan och mannen tillsammans står som sökande är skillnaden ännu större än för bara kvinnor. Motsatsen gäller för män. De har en högre bifallsfrekvens än avslagsfrekvens.

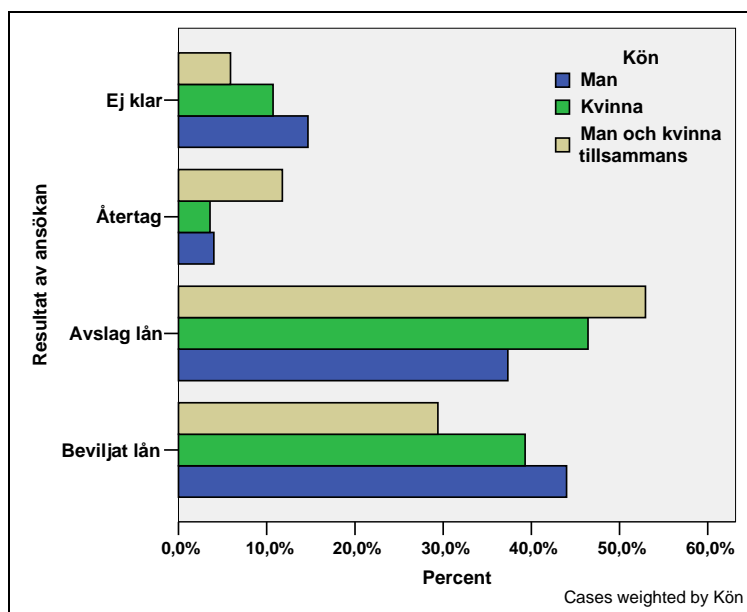


Diagram 13: Fördelning av resultat i kombination med kön.

## 6.4.2 Resultat och ursprung

Diagrammet nedan visar att kvinnor med svensk härkomst har betydligt högre avslagsfrekvens än kvinnor med utländsk härkomst. Man och kvinna tillsammans med utländsk härkomst har betydligt högre avslagsfrekvens än motsvarande med svensk härkomst. Det finns även skillnader mellan männen med avseende på härkomst men inte alls lika framträdande. Svenska män får i högre grad sina lån beviljade än de utländska männen. För män med svensk härkomst är frekvensen högre för bifall av lån än för avslag. Det motsatta förhållandet råder för män med utländsk härkomst vilket innebär att fler män med utländsk härkomst får avslag än bifall.

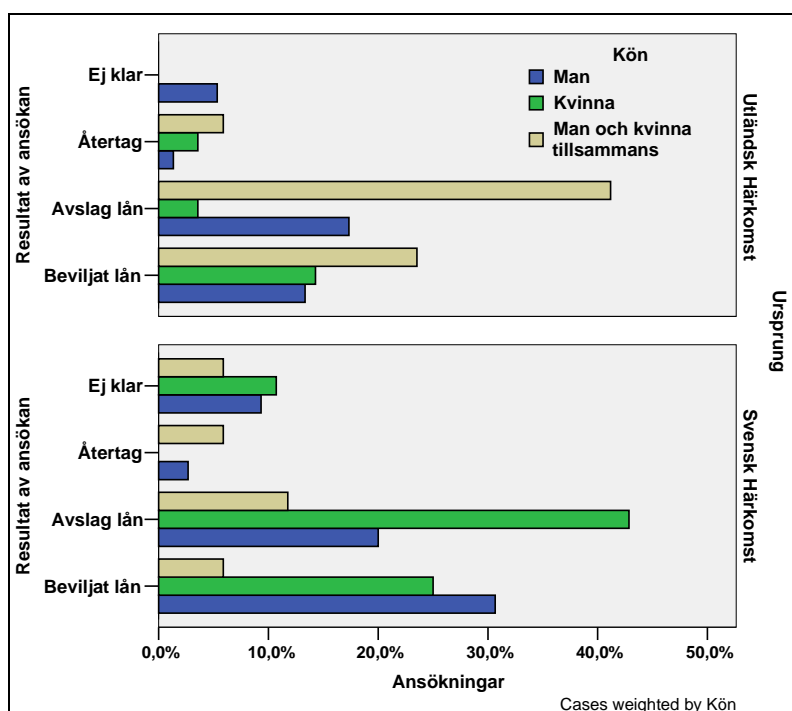


Diagram 14: Fördelning av resultat av ansökan och kön uppdelat på personer med svensk respektive utländsk härkomst.

### 6.4.3 Orsak och kön

Som vi såg tidigare för den enskilda variabeln orsak, ligger tyngdpunkten på två källor till avslag, dels på icke hållbar budget och dels på ej genomtänkt affärsplan. I diagrammet nedan kan man se att männen får avslag i betydligt större utsträckning än kvinnorna på grund av svaga ekonomiska utsikter, det vill säga ej hållbar budget. Även för kvinna och man tillsammans är avslagsfrekvensen betydligt större än för bara kvinnliga sökanden. Avslag på grund av dålig genomtänkt affärsplan är också vanligare för män men skillnaden är inte lika markant. Det är värt att notera att det är betydligt fler kvinnor än män som får avslag på grund av kompetensbrister.

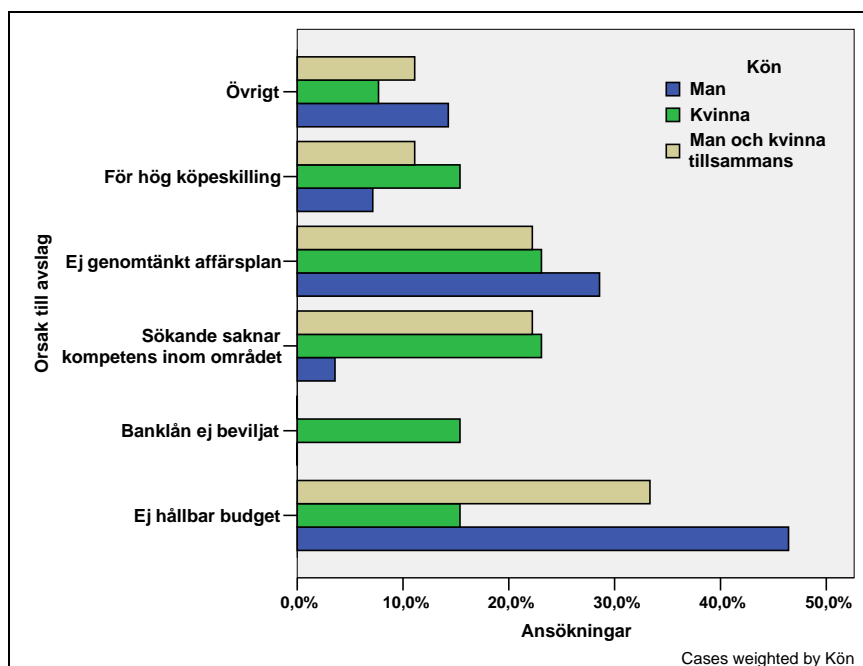


Diagram 15: Fördelning av orsaker till avslag och kön.

#### 6.4.4 Bransch och kön

Med den branschindelning som är den ursprungliga i enkätsvaren, ser man att kvinnor söker mest finansiering till verksamheter inom hälso- och vårdtjänster samt inom viss detaljhandel. Cirka 50 % av alla kvinnors ansökningar avser dessa branscher. Den absolut vanligaste branschen för kvinna och man tillsammans är hotell- och restaurangbranschen. Man kan också konstatera att i ett flertal branscher är männen herre på täppan, t ex inom transport och tjänster inom IT, telekommunikation. Motsvarande finns det endast en bransch där kvinnorna är ensamma och det är inom vården.

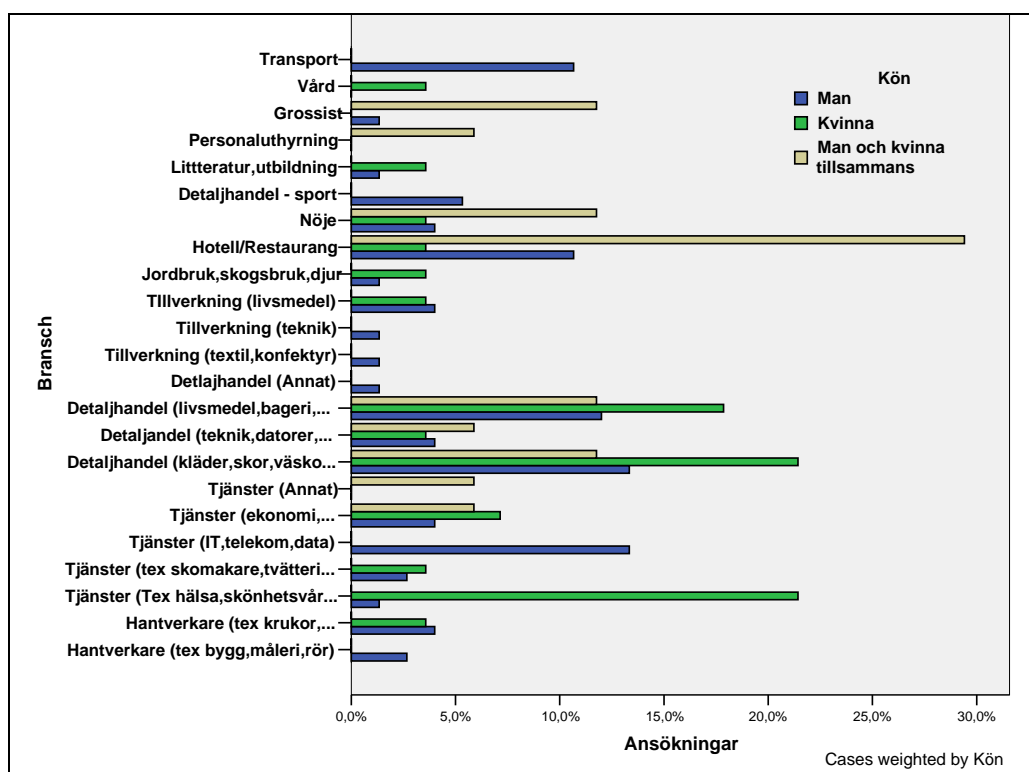


Diagram 16 : Fördelning av ansökningar per ursprunglig bransch och kön.



Studien i diagram 1, kapitel 2, visar könsfördelningen i kombination med branscher, enligt SCBs branschindelning (SNI 2002) för nystartade företag under 2003. Motsvarande indelning är gjord i diagrammet nedan. Om man jämför dessa data kan man konstatera att inom branschen utbildning, hälso- och sjukvård mm, är skillnaden större mellan kvinnor och män i vår undersökning. Mer än dubbelt så många kvinnor som män, söker finansiering via ALMI S till nya företag inom denna bransch. En annan betydande avvikelse är inom branschen tillverkning och dylikt. I vår undersökning är kvinnorna endast marginellt fler i antal än männen i denna branschkategori medan ovannämnda studie visar fördelningen 27 % för kvinnor och 71 % för män. Likaledes är skillnaden mellan kvinnor och män marginell i branschen varuhandel mm i vår undersökning medan männen är dubbelt så många som i ovannämnda studie. Byggverksamhet är inte med i diagrammet eftersom ingen ansökning avser finansiering av denna bransch. Ingen variabel i diagrammet är viktad.

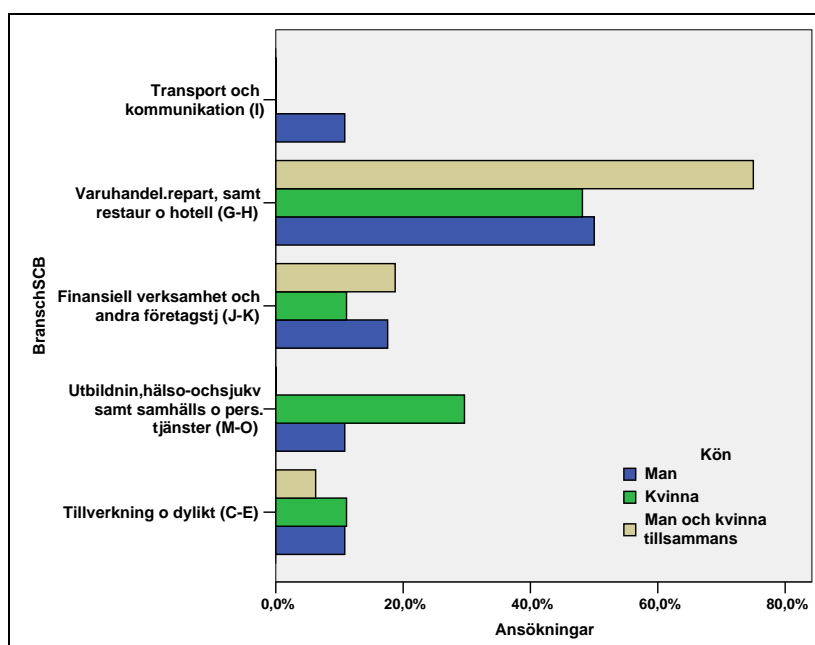


Diagram 17 : Fördelning av ansökningar per SCBs branschindelning och kön.

### 6.4.5 Kreditstorlek och kön

Fördelningen är relativt jämn mellan könen. Dock kan man notera att kvinnor söker avsevärt mer finansiering än männen i intervallet 201 000 kr - 300 000 kr. Förhållandet är det motsatta i intervallet 101 000 – 200 000 kr men ändå inte lika stor skillnad. Krediter på 901 000 kr och därutöver finns inga kvinnor representerade alls. Utifrån detta diagram kan man inte generellt säga att kvinnor söker mindre krediter än männen eftersom fördelningen upp till 100 000 kr är tämligen jämnt fördelat.

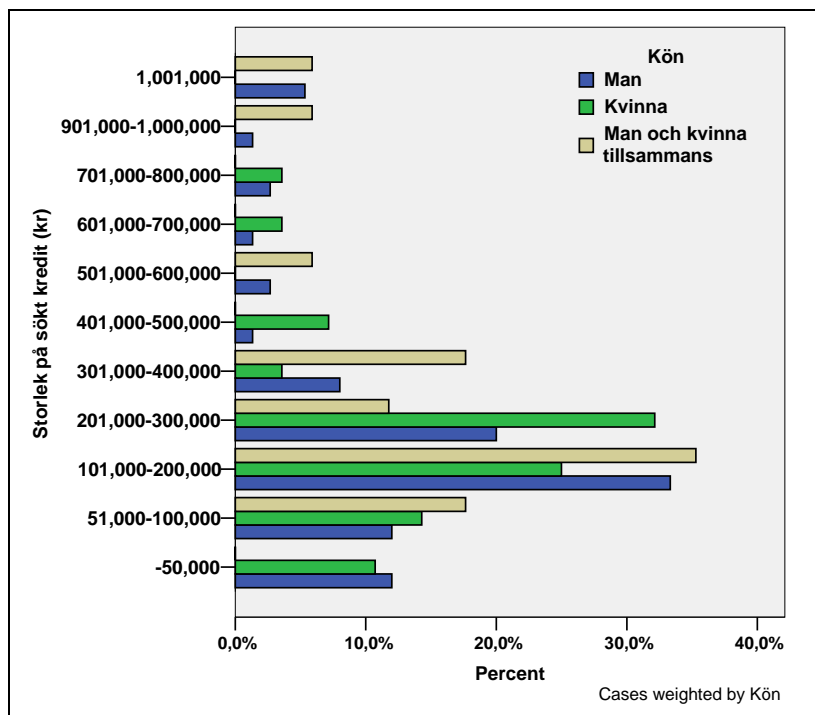


Diagram 18: Fördelning av ansökningar på kreditstorlek och kön.

## 7

# Analys och slutsatser

---

*Analys- och slutsatskapitlet omfattar en sammanställning och tolkning av materialet från vår undersökning. Detta gör vi genom att först beskriva reflektioner i undersökning. Därefter beskriver vi analysprocessen, konsekvenser ur ett nationalekonomiskt perspektiv samt våra slutsatser.*

---

### 7.1 Reflektioner om undersökningen

I problemformulering nämner vi den ojämna snedfördelningen av finansiella medel som ligger till grund för vår undersökning. Utifrån denna observation vill vi i vår analys försöka klargöra möjliga direkta och indirekta faktorer som kan tendera att styra en handläggare omedvetet. Framförallt vill vi försöka belysa detta eftersom vi har haft svårt att finna tidigare undersökningar som har genererat liknande underlag. De flesta undersökningar som görs med koppling till detta ämne är av NUTEK.

### 7.2 Test av orsakssamband mellan variablerna

Bortfallet av ALMI Skåne gör att vår analys endast fokuserar på ett enda ALMI-bolag. Vi ser därför detta underlag som en total undersökning av ALMI S dels för att ALMI S skiljer sig markant från övriga bolag på grund av sin storlek dels är varje ALMI-bolag självständigt. Konsekvenserna blir att rutiner och regler kan variera mellan bolagen. I resultatavsnittet har vi redovisat olika intressanta avvikelser som vi nu ämnar testa. När man gör en kvantitativ analys med syfte att identifiera samband mellan olika variabler så är det viktigt att testa de eventuella avvikelser som uppstår. Detta görs för att säkerställa att sambanden skiljer sig från slumpen. Om signifikanta samband skulle uppstå förkastas nollhypotesen och mothypotesen accepteras. Till detta har vi valt att använda oss av Chi<sup>2</sup>-test. Underlaget är viktat i analyserna då andelen män som söker lån var nästan tre gånger så stor som andelen kvinnor.

Det vi började med var att göra en korrelationstest för att enkelt kunna identifiera eventuella samband. Eftersom nästan alla våra variabler är kvalitativa och av nominal karaktär så har vi valt att använda Multipel korstabellanalys. Detta val är baserat på en kombination av enkelhet och relevans. Regressionsanalys är en annan valmöjlighet men det som försvårar denna typ av analys är att den beroende variabeln är av kvalitativ karaktär. En omkodning av variablerna till dummyvariabler är då nödvändig. Vi ansåg dock att resultat och eventuella signifikanta värden kunde bli snedvridna med denna metod.

**Arbetsgången i analysen har gjorts i tre steg:** Test av originalsambandet, test av partialsambandet samt slutligen test av marginalsambandet. I originalsambandet använder vi en 1-sidig test. Detta görs med anledning av att vår huvudtes är begränsad. Däremot har partialsambandet och marginalsambandet testas 2-sidigt.

### 7.2.1 Originalsamband mellan 2 variabler

Eftersom orsaksförhållanden ofta påverkas av flera faktorer är det viktigt att göra analyserna i flera steg. Vi har valt att sammanställa detta i tabellform för att på ett så enkelt sätt som möjligt visa resultatet ur ett helhetsperspektiv. I Originalsambandet som ligger till grund för våra hypoteser är det relationen mellan variablerna kön och resultat som kommer att testas. Mörk markering i tabellen nedan indikerar högst procentandel i varje grupp.

Test av originalsamband	Chi <sup>2</sup> ***	Man	Kvinna	Man & Kvinna
<b>X → Y</b>				
<b>Kön → Resultat</b>	0,029*			
Andel avslag		37,3 %	48,1 %	<b>55,6 %</b>

Tabell 3: Visar orsakssamband mellan variablerna.

\*Korrelationen är signifikant på en 0,05 nivå (1-sidig).

\*\*Korrelationen är signifikant på en 0,01 nivå (1-sidig).

\*\*\*Chi<sup>2</sup> identifierar orsakssamband

I diagram 13 i föregående kapitel kan man se fördelningen av beviljade lån och avslag mellan män och kvinnor.

#### 1. Slutsats originalsamband:

Den stora skillnaden här är att fler män får sina lån beviljade än avslag när ensamma kvinnor och män och kvinnor tillsammans får fler avslag än beviljade lån. Första testen visar att vårt originalsamband är svagt signifikant. Vi kan dessutom konstatera fler signifikanta originalsamband med variabeln kön dock något vi inte kommer fördjupa oss i mer i denna uppsats:

- Kön och ursprung (starkt signifikant samband, p-värdet är 0,000)
- Kön och bransch (starkt signifikant samband, p-värdet är 0,001)
- Kön och kreditstorlek (signifikant samband, p-värde är 0,005)
- Kön och orsak (starkt signifikant samband, p-värdet är 0,001)

Signifikansen i vårt samband innebär att vara kvinna minskar sannolikheten att få sitt lån beviljat. Det visar dessutom att om en man och en kvinna söker lån tillsammans så försämras möjligheterna att få sitt lån beviljat. Kvinnor dominerar inom utbildning, sjukvård, personaluthyrning samt samhällstjänster. Det är också vanligare att män och kvinnor med utländsk härkomst söker lån tillsammans än vad svenska män och kvinnor tenderar att göra.

## 7.2.2 Partialsamband mellan 3 variabler

Här kommer vi att infoga en så kallad test variabel, Z, som ska eliminera risken för att variablerna har ett skensamband.<sup>99</sup> Val av testvariablerna utgör grunden för att testa våra sex hypoteser.

Test av partialsamband <b>X → Z → Y</b>	Chi <sup>2</sup> ***	Man Avslags- Frekvens	Kvinna Avslags- Frekvens	Kvinna & Man Avslags- Frekvens
<b>Kön → Ålder → Resultat</b> -23 24-35 36-47 48-	0,749 0,021* 0,006** 0,104	28,6 % 33,3 % 32,3 % 61,5 %	<b>50,0 %</b> <b>53,8 %</b> 28,6 % 66,7 %	<b>50,0 %</b> 20,0 % <b>66,7 %</b> <b>75,0 %</b>
<b>Kön → Ursprung → Resultat</b> Svensk härkomst Utländsk härkomst	0,015* 0,057	31,9 % 46,4 %	<b>54,5 %</b> 33,3 %	40,0 % <b>58,3 %</b>
<b>Kön → Bransch (SCBkoder) → Resultat</b> Tillverkning. och dylikt Utbil.Hälso,Personaluthyr. Finansiella, Företag.tjänster Varuhandel Transport	0,02* 0,466 0,126 0,161 -	62,5 % 25,0 % 38,5 % 37,8 % 25,0 %	<b>66,7 %</b> <b>50,0 %</b> <b>66,7 %</b> 46,2 % -	- - 33,3 % <b>58,3 %</b> -
<b>Kön → Kreditstorlek → Resultat</b> -200,000 201,000-500,000 501,000-800,000 801,000-	0,013* 0,603 0,058 0,231	32,6 % 50,0 % - 60,0 %	<b>57,1 %</b> 50,0 % - 60,0 %	44,4 % <b>60,0 %</b> - <b>100 %</b>

Tabell 4: Visar partialsambanden.

\*Korrelationen är signifikant på en 0,05 nivå (2-sidig).

\*\*Korrelationen är signifikant på en 0,01 nivå (2-sidig).

\*\*\*Chi<sup>2</sup> identifierar orsakssamband.

<sup>99</sup> Djurfeldt, Göran m fl (2003) *Statistisk verktyglåda – samhällsvetenskaplig orsaksanalys med kvantitativa metoder*, s. 293: "statistiska samband som förefaller vara orsakssamband eller betingade samband, men som faller när de granskas mot en eller flera bakomliggande testvariabler".

**2. Slutsats partialsamband:**

Originalsambandet kvarstår i minst en av alla partialtabeller. I denna tabell kan vi konstatera att avslagsfrekvensen överlag är högre för ensamma kvinnor samt män och kvinnor tillsammans än bara för män trots olika testvariabler. Detta förstärker våra hypoteser.

**7.2.3 Marginalsamband mellan 2 variabler**

Detta är en så kallad efterkontroll där man kan dra slutsatser om eventuella samband mellan variablerna.

Test av marginalsamband Z → X Z → Y	Chi <sup>2</sup> ***					
(Kön → Ålder → Resultat)  <b>Ålder → Kön</b> Man Kvinna Man & Kvinna tillsammans  <b>Ålder → Resultat</b>  Avslagsfrekvens	0,383      0,045*	<b>Ålder</b> -23 År  41,2 % 23,5 % <b>35,3 %</b>	<b>Ålder</b> 24-35 År  36,9 % <b>40,0 %</b> 23,1 %	<b>Ålder</b> 36-47 År  <b>49,2 %</b> 22,2 % 28,6 %	<b>Ålder</b> 48- År  35,1 % 32,4 % 32,4 %	
(Kön → Ursprung → Resultat)  <b>Ursprung → Kön</b> Man Kvinna Man & Kvinna tillsammans  <b>Ursprung → Resultat</b>  Avslagsfrekvens	0,000**     0,212	<b>Svensk härkomst</b>  44,3 % 41,5 % 14,2 %	<b>Utländ. härkom.</b>  36,8 % 15,8 % <b>47,4 %</b>			
(Kön → Bransch (SCBkoder) → Resultat)  <b>Bransch (SCB koder) → Kön</b> Man Kvinna Man & Kvinna tillsammans  <b>Bransch (SCB koder) → Resultat</b>  Avslagsfrekvens	0,000**     0,398	<b>Tillverkning</b>  47,1 % 35,3 % 17,6 %	<b>Utbildn.</b>  33,3 % <b>66,7 %</b> 0 %	<b>Finans.</b>  46,4 % 21,4 % 32,1 %	<b>Varuhandel</b>  37,4 % 26,3 % <b>36,4 %</b>	<b>Transport</b>  100 % 0 % 0 %
(Kön → Kreditstorlek → Resultat)  <b>Kreditstorlek → Kön</b> Man Kvinna Man & Kvinna  <b>Kreditstorlek → Resultat</b>  Avslagsfrekvens	0,191     0,000**	<b>Kreditst. -200,000</b>  43,9 % 28,6 % 27,6 %	<b>Kreditst. 201,000-500,000</b>  36,1 % <b>39,3 %</b> 29,6 %	<b>Kreditst. 501,000-800,000</b>  41,7 % 33,3 % 25,0 %	<b>Kreditst. 801,000-</b>  <b>45,5 %</b> 0 % <b>54,5 %</b>	
		<b>44,7 %</b>	27,8 %	5,5 %	5,0 %	

Tabell 5: Visar marginalsambanden.

\*Korrelationen är signifikant på en 0,05 nivå (2-sidig).

\*\*Korrelationen är signifikant på en 0,01 nivå (2-sidig).

 \*\*\*Chi<sup>2</sup> identifierar orsakssamband.



### **3. Slutsats marginalsamband:**

Bland männen är det flest sökande i åldersgruppen 36-47 år och bland kvinnor är det en yngre grupp mellan 24-35 år som dominerar. Åldersgruppen som är högst bland män och kvinnor tillsammans är den yngsta, det vill säga upp till 23 år. Detta kan också vara en förklaring till varför avslagsfrekvensen är högre för denna grupp när man lägger till resultat variabeln. Mellan variabeln ålder och resultat kan man konstatera högst avslagsfrekvens i åldersgruppen 48 år och uppåt vilket känns lite överraskande med tanke på att denna ålderskategori borde överlag besitta högre kompetens, erfarenhet samt mer kapital att investera.

Avslagsfrekvensen är 7,5 % högre för personer med utländsk härkomst där män och kvinnor söker tillsammans. Kvinnorna fortsätter att dominera inom kategorin utbildning och männen dominerar inom tillverkning. När man jämför bransch och avslagsfrekvens kan man konstatera en dominans på 52,9 % inom tillverkningskategorin.

När man tittar på sambandet mellan kreditstorlek och kön kan man konstatera att männen dominerar ansökningarna på nivåer från 800,000 kronor och uppåt. Kvinnornas dominans ligger på nivån upp till och med 200,000 kronor. Flest män och kvinnor tillsammans tenderar dock att hamna på nivån 800,000 och uppåt. Vi har inte funnit ett enda skensamband. Det innebär att vårt originalsamband kön → resultat kvarstår i minst en av partialtabellerna för varje testvariabel. Detta gäller även i efterkontrollen av marginalsambandet. Högst sannolikhet att få sitt lån beviljat är som man. Möjligheterna försämras gradvis om:

1. *En kvinna ansöker om ett lån*
2. *En kvinna med svensk härkomst ansöker om ett lån*
3. *En man och kvinna tillsammans ansöker om ett lån och minst en av dem är av utländsk härkomst*
4. *En man och kvinna tillsammans ansöker om ett lån*

## 7.2.4 Sammanfattning av utfall vid signifikanstest av våra hypoteser

För att lättare kunna se sambanden kopplat till resultaten av analysen visar vi en sammanställning i tabellen nedan.

<b>Hypotes 1:</b>	<i>Det finns ett samband mellan kvinnans ålder och resultat av ansökan</i>	<b>Accepteras</b>
<b>Hypotes 2:</b>	<i>Det finns ett samband mellan kvinnans ursprung och resultat av ansökan</i>	<b>Accepteras</b>
<b>Hypotes 3:</b>	<i>Det finns ett samband mellan kvinnans behov av kreditstorlek och resultat av ansökan</i>	<b>Accepteras</b>
<b>Hypotes 4:</b>	<i>Det finns ett samband mellan kvinnans val av bransch och resultat av ansökan</i>	<b>Accepteras</b>
<b>Hypotes 5:</b>	<i>Det finns ett samband mellan någon speciell orsak och resultatet av kvinnans ansökan</i>	<b>Accepteras</b>
<b>Huvudtes:</b>	<i>Avslagsfrekvensen är högre för kvinnor än för män</i>	<b>Accepteras</b>

Tabell 6: Visar en sammanfattning av utfallet i hypotestesten.

## 7.3 Konsekvenser ur ett nationalekonomiskt perspektiv

För att falla tillbaka på det nationalekonomiska resonemanget som vi har introducerat tidigare i uppsatsen kan vi nu fastställa att kvinnor som grupp har svårare att få finansiering via ALMI än vad männen har. Detta tenderar att bero på flera bidragande faktorer. Det man dock kan notera är att kvinnan som individ ifrågasätts som företagare ur fler aspekter än män. Detta skulle då innebära, i linje med det teoretiska resonemanget som vi tidigare har fört att tillväxten blir lägre än om kvinnorna skulle erhålla samma möjligheter till finansiering som männen.

Problematiken i resonemanget är det begränsade utbudet av kapital via ALMI. Som vi nämnde tidigare lånar ALMI i princip ut allt kapital man har tillgång till. Detta innebär att om kvinnorna skulle få en högre andel av kapitalet så skulle följaktligen männen få en motsvarande lägre andel, med förutsättning att männens

och kvinnornas företagande är på samma villkor. Teoretiskt sett skulle man med denna utgångspunkt uppnå jämvikt och skapa en förskjutning av priserna inom berörda branscher men inte förbättra tillväxten.

Ur ett nationalekonomiskt perspektiv i avseende att *förbättra tillväxten* skulle det optimala vara att en mindre andel går till lika många män i syfte att kunna fördela samma mängd kapital till flera personer och framförallt flera kvinnor som uppfyller alla objektiva kriterier. Detta istället för att en större andel går till färre män och inget alls till vissa kvinnor. Eftersom vi kan konstatera att män över lag tenderar att söka ett större kapital och kvinnor söker ett mindre så måste man hantera detta utan att begränsa möjligheterna för männen. Med detta resonemang som utgångspunkt skulle man bidra till att öka antalet nystartade företag som i sin tur skulle kunna öka tillväxten samt även sysselsättningen. Ytterligare en fördel med detta är att ALMI tydligare skulle sprida sina risker inom fler branscher.

Vi betraktar detta problem som ett marknadsmisslyckande såtillvida att det existerar ett gap mellan utbudet och efterfrågan på kapital till bland annat nyföretagande jämfört med en marknad i jämviktsläge som medför ett bevarat efterfrågeöverskott. Det är bland annat denna typ av samhällsekonomisk ineffektivitet som allokeringpolitiken ska korrigera. Eftersom ALMI är resultatet av en allokeringpolitisk åtgärd som ska reparera ett marknadsmisslyckande genom att fylla det gap av kapital som den privata kapitalmarknaden inte kan erbjuda, så är kvinnorna som grupp på grund av sitt kön, missgynnade genom ALMIs snedfördelning av nyföretagarkapital. Resultatet av detta är inte endast att den politiska åtgärden misslyckats utan man kan även anse att statens begränsade resurser inte fördelas på ett rationellt och effektivt sätt.

## 7.4 Slutsatser

Enligt vår undersökning finns det signaler som visar att en snedfördelning av statliga finansiella medel inte enbart beror på att färre kvinnor söker lån utan att avslagsfrekvensen är något högre för kvinnor än för män samt att frekvensen ökar ytterligare när man och kvinna söker tillsammans. Vi har även kunnat fastställa att den främsta avslagsorsaken avviker mellan könen. För män beror avslaget på svaga ekonomiska utsikter när kvinnor anses sakna branschkompetens. Vi upplever att det mest kritiska är vilka signaler detta ger. En trolig trend som redan idag kan vara orsak till att få kvinnor söker lån i samband med nyföretagande.

Det man kan konstatera är att de flesta undersökningarna som genomförs av NUTEK med syfte att summera företagandet ur ett jämställdhetsperspektiv i huvudsak fokuserar på helheter och tenderar att generalisera eller glömma bort viktiga och framförallt indirekta faktorer som är orsakerna till dessa avvikelser. I synnerhet saknar vi konkreta handlingsplaner för hur en förbättring av villkoren för kvinnor och personer med utländsk härkomst skulle kunna gå till. Detta är av yttersta vikt för att kunna överbrygga problemet med marknadsmisslyckandet som ledde till att ALMI Moder bildades 1994. Utifrån dagens perspektiv befinner vi

oss fortfarande i en form av markandsmisslyckande dock något förändrad med högre arbetslöshet och sämre tillväxt. Det centrala runt dessa problem är att få igång människor i sysselsättning. Därför är det svårt för oss att förstå varför man inte tillvaratar *alla* grupperns intressen på ett objektivt sätt för att bidra till Sveriges tillväxt.

Utifrån våra sekundärdata kan vi konstatera att det finns avvikelser mellan hur de olika ALMI-bolagen agerar på marknaden. En distinkt iakttagelse som tyder på diskriminering är hur ALMI Skåne i ett flertal fall, som vi bland annat refererar till i kapitel 3, systematiskt gett kvinnor avslag på tveksamma grunder. Kvinnor som inte har fått lån hos ALMI Skåne har likväl lyckats få lån på en bank. Vi anser att detta ger signaler om särbehandling då ALMI Skåne i själva verket ska komplettera kreditmarknaden. Det optimala tillvägagångssättet torde vara att nyföretagaren fick dela upp sin belåning mellan banken och ALMI Skåne. Tidigare undersökningar både nationellt och internationellt, som vi nämner i kapitel 3, visar att kvinnor generellt sett har mindre kapital att investera i själva uppstartandet av företaget. Med anledning av detta är det svårt att förstå varför denna grupp dessutom ska behöva ta *högre* ekonomiska risker genom att enbart ta ett banklån, när ALMI Skånes huvudsakliga funktion är att avlasta det tunga ekonomiska risktagandet för en nyföretagare. Med förutsättning att banken beviljar ett banklån torde nyföretagaren ha valmöjligheten att välja delfinansiering via ALMI för att sprida sina risker. Detta med anledning av att den höga räntan som ska kompenseras genom att ALMI tar ut en lägre säkerhet.

Enligt vår mening grundar sig detta på bristande kunskaper och oförmåga att förkovra sig inom nya branscher och därmed se nya möjligheter. Det tyder på ett stelbent synsätt där man ser till könet som söker och inte kompetens, budget och affärsidé. En märklig företeelse är att av ALMIs 21 bolag är det endast 4 stycken där VD posten besitts av en kvinna och ett av dessa bolag är ALMI Skåne.

Det man kan ifrågasätta är hur en organisation ska kunna förbättra och utveckla bristfälligheter om man inte följer upp organisationens sätt att arbeta inom relevanta och viktiga områden. För oss är det obegripligt varför ALMI Moder inte lägger mer interna resurser på detta. Vi har haft problem att finna publicerad information från ALMI Moder om hur stor andel av lånen som går till kvinnor och personer med utländsk härkomst varje år. Trots att dessa grupper har varit underrepresenterade i alla år som ALMI Moder har funnits så har man inte lyckats göra något för att vända denna trend. Eftersom all utlåning utgår från moderbolaget torde det falla sig naturligt att information om utlåning och eventuella handlingsplaner kom därifrån. Hur ska man kunna göra detta om man inte mer tydligt visar att man intresserar sig för alla målgrupper på ett *objektivt* sätt och framförallt erkänner att organisationen inte har lyckats med att enligt 3§ i SFS 2000:1178 ska NUTEK *tillsammans med ALMI* utgöra ett gemensamt

kompetenscentrum genom att integrera och samordna uppgifter enligt 1§:<sup>100</sup>

”Inom sitt verksamhetsområde ska verket:

1. *följa den internationella utvecklingen*
2. *främja svenskt deltagande i internationellt samarbete*
3. *arbeta för att uppnå de miljömål som regeringen har beslutat och ha sektoransvar för ekologiskt hållbar utveckling, och*
4. ***främja integration och jämställdhet***<sup>101</sup>

Det bör noteras att dessa direktiv inte framgår av moderbolagets årsredovisning 2004 som för övrigt publicerades i dagarna. Däremot lyfter man fram åtgärder som avser problemen med integration och jämställdhet på detta sätt:<sup>102</sup>

- Man hänvisar till ett projekt som har pågått under året och som avser att hjälpa kvinnor att ta över befintliga företag som alternativ till att starta eget.<sup>103</sup> Det anmärkningsvärda med detta är att vi inte hittar denna information på hemsidorna. Man undrar vad ”kriterierna” är för att en kvinna ska bli informerad om att denna möjlighet finns eftersom man inte marknadsför åtgärden och ingen har hört talas om den
- Ett samarbete har inletts med IFS (Internationella företagarföreningen i Sverige), som arbetar ”med rådgivning till personer med utländsk bakgrund”<sup>104</sup>
- Ett jämställdhetsarbete inom koncernen har inletts för att kvinnor är underrepresenterade på ledande positioner samt inom konsultledet<sup>105</sup>
- ALMI Skåne fokuserar på kvalificerade kvinnor som redan är företagare och ska agera som bollplank åt dessa under ett års tid<sup>106</sup>

---

<sup>100</sup> 3§ i SFS 2000:1178 (Svensk författningssamling, förordning med instruktion för NUTEK) ska NUTEK tillsammans med ALMI utgöra ett gemensamt kompetenscentrum genom att integrera och samordna uppgifter enligt 1§, 2000-12-07 (pdf-fil).

<sup>101</sup> Regeringen:SFS2000:1178,2000-12-07 (Pdf-fil).

<sup>102</sup> ALMI moderbolag årsredovisning 2004 (Pdf-fil).

<sup>103</sup> ALMI moderbolag årsredovisning 2004 (Pdf-fil).

<sup>104</sup> ALMI moderbolag årsredovisning 2004 (Pdf-fil).

<sup>105</sup> ALMI moderbolag årsredovisning 2004 (Pdf-fil).

<sup>106</sup> ALMI moderbolag årsredovisning 2004 (Pdf-fil).

Vår upplevelse är att det finns problem inom organisationen där man har misslyckats att förmedla viktiga budskap till såväl dotterbolag som allmänheten om hur dessa åtgärder ska realiseras i verkligheten samt att man försäkras sig om att något händer. Man visar inga siffror, inga tabeller och inga hänvisningar om hur fördelningen ser ut mellan könen och personer med utländsk härkomst under 2004. Man pekar inte på något konkret så att man förstår hur detta ska fungera i ”verkligheten”. Om man nu har infört ett system för att genomföra förändringar så bör man väl också vara intresserad av att redovisa effekterna av förändringarna. Enligt vår mening talar avsaknaden av denna information för sig själv.

#### **7.4.1 Förslag på fortsatt forskning**

- **Vad beror det på att så få kvinnor ansöker om kredit i samband med företagsstart?**
- **Hur kan man minska snedfördelning av finansiella medel utan att diskriminera?**
- **Varför skiljer orsaker till avslag mellan män och kvinnor?**
- **Varför startar så få svenska män och kvinnor företag tillsammans?**

## 8 Källförteckning

### 8.1 Elektroniska källor

#### ALMI

- ALMI. *Pressmeddelande: Investeringsviljan ökade bland svenska företag*. Internet: <http://www.almi.se/media.html> (2005-04-15).
- ALMI. Hållbar utveckling. Internet: [http://www.almi.se/ArticlePages/200402/26/20040226222437\\_-Alla\\_anvandare-\\_Moderbolag132/20040226222437\\_-Alla\\_anvandare-\\_Moderbolag132.dbp.html](http://www.almi.se/ArticlePages/200402/26/20040226222437_-Alla_anvandare-_Moderbolag132/20040226222437_-Alla_anvandare-_Moderbolag132.dbp.html) (2005-04-06).
- ALMI. Om ALMI. Internet: [http://www.almi.se/om\\_almi.html](http://www.almi.se/om_almi.html) (2005-04-21).
- ALMI. Almi har frigjort över 10 miljarder till små företag. Internet: <http://www.almi.se/ArticlePages/Previe/wa/Previewarticle/Previewarticle.dbp.html> (2005-04-10).
- ALMI. Internet: [www.almi.se](http://www.almi.se), (2005-04-12) (Allmän källa för adresser, mail, info osv.).
- ALMI. Finansiering. <http://skane.almi.se/finansiering.html> (2005-04-16) (2005-04-14).
- ALMI. Företagslån Nya företag. Internet: [http://stockholm.almi.se/ArticlePages/200402/12/20040212204905\\_Stockholm970/20040212204905\\_Stockholm970.dbp.html](http://stockholm.almi.se/ArticlePages/200402/12/20040212204905_Stockholm970/20040212204905_Stockholm970.dbp.html) (2005-05-12).
- ALMI. ALMI har frigjort över 10 miljarder till små företag. Internet: <http://www.almi.se/ArticlePages/Previe/wa/Previewarticle/Previewarticle.dbp.html> (2005-04-15).
- ALMI. Ökat nyföretagande Allt fler söker sig till ALMI  
Internet: [http://www.almi.se/ArticlePages/200411/09/20041109095437\\_-Alla\\_anvandare-\\_Moderbolag023/20041109095437\\_-Alla\\_anvandare-\\_Moderbolag023.dbp.html](http://www.almi.se/ArticlePages/200411/09/20041109095437_-Alla_anvandare-_Moderbolag023/20041109095437_-Alla_anvandare-_Moderbolag023.dbp.html) (2005-04-15).
- ALMI: ALMI och IFS går ihop. Ökade insatser för invandrarföretag. Internet: [http://www.almi.se/ArticlePages/200406/15/20040615220518\\_-Alla\\_anvandare-\\_Moderbolag770/20040615220518\\_-Alla\\_anvandare-\\_Moderbolag770.dbp.html](http://www.almi.se/ArticlePages/200406/15/20040615220518_-Alla_anvandare-_Moderbolag770/20040615220518_-Alla_anvandare-_Moderbolag770.dbp.html).
- ALMI. ALMI Stockholms årsredovisning 2003. Internet: [http://stockholm.almi.se/ArticlePages/200405/19/20040519120720\\_Stockholm353/Verksamhetsberattelse03.pdf](http://stockholm.almi.se/ArticlePages/200405/19/20040519120720_Stockholm353/Verksamhetsberattelse03.pdf), (april, maj 2002).

#### NUTEK

- NUTEK. Internet: [www.nutek.se](http://www.nutek.se) (2005-05-17) (Allmän källa för adresser, mail, info osv.).
- NUTEK årsredovisning 2002. Internet: <http://www.nutek.se/content/1/c4/18/75/2002arsredovisning.pdf>, (april, maj 2005).
- NUTEK. Företagens villkor och verklighet, Kvinnors företagande – format av samhället (2002), Internet: [http://fm2.nutek.se/forlag/pdf/b\\_2003\\_07.pdf](http://fm2.nutek.se/forlag/pdf/b_2003_07.pdf) (april, maj 2005).

### **Lagar, propositioner, interpellationer och förfrågningar**

- Interpellation 2001/02:254 Nyföretagandet i Sverige. Marietta de Pourbaix-Lundin (m) till näringsminister Björn Rosengren (s). Rixlex. Internet: <http://www.riksdagen.se/debatt/fragor/ip.asp?rm=0102&nr=254> (2005-04-14).
- Prop 1993/94:40 Småföretagsutveckling. (april, maj 2005). Rixlex .
- SFS 1994:77 Lag om beslutanderätt för regionala utvecklingsbolag. Rixlex.
- SFS 1994:1100 Förordning (1994:1100) om statlig finansiering genom regionala utvecklingsbolag. Rixlex
- SFS (lag) 2000:1178 Förordning (2000:1178) med instruktion för Verket för Näringslivsutveckling, (2000-12-15). Rixlex.
- SOU 2002:101 Utredningen om statens regionala insatser för företagsutveckling (STRIF). Internet: <http://www.regeringen.se/content/1/c4/20/47/a7657487.pdf> (2005-05-14).
- Svar på interpellation 2001/02:254. Nyföretagandet i Sverige, (Björn Rosengren). Rixlex. Internet: <http://www.riksdagen.se/debatt/0102/prot/76/HTFRAME.HTM> (2005-04-14).
- Svar till fråga 2003/04:55 om kvinnligt företagande. Rixlex. Internet: <http://www.riksdagen.se/debatt/fragor/ip.asp?rm=0304&nr=55> (2005-04-17).

### **Övriga elektroniska källor**

- Forskning om kvinnors företagande (FEM). Internet: <http://www.fsf.se/fem/myter.html> (2005-04-19).

## **8.2 Tryckta källor**

- Andersen, Ib (1998): *Den uppenbara verkligheten*, Lund, Studentlitteratur AB.
- Axelsson, Roger (1998): *Mikroekonomi*, Lund, Studentlitteratur AB.
- Bohm, Peter (1996): *Samhällsekonomisk effektivitet*, Stockholm, SNS Förlag.
- Christensen, Lars m fl (2001): *Marknadsundersökning – en handbok*, Lund, Studentlitteratur AB.
- Djurfeldt, Göran m fl (2003): *Statistisk verktygslåda – samhällsvetenskaplig orsaksanalys med kvantitativa metoder*, Lund, Studentlitteratur AB.
- Fregert, Klas; Jonung, Lars (2003): *Makroekonomi, teori, politik & institutioner*, Stockholm, Studentlitteratur AB.
- Henrekson, Magnus (1999): *Drivkrafter för entreprenörskap, nyföretagande och företagstillväxt*, Calmfors, Lars; Persson, Mats (1999), (red.) *Tillväxt och ekonomisk politik*, Lund, Studentlitteratur AB.



### 8.3 Broschyror

ALMI Företagspartner Skåne AB, årsredovisning 2004 .

### 8.4 Annat material

A2002:002 (2002): Utvärdering ALMI Företagspartner AB:s finansieringsverksamhet – ITPS. Internet: [http://www.itps.se/pdf/A2002\\_002.pdf](http://www.itps.se/pdf/A2002_002.pdf) (april, maj 2005) (Pdf-fil).

NUTEK (2002): R2002:9, Företagens villkor och verklighet 2002 (Pdf-fil) (Internet: [http://fm2.nutek.se/forlag/pdf/r\\_2002\\_09.pdf](http://fm2.nutek.se/forlag/pdf/r_2002_09.pdf)).

NUTEK (2003): 2003a:13, Kvinnors företagande - format av samhället (Pdf-fil).

NUTEK (2003): B2003:07, Kvinnors företagande- format av samhället (Pdf-fil) (Internet: [http://fm2.nutek.se/forlag/pdf/b\\_2003\\_07.pdf](http://fm2.nutek.se/forlag/pdf/b_2003_07.pdf)).

NUTEK (2003): R2003:4, Problem och möjligheter vid nyetablering (Pdf-fil) (Internet: [http://fm2.nutek.se/forlag/pdf/r\\_2003\\_04.pdf](http://fm2.nutek.se/forlag/pdf/r_2003_04.pdf)).

NUTEK (2004): R2004:2, Blivande företagskor? (2004-02-19) (Pdf-fil) (Internet: [http://fm2.nutek.se/forlag/pdf/r\\_2004\\_02.pdf](http://fm2.nutek.se/forlag/pdf/r_2004_02.pdf)).

Rudbert, Peter; Ruhr Ole (1996-06-14): Att övervinna det finansiella gapet – En studie av hur framgångsrika innovatörer har tagit sig igenom utvecklingsfasen (kandidatuppsats) (Kopierad på Ekonomihögskolans bibliotek vid Lunds universitet – 2005-04-25).

S2004:008 (2004): Nyföretagandet i Sverige 2002 och 2003, ITPS och SCB. Internet: [http://www.itps.se/pdf/S2004\\_008.pdf](http://www.itps.se/pdf/S2004_008.pdf) (april, maj 2005) (Pdf-fil).

Verheul, Ingrid; Thurik, Roy (20001): Start-up capital: Differences between male and female entrepreneurs 'Does gender matter?', Centre for Advanced Small Business Economics, Erasmus University Rotterdam, ERIM Report Series number ERS-2000-07-STR Small business Economics 16: 329-345 (Pdf-fil). Internet: <http://www.few.eur.nl/few/people/verheul/sbe%202001.pdf>.

### 8.5 Tidskrifter och tidningar

Dahlberg, Joel: Revisionen friar Almi, Dagens Nyheter, 2000-12-01.

Heckscher har hittat näringslösning: allt stöd till småföretag ska gå igenom Almi. In: Ny Teknik. Häfte 6, 1995.

Romare, Margareta; Claesson, Staffan: Hellre slit än arbetslöshet. Egna företaget bland invandrare på uppgång, Göteborgs-Posten, 1995-07-28.

Waltenberg, Lilith: Gubbarna förstod inte affärsidén. Sydsvenska Dagbladet, 2005-02-20, Ekonomi.

## 8.6 Telefonsamtal, intervjuer

Alvek, Göran, Affärsområdesansvarig Finansiering, ALMI M – flertal telefonsamtal under april och maj 2005.

Andersson, Maud, konsult NUTEK Stockholm (2005-05-18).

Blixt, Ingela, direktör på avdelningen Administration på NUTEK – telefonsamtal (2005-05-17).

Bonander, Håkan, administrativ chef, ALMI S, (2005-05-13, 2005-04-07).

Leger, Gitte, vice VD Företagarna, Attraktionskraft – e-mail (2005-04-07).

## 8.7 Korrespondens

Bonander, Håkan, administrativ chef, ALMI S - e-mail (2005-05-04, 2005-05-06) .

Looström, Anne, VD, ALMI Skåne – e-mail under april och maj 2005.

## 8.8 Orefererade källor

Andersen S, Erling; Schwencke (1998): *Projektarbete – en vägledning för studenter*, Lund, Studentlitteratur AB

Andersson, Göran m fl (1994): *Regressions- och tidsserieanalys*, Lund, Studentlitteratur AB

Bell, Emma; Bryman, Alan (2003): *Business research methods*, New York, Oxford

Körner, Svante (1985): *Statistisk slutledning*, Lund, Studentlitteratur AB

Körner, Svante; Wahlgren, Lars (2002): *Praktisk statistik*, Lund, Studentlitteratur AB

Rienecker, Lotte; Stray Jörgensen, Peter (2002): *Att skriva en bra uppsats*, Lund, Liber

## **9 Bilagor**

Bilaga 1: ALMI S låneansökan.

Bilaga 2: Enkätfrågor.

## Bilaga 1 (1/2)

### Låneansökan



FÖRETAG/SÖKANDE				
Namn:	Org.nr./personnr:			
Adress:	Postnr: Ort:			
Tfn. arbetet:	Tfn. hem:			
Mobil:	E-post:			
Kontaktperson:	Kontaktperson ALMI:			
Verksamhet:				
DELÄGARE/FÖRETAGSFORM				
Namn:	Personnr:	Ägarandel i %:		
Namn:	Personnr:	Ägarandel i %:		
Lånet avser:	<input type="checkbox"/> Etablerat företag	<input type="checkbox"/> Nyetablering	<input type="checkbox"/> Innovationslån	<input type="checkbox"/> ITU-lån
Företagsform:	<input type="checkbox"/> AB	<input type="checkbox"/> HB/KB	<input type="checkbox"/> Ensk. firma	<input type="checkbox"/> Ek. förening
UPPSKATTNING AV KAPITALBEHOV OCH FINANSIERING				
KAPITALBEHOV	FINANSIERING			
Maskiner och inventarier:	kr	Egen insats:	kr	
Varulager:	kr	Banklån:	kr	
Rörelsekapital:	kr	ALMI:	kr	
Övrigt <sup>1</sup> :	kr	Övrig finansiering:	kr	
Summa:	kr	Summa:	kr	

<sup>1</sup> Kan t.ex. avse investeringar i marknadsföring, produktutveckling och utbildning.

## Bilaga 1 (2/2)

BANK/REVISOR	
Bank:	Revisor:
Adress:	Adress:
Kontaktperson:	Kontaktperson:
Tel:	Tel:
Hur fick du vetskap om ALMI? (t.ex. genom bank, annan organisation, bekant, internet, direktreklam, tidigare kännedom)	
UNDERSKRIFT	
Undertecknad försäkrar att lämnade uppgifter är riktiga. Ansökan behandlas konfidentiellt, men sökande medger att bank, långivare och revisor får utväxla uppgifter om sökanden (avsteg från banksekretessen). ALMI kommer att ta personlig kreditupplysning på företagare och företag. De personuppgifter som du lämnar i ansökan kommer att behandlas elektroniskt. Uppgifterna kommer att användas för vår administration och för att underlätta kontakten mellan ditt företag och oss.	
Ort och datum:	
Underskrift	
Namnförtydligande	

Till ansökan ska bifogas ytterligare information.  
På hemsidan [www.stockholm.almi.se](http://www.stockholm.almi.se) finns information  
om hur du sammanställer en komplett ansökan.



ALMI Företagspartner Stockholm AB

Box 6198, 102 33 Stockholm  
Besöksadress: Drottninggatan 97  
Tel 08-458 14 00, Fax 08-33 01 04  
[www.stockholm.almi.se](http://www.stockholm.almi.se)

## Bilaga 2 (1/3)

**Följande frågor ställdes till/om handläggarna:**

1. Handläggare id (administrativ)	
2. Kön	1=Man 2=Kvinna
3. Ålder	1= -17 2=18-23 3=24-29 4=30-35 5=36-41 6=42-47 7=48-53 8=54-59 9=60-65 10=66-
4. Utbildning	1=Grundskola 2=Gymnasie 3=Högre studier 4=Annat
5. Yrkeserfarenhet (bransch)	1=Livsmedelsindustrin 2=Bilindustri 3=Läkemedelsindustri 4=Annan industri 5=Detaljhandel ex kläder, skor, väskor 6=Detaljhandel ex teknik, datorer, 7=Ekonomi 8=Administration 9=Marknadsföring 10=IT 11=Telekom 12=Jordbruk, skog, djur 13=Hotell/Restaurang 14=Annat....(skriv detta)
6. Tjänstetid (hur många år har du arbetat på Almi med liknande arbetsuppgifter?)	1=0-1 år 2=1-2 år 3=2-4 år 4=4-6 år 5=6-8 år 6= -8 år

## Bilaga 2 (2/3)

### Följande frågor ställdes avseende sökande:

1. Sökandets idnr (administrativ)	
2. Kön	1=Man 2=Kvinna 3=Man och kvinna tillsammans
3. Födelseår	1=1988- 2=1982-1987 3=1976-1981 4=1970-1975 5=1964-1969 6=1958-1963 7=1952-1957 8=1946-1951 9=1940-1945 10= -1939
4. Ursprung	1= svensk härkomst 2= utländsk härkomst (använd ALMIs definition, ALMI använder begreppet i sina egna undersökningar enligt hemsidan)
5. Storlek på sökt kredit	1= -50,000 2=51,000-100,000 3=101,000-200,000 4=201,000-300,000 5=301,000-400,000 6=401,000-500,000 7=501,000-600,000 8=601,000-700,000 9=701,000-800,000 10=801,000-900,000 11=901,000-1,000,000 12=1,001,000-

## Bilaga 2 (3/3)

<p>6. Bransch (Bransch som finansiering avser?)</p> <p>1=Hantverkare (t ex bygg, måleri, rör, el)                  2=Hantverkare (t ex krukor, konstnär, konsthantverk)                  3=Hantverkare (annat.....(skriv vad detta är)                  4=Tjänster (t ex hälsa, skönhetsvård, frisör)                  5=Tjänster (t ex skomakare, tvätter, skrädderi)                  6=Tjänster (t ex IT, telekom, data)                  7=Tjänster (t ex ekonomi, administration, marknadsföring)                  8=Tjänster (annat.....(skriv vad detta är)                  9=Detaljhandel (t ex kläder, skor, väskor, smink)                  10=Detaljhandel (t ex teknik, datorer, telekom, IT)                  11=Detaljhandel (t ex livsmedel, bageri, godis, present)                  12=Detaljhandel (annat.....skriv vad detta är)                  13=Tillverkning (t ex textil, konfektyr)                  14=Tillverkning (t ex teknik)                  15=Tillverkning(t ex livsmedel)                  16=Tillverkning(t ex läkemedel)                  17=Tillverkning(annat.....(skriv vad detta är)                  18=Utveckling                  19=Jordbruk, skogsbruk, djur                  20=Hotell/restaurang                  21=Annat.....(skriv vad detta är)</p>
<p>7. Hur mycket var ALMI delaktig i förarbetet? dvs. har sökande fått hjälp att utforma underlaget till ansökan (budget/affärsplan)?</p> <p>1=Inte alls                  2=Telefonrådgivning                  3=Personligt möte                  4=Deltagit i utformningen</p>
<p>8. Resultat av ansökan?</p> <p>1=Beviljat lån                  2=Avslag lån</p>
<p>9. Orsak (om avslag)</p> <p>1=Ej hållbar budget                  2=Banklån ej beviljat                  3=Sökande saknar kompetens inom området                  4=Ej genomtänkt affärsplan                  5=Saknar underlag i ansökan                  6=Annat..... (skriv vad detta är)</p>
<p>10. Fortsatt rådgivning?                  (Har fortsatt rådgivning efter avslag erbjudits på inrådan av ALMI för att hjälpa den sökande med att utforma/förbättra underlaget (affärsplan/budget) om t ex affärsidén är väldigt bra men ansökningsunderlaget bristfälligt)</p> <p>1=Ja                  2=Nej</p>