



RAPPORT 2019:03

Hjälper Almis företagslån företag att växa?

VILKA ÄR TILLVÄXTEFFEKTERNA FÖR FÖRETAGEN SOM FÅR LÅN via det statligt helägda bolaget Almi Företagspartner AB och var i landet gör lånen mest nytta? Det och hur statliga utlåningssystem i jämförbara länder är utformade har Tillväxtanalys utvärderat.

Dnr: 2018/083

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

För ytterligare information kontakta: Torbjörn Danell
Telefon: 010-447 44 51
E-post: torbjorn.danell@tillvaxtanalys.se

Förord

I Sverige, liksom i de flesta andra länder, är staten aktiv på kreditmarknaden för att möjliggöra expanderings för små och medelstora företag. Kredittillgång är en förutsättning för företagets tillväxt. För många företag, inte minst nystartade, är möjligheten till företagslån via kommersiella kreditgivare begränsad, bland annat på grund av begränsade möjligheter att ställa säkerhet för lånet.

I denna rapport redogör Tillväxtanalys för resultaten i de delstudier som har genomförts i ramprojektet *Hur kan statliga lån komplettera de privata kreditmarknaderna?* Inom ramen för projektet har vi gjort en omvärldsanalys över hur det statliga systemet ser ut i några andra länder, analyserat behovet av statliga åtgärder och låtit utvärdera om det svenska systemet med statliga lån via Almi Företagspartner AB, Almi, ger förväntade effekter.

Deltagare i projektet har varit Anders Gustafsson, forskare och under en tid analytiker på Tillväxtanalys, Torbjörn Danell, analytiker på Tillväxtanalys och Andreas Stephan, professor i nationalekonomi vid Internationella Handelshögskolan Jönköpings universitet.

Tillväxtanalys vill tacka referensgruppsdeltagarna: professor Bo Becker, Swedish House of Finance, professor Pontus Braunerhjelm, Entreprenörskapsforum och KTH samt Senior Advisor Lars Jagrén, Svenskt Näringsliv. Ett särskilt tack till Mats Philipsson, vd för Almi Östergötland, för hjälpsamma kommentarer rörande Almis verksamhet genom hela projektet.

Östersund oktober 2019

Sonja Daltung, gd, Tillväxtanalys

Innehåll

Sammanfattning	7
Reflektioner.....	7
Summary	9
Reflections	9
1 2-3 miljarder per år i statliga företagslån behöver utvärderas	11
2 Almis kreditverksamhet	12
2.1 Almis roll som långgivare	13
3 Vad vet vi om behovet av statliga insatser på marknaden för företagslån?	14
3.1 Möjligheten att få nya lån utan säkerhet är större i Sverige än i andra länder	15
3.2 Företagens uppfattningar om brist på finansiering	15
3.2.1 Vad enkäten "Företagarnas villkor och verklighet" visar.....	16
3.2.2 Brist på finansiering i relation till andra tillväxthinder.....	20
4 Utvärdering av Almis verksamhet.....	22
4.1 Almi verkar nå rätt målgrupp	22
4.2 Almis lån verkar leda till viss tillväxt i de mottagande företagen	23
4.2.1 Ökad omsättning, men inga positiva genomsnittliga sysselsättningseffekter	23
4.3 Effekterna skiljer sig regionalt	24
4.4 Skulle mer statliga krediter ge mer tillväxt?	24
5 Förändringar i bankmarknaden påverkar Almis verksamhet	26
5.1 Strukturuomvandling på bankmarknaden.....	26
5.2 Almi ger större lån till lägre ränta när det finns bankkontor i närheten.....	27
6 Är det effektivt med en statlig kreditgivare?	29
6.1 Hur gör man i andra länder?	29
6.2 Direkta lån eller lånegarantier?.....	30
6.3 Almi behöver öka sin datainsamling	31
7 Referenser	32
8 Bilaga: Förteckning över delstudier	36

Sammanfattning

Vad är tillväxteffekten av den låneverksamhet som det statligt helägda bolaget Almi Företagspartner AB (Almi) erbjuder landets små och medelstora företag? Och var gör Almis låneverksamhet mest nytta? Det har Tillväxtanalys utvärderat. Vi har också kartlagt hur motsvarande statliga system är utformade i några jämförbara länder. Syftet är att ge beslutsunderlag för att effektivisera och utveckla eller ompröva statens insatser för att främja näringslivets kapitalförsörjning.

Vi har utvärderat statens insatser utifrån perspektivet att de ska bidra till de övergripande målen för tillväxt- och näringspolitiken. Dessa är *”att stärka den svenska konkurrenskraften och skapa förutsättningar för fler jobb i fler och växande företag”* samt *”utvecklingskraft i alla delar av landet med stärkt lokal och regional konkurrenskraft”*. Vi har därför utvärderat vad Almis lån ger för effekter på företagens investeringar, antal anställda, nettoomsättning och arbetskraftsproduktivitet. Som längst har vi kunnat följa företagen i 13 år. Vi har använt nya metoder för att isolera effekten av just lånet.

Huvudresultaten av vår studie är att:

- Almis låneverksamhet verkar pricka rätt målgrupp utifrån verksamhetens uppdrag. De företag som beviljas lån är små företag med i genomsnitt sex anställda. Företagen har lägre produktivitet, mindre eget kapital och högre skulder.
- Almis lån ger en bestående positiv effekt på företagens nettoomsättning och arbetsproduktivitet
- de företag som får lån från Almi investerar betydligt mer än kontrollgruppen samma år och även något mer året efter. Denna effekt är inte bestående. Åren efter är företagens investeringar signifikant mindre
- företagen ökar inte antalet anställda mer än kontrollgruppen.

Vi har också analyserat effekterna i olika regioner och skillnader mellan etablerade och nyetablerade företag. Analysen visar att Almis låneverksamhet:

- ger störst effekt i företag som är verksamma i storstadskommuner och i tätorter nära en större stad
- leder till att företag i storstadskommuner i genomsnitt ökar antal anställda med 1-2 personer
- leder till att nyetablerade företag även ökar antalet anställda i avlägsna tätortskommuner och landsbygdskommuner. Resultaten för nyetablerade företag är dock mer osäkra på grund av företagets volatilitet.

Reflektioner

De reflektioner som vi gör mot bakgrund av studiens resultat är att det vore önskvärt om Almis datainsamling förstärktes. Framförallt när det gäller registrering av företag som har sökt lån men fått avslag och registrering av antal nedlagda rådgivningstimmar per företag. I dagsläget går det inte att göra tillförlitliga utvärderingar av Almis totala verksamhet. Därför går det inte att uttala sig om huruvida Sveriges relativt omfattande system med en statlig marknadskompletterande aktör med närvaro på flera orter i landet är mer eller mindre effektiv än den form av kreditgarantisystem som är vanlig i andra länder.

Vi har även analyserat betydelsen av fysiska bankkontor. Almi samfinansierar ofta företag med kommersiella banker. I vår studie har vi analyserat de fall där Almi står för hälften av lånet. Resultaten visar att lånestorleken är större och räntan lägre när det finns bankkontor i närheten. Om utvecklingen med färre bankkontor fortsätter kan det leda till att Almi behöver stå för en större andel av lånen i framtiden om inte företagen ska få en försämrad kredittillgång.

Summary

What is the growth effect of the lending activities that the wholly owned State company Almi Företagspartner AB (Almi) offers Sweden's small and medium-sized companies? And where do Almi's lending activities have the most benefit? Growth Analysis has evaluated this. We have also mapped out how equivalent governmental systems are structured in some comparable countries. The purpose is to provide base data for decision-making in order to rationalise and develop or reassess the government's initiatives to promote the supply of capital for business.

We have evaluated the government's initiatives based on the perspective that they should contribute to the overarching goals of growth and business policy. These are "to enhance Swedish competitiveness and to create the conditions for more jobs and growing companies" and "development potential in all parts of the country with enhanced local and regional competitiveness". We have therefore evaluated what kinds of effects Almi's loans have on companies' investments, number of employees, net sales and labour productivity. We have been able to monitor companies for up to 13 years. With the aid of new scientific methods, we have been able to isolate the effect of the loan itself.

The main results of our study are that:

- Almi's lending activities seem to identify the right target group based on the organisation's undertaking. The companies that are granted loans are small companies with an average of six employees. The companies have lower productivity, less equity and higher debts.
- Almi's loans have a lasting, positive effect on the companies' net sales and labour productivity.
- those companies that receive loans from Almi invest significantly more than the control group in the same year, and also somewhat more the following year. This effect is not sustained. The companies' investments are significantly lower in subsequent years.
- the companies do not increase the number of employees more than the control group.

We have also analysed the effects in different regions and differences between established and newly-established companies. This analysis shows that Almi's lending activities:

- have the greatest effect in companies that operate in metropolitan municipalities and in densely populated municipalities close to a large city.
- result in companies in metropolitan municipalities increasing the number of employees by 1-2 people on average.
- result in newly-established companies also increasing the number of employees in remotely situated urban municipalities and in rural municipalities. The results for newly-established companies are, however, less certain because of the volatility of these companies.

Reflections

Our reflection against the background of the study's results is that it would be desirable for Almi's data collection to be enhanced. Especially with regard to the registration of

companies that have applied for loans but been rejected and the registration of the number of hours of advice given per company. It is not possible at present to perform reliable evaluations of Almi's activities as a whole. It is therefore not possible to make a statement about whether Sweden's relatively wide-ranging system with a governmental actor supplementing the market with a presence at several locations in the country is more or less effective than the form of credit guarantee systems that is common in other countries.

We have also analysed the importance of physical bank branches. Almi often co-finances companies with commercial banks. In our study we have analysed those cases in which Almi is responsible for half of the loan. The results show that the size of the loan is greater and the interest rate lower when there is a branch of a bank nearby. If the trend of fewer physical banks continues, this may result in Almi needing to assume responsibility for a larger proportion of loans in the future if companies are not to experience poorer access to credit.

1 2-3 miljarder per år i statliga företagslån behöver utvärderas

Tillväxtanalys har under närmare två års tid analyserat statens roll när det gäller små och medelstora företags tillgång till företagskrediter. För att underlätta kapitaltillgången för små och medelstora företag erbjuder staten företagslån via det statligt helägda bolaget Almi Företagspartner AB. Omfattningen på låneverksamheten är cirka 2–3 miljarder kronor per år.

Vi har utvärderat tillväxteffekterna hos företag som har beviljats lån från Almi och hur effekterna varierar geografiskt. Vi har också kartlagt hur motsvarande statliga system är utformade i jämförbara länder: Danmark, Kanada, Tyskland och Israel.

Almi genomför återkommande utvärderingar av sin egen verksamhet, men vi har ändå valt att genomföra egna utvärderingar. Ett viktigt skäl är att det ingår i vår instruktion att göra löpande effektutvärderingar av liknande verksamheter såsom Almi. En tidigare utvärdering av Almis verksamhet som Tillväxtanalys föregångare, ITPS, genomförde kunde inte påvisa att företag som hade fått lån från Almi utvecklades bättre än företagen i kontrollgruppen.¹ Tack vare metodutveckling kan vi nu med större säkerhet utvärdera hur företagens utveckling påverkas av att erhålla ett lån från Almi.

Almi erbjuder finansiering och rådgivning. Tillväxtanalys har tidigare gjort försök att utvärdera rådgivningsverksamheten till etablerade företag under perioden 2005–2010.² Där användes flera metoder för att skatta effekterna utifrån två olika sätt att se på de rådgivningsinsatser som genomförts inom Almis låneverksamhet. Utvärderingen kunde inte påvisa några statistiskt säkerställda effekter av Almis företagsrådgivning på tillväxt, lönsamhet och överlevnad. Datamaterialet var dock undermåligt då det saknades uppgifter om många företag som hade deltagit i rådgivningen. Huvudslutsatsen från den rapporten (publicerad år 2014), var att Almis uppföljning behövde förbättras för att underlätta möjligheterna att identifiera vilka företag som tagit del av rådgivning. Det skulle skapa möjligheter att effektutvärdera rådgivningsverksamheten. Vi tvingas dock konstatera att de möjligheterna fortfarande är begränsade på grund av bristfälligt datamaterial.

Almi ska komplettera den privata marknaden. Det innebär att förändringar i bankmarknaden kan tänkas ha effekter på Almis verksamhet. En tydlig förändring är att de privata bankerna lägger ner allt fler bankkontor. Vi analyserar därför hur närvaron av lokala bankkontor påverkar storleken och räntan på företagslån från Almi.

Almi är även aktiv på riskkapitalmarknaden. Den verksamheten har inte behandlats inom ramen för detta projekt. Det har dock studerats i andra projekt inom Tillväxtanalys, se till exempel Tillväxtfakta 2017 och Tillväxtanalys rapport 2019:01. I bilagan finns en förteckning över de delstudier som har ingått i detta ramprojekt.

¹ ITPS 2002 (Bergström, Gustafsson, och Larsson). Studien innehåller också en omfattande teoretisk och kvalitativ bedömning av Almis verksamhet där man ställer sig frågande till Almis möjligheter att åtgärda eventuella marknadsmisslyckanden på kreditmarknaderna.

² PM 2014:20, Tillväxtanalys

2 Almis kreditverksamhet

Enligt regeringens ägaranvisning är syftet med Almi Företagspartner AB:s verksamhet bland annat ”att stärka det svenska näringslivets utveckling och verka för en hållbar tillväxt samt medverka till att utveckla och finansiera små och medelstora företag”. Almi ska bedriva en marknadskompletterande verksamhet som ska vara tillgänglig i hela landet. Bolaget ska erbjuda tjänster inom rådgivning och finansiering ”i huvudsak riktat till företagare och företag med lönsamhets- och tillväxtpotential”. Finansieringstjänsterna ska innefatta både lån och ägarkapital.

Almi bildades 1994. I början av 2000-talet var antal anställda i koncernen i medeltal cirka 500, en siffra som inte har förändrats mycket över tid. Medeltal anställda var som lägst 2012 och har sedan dess ökat marginellt. Jämför vi dessa siffror med utbetalda lån för respektive år kan vi konstatera att utlåningen har ökat från cirka 1 till närmare 2 miljarder kronor per år under 2000-talets första decennium. Utlåningen toppade 2009 med en total utlåning på över 3 miljarder kronor. Ökningen berodde på att Almi fick extra ägarkapital i december 2008 för att kunna mildra effekter av minskad bankutlåning till följd av finanskrisen. Utlåningen föll som väntat tillbaka något därefter, men har därefter ökat igen. Mellan 2014–2018 utbetalade Almi lån för mellan 2–3 miljarder kronor per år, se tabell 1.

Tabell 1: Utvecklingen av koncernens låneverksamhet, 2014–2016.

Årtal	2014	2015	2016	2017	2018
Medeltal anställda	475	470	477	487	490
Utbetalda lån, mkr	2 017	2 542	2 953	2 335	1 700
Rörelseresultat, mkr	35	0	11	229	45

Källa: Almis årsredovisning för 2018.

Antalet utbetalda lån var som högst 2016 och har sedan dess minskat kontinuerligt. Mellan år 2018 och 2017 minskade utbetalda lån med 635 miljoner kronor till 1,7 miljarder kronor. Utlåningen under 2018 begränsades av att Almis kapital tillgängligt för utlåning i det närmaste var fullt utnyttjat under framför allt det första halvåret. Efter flera år av hög nyutlåning bedömde Almi att det behövdes vidta åtgärder under 2018 för att uppnå en mera balanserade nettoutlåning som säkerställer att Almi kan fortsätta utlåningen på en långsiktig stabil nivå. Nyutlåningen minskade därav under 2018.³

Almi ger huvudsakligen tre typer av lån; *företagslån*, *mikrolån* och *tillväxtlån*.⁴

Företagslån är motsvarigheten till topplån vid bostadsfinansiering. Under 2018 betalade Almi ut cirka 1,1 miljarder kronor i företagslån till 1 404 företag. Mikrolån riktar sig till företag som befinner sig i uppstartsfas och till mikroföretag med upp till nio anställda.

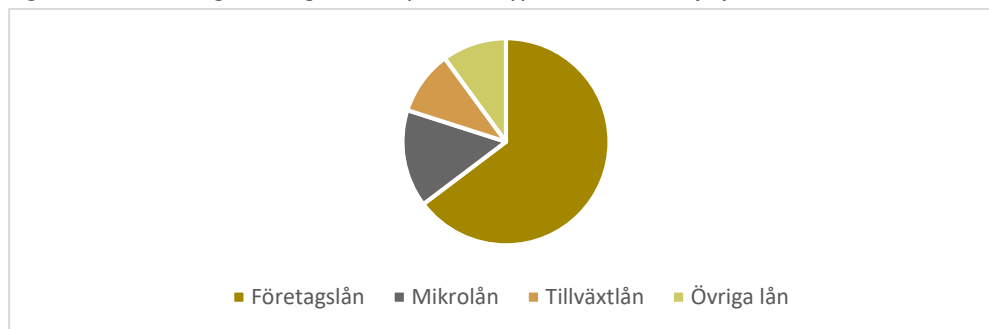
Under 2018 betalade Almi ut 259 miljoner kronor i mikrolån till 1 573 företag.

Tillväxtlånet riktar sig till företag som vill utveckla innovationer. Under 2018 betalade Almi ut 170 miljoner kronor i tillväxtlån till 183 företag.

³ Almis årsredovisning 2018.

⁴ Benämningarna på de olika lånen är relativt lika i jämförelse med tidigare perioder. Exempelvis under 2007 delade Almi upp företagslånen på etablerade, nya och lån till innovation.

Figur 1: Almis företagsutlåning fördelat på skilda typer av lån, 2018 (%).



Källa: Almis årsredovisning för 2018.

Sammantaget har cirka 65 procent av de utbetalda lånen under 2018 gått till företagslån, 15 procent till mikrolån och 10 procent till tillväxtlån. Lånen vänder sig till alla branscher och den huvudsakliga utgångspunkten för att beviljas lån är att företaget inte får tillgång till heltäckande finansiering via banken utan måste hitta andra finansieringskällor. De statliga lånen är på så sätt marknadskompletterande.

Almis verksamhet riktad mot lån och rådgivning består av ett moderbolag och 16 regionala dotterbolag. Almi kontoren finns på 35 orter i landet. Kontoren är väl spridda över hela landet men lokaliserade till större orter.

2.1 Almis roll som långivare

Lån från Almi används generellt till investeringar i fysiskt kapital såsom maskiner och lokaler. Det vanligaste sättet för Almi att låna ut pengar till företag är att göra det i samverkan med kommersiella banker. Endast i undantagsfall lånar Almi ut hela summan. Almis lån kan liknas vid ett toplån där Almi står för mellan 20–50 procent av den totala lånesumman. Resterande utgörs av företagets interna medel eller lån från kommersiella banker. Lånen är således ett komplement till och inte ett substitut för kommersiella lån.

Det marknadskompletterande inslaget i Almis låneverksamhet innebär att staten inte ställer lika höga krav på formella säkerheter som den kommersiella lånemarknaden utan försöker istället värdera företagets framtidsutsikter utifrån ledningens kompetens och affärsidéns bärkraftighet. När Almi samfinansierar med en bank så får Almi i regel säkerheter som kommer efter bankens säkerheter i prioriteringsordningen vid en konkurs, så kallade efterställda lån, det vill säga att Almi får betalt först efter att banken lån är täckta. För det mesta är det via den kommersiella banken som företaget blir uppmanad att söka lån från Almi för att minska bankens risk.

Almi tar en högre ränta än de kommersiella bankerna för att kompensera för den högre risken och för att undvika att konkurrera med de kommersiella bankerna. Om Almi inte hade haft en högre ränta finns det en risk att företag hellre skulle vända sig till Almi än till en kommersiell bank. Det hade skapat en osund konkurrens mellan staten, som ägare av Almi, och de kommersiella bankerna. Almi tar dock inte lika hög ränta som en privat aktör skulle göra för den högre risken då Almi har ett lägre avkastningskrav än de kommersiella bankerna. Almi har endast som krav att kapitalet ska långsiktigt bevaras nominellt intakt. På så sätt erhåller företag som får lån från Almi en statlig subvention.

3 Vad vet vi om behovet av statliga insatser på marknaden för företagslån?

Att företag har god tillgång till kredit är viktigt för att de ska kunna genomföra investeringar som i sin tur leder till nya innovationer och tillväxt. Kapitalmarknadens funktion är att förmedla kapital från dem som har ett överskott på kapital till dem som har lämpliga objekt att investera i. Individer och företag med överskott av pengar kan vara såväl vanliga småsparare som har pengar på ett bankkonto som stora försäkringsbolag som förvaltar stora mängder kapital. De som behöver kapital för att investera kan på samma vis vara allt ifrån en entreprenör som vill starta ett nytt företag till ett större bolag som ska genomföra miljardinvesteringar i en ny fabrik.

En viktig förklaring till kreditbrist är asymmetrisk information. Det kan vara svårt för ett företag att förmedla information till en potentiell kreditgivare om hur de ska investera sin kredit och att investeringen är så lönsam som företaget tror att den är.⁵ Framför allt kan det vara svårt för unga bolag att förmedla information eftersom de inte har en lång historik av goda investeringar och punktliga inbetalningar att visa upp. Detta innebär i sin tur att marknaden inte förser dessa företag med så mycket kredit som hade skett om det fanns perfekt information mellan kreditgivare och låntagare. Bankerna kan inte hantera den asymmetriska informationen via prismetanismen (kostnaden på kapital, det vill säga räntan). Om bankerna höjer räntan för mycket kommer företag med låg risk välja att avstå från lån. Detta leder till en negativ spiral där endast företag med hög risk anser att lånen är lönsamma, vilket tvingar banken att höja räntan ännu mer och så vidare.

Om ett företag inte kan visa att det tidigare har hanterat krediter på ett ansvarsfullt sätt kan en bank oroa sig över att deras lån inte kommer att användas till produktiva investeringar utan istället slösas bort på konsumtion. Bristen på information kan vara en viktig förklaring till varför företag som har en god affärsidé inte kan få tag på tillräckligt stora krediter, då de inte kan övertyga banken om att de kommer investera pengarna på ett klokt sätt.

En annan relevant faktor som i hög grad påverkar företagarnas creditsituation är kraven på säkerheter. Vi vet att små företag har färre tillgångar som kan fungera som säkerheter och det är en större risk förknippat med att låna ut till mindre företag. Under 2019 genomförde *Origo Group* telefonintervjuer med 150 bankkontorschefer över hela landet. I den undersökningen tillfrågades bankcheferna om den främsta bidragande orsaken till avslagna kreditförfrågningar från företag. 92 procent menade att det är brist på säkerheter hos företaget.⁶

Dessa fenomen kan leda till ett så kallat marknadsmisslyckande, vilket innebär att en oreglerad marknad inte leder till det bästa utfallet för samhället. Om staten kan åtgärda marknadsmisslyckanden kan detta leda till högre ekonomisk tillväxt; i detta fall genom att flera lönsamma investeringar blir genomförda än vad som hade varit fallet utan offentliga åtgärder. Hur stort detta marknadsmisslyckande är, är dock en empirisk fråga. Vi har gått igenom internationella studier, gjort egna analyser av Tillväxtverkets enkätdata och jämfört med andra enkäter och analyser. Slutsatsen från genomgången är att tillgång till finansiering inte framstår som det främsta problemet för svenska företag. Ett genomgående tema är att tillgången till kompetent arbetskraft upplevs som ett stort problem av

⁵ Se t.ex. Akerlof 1970; Stiglitz och Weiss 1981; Blinder och Stiglitz 1983 för analyser av implikationer av förekomsten av asymmetrisk information

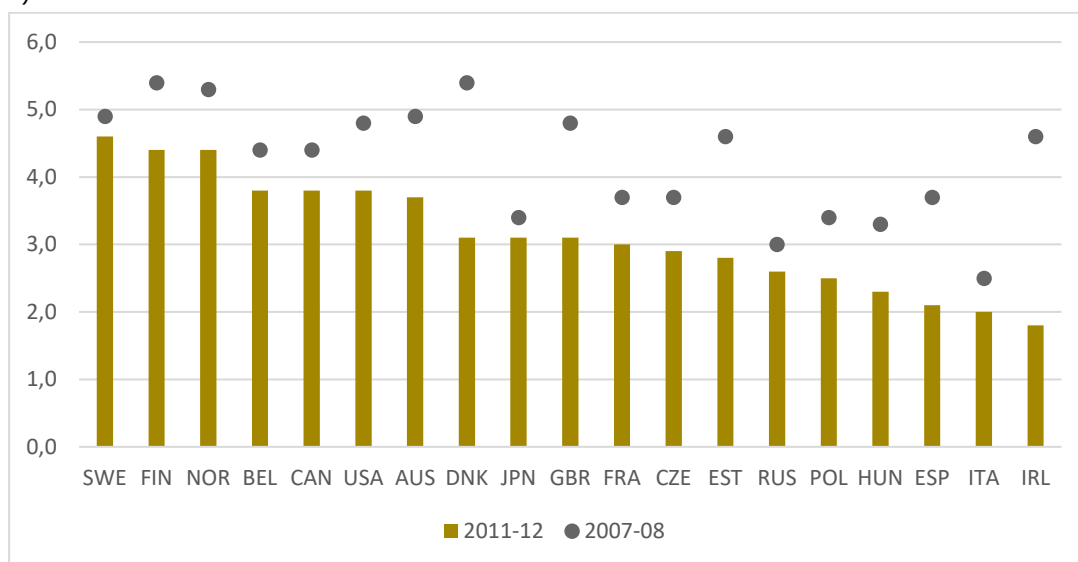
⁶ Låneindikatorn, Genomförd av Origo Group, juni 2019.

företagsledare. Den relativt begränsade andelen företagare som upplever stora finansieringsproblem kan vara ett tecken på att Almis låneverksamhet fungerar som ett effektivt komplement till bankfinansiering för små och medelstora företag.

3.1 Möjligheten att få nya lån utan säkerhet är större i Sverige än i andra länder

Organisationen för ekonomiskt samarbete och utveckling (OECD) har publicerat ett index över tillgängligheten på nya banklån i medlemsländerna. Undersökningen⁷ mäter hur enkelt det är för företag att få banklån utan säkerhet så länge de har en bra affärsplan. Resultaten från två indexmätningar 2007–08 och 2011–12, presenteras i figur 2. Indexskalan går från 1 (svårt) till 7 (enkelt). Sverige placerar sig i topp 2011–12, vilket tyder på att betydligt färre företag i Sverige är drabbade av kreditbrist jämfört med andra länder i OECD. Situationen var dock något sämre i Sverige under finanskrisen. Då hade företagen i exempelvis Finland och Norge lite lättare att finna finansiering än sina svenska motsvarigheter.

Figur 2 Index över tillgänglighet till nya banklån bland OECD-länder åren 2007–08 och 2011–12 (skala 1–7).



Anm. Viktade genomsnitt. Skalan går från 1-7, där det är svårast att beviljas ett lån för värden kring 1, och enklast att beviljas ett lån i länder med värdet 7. Källa: OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2013.

3.2 Företagens uppfattningar om brist på finansiering

Om kapitalmarknaderna lider av marknadsmisslyckanden borde detta i någon mån uppfattas av aktörerna på marknaden. Hur företagare själva upplever tillgången till kredit är därför en viktig utgångspunkt för att förstå kreditmarknadens eventuella brister och hur de påverkar företagen. Flera organisationer och myndigheter, både i Sverige och internationellt, genomför regelbundet enkätundersökningar med företag om upplevda problem och möjligheter.

Det finns nackdelar med enkäter. Det är svårt att få fram ett representativt urval av företagare. Dessutom är det i regel frivilligt att svara på en enkät och det är bara en mindre andel av de som blivit tillfrågade som faktiskt svarar. Det kan också vara så att de som

⁷ OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2013, Eurostat, Newsrelease 144/2011

väljer att lägga tid på att besvara en enkät företräder företag som avviker från den genomsnittliga företagaren, exempelvis för att de har lönsamhetsproblem. När det gäller frågor om tillgången på kredit är det extra komplicerat att tolka enkätsvaren. Att ett företag inte har fått tillgång till all kredit som företaget vill, eller har fått betala en hög ränta på sin kredit, behöver inte innebära att det finns något problem på marknaden. Banken kan mycket väl ha gjort en korrekt bedömning av företagets förmåga att betala tillbaka lånet och prissatt krediten på ett korrekt vis utan att detta bedöms som rätt och rimligt av en företagare som har en mera optimistisk syn på företagets framtid. Att företag vill ha mer kredit till lägre ränta är inget konstigt, på samma vis som kreditgivaren vill ha mer betalt för en given mängd kredit och risk.

Med dessa reservationer är det likväl intressant att gå igenom ett antal enkäter för att dels se hur svenska företags uppfattningar är jämfört med företag i andra länder, dels hur företag själva upplever tillgången till kredit som ett problem i förhållande till andra problem. Det är också intressant att se om det finns regionala eller branschspecifika skillnader bland företagen som upplever kreditbrist.

3.2.1 Vad enkäten "Företagarnas villkor och verklighet" visar

Det finns flera svenska enkäter som frågar företagare om tillgången till kapital. En viktig undersökning är Tillväxtverkets "Företagarnas villkor och verklighet" som genomförs vart tredje år. Enkäten riktar sig till företagsledare som har företagandet som huvudsaklig sysselsättning och omfattar företag i Sverige med 0–249 anställda med en omsättning på minst 200 000 kronor. Urvalet görs utifrån STOSU.⁸ Centralt är att få en spridning i urvalet utifrån län, bransch och storlek. I urvalet från 2017 fanns från början 31 559 företag med. Enkäten besvarades av 9 642 företag (svarsfrekvens cirka 31 procent).

Svarsfrekvensen skilde sig mellan länen och varierade mellan 25 och 40 procent. Stockholms län hade lägst svarsfrekvens. Större företag hade en högre svarsbenägenhet än mindre.⁹

Tillväxtanalys har fått tillgång till all tillgänglig grunddata från den senaste företagundersökning 2017. Vi har därför mer specifikt kunnat studera vad som utmärker de företag som i enkäten svarat att de uppfattar tillgången till lån och krediter som ett stort hinder.¹⁰

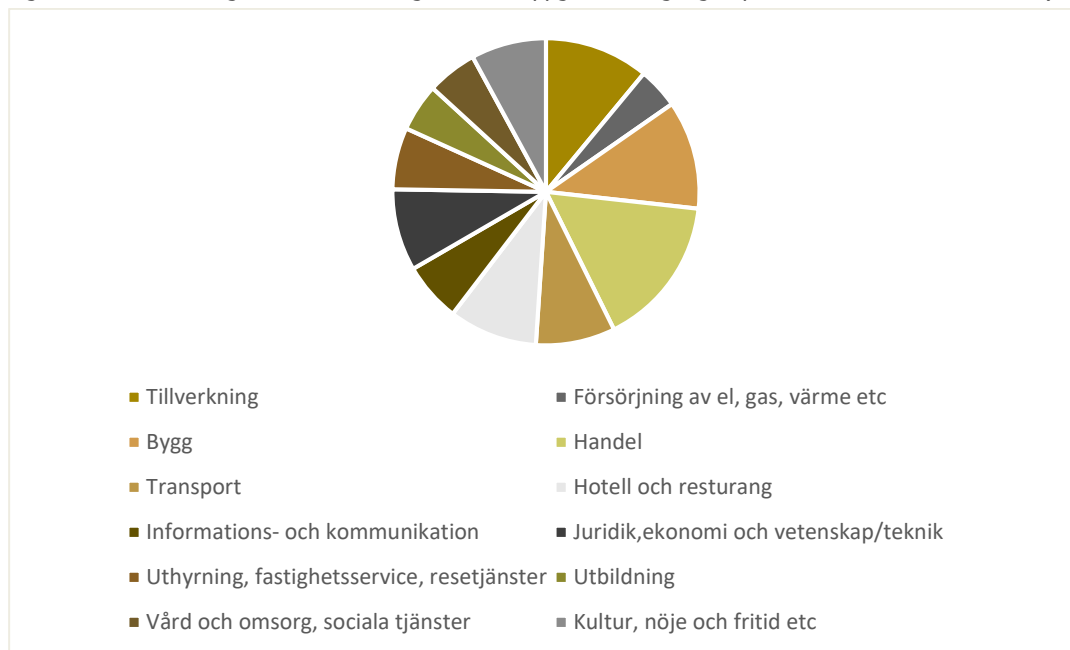
I figur 3 redovisar vi branschtillhörigheten hos de bolag som upplever problem med krediter. Branscher med stora investeringsbehov såsom bygg, tillverkning och transport är överrepresenterade. Visserligen har dessa branscher ofta fysiska tillgångar som kan användas som pant, men de stora kapitalbehoven i dessa sektorer skapar en hög efterfrågan på externt kapital.

⁸ STOSU = Ett stratifierat och obundet slumpmässigt urval där man säkrar upp att olika kombinationer av företag från ett visst urval har samma sannolikhet att bli utvalda. Stratifieringen innebär att man delar upp företagspopulationen i olika undergrupper (stratum) och sedan väljer ett urval ur varje stratum. I Tillväxtverkets enkätundersökning har man stratifierat på län, bransch, storlek samt företagsledarens kön och ålder.

⁹ Tillväxtverket, kvalitetsdeklaration version 1.0. Företagens villkor och verklighet 2017.

¹⁰ I enkätfrågorna formuleras frågorna i termer av exempelvis ett litet eller stort hinder.

Figur 3 Branschtillhörighet hos de företag som har uppgett att tillgången på krediter är ett stort hinder (%)



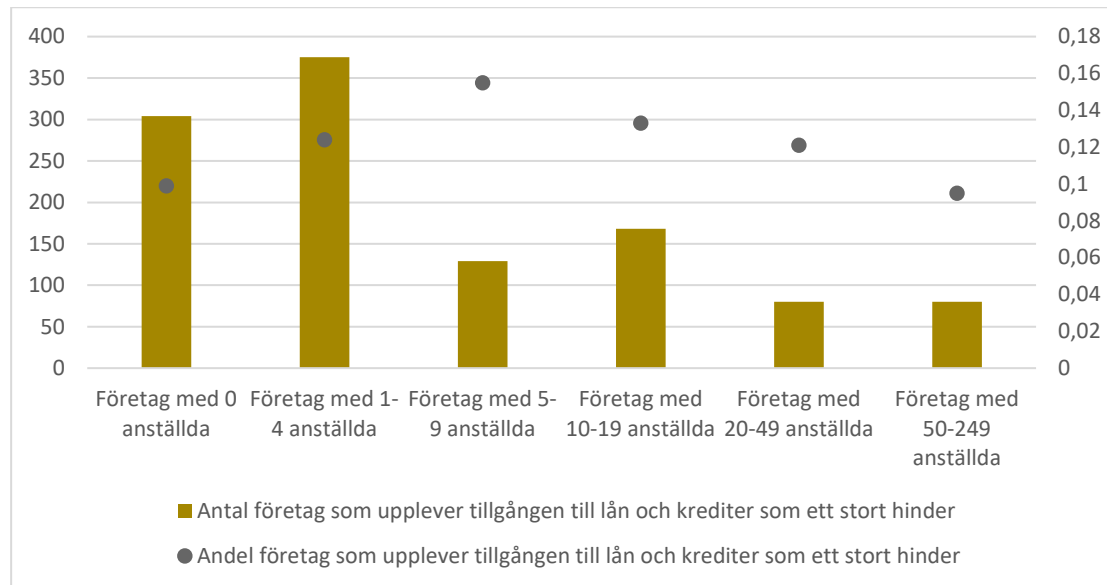
Källa: Tillväxtverket, mikrodata från "Företagens villkor och verklighet", 2017.

Förutom bransch kan svårigheterna att få kredit korrelera med företagsstorleken. Mindre företag har mindre kassaflöden, en mindre kapitalstock att använda som säkerhet och är i många fall yngre med en kortare kredithistorik.¹¹

Figur 4 visar dels antalet företag som upplever tillgång till lån och krediter som ett stort hinder, dels hur antalet företag relaterar till andelen företag för en viss företagsstorlek som upplever problem. Resultaten visar att de flesta företagare som upplever kreditproblem som ett stort hinder återfinns bland de mindre företagen (1–4 anställda). När detta sedan relateras till hur stor andelen mindre företag är i relation till andelen större företag som har besvarat enkäten får vi en annan bild. Sett till andelen återfinns störst problem bland företag med 5–9 anställda och minst problem bland företag med 50–249 anställda. Resultaten i stort visar att den andel företag som upplever lån och krediter som ett stort hinder ligger mellan 10 och 16 procent för alla företagsstorlekar.

¹¹ Se t.ex. Kaplan och Zingales 1997; Farre-Mensa och Ljungqvist 2016

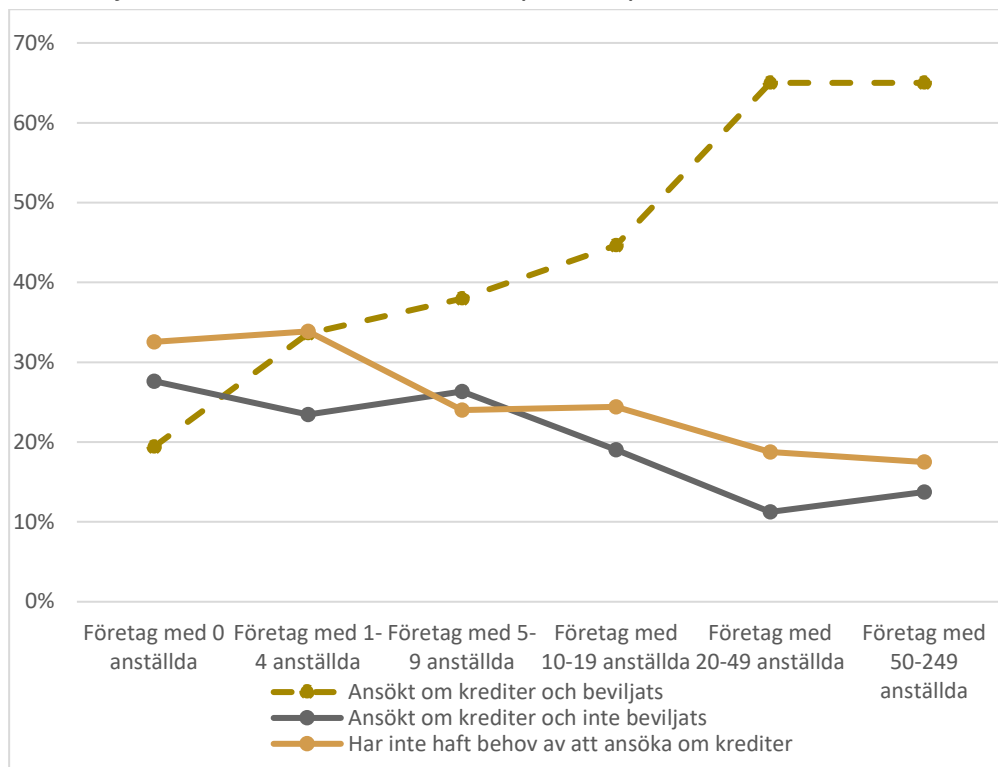
Figur 4 Företag som uppgett att tillgången till lån och krediter är ett stort hinder fördelat på företagsstorlek (antal och andel)



Källa: Tillväxtverket, mikrodata från företagens villkor och verklighet 2017.

Figur 5 visar hur företagsstorleken bland de företag som har kreditproblem relaterar till att företaget har sökt och fått eller inte fått krediter. Resultaten pekar på en större andel småföretag som har fått avslag. Detta är i linje med resultaten från figur 4 som visar att färre medelstora företag uppfattar kredit som ett hinder.

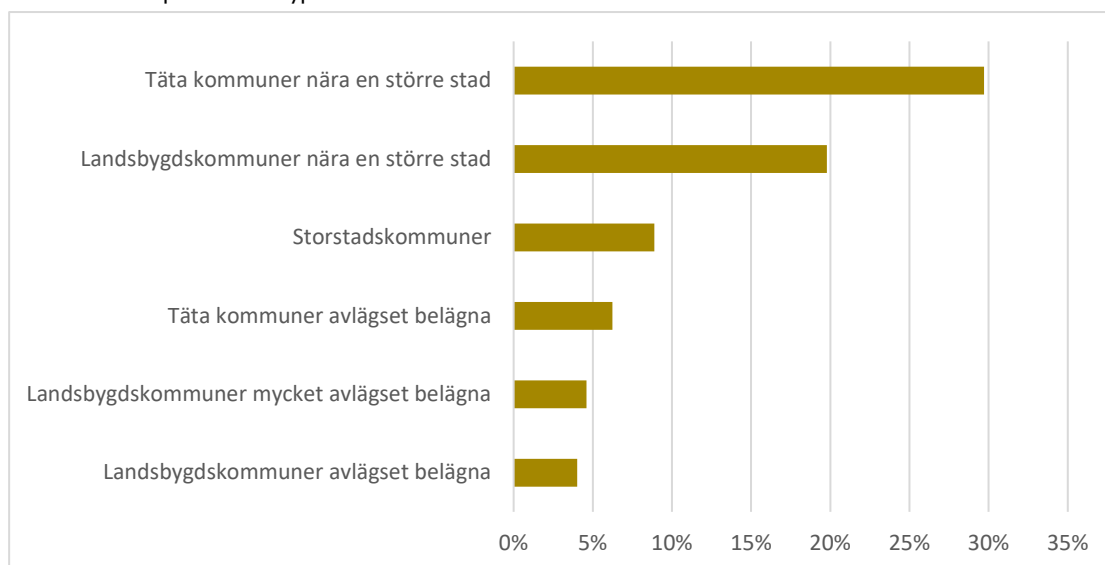
Figur 5 Små- och medelstora företag som upplever tillgång till lån och krediter som ett stort hinder och deras beviljade krediter under de tre senaste åren (andel i %)



Källa: Tillväxtverket, mikrodata från företagens villkor och verklighet 2017.

Om vi geografiskt bryter ut företagen som upplever tillgång till krediter och lån som ett stort hinder baserat på i vilken kommuntyp de är lokaliserade så ser vi i Figur 6 att företag i tätta kommuner nära en större stad är de som upplever kreditproblemen som störst.

Figur 6 Andelen små- och medelstora företag som uppfattar tillgången till lån och krediter som ett stort hinder fördelat på kommuntyper.



Källa: Tillväxtverket, mikrodata från Företagens villkor och verklighet 2017.

Resultatet ligger inte i linje med uppfattningen om att företag i glesbygd skulle ha större finansieringsproblem än andra företag. Istället verkar det snarare tyda på att medelstora kommuner har störst brist på kredit.¹²

Slutligen är det av intresse att se hur kreditproblemet upplevs om vi studerar samtliga företag som har svarat på Tillväxtverkets enkät. Cirka 12 procent av alla företagare upplever att tillgång till lån och krediter är ett stort hinder, se figur 7.¹³

Figur 7 Andelen små- och medelstora företag som anser att följande är stora hinder för företagets tillväxt (%).



Källa: Tillväxtverket, *Företagens villkor och verklighet 2017*.

3.2.2 Brist på finansiering i relation till andra tillväxthinder

Som framgår av figur 7 så är det en klart mindre andel företag i Tillväxtverkets undersökning *Företagens villkor* som anser att tillgång till lån är ett stort hinder för tillväxt (ca 12 procent) än som bedömer att tillgång till lämplig arbetskraft (över 25 procent) eller lagar och myndighetsregler (över 20 procent) är stora hinder. Samma mönster går igen i andra enkäter. I Företagarnas rapport ”Småföretagarbarometern” från 2018 framgår vad deras medlemmar anser vara de största tillväxthindren.¹⁴ Undersökningen genomförs via intervjuer med cirka 4 000 företagsledare i företag med 1–49 anställda. Undersökningen visar att de största hindren, rangordnade, är:

1. Svårt att finna lämplig arbetskraft (26 %)
2. Tuff konkurrens (13 %)
3. Höga arbetskostnader (11 %)
4. Lagar och myndighetsregler (7 %)
5. Svag efterfrågan (6 %)
6. Politisk oförutsägbarhet (6 %)
7. Svårigheter med finansiering (5 %)

¹² Tidigare har man diskuterat betydelsen av de informella nätverken vid företagslån och det finns olika uppfattningar om hur detta kan påverka bankers bedömningar. Se vidare Silver, 2001

¹³ I enkätunderlaget görs ingen ytterligare specificering kring vilken typ av lån och krediter som avses. Även frågor som berör tillgången till ägarkapital finns med i underlaget.

¹⁴ Företagarna, 2018

Ytterligare kategorier har utelämnats av utrymmesskäl. Tillgång till finansiering är alltså ett relativt begränsat problem enligt denna, precis som i Tillväxtverkets undersökning. I båda enkätundersökningarna är tillgången till kompetent arbetskraft det hinder som företagsledarna upplever som störst.

I boken ”Kritiska villkor för företagandet” genomförs en stor genomgång av såväl tidigare enkätundersökningar, akademiska studier som egna möten med företagare och arbetsgivarorganisationer.¹⁵ Slutsatsen av författarnas genomgång är totalt sju kritiska villkor för företagande. Utan inbördes ordning är de:

- Företagens kompetensförsörjning
- Arbetsmarknadens flexibilitet
- Skatter på företagande och individer
- Myndighetsutövning och tillämpning
- Offentlig upphandling
- Bostäder och infrastruktur
- Synen på företagets samhällsroll

Det mest intressanta är att brist på finansiering inte alls finns med som en separat punkt. I jämförelse med andra villkor anser företagarna alltså inte att tillgången till kapital är så begränsande som de övriga utmaningarna.

¹⁵ Karlson N och A. S. Larsson 2016 *Kritiska villkor för företagandet*. Stockholm Ratio.

4 Utvärdering av Almis verksamhet

Syftet med Almis verksamhet är enligt verksamhetsparagrafen i bolagsordningen bland annat att stärka det svenska näringslivets utveckling, verka för en hållbar tillväxt samt medverka till att utveckla och finansiera små och medelstora företag. Verksamheten ska också vara marknadskompletterande. I detta kapitel redovisar vi resultaten från utvärdering om Almis låneverksamhet dels verkar vara marknadskompletterande, dels bidragit till att utveckla de företag som har fått lån. Vidare berättar vi om resultaten från en studie som utvärderat om effekten på Almiföretagens utveckling skiljer sig beroende på var företaget är geografiskt placerat. Utvärderingarna, som finns utförligt redovisade i delstudie 2 och 3 (se bilaga), har genomförts av forskare och är vetenskapligt granskade.¹⁶ I utvärderingarna ingår alla typer av företagslån som Almi erbjuder. Den vanligaste formen av företagslån är så kallade tillväxtlån.¹⁷ Här redovisar vi Tillväxtanalys slutsatser från dessa utvärderingar.

4.1 Almi verkar nå rätt målgrupp

Det finns förväntningar på att Almis lån ska gå till företag som till viss del är kreditbegränsade och inte kan få hela sitt lån tillgodosett på den kommersiella marknaden. I den första delstudien används en sannolikhetsmodell för att undersöka hur väl Almis lån prickar rätt målgrupp.

Som framgår av tabell 2 så skiljer sig det genomsnittliga företaget som får lån från Almi från det genomsnittliga svenska företaget genom att ha färre anställda, betydligt lägre omsättning och lägre arbetsproduktivitet. Resultaten visar också att det är en högre sannolikhet att företag med mindre eget kapital och högre skulder kommer att bli Almifinansierade. Låg produktivitet och höga skuldnivåer gör det svårare för företaget att få ett lån på den kommersiella marknaden. Dessutom visar delstudie 3 att sannolikheten är lägre att företag i större städer får ett Almifinansierat lån.¹⁸ Det förefaller på så sätt rimligt att påstå att de företag som söker och får lån från Almi är företag som är mera kreditbegränsade än andra företag.

Tabell 2 Företag som fått lån från Almi jämfört med övriga företag. Siffrorna inom parentes anger median.

	Antal anställda	Arbetsproduktivitet, tkr	Omsättning, tkr
Företag som fått lån från Almi	6,4 (2)	366 (350)	7 166 (1 539)
Företag som inte fått lån från Almi	15 (4)	443 (371)	22 845 (2 910)

Källa: Tillväxtanalys 2018:02

¹⁶ Gustafsson A 2018 Take it to the (public bank): The efficiency of public bank loans to private firms, Tillväxtanalys 2018:02 Growth Analysis Working Paper och Gustafsson A. och Andreas S. 2019, "Does the countryside lack cash (funding)? – The impact of public loans on firm growth and its dependence on location" – Tillväxtanalys 2019:01. Growth Analysis Working Paper.

¹⁷ Se vidare Gustafsson A 2018 Take it to the (public bank): The efficiency of public bank loans to private firms, Tillväxtanalys 2018:02, s 37 för att se vilka olika typer av företagslån från Almi som ingår i utvärderingarna.

¹⁸ Gustafsson A. och Andreas S. 2019, "Does the countryside lack cash (funding)? – The impact of public loans on firm growth and its dependence on location" – Tillväxtanalys 2019:01. Growth Analysis Working Paper.WP.

4.2 Almis lån verkar leda till viss tillväxt i de mottagande företagen

Ett syfte med Almis verksamhet är att medverka till små och medelstora företags utveckling. Som vi sett är det genomsnittliga företaget som får lån från Almi mindre än det genomsnittliga svenska företaget och lånen verkar också träffa rätt målgrupp ur andra aspekter. Men leder lånen till tillväxt? Det går inte att avgöra genom att bara jämföra utvecklingen i de företag som får lån från Almi med utvecklingen hos företag som inte får det, då skillnader i utveckling kan bero på så väldigt många andra faktorer än lånet.

I gruppen övriga företag finns sådana som har sökt lån hos Almi och fått nej, men även sådana som inte har sökt, antingen för att de finansierar verksamheten med eget kapital, får banklån i tillräcklig utsträckning eller för att de inte är kreditvärdiga. För att mäta effekten av just lånet har avancerade ekonometriska metoder använts för att skapa en kontrollgrupp som är lik de företag som har fått lån från Almi i avseenden som är relevanta för möjligheten att få lån. En presentation av metoden finns i delstudien. Genom att på detta sätt skapa en kontrollgrupp ökar sannolikheten att de skillnader som kan observeras mellan de båda grupperna – efter att den ena gruppen har fått ett lån från Almi – beror på lånet. Det går inte fånga alla systematiska skillnader mellan grupperna, till exempel om de Almifinansierade företagen har en annan typ av ledning, andra drivkrafter att växa och liknande icke-observerbara faktorer. Resultaten måste därför tolkas med viss försiktighet. Men, givet tillgången på data, anser forskarna att denna metod är den mest lämpliga som finns att tillgå.

Forskarna har studerat den genomsnittliga tillväxteffekten på investeringar, antal anställda, nettoomsättning och arbetskraftsproduktivitet av Almis lån för företag som har fått lån under perioden 2000–10. De har dels studerat hur den genomsnittliga effekten för företag med Almi-lån utvecklas över tid, dels hur den genomsnittliga effekten totalt över alla år skiljer sig mellan olika typer av regioner. Som utgångspunkt finns registerdata på företagen som fått Almi-lån från 1997–2013. Det innebär att det dels går att följa företagen några år före och efter utbetalningen av Almi-lån, dels möjligheter att följa och uppskatta effekter på företag som fått Almi-lån så sent som 2010. Det hade varit önskvärt att kunna utvärdera även de senaste åren men det har inte varit möjligt på grund av brister i dataserien i mikrodatan (MISS) över Almis låneverksamhet. Därför valdes den längsta tidsperiod som inte påverkats av brott i dataserien. Finanskrisen 2008 fick stor effekt på företagarnas finansieringssituation. I effektutvärderingarna har det kontrollerats för sådana faktorer så att det inte ska påverka resultaten.

4.2.1 Ökad omsättning, men inga positiva genomsnittliga sysselsättningseffekter

I delstudie 2 kontrolleras för regional variation. Analysen visar hur det genomsnittliga företaget har påverkats över tid genom att mäta effekterna årsvis såväl några år före som efter lånet.

Resultaten visar att Almiföretagen i genomsnitt ökar sina investeringar när de får sitt lån, men att de sedan investerar mindre i genomsnitt än kontrollgruppen under kommande tre år. Därefter finns det ingen signifikant skillnad mellan företagen som har fått lån från Almi och kontrollgruppen. Detta är väntat då lånen är avsedda för investeringar och i kontrollgruppen är det troligtvis bara ett fåtal företag som tar banklån just det året.

Resultaten visar också att företagen ökar sin nettoomsättning och arbetskraftsproduktivitet efter ett Almi-lån, och det även på lång sikt. Effekten är statistiskt signifikant och håller över hela den tid som har observerats. Detta tyder på att lånen, och de efterföljande investeringarna, gör det möjligt för företaget att både producera och sälja mer än innan lånen.

Det uppstår dock inga signifikanta effekter på antalet anställda. Detta skulle indikera att den ökning av nettoomsättningen som har skett inte är tillräckligt stor för att motivera ytterligare en anställd för företagen i genomsnitt. Som vi kommer se i nästa avsnitt, ser detta olika ut i olika regioner.

4.3 Effekterna skiljer sig regionalt

I delstudie 3¹⁹ studeras hur den genomsnittliga effekten av Almis lån skiljer sig åt beroende på i vilken kommuntyp företaget är lokaliserat. Tidigare forskningsstudier har visat att tillgången till krediter och möjligheten för företag att växa kan variera beroende på var de är lokaliserade.²⁰

I analysen används Tillväxtanalys indelning av Sveriges kommuner i sex olika kommuntyper: storstadskommuner, täta kommuner nära en större stad, täta kommuner avlägset belägna, landsbygdskommuner nära en större stad, landsbygdskommuner avlägset belägna och landsbygdskommuner mycket avlägset belägna.

Genom att studera hur företagen utvecklar sig efter att de fått lånet går det att få fram den genomsnittliga effekten av ett Almi-lån baserat på var bolaget är placerat. Precis som i delstudie 2 studeras effekten på investeringar, nettoomsättning, arbetskraftsproduktivitet och antal anställda. Resultaten har delats upp utifrån om det Almifinansierade företaget var nybildat eller hade varit verksam i minst ett år för att hantera att nya bolag är betydligt mer volatila än äldre.

Resultaten visar på skillnader av lånets effekt beroende på vilken kommuntyp som företaget är placerat i. Det vi ser är att storstadskommuner skiljer sig från de andra kommuntyperna. Här är den positiva effekten större av ett Almi lån än i andra kommuntyper oavsett om vi studerar omsättning, investeringar eller sysselsättning. När det gäller antal anställda visar resultaten att i urbana områden så har lånen även positiva sysselsättningseffekter; de Almifinansierade företagen som har varit verksamma i mer än ett år anställer två personer mer i storstadskommuner, respektive en person mer i täta kommuner jämfört med kontrollgruppen.

Resultaten är i linje med vad utvärderingar av innovationsstöd har visat. Effekten blir större i områden med tillväxt och god tillgång till humankapital.²¹

4.4 Skulle mer statliga krediter ge mer tillväxt?

Vår slutsats från utvärderingarna är att Almis lån hjälper företag att framförallt öka omsättningen. I tillväxtregioner leder det även till ökad sysselsättning. Då uppstår frågan om det vore bra att öka Almis utlåningskapacitet för att på så sätt hjälpa fler företag att växa? Den frågan kräver dock ytterligare analys och utvärdering.

¹⁹ Gustafsson A. och Andreas S. 2019, "Does the countryside lack cash (funding)? – The impact of public loans on firm growth and its dependence on location", Tillväxtanalys 2019:01. Growth Analysis Working Paper.

²⁰ Dow och Rodríguez-Fuentes, 1997

²¹ Se t.ex. Tingvall och Videnord, 2018

Som vår genomgång i kapitel 3 av olika enkäter till företag visar förefaller inte finansieringsproblem vara det främsta hindret för att expandera. Om det är andra faktorer som begränsar företagsexpansion kommer inte en ökad kreditgivning i sig leda till en ökad ekonomisk tillväxt.

Det är heller inte givet att en ökning av *antalet* företag leder till en positiv ekonomisk utveckling om företagen inte växer.²² Snarare kan ett stort antal företag bestående av ”nödvändighetsentreprenörer” vara ett tecken på att arbetsmarknaden inte fungerar väl och att individer tvingas starta företag för att försörja sig, trots att de hellre hade haft en anställning vid ett etablerat företag. En alltför stor expansion av tillgänglig kredit kan riskera att leda till att individer som inte har en god förmåga som företagare ändå lockas till att försöka.²³ Almis egen bedömning är att det inte finns en risk med att en högre utlåning skulle leda till fler konkurser. De menar att de har en tillräckligt strukturerad kreditprocess med ett högt kravställande på kunden innan lån beviljas.²⁴

Frågan om det är bra att utöka Almis utlåning kvarstår att utreda. En ökning måste följas av en noggrann utvärdering för att följa upp att ökningen inte leder till att företag som inte bör få tillgång till krediter finansieras, resulterande i ett ökat antal konkurser. Vi har inte analyserat överlevnadsförmågan hos de företag som får lån från Almi. I Tillväxtanalys utvärderingar har forskarna medvetet valt att inte utvärdera överlevnadsförmågan hos de företag som fått lån från Almi. Det gjordes en del testkörningar kring just denna variabel, men det fanns stora svårigheter kring hur man skulle tolka resultaten. Problemet är att man inte vet varför företaget försvinner. Är det på grund av konkurs, eller har det lagts ned frivilligt eller har det blivit uppköpt.²⁵

²² Shane 2009; Henrekson och Sanandaji 2014

²³ Jensen, Leth-Petersen, och Nanda 2014

²⁴ Almi menar att Almis kredit och beviljande process regleras i kreditinstruktionen. Den säkerställer att den av styrelsen godkända riskaptiten, inte överstigs, oavsett tillgång på kreditvolym.

²⁵ Gustafsson A. och Andreas S. 2019 ”Does the countryside lack cash (funding)? – The impact of public loans on firm growth and its dependence on location” – Tillväxtanalys 2019:01. Growth Analysis Working Paper, s 18.

5 Förändringar i bankmarknaden påverkar Almis verksamhet

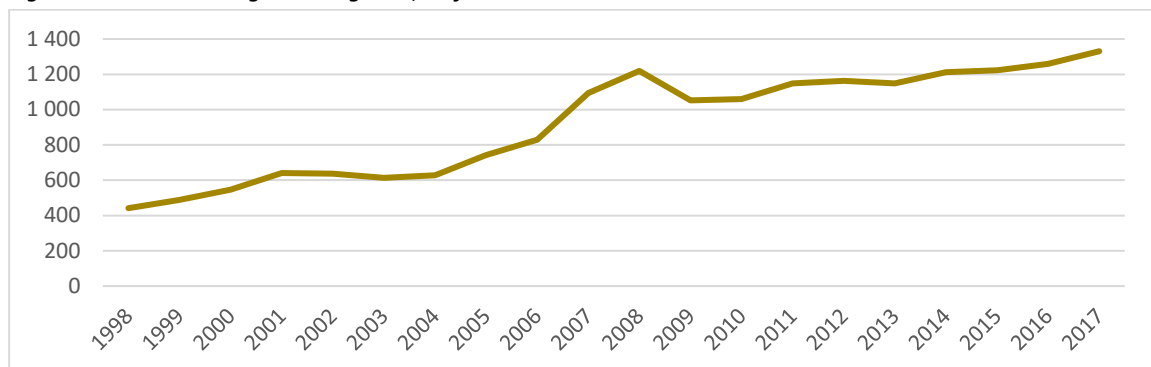
Almis verksamhet ska vara marknadskompletterande. Det innebär att Almis verksamhet bör påverkas av förändringar i de privata kreditmarknaderna. I delstudie 4 har vi studerat hur förändringar på bankmarknaden har påverkat bankens och Almis verksamhet.

5.1 Strukturomvandling på bankmarknaden

Hur svenska banker bedriver sin verksamhet har förändrats radikalt med allt färre lokala bankkontor. Generellt har bankernas utlåning till företag i Sverige ökat stadigt under de senaste decennierna, med undantag för finanskrisen 2008-2009. Krisen ledde till att utlåningen föll kraftigt, men återhämtade sig efter ett antal år. Figur 8 visar bankernas utlåning till samtliga företag i Sverige, inte bara små och medelstora företag.

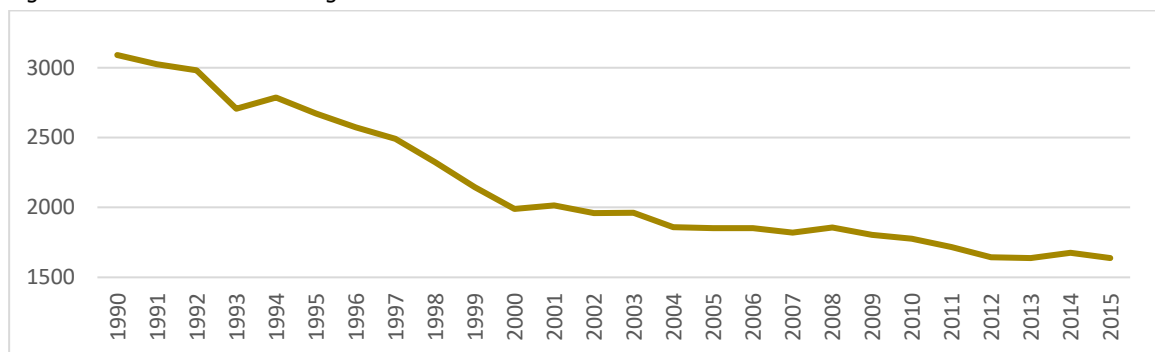
Men samtidigt har antalet bankkontor minskat kraftigt sedan 1990 (se figur 9). Takten på minskningen verkar dock ha planat ut de senaste åren. I figur 10 ser vi att minskningen av antalet bankkontor varit särskilt stor på landsbygden.

Figur 8 Nominell utlåning till näringslivet, miljarder kronor.



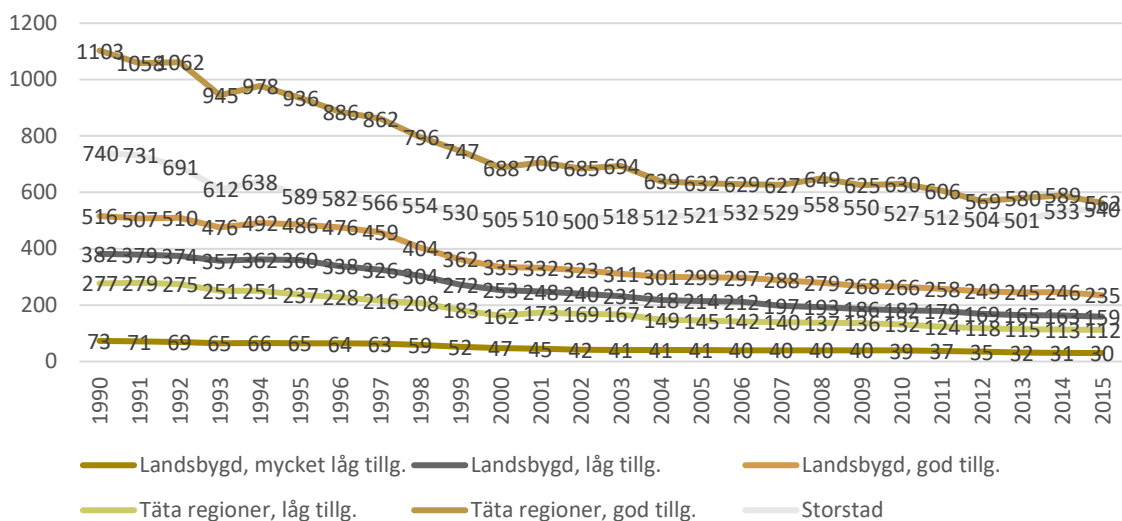
Källa: Svenska bankföreningen

Figur 9 Antal bankkontor i Sverige.



Källa: Tillväxtanalys underlagsrapport "Regionala kapitalförsörjningsstrukturer".

Figur 10 Antal bankkontor beroende på kommuntyp.



Källa: Tillväxtanalys underlagsrapport "Regionala kapitalförsörjningsstrukturer".

Frågan är hur Almis låneverksamhet påverkas av bankkontor läggs ner. Man kan tänka sig att företag får svårare att få banklån då de får längre till ett bankkontor, eftersom tillgången till kredit kan underlättas om banktjänstemän och företagare har goda personliga relationer. Relationerna underlättar för banken att värdera om företagaren som ska låna pengar är hederlig, arbetsam och kommer att använda pengarna på ett klokt vis. Företagare som saknar kassaflöde och kredithistorisk lyckas tack vare de personliga relationerna förmedla tillräckligt med information för att få ett lån. Färre bankkontor och fler anonyma relationer mellan företagare och banktjänstemän skulle således kunna leda till minskade möjligheter att få banklån. Detta är dock inte självklart. Den tekniska utvecklingen har gjort det möjligt att kommunicera och mötas på distans och lett till att företagets finanser idag är digitaliserade.

Almi kompletterar den privata kreditmarknaden; det är ofta vanligt att Almi toppar upp ett banklån med viss procent. Genom att analysera hur Almis lånevillkor till de företag som har banklån skiljer sig beroende på antal bankkontor i kommunen kan vi analysera betydelsen av bankkontor för tillgången till krediter. Slutsatsen är att närvaro av bankkontor ökar tillgången på krediter. Det talar för att det finns ett större behov av marknadskompletterande åtgärder när bankkontor läggs ner och att Almi då kan behöva ta en större del av lånesumman eftersom den kommersiella banken lånar ut mindre.

5.2 Almi ger större lån till lägre ränta när det finns bankkontor i närheten

För att ta reda på hur minskningen av bankkontor påverkar tillgången på krediter har vi använt oss av data om Almis lån och studerat kopplingen mellan antalet bankkontor per kommun och län och hur antalet kontor påverkade respektive företags räntesats och lånestorlek. För att lösa problemet med att antalet bankkontor i en kommun inte är slumpmässigt så används en instrumentvariabelmetod, där antalet bankkontor och antalet anställda i banksektorn skattas med hjälp av ett antal instrumentvariabler. På så vis blir de slutgiltiga resultaten mindre känsliga för påverkan av andra faktorer. En utförlig beskrivning av metoden finns i delstudie 4.

Resultaten visar att fler bankkontor i en kommun leder till att företag dels lånar större summor från Almi, dels betalar lägre ränta på sitt Almilån än företag i kommuner med färre bankkontor. Resultatet tyder på att flera bankkontor i en kommun ökar företagets tillgång till såväl bankkredit som kredit från Almi. Likaså tyder resultatet på att färre bankkontor i en kommun leder till minskad kreditgivning och högre ränta på Almis lån. Det finns med andra ord indikationer på att det finns en koppling mellan antalet fysiska bankkontor och kredit tillgång för kringliggande företag. Vad undersökningen visar är att det kan finnas ett kreditproblem för företag i så kallade "tunnare" kreditmiljöer. Detta är i linje med resultat från en studie av företag i Storbritannien som visar att företag som ligger långt ifrån en banks huvudkontor har svårare att få tillgång till kapital än företag som ligger närmare huvudkontoret.²⁶ Vi har dock inte analyserat om det är vanligare att Almi står för hela lånesumman i kommuner som har färre bankkontor och på så sätt täcker upp för den minskade bankutlåningen.

²⁶ Zhao och Jones-Evans 2017

6 Är det effektivt med en statlig kreditgivare?

Baserat på de utvärderingar som har gjorts inom projektet kan vi konstatera att Almis verksamhet bidrar till de mottagande företagens utveckling. Effekterna beror dock på var företaget som lånar befinner sig geografiskt. Framför allt företag i storstadskommuner visar en större tillväxt efter det att de har fått sitt lån. Vi har dock inte utvärderat kostnadseffektiviteten i åtgärderna.

Sverige är dock inte unikt med att ha särskilda system för att stödja företagsutlåning till små och medelstora företag. I detta kapitel redogör vi för vad som eventuellt går att lära från andra länder. En tydlig slutsats är att Almis rådgivningsverksamhet behöver utvärderas.

6.1 Hur gör man i andra länder?

I Tillväxtanalys PM 2018:16 studerar vi vilka statliga system som finns för att öka finansieringen till små och medelstora företag i fyra andra länder. De utvalda länderna är Danmark, Tyskland, Israel och Kanada.

I Danmark är den huvudsakliga aktören Vaekstfonden (Danish Growth Fund, DGF). Det är en statlig investeringsfond som bidrar till skapandet av nya företag genom att ge kapital och expertis. DGF placerar eget kapital och ger lån och garantier till små och medelstora företag i samarbete med privata partners och danska finansinstitut.

I Tyskland hanteras de flesta program av KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau). KfW är en bank som samägs av den tyska staten (80 procent) och delstaterna (20 procent). KfWs tillhandahåller ett garantisystem där utvärdering och kontakt med företag uteslutande sker genom banksystemet.

I Israel är Small and Medium Business Agency (SMBA) den myndighet som har huvudansvaret för att utforma och genomföra israeliska regeringens politik för små och medelstora företag. SMBA administrerar flera olika låneprogram och har även investerat i privata riskkapitalfonder för att stimulera privata investeringar.

I Kanada utgörs den statliga interventionen på de finansiella marknaderna för små och medelstora företag av i huvudsak två insatser: Canada Small Business Financing Program (CSBFP) som är ett lånegarantisystem och Business Development Bank of Canada (BDC) som är en direkt statlig långivare till små företag.

Systemen ser således olika ut, men i flertalet fall ingår ett garantisystem som en del av systemet. Det gäller även många andra länder. Olika former av lånegarantisystem har introducerats i en rad länder för att stödja små och medelstora företags finansiering, exempelvis i Storbritannien, Frankrike, Tyskland, Belgien och USA.²⁷ Ett garantisystem innebär att staten står för återbetalning av lånet om företaget misslyckas med att betala igen lånet. Företaget får dock betala en högre avgift eller ränta för att få tillgång till ett sådant lån. Lånegarantin har varit ett sätt att mildra de problem som finns när företagare har svårt att tillhandahålla tillräckligt med säkerheter för att få ett banklån på den kommersiella marknaden. Erfarenheterna från garantisystem är varierande med både lyckade och misslyckade exempel. Kritiken mot sådana insatser har exempelvis varit att

²⁷ OECD 2013. USAs modell med kreditgarantier från Small Business Administration finns beskrivet i Lee 2018.

garantierna lett till att för många företag har tvingats utnyttja de statliga garantierna. Det finns dock goda exempel på lyckade lånegarantisystem, exempelvis i Kanada.²⁸

6.2 Direkta lån eller lånegarantier?

Sverige sticker ut genom att ha en mer direkt modell för att stödja utlåning till små och medelstora företag än vad andra länder har. Istället för att arbeta indirekt genom kreditgarantier, och därmed förlita sig helt på de kommersiella bankerna, är Almis verksamhet mer omfattande. Förutom att erbjuda direkta lån erbjuder Almi rådgivning. Almis modell är mer personalkrävande än andra länders modeller och det som i viss mån skiljer Sverige från andra länders garantisystem är att länderna med garantisystem är mer centraliserade med färre kontor som bankerna söker garantier hos.

Eftersom lånegarantier, snarare än direkta lån, är vanligt i andra länder är det värt att kort nämna för- och nackdelar med dessa.

Först är det värt att påpeka att risken med att offentliga insatser leder till en minskning av helt privat finansierade krediter, så kallad *crowding out*, är lika stor med kreditgarantier som med direkta lån.

Bankernas specialitet är att värdera låntagarna. Om inte staten är lika bra på det är risken att staten inte får bara de företagen med högre risk utan även de genuint olönsamma. Det kan vara ett skäl till att ett privat garantisystem är att föredra men det går också att hantera i ett direkt system om staten lånar ut tillsammans med en bank.

Fördelen med kreditgarantier är att de kräver mindre administration och personal. Detta eftersom de utgår från de kommersiella långivarnas existerande infrastruktur. För Sveriges del skulle inte Almis alla lokala kontor med tillhörande personal- och lokalkostnader finnas på samma sätt som idag. Istället skulle det räcka med ett enda kontor i Sverige för att hantera ansökningarna från bankerna om att få en garanti för lån som de vill ge ut.

En nackdel är att i händelser av en akut kris, såsom den 2008, så kan direkta lån vara mer effektiva än kreditgarantier. Detta eftersom Almi har tillgång till egen likviditet. I en situation då bankerna inte klarar av att låna ut över huvud taget så kommer inte kreditgarantier att öka utlåningen, vilket lån direkt från Almi kan göra.

En annan potentiell nackdel med kreditgarantier är att företagen endast kan få rådgivning via sin kommersiella bank, och inte som idag även via Almi. Om det kommersiella lånet inte handläggs via en banktjänsteman utan endast genom en automatiserad process så skulle företaget inte få någon rådgivning alls. Förutsatt att Almis rådgivning är effektiv och tillför något utöver bankernas rådgivning kan ett system med direkta lån ge större positiva effekter.

Frågan är om Sverige skulle vinna på att vikta om mer mot lånegarantier, det vill säga att i högre utsträckning än idag använda sig av kommersiella aktörer när de organiserar de statliga låneinsatserna. Tyvärr ger inte den internationella jämförande studien några tydliga svar. Tillväxtanalys gör bedömningen att det inte går att dra några säkra slutsatser om effekterna av de olika ländernas stödsystem utifrån de utvärderingar som har genomförts i respektive land. Detta eftersom få kvalificerade utvärderingar har genomförts. Generellt sett verkar de flesta programutvärderingar som genomförts i huvudsak ha fokuserat på effekterna på sysselsättning i de stödmottagande företagen. Det som saknas är specifika

²⁸ Tillväxtanalys 2018:16 Kartläggning av offentliga åtgärder för stödjande av företagsutlåning. En internationell jämförelse av Danmark, Israel, Kanada och Tyskland. PM

systemanalyser och utvärderingar kring vad som fungerar bäst med avseende på lånegarantier eller direkta lån och på vilket sätt dessa två typer av statliga insatser ska kombineras eller inte kombineras för att uppnå bästa resultat. Tillväxtanalys har tidigare studerat om kreditgarantier kan vara en intressant modell för svenska förhållanden.²⁹ En av slutsatserna var att kreditgarantier kan vara ett användbart instrument men att de måste införas på ett sådant vis att det går att utvärdera effekterna efteråt.

6.3 Almi behöver öka sin datainsamling

För att värdera Almis verksamhet i relation till kreditgarantier behövs en kostnads- och nyttoanalys där de ökade kostnaderna av Almis verksamhet ställs mot effekterna som resultat av rådgivning och möjlighet till extra kreditförsel vid en kris. Någon sådan analys har vi inte haft möjligt att genomföra inom ramen för detta ramprojekt. Almi behöver mer detaljerat redovisa sin rådgivningsverksamhet för att effekterna av rådgivningen ska kunna utvärderas. Som framgår av ovanstående så är en fördel med att ha en statlig långivare som Almi jämfört med ett statligt kreditgarantisystem att den kan ge rådgivning. Det förutsätter förstås att den rådgivning som ges är av värde. Vi har inte på grund av bristande tillgång på data kunnat studera hur Almis rådgivning påverkar företagen. Detta är olyckligt, eftersom kombinationen av lån och rådgivning är något som Almi själva anser vara av stor vikt. Studier från andra länder har visat på stor variation i hur väl bolag sköts, vilket leder till stora skillnader i hur väl företagen gör och indirekt även hur väl det går ekonomiskt för landet.³⁰ Att försöka förbättra företagsledningen genom rådgivning har fungerat i andra länder³¹ och det vore därför bra om man kunde studera specifikt effekterna av Almis rådgivning.

Om Almi därtill även skulle dokumentera vilka företag som har ansökt om kredit, men fått avslag, skulle utvärderingen av de effekter som långivningen ger kunna göras mer tillförlitlig.

²⁹ Tillväxtanalys 2017 Loan Guarantee Schemes as a Policy Instrument for Financing Entrepreneurial Business.

³⁰ Bloom och Van Reenen 2007

³¹ Bruhn, Karlan, och Schoar 2017

7 Referenser

- 1993/94:NU11. u.å. *Småföretagsutveckling Betänkande 1993/94:NU11 - Riksdagen*. Åtkomstdatum 14 juni 2019.
https://www.riksdagen.se/sv/dokument-lagar/dokument/_GH01NU11.
- Aghion, Philippe, Thibault Fally, och Stefano Scarpetta. 2007. "Credit Constraints as a Barrier to the Entry and Post-Entry Growth of Firms". *Economic Policy* 22 (52): 732–79. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0327.2007.00190.x>.
- Aghion, Philippe, och Peter Howitt. 1992. "A Model of Growth through Creative Destruction". *Econometrica* 60 (2): 323–51.
- Akerlof, George A. 1970. "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism". *The Quarterly Journal of Economics* 84 (3): 488–500.
- Angrist, Joshua D., och Jörn-Steffen Pischke. 2008. *Mostly harmless econometrics: An empiricist's companion*. Princeton university press.
- Arnold, Lutz G., och John G. Riley. 2009. "On the possibility of credit rationing in the stiglitz-weiss model". *American Economic Review* 99 (5): 2012–21.
- Backman, Mikaela, och Tina Wallin. 2018. "Access to banks and external capital acquisition: perceived innovation obstacles". *The Annals of Regional Science* 61 (1): 161–187.
- Berger, Allen N., Adrian M. Cowan, och W. Scott Frame. 2011. "The surprising use of credit scoring in small business lending by community banks and the attendant effects on credit availability, risk, and profitability". *Journal of Financial Services Research* 39 (1–2): 1–17.
- Berger, Allen N., W. Scott Frame, och Nathan H. Miller. 2005. "Credit Scoring and the Availability, Price, and Risk of Small Business Credit". *Journal of Money, Credit and Banking* 37 (2): 191–222.
- Berger, Allen N., Nathan H. Miller, Mitchell A. Petersen, Raghuram G. Rajan, och Jeremy C. Stein. 2005. "Does function follow organizational form? Evidence from the lending practices of large and small banks". *Journal of Financial Economics* 76 (2): 237–69.
<https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2004.06.003>.
- Berger, Allen N., och Gregory F. Udell. 2002. "Small Business Credit Availability and Relationship Lending: The Importance of Bank Organisational Structure". *The Economic Journal* 112 (477): F32–53.
<https://doi.org/10.1111/1468-0297.00682>.
- Bergström, Fredrik, Martin Gustafsson, och Svante Larsson. 2002. *Utvärdering av ALMI Företagspartner AB: s finansieringsverksamhet*. Institutet för tillväxtpolitiska studier (ITPS).
- Blinder, Alan S., och Joseph E. Stiglitz. 1983. "Money, Credit Constraints, and Economic Activity". *The American Economic Review* 73 (2): 297–302.
- Bloom, Nicholas, och John Van Reenen. 2007. "Measuring and Explaining Management Practices Across Firms and Countries". *The Quarterly Journal of Economics* 122 (4): 1351–1408.
<https://doi.org/10.1162/qjec.2007.122.4.1351>.
- Boot, Arnoud WA. 2000. "Relationship banking: What do we know?" *Journal of financial intermediation* 9 (1): 7–25.

- Bruhn, Miriam, Dean Karlan, och Antoinette Schoar. 2017. "The Impact of Consulting Services on Small and Medium Enterprises: Evidence from a Randomized Trial in Mexico". *Journal of Political Economy* 126 (2): 635–87. <https://doi.org/10.1086/696154>.
- Canales, Rodrigo, och Ramana Nanda. 2012. "A darker side to decentralized banks: Market power and credit rationing in SME lending". *Journal of Financial Economics* 105 (2): 353–366.
- Daunfeldt, Sven-Olov, Åsa Grek, Fredrik Hartwig, och Niklas Rudholm. 2017. "Betydelsen av internt genererat kapital för en långsiktigt hållbar företagstillväxt". I , 31–49. Tillväxtanalys.
- DeYoung, Robert, Dennis Glennon, och Peter Nigro. 2008. "Borrower–lender distance, credit scoring, and loan performance: Evidence from informational-opaque small business borrowers". *Journal of Financial Intermediation* 17 (1): 113–143.
- DeYoung, Robert, Anne Gron, Gökhan Torna, och Andrew Winton. 2015. "Risk Overhang and Loan Portfolio Decisions: Small Business Loan Supply before and during the Financial Crisis". *The Journal of Finance* 70 (6): 2451–88.
- Dow, Sheila C., och Carlos J. Rodríguez-Fuentes. 1997. "Regional Finance: A Survey". *Regional Studies* 31 (9): 903–20. <https://doi.org/10.1080/00343409750130029>.
- Farre-Mensa, Joan, och Alexander Ljungqvist. 2016. "Do Measures of Financial Constraints Measure Financial Constraints?" *The Review of Financial Studies* 29 (2): 271–308. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhv052>.
- Företagarna. 2018. "Småföretagsbarometern 2018". <https://www.foretagarna.se/politik-paverkan/rapporter/smaforetagsbarometern/smaforetagsbarometern-2018/>.
- Galindo, Arturo, och Alejandro Micco. 2004. "Do state owned banks promote growth? Cross-country evidence for manufacturing industries". *Economics Letters* 84 (3): 371–76. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2004.02.013>.
- Gustafsson, Anders. 2018. *Industrial Policy : Political Considerations, Payoffs, and Peculiar Incentives*. JIBS Dissertation Series 125.
- Hayek, F. A. 1945. "The Use of Knowledge in Society". *The American Economic Review* 35 (4): 519–30.
- Henrekson, Magnus, och Tino Sanandaji. 2014. "Small Business Activity Does Not Measure Entrepreneurship". *Proceedings of the National Academy of Sciences* 111 (5): 1760–65. <https://doi.org/10.1073/pnas.1307204111>.
- Iacus, Stefano M., Gary King, och Giuseppe Porro. 2012. "Causal inference without balance checking: Coarsened exact matching". *Political analysis* 20 (1): 1–24.
- Jensen, Thais Lærkholm, Søren Leth-Petersen, och Ramana Nanda. 2014. "Housing Collateral, Credit Constraints and Entrepreneurship - Evidence from a Mortgage Reform". Working Paper 20583. National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w20583>.
- Kaplan, Steven N., och Luigi Zingales. 1997. "Do Investment-Cash Flow Sensitivities Provide Useful Measures of Financing Constraints?" *The*

- Quarterly Journal of Economics* 112 (1): 169–215.
<https://doi.org/10.1162/003355397555163>.
- Karlson, N., och A. S. Larsson. 2016. *Kritiska villkor för företagandet*. Stockholm: Ratio.
- Kerr, William R., och Ramana Nanda. 2009. "Democratizing entry: Banking deregulations, financing constraints, and entrepreneurship". *Journal of Financial Economics* 94 (1): 124–49.
<https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2008.12.003>.
- Kirschenmann, Karolin. 2016. "Credit rationing in small firm-bank relationships". *Journal of Financial Intermediation* 26 (april): 68–99.
- Klagge, Britta, och Ron Martin. 2005. "Decentralized versus Centralized Financial Systems: Is There a Case for Local Capital Markets?" *Journal of Economic Geography* 5 (4): 387–421. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbh071>.
- Koellinger, Philipp, Maria Minniti, och Christian Schade. 2007. "'I think I can, I think I can': Overconfidence and entrepreneurial behavior". *Journal of economic psychology* 28 (4): 502–527.
- Manish, G. P., och Colin O'Reilly. 2019. "Banking Regulation, Regulatory Capture and Inequality". *Public Choice* 180 (1): 145–64.
<https://doi.org/10.1007/s11127-018-0501-0>.
- Mas-Colell, Andreu, Michael D. Whinston, och Jerry R. Green. 1995. *Microeconomic theory*. New York: Oxford university press.
- Meza, David de, och Clive Southey. 1996. "The Borrower's Curse: Optimism, Finance and Entrepreneurship". *The Economic Journal* 106 (435): 375–86.
<https://doi.org/10.2307/2235253>.
- Meza, David de, och David Webb. 2000. "Does credit rationing imply insufficient lending?" *Journal of Public Economics* 78 (3): 215–34.
[https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(99\)00099-7](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(99)00099-7).
- Oh, Inha, Jeong-Dong Lee, Almas Heshmati, och Gyoung-Gyu Choi. 2009. "Evaluation of Credit Guarantee Policy Using Propensity Score Matching". *Small Business Economics* 33 (3): 335–51. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9102-5>.
- Petersen, Mitchell A., och Raghuram G. Rajan. 1994. "The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data". *The Journal of Finance* 49 (1): 3–37. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1994.tb04418.x>.
- . 2002. "Does distance still matter? The information revolution in small business lending". *Journal of Finance* 57 (6): 2533–2570.
- Porta, Rafael La, Florencio Lopez-De-Silanes, och Andrei Shleifer. 2002. "Government Ownership of Banks". *The Journal of Finance* 57 (1): 265–301. <https://doi.org/10.1111/1540-6261.00422>.
- Prop 1993/94:40. u.å. *Småföretagsutveckling Proposition 1993/94:40 - Riksdagen*. Åtkomstdatum 14 juni 2019. https://www.riksdagen.se/sv/dokument-lagar/dokument/proposition/smaforetagsutveckling_GH0340.
- Rajan, Raghuram G., och Luigi Zingales. 1998. "Financial Dependence and Growth". *The American Economic Review* 88 (3): 559–86.
- Ryan, Robert M., Conor M. O'Toole, och Fergal McCann. 2014. "Does bank market power affect SME financing constraints?" *Journal of Banking &*

- Finance* 49 (december): 495–505.
<https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.12.024>.
- Schumpeter, Joseph A. 1934. *The Theory of Economic Development: An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Transaction Publishers.
- . 1942. *Capitalism, socialism and democracy*. Harper & Brothers.
- Shane, Scott. 2009. "Why Encouraging More People to Become Entrepreneurs Is Bad Public Policy". *Small Business Economics* 33 (2): 141–49.
<https://doi.org/10.1007/s11187-009-9215-5>.
- Silver, Lars. 2001. "Credit risk assessment in different contexts: The influence of local networks for bank financing of SMEs". PhD Thesis, Acta Universitatis Upsaliensis.
- SOU 1993:70. u.å. *Strategi för småföretagsutveckling | lagen.nu*. Åtkomstdatum 14 juni 2019. <https://lagen.nu/sou/1993:70>.
- Stein, Jeremy C. 2002. "Information Production and Capital Allocation: Decentralized versus Hierarchical Firms". *The Journal of Finance* 57 (5): 1891–1921. <https://doi.org/10.1111/0022-1082.00483>.
- Stiglitz, Joseph E., och Andrew Weiss. 1981. "Credit rationing in markets with imperfect information". *American Economic Review* 71 (3): 393–410.
- Tillväxtanalys. 2017. "Loan Guarantee Schemes as a Policy Instrument for Financing Entrepreneurial Businesses - Tillväxtanalys". Text 04.
- . 2019. "Regional employment effects of MNE offshoring". Text 2019:05. Tillväxtanalys PM. Tillväxtanalys.
<https://www.tillvaxtanalys.se/publikationer/pm/pm/2019-04-01-regional-employment-effects-of-mne-offshoring.html>.
- Tingvall, Patrik Gustavsson, och Josefin Videnord. 2018. "Regional Differences in Effects of Publicly Sponsored R&D Grants on SME Performance". *Small Business Economics*, augusti.
- Tirole, Jean. 2010. *The theory of corporate finance*. Princeton University Press.
- Zhao, Tianshu, och Dylan Jones-Evans. 2017. "SMEs, Banks and the Spatial Differentiation of Access to Finance". *Journal of Economic Geography* 17 (4): 791–824. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbw029>.

8 Bilaga: Förteckning över delstudier

1. *Kartläggning av offentliga åtgärder för stödjande av företagsutlåning – en internationell jämförelse av Danmark, Israel, Kanada och Tyskland. PM 2018:16*

Studien är en genomgång av de system som finns för att stödja kreditgivning riktad till små och medelstora företag i fyra olika länder. Rapporten är framtagen av Kontigo AB.
2. *Take it to the (public) bank: The efficiency of public bank loans to private firms? Working Paper 2018:2*

Studien undersöker de direkta effekterna på företagsnivå av lån från Almi Företagspartner AB. Studien är författad av Anders Gustafsson.
3. *Does the countryside lack cash (funding)? The impact of public bank loans on firm growth and its dependence on location. Working Paper 2019:01*

Studien undersöker om effekten av Almis lån varierar beroende på i vilken kommuntyp som företaget är lokaliserat. Studien är författad av Anders Gustafsson och Andreas Stephan.
4. *Påverkar närvaron av bankkontor de lokala företagens kredittillgång? PM 2019:11*

Studien undersöker hur företag påverkas av antalet bankkontor i deras kommun och län genom att studera inflödet av företag till Almi beroende på den lokala bankmarknaden. Studien är författad av Anders Gustafsson och Andreas Stephan.

Tillväxtanalys har regeringens uppdrag att analysera och utvärdera statens insatser för att stärka Sveriges tillväxt och näringslivsutveckling. Genom vår kunskap bidrar vi till att effektivisera, ompröva och utveckla tillväxtpolitiken samt genomförandet av Agenda 2030.

I vårt arbete fokuserar vi särskilt på hur staten kan främja Sveriges innovationsförmåga, på investeringar som stärker innovationsförmågan och på landets förmåga till strukturomvandling. Dessa faktorer är avgörande för tillväxten i en öppen och kunskapsbaserad ekonomi som Sverige. Våra analyser och utvärderingar är framåtblickande och systemutvecklande. De är baserade på vetenskap och beprövad erfarenhet.

Sakkunniga medarbetare, unika databaser och utvecklade samarbeten på nationell och internationell nivå är viktiga tillgångar i vårt arbete. Genom en bred dialog blir vårt arbete relevant och förankras hos dem som berörs.

Tillväxtanalys finns i Östersund (huvudkontor) och Stockholm.

Den kunskap vi tar fram tillgängliggör vi på www.tillvaxtanalys.se. Anmäl dig gärna till vårt nyhetsbrev för att hålla dig uppdaterad om våra pågående och planerade kunskapsprojekt. Du kan även följa oss på Twitter, Facebook och LinkedIn.

