

*På väg
mot
egenföretagande*

Ur KB:s samlingar

Digitaliserad år 2015



National Library
of Sweden

BILAGA TILL
INVANDRARPOLITISKA KOMMITTENS
SLUTBETÄNKANDE

SOU 1996:55

*På väg
mot
egenföretagande*

BILAGA TILL
INVANDRARPOLITISKA KOMMITTENS
SLUTBETÄNKANDE

SOU 1996:55



Statens offentliga utredningar
1996:55
Arbetsmarknadsdepartementet

A: Tet KB
Occ SOU
9

På väg mot egenföretagande

Bilaga till Invandrarpolitiska kommitténs slutbetänkande
Stockholm 1996

SOU och Ds kan köpas från Fritzes kundtjänst. För remissutsändningar av SOU och Ds svarar Fritzes, Offentliga Publikationer, på uppdrag av Regeringskansliets förvaltningskontor.

Beställningsadress: Fritzes kundtjänst
106 47 Stockholm
Fax: 08-20 50 21
Telefon: 08-690 91 90

Svara på remiss. Hur och Varför. Statsrådsberedningen, 1993.

- En liten broschyr som underlättar arbetet för den som skall svara på remiss.

Broschyren kan beställas hos:

Regeringskansliets förvaltningskontor
Distributionscentralen
103 33 Stockholm
Fax: 08-405 10 10
Telefon: 08-405 24 81

Förord

Den Invandrarpolitiska kommittén (KU 1994:11) har haft till uppgift att göra en översyn av den svenska invandrarpolitiken och att lämna förslag till hur invandrarens situation kan förbättras. Situationen på arbetsmarknaden har varit ett av de områden som kommittén ägnat särskilt intresse.

Kommittén överlämnade sitt slutbetänkande, Sverige, framtiden och mångfalden, den 17 april 1996 (SOU 1996:55). I juni 1995 överlämnades ett delbetänkande, Arbete till invandrare (SOU 1995:76).

Som underlag för sitt arbete har kommittén tagit in ett antal forskarrapporter. Ett femtontal av dessa har presenterats i en särskild bilaga till slutbetänkandet, Vägar in i Sverige (SOU 1996:55, bilaga till Invandrarpolitiska kommitténs slutbetänkande).

I denna bilaga beskrivs och diskuteras egenföretagande bland personer med invandrarbakgrund. Rapporten är en något förkortad och av sekretariatet redigerad version av en forskarrapport som kommittén beställt av fil. dr. Ali Bensalah Najib, Uppsala. För innehållet i rapporten svarar författaren själv.

Stockholm 31 maj 1996

Björn Rosengren

/Sture Öberg

Innehåll

1	Studiens syfte och uppläggning	7
2	Omfattning och betydelse av invandrarföretagande	15
3	Teoretiska utgångspunkter	31
4	Enkätstudierna	37
5	Företagarnas bakgrund och företagsstruktur	45
6	Företagarnas uppfattning om utvecklingshinder och särskilda insatser	51
7	De externa bedömarna	67
8	Sammanfattande diskussion och resultat	71
	Litteraturförteckning	89
	Appendix	93

1 Studiens syfte och uppläggnig

Bakgrund

Det svenska näringslivet har genomgått stora förändringar under den senaste tjugoförårsperioden. Internationaliseringen har ytterligare fördjupats, vissa tunga industrier har minskat i betydelse, tjänste- och kunskapsföretag har ökat i antal och betydelse, företagsförvärven har varit många och stora organisatoriska förändringar har genomförts.

I denna process har de små företagen fått en viktigare roll i Sverige. Samtidigt som storföretagens tillväxt och koncentration i många fall har bromsats upp eller vänts till decentralisering och fokusering, visar studier att småföretagssektorn är av stor och växande betydelse för den ekonomiska dynamiken (se t.ex. Aronsson, 1991; Davidsson m.fl., 1994; OECD, 1994; NUTEK, 1995). Officiell statistik visar också att antalet nyetableringar har ökat markant i Sverige under åren (SCB, 1995).

Företag som ägs eller drivs av personer med invandrarbakgrund utgör idag en betydande andel av det totala företagsbeståndet i landet och svarar för en anseelig del av den totala sysselsättningen. Sådana företag utgör dessutom en ökande del av alla nya företag som startas i Sverige. Personer med utländsk bakgrund är således väl representerade bland nyföretagare och utgör därmed en viktig potentiell källa för entreprenörskap. Många invandrade kommer från länder där eget småföretagande är mer omfattande än i Sverige. Allt fler startar egna företag och i många fall lyckas de etablera sina egna verksamheter tack vare hjälp från familj, släkt och vänner i kombination med hårt arbete, långa arbetstider och låga inkomstkrav.

Det bör redan från början framhållas att begreppen invandrarföretag, invandrarföretagande och invandrarföretagare inte är oproblematiska. En entydig definition saknas vilket hänger samman med att begreppet "invandrare" inte avser en given och avgränsningsbar grupp. Tvärtom kan i begreppet invandrare dölja sig såväl utrikes födda som födda i Sverige, personer som är svenska medborgare och de som är utländska medborgare. Därtill kan "invandrare" vara en person varit mycket kort tid i Sverige, en som varit i landet sedan många år eller en som är född i Sverige men har en förälder som är född i ett annat land. Anknypningen till ett annat land kan således variera avsevärt från person till person. Vem som i olika sammanhang kallas invandrare skiftar ofta beroende på vem som använder ordet och i vilket syfte – här kan också människors yttre och ett osvenskt namn påverka vem som betraktas som invandrare. I de fall beskrivningar av "invandrare" vilar på t.ex. offentlig statistik och andra registerdata blir givetvis definitionen avhängig hur upp-

gifterna ursprungligen registrerats, normalt efter födelse-land och medborgarskap.

I denna rapport kommer där så är möjligt de "invandrare" som avses att preciseras, men ofta kommer detta inte att vara möjligt och termerna "invandrare" och "invandrarföretagare" kommer då att användas. "Invandrarföretag" är ett begrepp som är än mer komplicerat att använda. Skall det användas för en viss typ av företag avseende t.ex. bransch eller verksamhetsomfattning eller skall det kopplas till företagarens etniskt/kulturella bakgrund, ursprungsland eller vistelsetid i Sverige? I rapporten har ibland valts att tala om "företag som ägs eller drivs av personer med invandrarbakgrund". För enkelhetens skull och i brist på goda alternativ har även "invandrarföretag" och "invandrarföretagande" använts, trots begreppens oprecisa och ibland oegentliga karaktär. På vilket sätt det företagande som beskrivs och diskuteras i denna rapport kan sägas ha en "invandrarkaraktär" framkommer fortlöpande i texten och då till stora delar som resultatet av den analys som görs i rapporten.

Fram till början av 1980-talet fanns relativt få företag i Sverige som drevs av personer med invandrarbakgrund och invandrare var därför klart under-representerade bland företagen, men nu gäller sannolikt det motsatta i vissa branscher. Man kan fråga sig hur denna förändring kunnat ske. Är det den höga arbetslösheten som gör att många personer med invandrarbakgrund idag startar eget som ett alternativ till arbetslöshet, eller är det så att personer som invandrat eller har utländsk bakgrund har andra värderingar, som gör att de i högre utsträckning än svenskar startar egna företag?

Inte minst inom handel och privat servicesektor har det under senare år skett en påtaglig expansion av antalet företag som ägs/drivs av invandrare. Man kan fråga sig varför invandrare väljer att starta eget företag främst i dessa branscher. En anledning kan vara att den som invandrat kan ha mindre resurser än befolkningen i övrigt, och dessutom kanske också svårigheter att få lån till stora investeringar, och därför väljer att starta företag i mindre kapitalkrävande branscher. Möjligen är det också så att invandrare blir annorlunda behandlade av banker och andra kreditinstitutioner när de söker lån.

I ett antal studier har det framhållits att småföretagen svarar för en anse- nlig del av de arbetstillfällena som skapats under senare år i Sverige (Davidsson m.fl. 1994), liksom i andra länder (Birch 1979; Reynolds & Maki 1990). Frågan är vilken roll invandrarföretag spelar för den allmänna ekonomiska utvecklingen i Sverige. En närliggande, ur geografisk synvinkel viktig fråga är i vilken utsträckning dessa företag bidrar till den ekonomiska utvecklingen i olika regioner i landet.

Frågorna är många, men den empiriskt baserade kunskapen om det företagande som personer med invandrarbakgrund står för är begränsad. Väsentlig kunskap saknas om bland annat omfattningen av antalet sådana företag i landet, deras sysselsättningsmässiga betydelse, om hur den varierar mellan olika regioner samt vad eventuella variationer betyder för samhället.

De nya jobb, som behövs för att sysselsätta åtminstone en del av den stora gruppen arbetslösa invandrare, måste i stor utsträckning skapas inom det privata näringslivet. Företag som drivs av invandrare antas av många ha stora möjligheter att skapa ytterligare nya jobb under de närmaste åren. Således är möjligheterna för nya invandrarföretag att etablera sig och för befintliga företag att expandera av stor betydelse för att få ner arbetslösheten bland invandrare, och därmed också för att bidra till att återskapa balans i den svenska ekonomin. Företagen har särskilt stor betydelse för sysselsättningen på stora och medelstora orter, och kan troligen skapa en stor del av de nya arbetstillfällen som behövs på orter där det finns en stor koncentration av invandrare.

De flesta företag som startas av invandrare tenderar att förbli små och lokalt begränsade under sin existens. Trots detta kan deras ekonomiska effekt summeras till en betydande samhällsnytta i termer av omsättning och sysselsättning. Vidare skapar de en vitaliserande lokal konkurrens varför deras bidrag till den allmänna ekonomiska dynamiken kan vara av betydelse. Dessutom kan företaget tjäna som förebilder för den yngre generationen med invandrarbakgrund, vilket i sin tur kan generera nya företagsetableringar. Redan om man begränsar analysen enbart till sysselsättningseffekter är företagen av stor betydelse. Läger man därtill företagets andra direkta och indirekta bidrag till ekonomisk utveckling växer betydelsen ytterligare.

Under de senare årens debatt kring små- och medelstora företag har också invandrarföretagens situation kommit mer i förgrunden än tidigare. Deras betydelse för den samhällsekonomiska utvecklingen har därvid börjat att erkännas alltmer. Samtidigt har dessa företags utvecklingsvillkor aktualiserats under 1990-talet och också kommit att diskuteras i olika sammanhang. Frågan har ofta givits en ideologisk framtoning. Vissa debattörer förespråkar en stark satsning på särskilda småföretagspolitiska insatser inriktad på att stimulera invandrades företagande. Andra tror mer på en kombination av generella och något mer begränsade selektiva insatser, medan ytterligare en grupp helt tar avstånd från särskilda småföretagspolitiska insatser inriktade enbart på invandrarföretagande. Denna debatt har emellertid i mycket begränsad omfattning baserats på vad företagare med invandrarbakgrund själva tycker om de politiska åtgärderna.

Innan man utarbetar ett särskilt program för att främja invandrades företagande måste man veta vilka problem ett sådant program skall lösa. Kunskaperna om invandrarföretagens problem är emellertid otillräckliga på en rad områden. Det finns t.ex. praktiskt tagit ingen kunskap om vilka problem som dessa företag brottas med på den svenska marknaden. Vi vet heller inte i vilken omfattning företagen använder sig av de generella småföretagsinsatser och den konsultverksamhet som erbjuds av statliga och privata organisationer. Det är därför av stort intresse att granska de spelregler och övriga förutsättningar som påverkar invandrades företagande. En viktig fråga som

undersökts i föreliggande studie är hur olika externa bedömare (ALMI Företagspartner AB, länsstyrelser och kommuner) ser på dessa företags utvecklingsvillkor och framför allt hur företagarna själva uppfattar sina utvecklingsmöjligheter. Det bör också vara av ett visst intresse för berörda myndigheter och andra aktörer att ta del av företagarnas bild av hur väl man svarar upp mot mer eller mindre legitima krav från invandrarföretagens sida.

En annan viktig aspekt som hittills inte studerats är utvecklingsvillkoren för olika grupper av invandrarföretag. En del av företagen tycks ha speciella problem som direkt sammanhänger med företagarens kulturella bakgrund. Det är uppenbart att de senaste årens snabba och genomgripande förändringar inom arbetsmarknaden och näringslivet, som man av allt att döma får räkna med även fortsättningsvis, ställer en del av dessa företag inför många och svåra problem. Merparten av dessa problem berör inte bara företag som ägs och drivs av personer med invandrarbakgrund utan gäller näringslivet som helhet, t.ex. kapitalförsörjning, marknadsbedömning, produktionsutveckling och hård konkurrens. Problemen tar sig emellertid ofta olika uttryck i olika företagsformer, i olika branscher och i skilda storleksklasser. Andra problem är specifika för invandrades företagande och kan antas variera med företagarens etniska bakgrund.

Som exempel på det senare kan nämnas att de småföretag som ägs av utomeuropeiska invandrare i vissa avseenden kan vara missgynnade på kapitalmarknaden i jämförelse med de företag som ägs av svenskar och inom-europeiska invandrare. De invandrarföretag som ägs av utomeuropeiska invandrare har ofta bristande tillgång på formella säkerheter i form av villa eller annan egendom i Sverige (Najib 1994) och därmed kan det uppstå ett ogynnsamt förhållande mellan eget och främmande kapital. Detta gör det i många fall svårt för dessa företagare att skaffa erforderligt kapital samtidigt som det begränsade egna kapitalet gör dem känsliga bl.a. vid konjunkturdgångar. Som exempel kan påpekas att många företag som drevs/ägdes av personer med utländsk bakgrund drabbades av konkurser i början av 1990-talet. En del svårigheter som mötte företagen under denna period kan relateras till den allmänna lågkonjunkturen, medan en del kan antas ha sin grund i diskriminering från bankers och andra kreditinstitutioners sida. Även här saknas det emellertid detaljerad kunskap. Andra svårigheter kan antas hänföra sig till företagarens utbildning och kompetens. I många fall har svårigheterna sin grund i företagarens språksvårigheter, bristande kunskap om det svenska samhället samt brister i organisation och planering. Kanske behövs även här samhällets hjälp för att företagare med invandrarbakgrund skall få en chans att förbättra sina kunskaper om det nya samhälle de lever i samt att vidga sin kompetens.

Problemen kan ses från både ett samhällsperspektiv och ett företagsperspektiv. För staten gäller det att skapa goda förutsättningar så att nya företag kan bildas samt att etablerade företag kan växa och utvecklas, vilket i

sin tur kan leda till ökad sysselsättning, och kanske också till en minskning av antalet arbetslösa invandrare. Det ligger också ett samhällsintresse i att ta tillvara de resurser och kunskaper som finns hos dem som invandrat till Sverige. För företagens del gäller det att identifiera utvecklingsproblem och konkretisera behoven samt att visa att det finns en framtida potential i invandrarföretagandet.

Företagen skiljer sig i flera avseenden från andra småföretag och ett erkännande av detta är viktigt för såväl företagen själva som för myndigheter och andra småföretagsaktörer. Offentliga institutioner och privata organisationer behöver mer ingående förstå invandrarföretagares villkor om de skall lyckas utforma lämpliga småföretagspolitiska insatser för att främja deras företagande.

Behovet av ökad kunskap om invandrares företagande och dess omfattning, liksom om dess orsaker, sysselsättningseffekter samt den ekonomiska och samhälleliga betydelsen har snarare ökat än minskat under senare år. Den höga arbetslösheten bland invandrare, en mycket djup lågkonjunktur och en snabb struktururomvandling i svenskt näringsliv är bara några av de faktorer som under 1990-talet ställer nya och ökade krav på anpassningsprocesser och förnyelse i näringslivet. Behovet av bättre kunskap om dessa förändringsprocesser ökar.

Det är mot denna bakgrund som det är viktigt att undersöka invandrares företagande med avseende på omfattning, betydelse för sysselsättningen, sektoriell och regional variation samt eventuella hinder för dess utveckling. Ett sätt att undersöka detta är att fråga externa bedömare och invandrarföretagare själva om hur de ser på utvecklingsmöjligheter och eventuella behov av särskilda insatser.

Syfte och uppläggning

Denna studies huvudsyfte är att kartlägga omfattningen av de företag som ägs och drivs av personer med invandrabakgrund, att identifiera existerande hinder för nya etableringar och utveckling, samt att undersöka om det finns ett behov av särskilda näringspolitiska insatser för att främja företagandet. Den övergripande frågeställningen är: Vilka statliga eller andra offentliga insatser behövs – utöver de generella småföretagspolitiska insatserna – för att stimulera dels nyföretagandet, dels tillväxten i befintliga invandrarföretag? Huvudsyftet kan specificeras i följande delsyften.

- Att kartlägga omfattning av företagen med avseende på regional, etnisk och branschmässig variation
- Att identifiera och diskutera de specifika problem som hindrar företagets utveckling

- Att kartlägga företagens utnyttjande av generella insatser och behov av särskilda insatser
- Att kartlägga invandrarföretagares uppfattning om generella insatser
- Att kartlägga myndigheters och småföretagsaktörers uppfattning om behov av särskilda insatser för invandrares företagande
- Att diskutera hur problem kan lösas

Inom detta utredningsuppdrags begränsade ram har ej funnits möjlighet att genomföra mer omfattande egna undersökningar eller till något mer vidsträckt samarbete med andra experter. Denna rapport utgår därför i väsentlig utsträckning från tidigare genomförda, ofta relativt begränsade, studier. Ett par mindre enkäter har dock kunnat genomföras.

Ett antal begränsningar vidlåder undersökningen, såväl begreppsliga som empiriska. Det grundläggande begreppsliga problemet är som redan inledningsvis tagits upp, att det inte finns någon vedertagen definition av vad som menas med "invandrare" och "invandrarföretag".

I rapporten ges inte heller någon systematisk redovisning av forskningen kring småföretagande i allmänhet, utan litteraturgenomgången fokuseras på de arbeten som behandlar just invandrares företagande och speciellt det som förekommer i Sverige. Forskning kring invandrarföretagets bestämningsfaktorer är inte entydig. Detta beror bl.a. på att företagandet innefattar dels nyföretagande och dels redan etablerade verksamheter.

Studien bygger på data från en enkät som omfattar ett antal invandrarföretagare. För att komplettera bilden och belysa problematiken från en annan synvinkel har jag också undersökt vad ett antal externa bedömare (länsstyrelsernas näringslivssekretariat, kommunernas näringssekreterare/näringschef, ALMI) anser utgör de största hindren och vad de anser om behov av särskilda insatser för invandrare som företagare. Det är rimligt att anta att de myndigheter och organisationer som har många företag som drivs/ägs av personer med invandrarbakgrund i sitt territorium, har relevanta synpunkter på vilka hinder som möter dessa företag och vilka särskilda insatser som behövs i form av kompletterande rådgivning och finansiering. Analysen kompletteras med uppgifter från offentlig statistik.

Enkäten

Enkäten tar sin utgångspunkt i vad ett urval företagare med invandrarbakgrund och ett begränsat antal externa bedömare anser om utvecklingshinder och om behovet av särskilda näringspolitiska insatser samt i vilken omfattning invandrarföretag faktiskt utnyttjar offentliga tjänster och finansieringsmöjligheter.

Tidigare undersökningar i Sverige (Hult & Lindblom, 1989; Najib 1994) och utomlands (Aldrich m.fl. 1984; Deakins m.fl. 1992) antyder att det finns

en diskrepans mellan de behov som företagare med invandrarbakgrund själva upplever och de behov som externa experter och småföretagsaktörer anser att de har. För att få en uppfattning om vad denna diskrepans beror på – åtminstone till delar – och för att komplettera den bild som invandrare som företagare har av sina vardagliga problem och synen på behovet av särskilda insatser, har jag också skickat en mindre enkät till alla landets län och till ALMI, samt till ett antal invandratäta kommuner.

Vidare har ett begränsat antal personer som i sitt arbete sysslar med invandrarföretagares frågor intervjuats. Bland dessa ingår två revisorer, tre småföretagskonsulter, två fackombud för småföretagsföreningar samt en företagsledare som utbildar invandrare som tänker starta eget. I fortsättningen benämns denna grupp av statliga och halvstatliga organisationer externa bedömare. Det är rimligt att anta att dessa företagsaktörer som ofta kommer i kontakt eller dagligen arbetar med invandrare som företagare har relevanta synpunkter på vilken typ av problem som möter dem och vad dessa småföretag behöver i form av kompletterande rådgivnings- och finansieringsverksamhet.

Rapportens första empiriska delstudie redovisas i kapitel 2. Här har jag i huvudsak utnyttjat statistik från SCB som bearbetats för att kunna besvara studiens huvudfrågor. Studien täcker in perioden 1985–1994, en period för vilket det varit möjligt att få tillgång till data. I kapitlet redogörs för omfattningen av invandras företagande med avseende på antal företag, branschmässiga och regionala variationer, etnisk entreprenörskap, utveckling över tiden samt företagandets betydelse för sysselsättningen. Här görs också en kort internationell jämförelse. Analysen följs sedan i kapitel 3 av en redogörelse för enkätundersökningens teoretiska utgångspunkter.

I kapitel 4 redogörs för enkäternas syfte och uppläggning. I kapitel 5 ges en bild av de undersökta företagarna (företagarens etnisk bakgrund, utbildning och invandringsperiod) samt de undersökta företagens struktur (företagsform, omsättning, bransch och marknadsinriktning). Kapitel 6 utgör rapportens andra empiriska huvudkapitel och redogör för företagens utvecklingshinder, inköp av tjänster, kontakt med myndigheter och småföretagsaktörer. Här analyseras också invandrarföretagares uppfattningar och behov av särskilda insatser. Kapitel 7 är en fortsättning på samma tema, men här handlar det istället om de externa bedömarnas uppfattningar.

I kapitel 8 görs en uppsummering av studiens resultat samt förs ett resonemang kring invandrarföretagens utvecklingshinder och behov av olika insatser. Tabellbilagor återfinns i ett appendix.

2 Omfattning och betydelse av invandrarföretagande

Intresset att belysa omfattningen av företag som drivs av personer med invandrarbakgrund var länge ringa. Under 1990-talet har mycket förändrats i detta avseende. Invandrare som företagare är nu mycket omskrivna och har fått mer uppmärksamhet både av politiker och andra beslutsfattare. Detta kan bland annat förklaras med att ett ökat företagande bland invandrare allt mer ses som ett viktig väg dels för att minska arbetslösheten bland invandrare dels för att öka förnyelsen och tillväxten i ekonomin. För att nå dithän är det emellertid viktigt att finna olika sätt att främja invandrares företagande samt att verka för att minska olika hinder som står i deras väg. Den positivare attityden har dock inte tagit bort alla de vanföreställningar som finns kring invandrares företagande.

En allt större andel av sysselsättningen bland invandrare sker idag i form av egna företag. Men samtidigt som antalet sysselsatta i egna företag ökat har också antalet sysselsatta invandrare totalt sett minskat drastiskt (Lundh & Ohlsson, 1994). Ökningen av eget företagande bland invandrare anges ibland bero på den snabbt ökande arbetslösheten för invandrare. Det saknas dock grundläggande kunskaper om detta.

Breda svenska undersökningar om invandrarföretagande saknas ännu, de få som finns visar att invandrarföretagen spelar en viktig roll, dels i skapandet av nya arbetstillfällen i första hand för invandrare själva men också för svenskar (Najib, 1991 & 1992a), dels genom deras betydelse för den regionala sysselsättningen (Najib, 1994 & Pripp, 1994).

Utrikes födda och egenföretagande

Under 1960-talet och långt in på 1970-talet var de få invandrare som ägde eller drev företag verksamma huvudsakligen i restaurangbranschen, i vilken en liten skara europeiska (italienare, greker och forna jugoslaver) eller asiatiska (turkar och kineser) invandrare dominerade (Najib, 1991). Under senare år har emellertid antalet sådana företag ökat markant bland flera grupper.

Om vi begränsar analysen i detta avsnitt enbart till egna företag och utrikes födda personer så fanns det 1985 omkring 20 300 sådana företag. Under senare delen av 1980-talet ökade intresset ytterligare bland invandrare att starta eget och 1989 uppgick antalet egna företag till omkring 25 000 stycken. Därefter har det skett en nedgång och i slutet av 1991 var antalet

företag som ägdes/drevs av invandrare åter nere på en nivå som nästan motsvarade den på mitten av 1980-talet (21 000), sannolikt till följd av lågkonjunkturen.

Företagarnas geografiska ursprung

Huvuddelen av invandrare med egna företag (71 %), härstammar från Europa (varav 49 % från de nordiska länderna); 22 procent från Asien (varav 84 % från Mellanöstern); 3 procent från Amerika och bara 2 procent från Afrika (varav 73 % från Nordafrika). Tabell 2.1 visar att europeiska invandrare står för merparten av antalet företag och att nordiska, speciellt finska, invandrare alltså utgör den största gruppen i landet.

Tabell 2.1 Utrikesfödda med egna företag efter företagarens geografiska ursprung, 1991

Region	Antal	Procent
Europa	14 918	71,4
södra Europa	1 160	5,6
västra Europa	2 391	11,4
östra Europa	4 053	19,4
Nordiska länder	7 313	35,0
Asien	4 657	22,3
Mellan Östern	3 913	18,7
Övriga Asien	744	3,6
Amerika	698	3,3
Nordamerika	375	1,5
Latinamerika	323	1,5
Afrika	452	2,2
Nordafrika	329	1,6
Afrika, söder om Sahara	123	0,6
Forna Sovjetunionen	133	0,6
Australien	34	0,2
Total	20 893	100,0

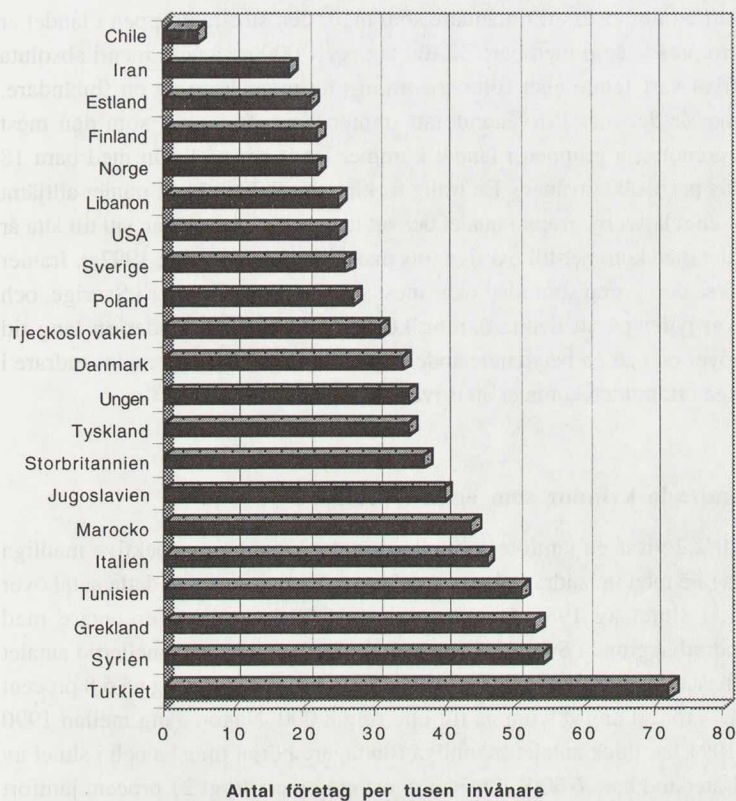
Källa: Specialbearbetning av ÅRSYS 1991

Graden av etniskt entreprenörskap

Det kanske mest överraskande inslaget bland 1980-talets nya småföretagande var en framträdande och kraftig ökning av företagandet bland invandrare. I en tid när intresset riktades mot små- och medelstora företag som en viktig faktor

för ekonomisk återhämtning och utveckling, blev det klart att de mest entreprenöriella personerna i landet återfanns bland vissa grupper av invandrare.

Figur 2.1 Grad av entreprenörskap efter födelseland år 1991.



Figur 2.1 visar att det finns stora skillnader mellan olika invandrargrupper, med avseende på etniskt entreprenörskap. För att kunna relatera skillnader i entreprenörskap mellan grupper måste givetvis variationen i entreprenörskap fastställas. Graden av entreprenörskap har räknats fram genom antal företag inom en viss grupp i förhållande till befolkningen inom samma grupp, dvs. antal företag per tusen invånare.

Det riksgenomsnittliga antalet företag i Sverige var 26 företag per tusen invånare. De mest entreprenöriella grupperna är asiater, nordafrikaner och sydeuropéer (turkar, syrier, greker, italienare, tunisier, marockaner och jugoslavlar). Alla dessa grupper är överrepresenterade med mellan 40 till 72 före-

tag per tusen invånare. En stor grupp som omfattar flera etniska minoriteter och som intar en mellanposition (dvs. mellan 26 och 38 företag per 1 000 invånare) består mest av europeiska och nordamerikanska invandrare. En tredje grupp som intar en position strax under riksgenomsnittet består huvudsakligen av personer födda i de nordiska länderna, Nordamerika samt öststaterna. De mest underrepresenterade grupperna, vad beträffar benägenhet att starta eget, är iranier, afrikaner (söder om Sahara) och latinamerikaner.

Värt att notera är att finländare som utgör den största gruppen i landet är underrepresenterad med bara 22 företag per 1 000 invånare, men i absoluta tal drivs vart femte eget företag som ägs av invandrare av en finländare. Kanske är det mest förvånande att iranier som ofta anges som den mest entreprenöriella gruppen i landet kommer långt ner på listan med bara 18 företag per 1 000 invånare. En trolig förklaring till detta är att iranier alltså utgör en relativt ny grupp i landet och att det normalt tar mellan sju till åtta år från det man kommer till Sverige tills man startar eget (Najib, 1992a). Iranier är också den grupp som idag ökar mest som ägare till företag i Sverige, och mycket tyder på att denna ökning kommer att fortsätta under en lång tid framöver och att en betydande andel av de företag som drivs av invandrare i Sverige i framtiden kommer att drivas av iranier.

Invandrade kvinnor som egna företagare

Tabell 2.2 visar en jämförelse mellan antalet kvinnliga respektive manliga företagare med invandrarbakgrund och samt förändringen av detta antal över tiden. I slutet av 1985 fanns omkring 6 300 kvinnliga företagare med invandrarbakgrund i Sverige. Under en fyraårsperiod ökade emellertid antalet med nästan 27 procent – motsvarande en genomsnittlig ökning på 6,8 procent per år – för att år 1989 uppgå till omkring 8 000. Någon gång mellan 1990 och 1991 har dock antalet kvinnliga företagare börjat minska och i slutet av 1991 återstod bara 6 300, alltså en minskning med drygt 21 procent jämfört med 1989 års siffra. Om vi istället riktar analysen på utvecklingen över hela perioden 1985–1991 så visar tabellen att antalet kvinnliga företagare 1991 har i princip återgått till 1985 års utgångsläge. Siffran 1991 är nästan identisk med 1985 års. Detta betyder emellertid inte att utvecklingen stått stilla under dessa sju år, utan i själva verket har det skett en strukturomvandling som har haft en stor påverkan på denna typ av företag.

Tabell 2.2 Antal och procentuella förändringar av företagare med invandrarbakgrund, fördelat på kön, 1985–1991

Kön	Antal/procent			Förändringar		
	1985	1989	1991	1985–1989	1989–1991	1985–1991
Kvinnor:						
Antal	6308	8005	6295	1697	- 1710	- 13
Procent	31,1	32,3	30,1	+ 26,9	- 21,4	- 0,0
Män:						
Antal	13988	16773	14598	+2785	- 2175	+ 610
Procent	68,9	67,7	69,9	+ 19,9	- 13,0	+ 4,4
Båda könen:						
Antal	20296	24778	20893	+4482	- 3885	+ 597
Procent	100,0	100,0	100,0	+ 22,1	- 15,7	+ 2,9

Källa: Specialbearbetning av ÅRSYS 1985, 1989 och 1991.

Kvinnliga företagare med invandrarbakgrund startar i högre grad än män företag inom tjänstenäringarna och i lägre grad inom industrinäringarna (jfr tabell 2.3). Mer än en tredjedel (34 %) av alla sådana företag som drivs av kvinnor är inom kategorin "oklassificerad". Omkring 63 procent startade ett tjänsteföretag och 14 procent startade i andra näringsgrenar, vilket kan jämföras med männens 51 procent respektive 21 procent. Detta är i sig inte något anmärkningsvärt eftersom invandrade kvinnor ofta har tidigare erfarenheter från just tjänstenäringarna.

Tabell 2.3 Antal och procentuell andel invandrarföretagare, fördelning efter kön och sektor, 1985–1991

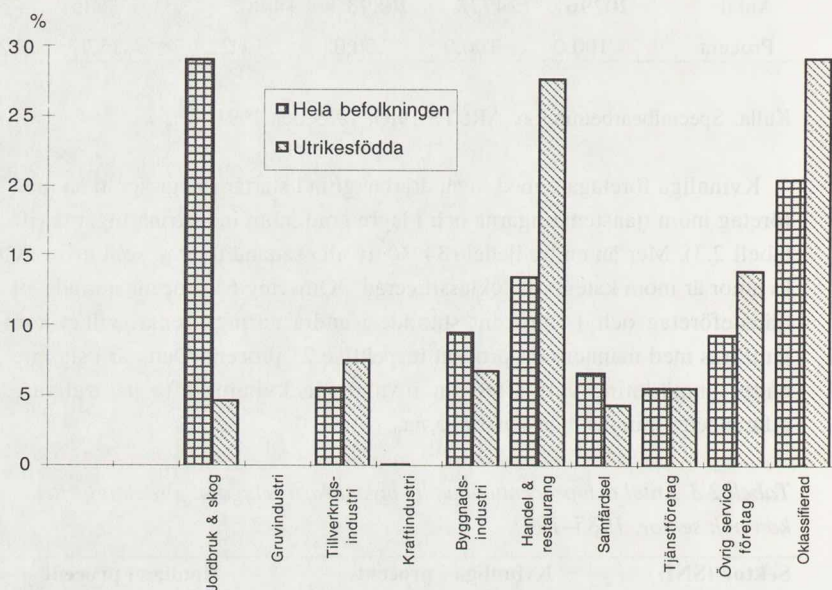
Sektor (SNI)	Kvinnliga i procent			Manliga i procent		
	1985	1989	1991	1985	1989	1991
Jordbruket	14,9	10,0	6,9	7,4	5,3	3,8
Gruvdrift	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Tillverkningsindustrin	4,1	6,5	6,1	9,0	9,6	8,2
Kraftindustri	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Byggnadsindustri	0,3	2,0	1,4	10,7	9,3	9,3
Handel, restaurang & hotell	17,9	26,8	26,4	21,3	27,5	28,4
Samfärdsel	0,4	1,4	1,6	4,4	3,9	5,4
Företagstjänster	2,3	5,8	6,3	3,9	5,2	5,2
Övriga privata tjänster	7,4	13,9	17,8	10,1	11,9	12,1
Oklassificerad	52,6	33,5	33,5	33,2	27,2	27,4
Totalt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Källa: Specialbearbetning av ÅRSYS 1985, 1989 och 1991.

Branschmässig fördelning

Invandras företagsande återfinns inom praktiskt taget alla landets näringsgrenar. En majoritet av dem återfinns emellertid inom tjänstesektorn (hotell och restauranger, detaljhandel och övriga tjänster). Företagen är visserligen något överrepresenterade i vissa servicebranscher men å andra sidan är de underrepresenterade i många andra näringsgrenar. Figur 2.2 visar fördelningen av invandrarföretagare med avseende på näringsgrenar. Som framgår av figuren, så är de underrepresenterade i bara tre näringsgrenar, nämligen jordbruk, byggnadsindustri och samfärdsel. Däremot är de överrepresenterade i alla andra näringsgrenar.

Figur 2.2 Andel egna företag efter bransch och födelseland, 1991



Företagens regionala variationer

Invandrarföretagare är huvudsakligen, i likhet med den invandrabefolkningen i övrigt, koncentrerade till storstadsregionerna (jfr tabellerna 1–3 i appendix). I de tre storstads länen finns tillsammans nästan 60 procent av alla invandrarföretag, vilket är att jämföra med 40 procent av den utrikesfödda befolkningen. Detta betyder att trots att den utrikesfödda befolkningen är relativt sett koncentrerad till storstadsregionerna, är invandrarföretagare i högre grad koncentrerade till storstads länen än den utrikesfödda befolkningen. Vad denna snedfördelning beror på är svårt att uttala sig om. Det finns

idag i Sverige inga studier om den geografiska fördelningen av invandrarföretag.

Drygt en tredjedel av alla invandrarföretag i landet återfinns i Stockholms län. Koncentration av företagandet till Stockholmsregionen blir ännu tydligare när vi använder andel invandrarföretag i förhållande till andelen utrikes födda i befolkningen som ett mått på överrepresentation respektive underrepresentation. Den högra kolumnen i tabell 2 i appendix visar koncentrationen av företagandet i förhållande till invandrarbefolkningen. Bara Stockholms län visar ett indexvärde på 229, vilket betyder en mycket hög överrepresentation av invandrarföretagare i relation till dess andel av utrikesfödda personer. Alla andra län uppvisar en underrepresentation av andelen invandrarföretag.

Malmöhus och Göteborgs & Bohus län är också underrepresenterade i detta avseende, men deras indexvärde med 95 respektive 86, men kan sägas ha en jämnare balans mellan invandrarföretag och invandrarbefolkning. De län som däremot uppvisar en mycket hög underrepresentation av invandrarföretag i förhållande till andelen utrikes födda personer är Gotland, Blekinge och Jämtland.

Kraftig ökning av invandrares företagande åren 1992-94

Invandrares företagande tenderar att öka markant under senare år. Enligt SCB fanns det omkring 48 000 invandrarföretag i slutet av 1992. De senare gäller alla typer av företag (exklusive jordbruk, men inklusive handelsbolag och aktiebolag) som ägdes av personer med utländsk bakgrund, dvs. både första och andragerationens invandrare.

Under 1993 och 1994 startades ytterligare 3 300 respektive 5 300 nya invandrarföretag i Sverige. Under 1993 och 1994 utgjorde de nya företagen 18 procent respektive 17 procent av alla nya företag i landet. Av samtliga nya företag som startades 1993 av en person med utländsk bakgrund var 12 procent av företagarna födda utomlands och 6 procent födda i Sverige med utländska föräldrar/förälder; motsvarande värden för 1994 var 12 respektive 5 procent.

Av samtliga nya företag som startades 1994 av personer med invandrarbakgrund drivs i genomsnitt 28 procent eller ca 1 480 företag av kvinnor (jämfört med 23 procent för hela landet), 64 procent av män, och 8 procent av företagen drivs gemensamt av män och kvinnor.

Tabell 2.4 visar att av de utrikesfödda nya företagarna har de allra flesta (60 %) invandrat till Sverige på 1970- eller 1980-talen. En fjärdedel invandrade under 1950- och 1960-talen, medan drygt en av tio har kommit till Sverige under 1990-talet.

Tabell 2.4 Utrikesfödda nyföretagare, fördelade efter invandningsperiod (%)

Invandningsperiod	Procent
Invandrade under 40-talet	2
Invandrade under 50-talet	7
Invandrade under 60-talet	18
Invandrade under 70-talet	25
Invandrade under 80-talet	35
Invandrade under 90-talet	13
Totalt	100

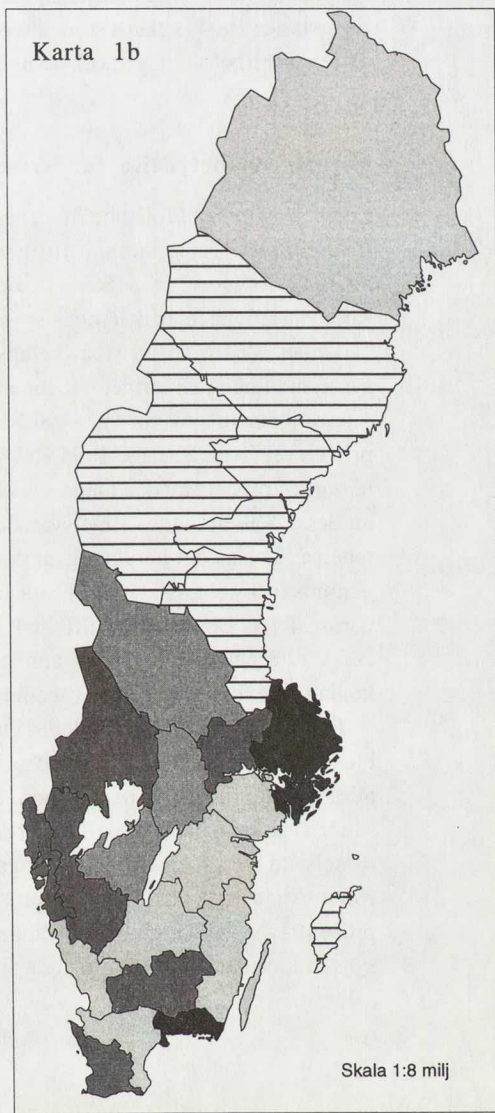
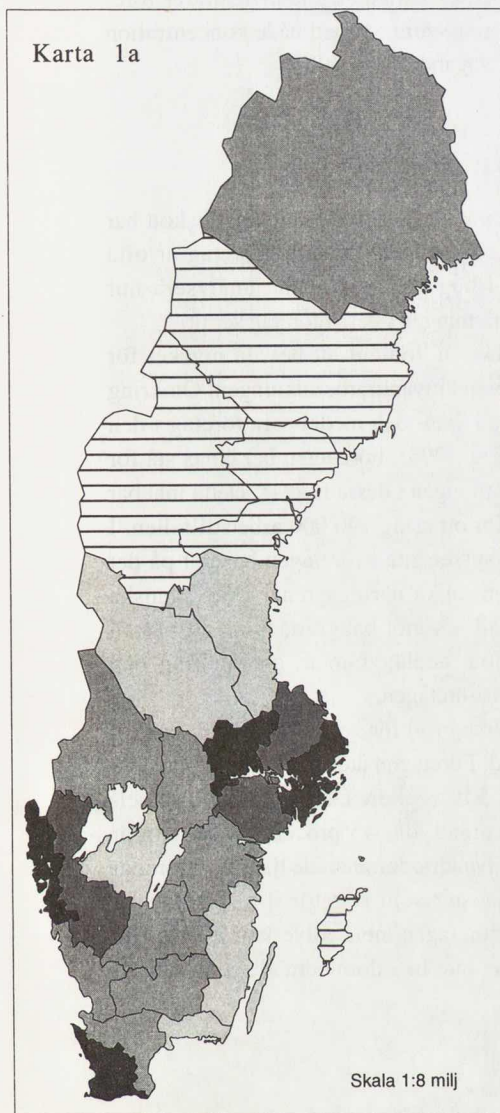
Källa: SCB 1995.

Det är något vanligare för företagare med invandrarbakgrund att starta eget inom tjänstenäringsarna än för majoritetsbefolkningen. Av samtliga nya invandrarföretag (5 300) som startade 1994 beräknas 86 procent eller 4 560 ha skett inom tjänstenäringsarna och 14 procent eller 740 företag inom industrinäringsarna, vilket kan jämföras med 81 procent respektive 19 procent för samtliga nya företag i landet.

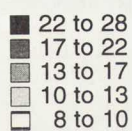
Omkring 13 procent av alla de nya industriföretagen som startades i landet 1994 och 18 procent av tjänsteföretagen startades av personer med invandrarbakgrund. Den senare siffran motsvarar invandrarbefolkningens andel av den totala befolkningen i landet. Den största gruppen företag inom tjänstesektorn utgjordes av företag inom näringsarna varuhandel, restaurang och hotellrörelse (42 %).

Figur 2.3 visar invandrares andel av den totala befolkningen i varje län (karta 1a) och andel nya invandrarföretag i olika län (karta 1b; jämför också tabell 3 i appendix). Som framgår av figuren varierar invandrares andel av nyföretagarna mellan olika län. Invandrares andel av nyföretagande är störst i Blekinge och Uppsala län, där nästan vart fjärde respektive drygt vart femte företag startades av en person med utländsk bakgrund. Även Kronobergs, Kalmar, Värmlands och Kopparbergs län uppvisar överrepresentation i andel nyföretagande jämfört med andelen invandrare i befolkningen i respektive län, medan Jämtland och Gotland har de lägsta värdena.

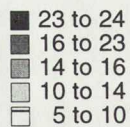
Figur 2.3 Regional fördelning av nya invandrarföretag



Andel invandrarbefolkning
per län år 1994



Andel nya invandrarföretag
per län år 1994



Invandras nyföretagande är koncentrerat till vissa regioner. Så mycket som vart tredje invandrarföretag påbörjade sin existens i Stockholms län. Tillsammans svarade storstadslänen för mer än hälften av alla invandras företagstartar 1994, vilket i stort sätt överensstämmer med både koncentration av invandrarbefolkningen och av nyföretagandet som helhet.

Företagens betydelse för sysselsättningen

I detta avsnitt skall följande fråga besvaras: Vilket sysselsättningstillskott har invandras företag bidragit till under senare år? Invandrarföretag är ofta arbetskraftsintensiva, vilket gör det i hög grad viktigt att analysera hur sammansättningen av den totala sysselsättningen i dessa företag ser ut.

Under senare år har småföretagssektorn kommit att betyda mycket för sysselsättningen i Sverige, inte minst bland invandrarbefolkningen. Omkring 1,6 miljoner människor var sysselsatta i små- och medelstora företag i den privata sektorn i Sverige 1994 (NUTEK, 1995). Företagen beräknas stå för nästan 14 procent av den totala sysselsättningen i dessa företag. Detta innebär att dessa företag under 1994 svarade för omkring 190 000 arbetstillfällen. I tabell 2.5 visas det beräknade antalet sysselsatta i företagen baserat på det genomsnittliga antalet sysselsatta inom olika näringsgrenar i det svenska näringslivet. Dessa arbetstillfällen skall ses mot bakgrunden av att nästan 200 000 arbetstillfällen försvann genom nedläggningar, omvandling och konkurser enbart inom de privata industriföretagen.

Invandrarföretag spelar således en viktig roll för sysselsättningen, särskilt bland personer med invandrarbakgrund. Företagen återfinns främst bland de allra minsta företagen, med mindre än 50 anställda. Den sektor som sysselsätter flest är handel, hotell och restaurang, där 45 procent av de som är sysselsatta har sin anställning. Övriga invandrandominerade tjänstesektorer är företagstjänster och övriga privata tjänster som står för 9 respektive 28 procent av sysselsättningen. Invandrarföretagen inom tillverkningsindustrin sysselsätter bara 9 procent och är alltså inte lika dominerande som tjänstesektorn.

Tabell 2.5 Företag som ägs/drivs av invandrare samt beräknat antal anställda, efter näringsgren, 1994

Näringsgren	Antal sysselsatta	Andel företag i procent	Antal* sysselsatta	Andel företag i procent
Tillverkningsindustri	2 122	3,9	16 340	8,6
Byggnadsentreprenad	2 448	4,5	8 813	4,6
Varuhandel & restaurang, hotell	22 848	42,0	84 538	44,5
Transport	3 101	5,7	10 233	5,4
Företagstjänster	7 290	13,4	16 767	8,8
Övriga tjänster	16 592	30,5	53 094	28,0
Invandrarföretag i hela näringslivet	54 400	100,0	189 785	100,0
Invandrarföretagen andel i hela riket		11,8		13,9
Hela riket	461 600		1 360 300	4,5

*Antal sysselsatta beräknade på genomsnittligt antal anställda i svensk näringsliv 1994.

Källa: SCB:s ÅRSYS (1992), samt SCB SM F 15, 1993 och 1994.

När man diskuterar den betydelse invandrades företagande har för sysselsättningen på annat än mycket kort sikt, kommer man in inte bara på antalet och storleken på företagen utan också på möjligheterna för företagen att utvecklas och växa sig stora. Den sysselsättningsmässiga betydelsen på sikt beror nämligen inte bara på etableringsvillkor utan också på hur snabbt företagen utvecklas och växer efter starten, vilket i sin tur beror på ram-betingelserna för tillväxt.

Drivkrafter bakom ökningen av invandrades företagande

En fråga som ställdes i början av detta kapitel är vilka faktorer som bidragit till den nya ökningen av företagandet bland invandrare under senare år.

Flera studier pekar på att det finns ett utbrett önskemål bland många invandrare att någon gång kunna öppna eget och därigenom förvärva friheten att få bestämma mer över sitt förvärvsarbete (Light & Bonacich, 1988; Waldinger m.fl. 1990; Najib, 1991, 1994). En annan viktig drivkraft bakom den kraftiga ökningen av nya invandrarföretag är möjligheten att kunna tjäna mer genom ett eget företag än genom att arbeta som anställd. Just denna drivkraft kan vara särskilt stark hos vissa invandrare, men inte hos alla. Som företagare får man ju betalt efter prestation medan man som anställd i större utsträckning får solidarisk lön, dvs. åtminstone på arbetsområdet ungefär samma lön oavsett arbetsinsats.

I situationer av stor arbetslöshet tillkommer ytterligare ett starkt motiv för nyetablering, nämligen möjligheten att över huvud taget få ett förvärvsarbete.

Detta motiv har antagligen varit mycket starkt hos många invandrare som startade eget under 1990-talets svåra kriser. Enligt undersökningar, både i Sverige och utomlands, är arbetslöshet eller risken för att bli arbetslös ett vanligt motiv för invandrare att starta ett eget företag (Najib, 1992a, 1994; Pripp, 1994; Rojas, 1993; Waldinger m.fl., 1990).

Med bitter ironi, visade det sig under 1980- och 1990-talen att de jobb som många invandrare hade och var beroende av också var de mest sårbara för de senaste årens strukturomvandling, industriavveckling och krympande offentliga sektor. Invandrades utsatta situation och sårbarhet i form av förluster av arbetstillfällen har varit mycket påtagligare än motsvarande situation för majoritetsbefolkningen. I brist på alternativa lösningar tvingades många invandrare och etniska minoriteter att söka alternativa vägar bl.a. att starta eget. Detta har bekräftats dels i utländska studier, dels i svenska studier (Hult & Lindblom 1989; Najib 1992b; Pripp 1994). I en tidigare studie uppgav flertalet respondenter att arbetslösheten eller någon annan arbetsmarknadsrelaterad push-faktor var den huvudsakliga drivkraften bakom beslutet att starta eget (Najib 1992a:22).

Studier om hur invandrare har klarat sig eller hur de har upplevt den senaste strukturomvandlingen antyder att olika grupper invandrare har skilda uppfattningar om denna tid (Najib 1995; Pripp 1994; Ekberg 1994). Medan relativt många inomeuropeiska invandrare har klarat sig relativt bra från långvarig arbetslöshet, tenderar utomeuropeiska invandrare att drabbas mycket hårt av långvarig arbetslöshet. Vissa grupper har mer eller mindre uteslutits från arbetsmarknaden. Detta i sin tur har lett till att relativt många utomeuropeiska invandrare successivt övergått från att vara anställda hos andra till att starta eget och att vara sin egen arbetsgivare. Däremot visar en majoritet av inomeuropeiska invandrare mindre intresse för att starta eget eller också har de inte kunnat mobilisera de resurser som krävs för att starta ett eget företag. Den mycket låga lönsamheten och den därmed sammanhängande industristagnationen, samt krympande offentlig sektor torde inte ha lockat inom-europeiska invandrare att starta eget, särskilt inte inom industrisektorn.

Analysen ovan, antyder dock att i tjänstesektorns snabba tillväxt och förhållandevis låga etableringströsklar, kraftig underlättar invandrades nyetablering av företag. Etableringen av nya invandrarföretag har dock visat sig vara oerhört känslig såväl för branschens expansionstakt som för kapitalkravet. Det finns ett starkt samband mellan marknadsandelen för nya invandrarföretag och kapitalkravet, dvs. marknadsandelen stiger mycket snabbt när kapitalkravet går mot små värden och sjunker mycket snabbt mot noll när kapitalkravet stiger över 500 000 kronor (jfr Najib, 1996b).

Många andra faktorer kan naturligtvis också ligga bakom den uppgång i etablering av invandrarföretag som vi nu bevittnar i Sverige. Bland annat torde den förbättring som skett av företagarklimatet rent generellt med större acceptans för vinster i småföretagen samt ett ökat allmänt intresse för små-

företagen i det privata näringslivet jämfört med den offentliga sektorn, ha påverkat ökningen. Ett ökat intresse bland nya grupper invandrare och bland ungdomar och kvinnor med invandrarbakgrund, för att arbeta i egna företag bidrar också till det ökade antalet invandrarföretag under senare år. Starta-egget-bidrag torde också ha lett till en viss ökning av företagandet.

Vad görs för invandrarföretagande i Sverige idag?

Många åtgärder för små och medelstora företag, planeras och vidtas i Sverige. Här kan nämnas särskilda insatser för att stimulera nyföretagandet, stöd till kvinnor som företagare och till företagande i glesbygd samt insatser för att främja utvecklingen av nya produkter. Samtliga dessa insatser är generella till sin karaktär, dvs. de riktar sig inte specifikt till invandrare. Även om invandrare också omfattas av dessa generella insatser, når de i praktiken inte alltid invandrare, i synnerhet gäller detta utomeuropeiska invandrare. Detta beror bland annat på att invandrarföretagare kan specifika behov som idag inte tillgodoses och på att diskriminering förekommer.

NUTEK, ALMI och länsstyrelserna har olika verksamheter avsedda för små och mellanstora företag samt speciella verksamheter som är inriktade mot kvinnor som företagare. NUTEK har t.ex. arbetat med ett speciellt projekt för kvinnoföretagare och nätverksbygge av olika slag, tagit fram utbildningsmaterial, ordnat konferenser m.m. ALMI har idag konsulter som särskilt arbetar med kvinnliga företagare, stödjer företagarföreningar och nätverk för kvinnor samt ordnar skraddarsydda kurser för kvinnliga företagare. Länsstyrelserna satsar speciella projektmedel på kvinnliga företagare och ger stöd, t.ex. i form av stipendier och utbildningar.

Däremot finns det inga speciella stödåtgärder riktade till företagare med invandrarbakgrund. Detta trots att dessa företagare, precis som kvinnliga företagare, både kan ha särskilda behov och är utsatta för diskriminering och särbehandling. Analysen av enkätundersökning längre fram i rapporten visar bl.a. att invandrare som startar och driver företag får finansieringsstöd i mindre utsträckning än andra företagare och är missnöjda med den konsult- och rådgivningsverksamhet som bl.a. ges av ALMI och privata organisationer. Ändå görs praktiskt taget ingenting för att främja invandrades nyföretagande eller utveckla redan etablerade företag, och ännu mindre för att försöka förstå och eventuellt söka lösningar på de specifika problem som möter invandrare som företagare.

Internationell utblick

Invandrades företagande beskrivs i en mängd studier runt om i världen. Nedan redovisas några förhållanden för att förmedla en internationell bild av

deras företagande – eller etniskt företagande som det ofta kallas i utländsk forskning och litteratur – samt vad som görs för att stimulera etablering och utveckling av denna form av företagande. I Nordamerika har man en lång tradition av vad man kallar för ”ethnic business” och där har det också gjorts många studier om etnisk företagsamhet. Även i Västeuropa har det gjorts flera studier om etniskt företagande huvudsakligen i Storbritannien, Frankrike och Tyskland samt i viss utsträckning i Belgien och Nederländerna

Det är inte helt enkelt att jämföra studier av etniska företag i olika länder bl.a. därför att de flesta länders statistik skiljer sig vad beträffar sådana företag. Även mätmetoder och definitioner kan variera kraftigt mellan olika länder och snabba slutsatser av de statistiska uppgifterna kan ge missvisande uppfattningar. Väl medveten om denna risk gör jag ändå några nedslag i andra västeuropeiska länder.

Några nedslag i andra länder

USA och Kanada har en lång tradition av etniskt företagande. Generellt har utrikes födda personer alltid uppvisat en högre grad av entreprenörskap än inhemska födda personer (Light & Bonacich, 1988). Så till exempel utgjorde invandrarföretagen i fyra av de stora städerna i USA (New York, Los Angeles, Miami och San Francisco) mer än 10 procent av alla småföretag 1985. Invandrades företagande är mer dramatiskt i Miami där kubanska flyktingar praktiskt tagit har förändrat staden till vad man brukar kalla ”capital of Latin America” (Light & Sanchez, 1987). I Kanada liksom i USA, återfinns invandrarföretagen i de stora städerna, huvudsakligen i Montreal och Toronto. Även här är det asiatiska invandrare som är överrepresenterade bland småföretagarna.

I Västeuropa är det framförallt Storbritannien, Frankrike och Nederländerna som har noterat en stark uppgång av antalet invandrarföretag under 1980 och 1990-talen (Boissevain, 1984; Waldinger m.fl., 1990). Även i Storbritannien är det huvudsakligen asiatiska invandrare som visar hög andel eget företagande. Så till exempel har andelen indiska småföretagare ökat från 6 procent 1971 till 18 procent 1982. I Frankrike är det huvudsakligen invandrare från Nordafrika som uppvisar en hög andel eget företagande (6–7 % av alla företag i landet; Ma Mung, 1994), i Tyskland turkiska invandrare (Blaschke & Ersoz, 1986), medan det i Nederländerna i första hand är turkar, marockaner och surinameser som i större utsträckning startar eget företag (Boissevain & Grotenberg, 1985). Det finns emellertid stora skillnader mellan dessa länder vad beträffar andelen invandrarföretag. Dessa kan bl.a. bero på att undersökningarna inte är helt jämförbara, t.ex. genom att de beskriver olika etniska- och invandrarföretagargrupper. Gemensamt för alla dessa länder är emellertid att de alla har, i absoluta tal, stora invandrargrupper jämfört med Sverige.

Vad görs för invandrares företagande i andra länder?

De flesta europeiska länder som har en relativt stor invandrad befolkning (Storbritannien, Frankrike och Holland) har speciella program för att främja företagande bland invandrare.

Redan under 1970- och 1980-talen blev många västeuropeiska länder medvetna om dessa företags betydelse för ekonomin. De länder som hade en hög grad av företagande bland invandrare kunde också konstatera en sysselsättningsökning i dessa företag, som relativt sett var större än i de småföretag som ägdes av majoritetsbefolkningen. Detta är viktigt eftersom invandrare i stor utsträckning drabbats av hög arbetslöshet under senare år.

I takt med att man blev medveten om den ekonomiska betydelsen har dessa länder också ökat sina satsningar på det etniska företagandet. På många håll skapades speciella program för att stimulera nyföretagande bland etniska minoriteter och invandrare. Dessa stödprogram innehöll bland annat informationskampanjer, riktad finansiell hjälp samt ökad satsning på rådgivning och utbildning. Hjälpen har utökats och även privata stödaktörer finns nu exempelvis i Storbritannien.

Sedan 1980-talet har framförallt USA, Kanada, Storbritannien, Frankrike och Nederländerna gjort stora ansträngningar för att utforma speciella program avsedda för etniskt företagande (Najib, 1991). Grovt sett kan man urskilja två typer av företagspolitiska åtgärdsprogram. Den ena är mer inriktad på att öka stödet till invandrarföretag, medan den andra försöker minimera direkta hinder och istället skapa ett klimat som ger bättre förutsättningar för företagstillväxt, t.ex. genom att underlätta speciella kredit- och rådgivningsverksamheter. Naturligtvis, skiljer sig invandrarbefolkningens sammansättning i dessa länder, vilket också betyder olika behov och anpassningar till de enskilda ländernas förutsättningar. Man kan dock konstatera ett antal trender i den företagspolitik som riktar sig till etniska grupper och invandrare.

- Man ger mera sällan generella subventioner till alla invandrarföretagare, utan satsar i stället på selektiva stödåtgärder till utvalda etniska grupper och/eller invandrargrupper.
- Selektivitet är något som präglar många av de stödåtgärder som återfinns idag i västeuropeiska länder. Detta innebär att man lägger mycket stor vikt vid att bedöma affärsidéer och produkter, så att de projekt som har bäst förutsättningar att klara sig också ges extra stöd.
- Från att ha uppmuntrat starta-eget bland olika etniska grupper, visar man nu en större benägenhet att stödja tillväxt och kvalitetsförbättringar som kan leda till långsiktiga effekter.
- Fortfarande är nyföretagandet i de flesta västeuropeiska länder ett viktigt insatsområde. I Storbritannien, Frankrike, Belgien, Nederländerna och Tyskland – där arbetslösheten fortfarande är mycket hög bland invand-

rare – uppmuntrar man invandrare och etniska minoriteter till att lösa sin arbetssituation genom att starta eget.

- Arbetslöshetsunderstöd till invandrare för att starta eget finns fortfarande i dessa länder, men ansökningskraven tenderar att skärpas. Numera knyts stöden ofta samman med utbildningsprogram och fadderverksamhet.
- Målsättningen i Storbritannien är idag inte i lika stor utsträckning som tidigare inriktad på att öka andelen nystartade etniska företag/invandrarföretag varje år, utan desto mer på att öka förutsättningarna för tillväxt och överlevnad. Här har man också etablerat och utvecklat ett speciellt anpassat stödprogram till olika invandrarföretagargrupper i landet. Under senare år har decentralisering av dessa stödprogram, ända ner på lokal nivå, blivit allt viktigare.
- Lånegarantier och räntesubventioner används i hög utsträckning för att stötta invandrares företag i Frankrike och Nederländerna. Frankrike har dessutom ett speciellt stödprogram till företagare i den s.k. andra generationen.

3 Teoretiska utgångspunkter

I litteraturen finns olika åsikter och teoretiska uppfattningar om invandrarföretagares hinder och utvecklingsproblem. Argumentationen vilar ofta på generella utgångspunkter och sällan har företagen tillfrågats om hur de själva ser på saken. I föregående kapitel diskuterades bl.a. olika invandrargruppers benägenhet att starta och driva eget. Utifrån teoretiska utgångspunkter inriktas analysen i detta kapitel huvudsakligen på skillnader mellan inomeuropeiska och utomeuropeiska invandrare med avseende på möjligheter och svårigheter att driva eget företag i Sverige.

Benägenhet hos olika invandrargrupper att starta och driva eget företag

Utomeuropeiska invandrare tenderar att vara mindre framgångsrika än inom-europeiska invandrare när det gäller mobilisering av externa företagsresurser så som kapital, marknadsföring, affärsinformation och affärskontakter. Utan tvekan behöver detta förhållande undersökas lite närmare.

Låt oss tills vidare anta att både inomeuropeiska och utomeuropeiska invandrare i Sverige möts av negativ särbehandling med avseende på mobilisering av finansiering, rådgivning och andra företagsresurser. Många invandrare har ursprungligen rekryterats till lågstatusjobb och kan därför sägas tillhöra "arbetarklassen". Deras karriärer och sociala mobilitet hindras ofta av direkt eller indirekt diskriminering. (Bantekas 1992; Najib 1994; Banakar, 1994).

I föregående kapitel har vi konstaterat att antalet egna företag speciellt bland vissa utomeuropeiska invandrare har ökat, vilket beror på att arbetslösheten under 1980- och 1990-talen varit en viktigare pådrivande faktor än deras benägenhet för eget företagande. Det är dock inte lika vanligt att starta eget bland alla invandrare som drabbats av hög arbetslöshet. Sydamerikaner, finländare och vissa afrikanska grupper har också drabbats hårt av arbetslösheten, men de har inte i samma utsträckning som asiater sökt sig till eget företagande.

Vi vet också att etnisk särbehandling bland vissa invandrare stimulerar entreprenörskap och eget företagande. I försöken att förklara skillnader i benägenheten att starta eget företag hos olika invandrargrupper och etniska minoriteter tenderar vissa studier att starkt inrikta sig på kulturellt betingade förklaringar. Flera studier i Storbritannien har beskrivit liknande beteenden bland asiater och afro-karibier. Etniska nätverk i form av starka familjeband

och etnisk solidaritet utnyttjas ofta av asiater för mobilisering av kapital, arbetskraft och etniska marknader. Etniska nätverk används också för utbyte av information, affärsfarenheter, samt för vertikala och horisontella affärsrelationer (Najib, 1994; Nordlund, 1992; Werbner 1990). Nätverken är ett tecken på kollektiv styrka och etnisk sammanhållning – vilket beror på kulturella värderingar – och spelar en viktig roll för framgång i företagsamheten.

Detta beteende har också bekräftats av svenska undersökningar vad beträffar asiater men inte när det gäller sydamerikaner, afrikaner och de flesta av de inomeuropeiska invandrargrupperna (Najib, 1995a). Etniska nätverk hos de senare tenderar alltså att vara nästan helt obefintliga eller spelar en mindre roll, åtminstone när det gäller att mobilisera resurser för att starta och driva eget företag.

Sydamerikaner liksom en del afrikaner och i stort sett alla europeiska invandrare i Sverige tycks sakna benägenhet för att mobilisera de nödvändiga etniska resurserna eller är helt enkelt ointresserade av att starta och driva eget företag. Vad detta beror på är svårt att säga då grundläggande forskning saknas även inom detta område.

Sydamerikanska invandrare i Sverige använder däremot etniska nätverk för att organisera sig socialt, kulturellt och politiskt och för att skydda sig mot diskriminering eller för att försvara sig mot olika former av rasistiska attacker.

Tabell 3.1 summerar olika antaganden om etniska karakteristiska som sannolikt påverkar mobilisering av sådana resurser som kan tänkas vara relevanta för eget företagande bland invandrare i Sverige.

Tabell 3.1 Kontrasterande bilder av olika invandrargrupper

	Inomeuropeiska invandrargrupper	Utomeuropeiska invandrargrupper
Etniska resurser:		
Individuell motivation	moderat	stark
Familjestöd	moderat	stark
Kollektivt stöd	svag	stark
Klassresurser:		
Affärsfarenheter	moderat	moderat
Utbildningsnivå	moderat	låg
Yrkesfarenheter	hög	moderat
Extern finansiering	stark	svag
Intern finansiering	svag	stark
Möjligheter/hinder:		
Segregerad arbetsmarknad (negativt)	moderat	stark och alarmerande
Diskriminering i affärslivet (negativt)	moderat	stark
Marknadsnischer	svag	stark

Källa: Najib 1996a.

Teoretisk uppfattning om olika hinder

Särskilda företagspolitiska insatser riktade till invandrare bör bidra till att minska etnisk diskriminering samt att avhjälpa olika typer av "marknadsimperfectioner" och därigenom stimulera tillväxten och förnyelsen i det svenska näringslivet.

Det finns inga entydiga teoretiska uppfattningar om moraliska eller ekonomiskt rationella grunder för att sätta in särskilda insatser enbart riktade till vissa invandrarföretag. Grundinställningen i föreliggande studie har därför varit att det i stort sätt finns väl fungerande marknader. Det finns dock skäl att anta att vissa invandrarföretag missgynnas på den svenska marknaden vilket kan leda till att deras potential inte tas tillvara i samhället.

Magnus Hult och Göran Lindblom (1989) har jämfört de problem som invandrare ställs inför när de startar eget med de problem som svenska företagare möter. Resultatet visar att företagare med invandrarbakgrund ställs inför större problem än svenska kollegor, men också att de utvecklar strategier för att minimera problemen. Detta överensstämmer med resultatet från en undersökning i Uppsala (Najib, 1992a, 1994). Denna strategi kännetecknas huvudsakligen av följande karaktäristiska drag:

Problembild

brist på kapital
dålig lönsamhet
brist på affärslokaler
kommunikationsproblem
diskriminering

Strategier

så lite lånat kapital som möjligt
hårt arbete (7 dagar i veckan)
engagera familjen och vänner
få anställda (helst etniska)

Invandrare möter i allmänhet i sitt företagande flera hinder som är unika för dem, t.ex. vid kapitalanskaffning och rådgivningsverksamhet. Många invandrarföretagare har svårt att låna pengar till förmånliga räntor, t.ex. via affärsbanker och kreditinstitut, delvis på grund av brist på information och okunskap om den svenska kreditmarknaden, men också på grund av negativ särbehandling. Sådana barriärer antas även förekomma inom andra områden än kreditmarknaden, t.ex. när det gäller konsult- och rådgivningsverksamheten.

Om så är fallet, kan lånegarantier och statliga subventioner till strategiska konsulttjänster blir nödvändiga för att öka företagets utnyttjande av strategiska tjänster till en samhällsekonomiskt effektiv nivå, dvs. där tillväxt- och utvecklingspotentialen utnyttjas fullt ut.

Det kan vara förenat med större kostnader för en konsult att sätta sig in i ett invandrarföretags situation än ett svenskt företags. För att med framgång kunna förmedla en strategisk/praktisk tjänst måste emellertid konsulten bilda sig en korrekt uppfattning om invandrarföretagets situation och behov även om detta är förenat med "extra kostnader". Det kan finnas anledning för staten

att gå in med subventioner för att undanröja den "extra kostnad" som är relaterad till invandrarföretagarens kulturella bakgrund. Statens roll blir då inte att prioritera invandrarföretagare i varje läge utan snarare att korrigera oegentligheten i marknaden då resurserna inte utnyttjas på bästa möjliga sätt, dvs. när olika typer av "market failure" eller otillbörlig konkurrens uppstår.

När jag för några år sedan undersökte hur invandrarföretagare i Uppsala anskaffat investeringskapital fann jag att de använde sig av olika finansieringsmetoder (Najib 1992a). Utomeuropeiska invandrarföretagare använde sig i större utsträckning än inomeuropeiska invandrarföretagare av fler metoder för att minimera kostnader som uppkommer på grund av särbehandling. Detta konstaterande är i sig överraskande, men behöver ytterligare förklaringar, jag återkommer därför till detta längre fram i detta kapitel.

Låt oss tills vidare anta att båda inom- och utomeuropeiska invandrare är mer handikappade än majoritetsgrupperna vid kapitalanskaffning, både beroende på klassstillhörighet och på etnisk diskriminering. Vad beträffar klass har jag redan påpekat att de flesta invandrare, både i de inomeuropeiska och utomeuropeiska grupperna, när de först anlände till Sverige hade arbeten som var i stort sett koncentrerade till lågstatusjobben. Invandrare som hamnar i den lägsta positionen i arbetarklassen har normalt inga eller små möjligheter att ackumulera nödvändigt kapital för att starta eget företag. Kapital är alltså en av de viktigaste resurserna som de kommer att ha brist på.

En karriär i lågstatus- och lågbetalda jobb är knappast en lämplig miljö för att spara pengar för att starta eget eller för att anskaffa egendom t.ex. villa eller båt, som kan användas som banksäkerhet om man behöver söka lån. Företagarens situation förvärras också av andra orsaker som t.ex. brist på information om olika finansinstitut, brist på självförtroende vid bankkontakter, samt brist på kunskaper om hur man gör och presenterar ett affärsprojekt i Sverige.

Det är därför viktigt att undersöka inte bara hur olika invandrargrupper klarar sig när det gäller att anskaffa nödvändigt kapital för att starta eget utan också vilka problem som uppstår därefter, t.ex. vid en företagsexpansion.

I själva verket är alla ovan nämnda problem vanliga bland personer som tillhör arbetarklassen oavsett vilken etnisk grupp de tillhör. Litteratur om småföretagande understryker ofta betydelsen av materiella och andra fördelar som medelklassen och personer med företagstradition har. En sådan social bakgrund anses ofta vara en av de viktigaste resurserna för en företagare (Curran 1986; Johannisson & Bång, 1992; Davidsson, 1993). Dessa faktorer är inte heller specifika för invandrare eller etniska minoriteter och därför bör inte invandrarföretagare alltid betraktas som särfall. Det kan resultera i att man tonar ner sådant som är karakteristiskt för alla småföretagargrupper och utpekar invandrarföretagare som "exotiska abnormiteter". Vissa grupper invandrare, som etniskt eller kulturellt avviker från majoritetsbefolkningen, kan

emellertid också råka ut för andra orättvisor än sådana som kan hänföras till klasstillhörighet. Hit hör bland annat diskriminering.

Tidigare studier visar att utomeuropeiska invandrarföretagare, i jämförelse med andra invandrarföretagande grupper använder sig av flera finansieringsstrategier och har klarat sig ganska bra när det gäller att skaffa startkapital till små investeringar (Hult & Lindblom 1989; Najib 1994). Jag antar därför att utomeuropeiska invandrarföretagare även i fortsättningen kommer att klara sig relativt bra med att anskaffa det nödvändiga, och relativt lilla, kapital som behövs för att starta egna småföretag. Det finns däremot skäl att anta att de kommer att få det svårt att anskaffa tillräckligt med kapital när det gäller stora investeringar både vid företagsstart och vid företagsexpansion.

Teoretisk uppfattning om behov av särskilda insatserna

Flertalet invandrare som startade eget företag under 1980-talet, gjorde det på grund av arbetslöshet eller för att de inte kunde göra karriär inom sitt yrke. Under senare år har däremot många invandrare startat eget p.g.a. att det var så gott som omöjligt för dem att komma in på den öppna arbetsmarknaden. För båda grupper var det egna företagandet kanske det enda alternativet till monotona jobb eller permanent arbetslöshet. Många av dessa företagare är därför tämligen nöjda med att ha ett arbete som de har fått genom eget företagande. Det finns därför anledning att anta att de som driver rena levebrödsföretag inte är intresserade av särskilda företagspolitiska insatser, helt enkelt därför att de inte vill eller kan växa, medan särskilda insatser kan vara av större betydelse för sådana företagare som av olika skäl står i begrepp att expandera. Intresse för särskilda insatser kan därför variera beroende på företagsform, verksamhetsinriktning och utvecklingsbehov. Industrieföretag kan t.ex. ha större behov av tekniska insatser än tjänsteföretag och exportande andra behov än hemmamarknadsföretag.

4 Enkätstudierna

Analysen av det empiriska materialet visar på ett högt nyföretagande bland personer med utländsk bakgrund. Resultatet visar dessutom att det existerar stora skillnader mellan olika invandrargrupper. Förklaringarna är flera; geografiskt ursprung, kulturell bakgrund, företagets karaktär och verksamhetsinriktning samt relationer till externa aktörer.

Tidigare studier liksom beskrivningen i föregående kapitel visar dessutom att företagen utgör en heterogen grupp, framför allt med avseende på verksamhet, men även vad gäller utveckling och möjligheter för framtida tillväxt. Det finns således ett stort behov av att nyansera kunskapen kring invandras företagande.

Huvudsyftet här är att se närmare på invandrarföretagares utvecklingsvillkor och behov av särskilda insatser. Som framgick redan av de inledande kapitlen har två enkätundersökningar genomförts, den ena med invandrarföretagare, den andra med tre olika grupper externa bedömare.

Med ett batteri av frågor har invandrarföretagares och externa bedömares uppfattningar om utvecklingsvillkor och behov av särskilda insatser kartlagts. Frågorna har utformats så att de skall ge fakta om företagens specifika problem med avseende på finansiering, köp av externa tjänster, synen på generella småföretagsinsatser, faktiska erfarenheter av småföretagsinsatser och slutligen om hur de utnyttjade insatserna värderas. Samtidigt är det av intresse att sätta företagarnas uppfattningar av problemen i relation till vad ett antal externa aktörer anser.

Enkätstudiens bakgrund, syfte och uppläggning

Utgångspunkten är att i första hand identifiera de viktigaste problemområdena och att sedan undersöka i vilken utsträckning invandrarföretagen utnyttjar de generella småföretagsinsatserna. I vilken utsträckning upplever invandrarföretagare att de generella småföretagsinsatserna uppfyller deras behov av lämplig rådgivning och finansiering för sin utveckling? Vilket intresse har de av särskilda insatser för invandrarföretagare?

En viktig fråga är om det finns viktiga skillnader mellan inomeuropeiska och utomeuropeiska invandrargrupper och mellan företag inom olika näringsgrenar vad gäller utvecklingshinder samt företagares möjligheter och intresse för att få tillgång till nödvändiga insatser för att förbättra företagets situation.

I analysen ingår att undersöka huruvida skillnader i attityder mellan olika företagarkategorier kan förklaras med skillnader i bakgrundsvariabler som

etnicitet eller geografiskt ursprung (inom- och utomeuropeiska invandrare), och verksamhetsinriktning samt i vad mån attitydskillnader också kan förklaras med å ena sidan företagarens erfarenheter av den svenska marknaden och å andra sidan om och på vad sätt invandrarföretagens speciella problem och behov har uppfattats och kan förklaras av externa bedömare.

Urval och begränsningar

Urvalet av företag har gjorts bland små och medelstora företag som ägs av första eller andra generationens invandrare. Bara företag som drivs i någon av följande juridiska former: fysisk person, enskilt bolag, handelsbolag, kommanditbolag och aktiebolag har ingått i urvalet. Koncernföretag och ekonomiska föreningar har uteslutits. Urvalet har delats upp dels i företag som var etablerade redan före 1992 dels sådana som tillkommit 1992 eller senare. Detta gjordes för att det skulle vara möjligt att urskilja nyetableringar. Fyra näringsgrenar har valts ut, tillverkningsindustrin, handel och restaurang, uppdragsverksamhet och övriga tjänster.

Urvalet av företag gjordes med hjälp av telefonkataloger och företagsfakta i Stockholms och Uppsala län. I det ursprungliga urvalet ingick 34 företag men bara 25 företagsenkäter kunde användas i analysen. Beslutet att endast ta med ett fåtal företag inom tillverkningsindustri, handel, uppdragsverksamhet och övriga tjänster i ovan nämnda två län har att göra med tid och kostnader.

En gruppering i tämligen grova kategorier var nödvändig. Indelningen har väglett av hänsyn till a) grad av homogenitet, b) betydelse i den svenska ekonomin, samt c) ett särskilt intresse för potentiellt växande sektorer (näringsgrenarna: SNI* 6, 8 och 9).

Valet av näringsgrenar beror på att jag ville ha med i enkäten dels företag som är verksamma i vad som kan betecknas som "typiska invandrarbranscher", dels företag som är verksamma i "mindre typiska invandrarbranscher", dels de som är verksamma i s.k. "blandade branscher". Som exempel på det förstnämnda, dvs. typisk invandrarbransch, valdes näringsgrenen handel (SNI 6). Till att representera blandade branscher valdes tillverknings- och övriga tjänsteföretag (SNI 3 och 9), och till att representera mindre typiska invandrarföretag valdes uppdragsföretag (SNI 8). Dessa branscher skiljer sig åt i ett antal avseenden men det torde också finnas stora variationer inom olika företagsgrupper. Det gäller exempelvis tillverkningsföretag men även företag inom handel, där de största är mycket kapitalkrävande och omfattar flera enheter, medan de minsta kan drivas på deltid i ett källarrum.

*SNI= svensk näringsgrensindelning

Tabell 4.1 Urvalsmatris för enkätstudie utvisande urvalet per invandrargrupp och näringsgren (SNI)*

Invandrargrupp/ Näringsgren	Näringsgren	Hela gruppen	Inom- europeiska	Utom- europeiska
Tillverkningsföretag	SNI 3	8	4	4
Handelsföretag	SNI 6	17	4	13
Uppdragsföretag	SNI 8	4	2	2
Övriga tjänster	SNI 9	5	2	3
Totalt		34	12	22

*SNI-systemet: svensk näringsgrensindelning.

Det finns också anledning av att urskilja olika grupper invandrare med avseende på ett antal sociala och ekonomiska faktorer. Invandrare som har varit i Sverige relativt länge och talar tillräckligt bra svenska, kan exempelvis antas känna till det svenska samhället bra. Vidare kan man anta det att denna företagarkategori har lättare att starta och driva samt utveckla egna företag än relativt nyanlända invandrare. Man kan också anta att inomeuropeiska invandrare kommer att visa sig ha större möjligheter att starta och utveckla sina affärsverksamheter eftersom de kommer att möta mindre hinder än utomeuropeiska invandrare. För att kunna täcka in eventuella skillnader i möjligheter och hinder har företagen delats in i två kategorier: inomeuropeiska och utomeuropeiska.

Av det ursprungliga urvalet var det sex företag som aldrig besvarade enkäten medan 27 skickade in svaren. Två av dessa enkäter måste uteslutas p.g.a. de ej gav komplett information. Av tabell 4.1 framgår den ursprungliga urvalsmatrisen och (tabell 4.2) den som uppstod sedan dessa uteblivna svar tagits bort.

Totalt samlades således data in från 25 företag, varav sex företag inom tillverkningsindustrin (SNI 3), elva företag inom handeln (SNI 6), fyra företag inom uppdragsverksamheten (SNI 8) samt fyra företag inom övriga tjänster (SNI 9). Det begränsade antalet företag som ingår i studien gör att inga statistiska slutsatser om helheten kan dras.

Tabell 4.2 Enkätens svarsandelar inom olika strata (%)

Näringsgren	Hela gruppen		Inom-europeiska		Utomeuropeiska	
	Antal	%	Antal	%	Antal	%
Tillverkningsföretag (SNI 6)	6	24,0	3	30,0	3	20,0
Handelsföretag (SNI 6)	11	44,0	3	30,0	8	53,3
Uppdragsföretag (SNI 8)	4	16,0	2	20,0	2	13,3
Övriga tjänsteföretag (SNI 9)	4	16,0	2	20,0	2	13,3
Totalt	25	100,0	10	100,0	15	100,0

Frågor och frågeområden

I enkäten har ett antal problemområden räknats upp som respondenterna ombads att ta ställning till. Frågeställningarna har tagits fram dels med hjälp av mina tidigare studier av invandrarföretag, dels med hjälp av ett antal andra studier av små och medelstora företag. Frågeformuläret har byggts upp kring sex frågeområden som också sammanfattar de föreställningar som funnits med vid planeringen av enkätstudien. De sex områdena är:

- Bakgrundsvariabler
- Interna och externa hinder
- Rådgivningsbehov och tillgodosedda behov
- Företagens finansieringskällor
- Investeringsbehov och tillgodosedda behov
- Expansionshinder och möjligheter

Bakgrundsvariabler

Ett antal av invandrarföretagets och företagarens bakgrundsvariabler ingår i enkäten. Bland invandrarföretagets bakgrundsvariabler ingår startår, företagsform, verksamhetsinriktning samt storlek i antal sysselsatta och omsättning. Bland företagarens bakgrundsvariabler ingår ålder, kön, företagarens geografiska ursprung, invandringsår och utbildning.

Några av dessa variabler kan förväntas samvariera på ett systematiskt sätt med attityder till invandrarföretagets möjligheter och hinder i Sverige och även med t.ex. svårigheter att få tillgång till en önskad finansiering. Sålunda finns det, som redan nämnts, anledning att anta att de invandrarföretagare som har varit i Sverige relativt länge och som talar tillräckligt bra svenska samt känner bra till det svenska samhället, möter mindre hinder än nya invandrare. Utomeuropeiska invandrarföretagare, oftast också med mindre

egendom och begränsad säkerhet, antas har svårt att skaffa tillräcklig finansiering till sina verksamheter. Vidare finns anledning att tro att relativt unga och kvinnliga invandrarföretagare med svag egen kapitalbas möter större svårigheter än äldre invandrarföretagare med större erfarenhet och en stark finansiell bas att tillgodose sina behov på kapitalmarknaden. I rapporten har emellertid inte allt material kunnat analyseras och presenteras.

Interna och externa hinder

Hinder kan vara både interna och externa. Till de interna hindren, de problem som finns hos invandrarföretagarna själva, hör bristande kunskap i svenska språket, dålig kunskap om det svenska samhället, otillräcklig utbildning och brist på självförtroende eller andra psykologiska hinder. Många företagare har också svårt att marknadsföra sin verksamhet, liksom att våga ta risker. Bland de yttre hindren ingår inte bara hur företagarna själva ser på problem som hindrar utvecklingen av deras verksamhet utan också de olika småföretagsaktörers och myndigheters (externa aktörers) syn på invandrarföretagens utvecklingsvillkor. Det är heller inte ovanligt att invandrare utsätts för diskriminering från allmänheten, leverantörer, kreditinstitutioner och andra marknadsaktörer. I ett särskilt avsnitt har ett antal frågor ställts till externa bedömare som ombads att ge sin samlade syn på invandrarföretagens utvecklingsvillkor och eventuella hinder. Därtill har externa bedömare ombetts att lämna lämpliga förslag till åtgärder för främjandet av invandrades företagande.

Med tanke på ALMI:s viktiga roll som rådgivningskonsult för invandrarföretag har jag även frågat om företagarnas syn på ALMI:s insatser i detta sammanhang. Jag har sett det som angeläget att få en bild av i vilken utsträckning ALMI:s rådgivningsverksamhet under senare år avspeglas i invandrarföretagares attityder till ALMI.

Investeringsbehov och tillgodosedda behov

Invandrarföretag med stora investeringsbehov är de som i första hand kan förväntas söka ny, extern finansiering, särskilt om behoven inte kan tillgodoses med egna intjänade vinster eller genom ägartillskott från nuvarande ägare. I syfte att få en bild av vilka former av investeringsbehov som kännetecknar olika företag inom tillverkning, handel och uppdragsverksamhet har jag frågat om företagets investeringsbehov under de tre senaste åren inom fem områden och lämnat möjlighet att definiera ytterligare investeringsområden. Dessutom har företagarna tillfrågats om och i vilken utsträckning behoven har kunnat tillgodoses.

En utgångspunkt har varit att företag inom tillverkning i allmänhet har större behov av investeringar i reala tillgångar (byggnader och maskiner)

medan handels- och uppdrags- och övriga tjänsteföretagens behov snarare avser produktutveckling och marknadsinvesteringar. Samtidigt vet vi att tillverkningsföretagen i större utsträckning än handelsföretagen och uppdragsföretagen förfogar över en "säkerhetsmassa" (byggnader, anläggningar osv.) som är viktig i samband med lånefinansiering. Majoriteten av de företag som ägs/drivs av invandrare återfinns i detaljhandel och restaurangverksamhet. Vi vet också att finansiärer och investerare känner stor osäkerhet inför invandrarers företag, särskilt de som drivs inom detaljhandeln och övriga tjänster.

Företagarna har tillfrågats om vilka olika källor de använt sig av vid start/förvärv av sina företag och vilka de haft kontakt med under de senaste tre åren för att söka finansiering. Såväl lånekapital som ägarkapital ingår. De har också frågats om vilken betydelse olika källor har haft för företagen under motsvarande period.

Enkäten till externa bedömare

När det gäller de externa bedömarna skickades enkäter bland annat till alla ALMI-bolag och till samtliga länsstyrelser i landet. Vidare skickades en enkät till ett urval av kommuner, alla med en invandrarbefolkningen på minst 8 procent av kommunens totala befolkning. Totalt kom svar från 19 ALMI-bolag, 17 länsstyrelser och 32 kommuner. Urvalet av "externa bedömare" och "småföretagskonsulter," dvs. personer som i sitt yrke har kontakt med invandrarföretag är således inte slumpmässigt.

Dataanalys och redovisning

Resultaten består av beskrivningar över hur attityder fördelar sig på olika företagskategorier utifrån främst geografiskt ursprung (inom- och utomeuropeiskt) och verksamhetsinriktning (SNI 3, 6, 8, 9). Ursprungligen var det också meningen att en sambandsanalys skulle genomföras. Syftet var då att sambandsanalysen skulle fokuseras på samspelet mellan bakgrundsvariabler och eventuella attitydskillnader hos olika grupper av invandrarföretagare. Av tidsskäl och andra praktiska begränsningar har en sådan analys inte kunnat göras.

Statistiska grunddata har komprimerats till tabeller och diagram för att huvudsakliga strukturer och mönster skall kunna urskiljas. Ibland är det mer praktiskt och kanske mer åskådligt att låta siffrorna tala för sig själva än att kommentera vid varje tillfälle. I vissa fall redovisas resultatet för invandrarföretag som en enda grupp istället för på olika undergrupper. För att underlätta presentationen av analysen har de företag som opererar inom näringsgrenarna handel, uppdragsverksamhet och övriga tjänster slagits samman till en gemensam grupp, nämligen "tjänsteföretag".

Om t.ex. mer än 60 procent av respondenterna anser att någonting fungerar dåligt, har den bilden bedömts som negativ. Ibland har det också varit intressant att se om svaren på olika frågor korrelerar med varandra, t.ex. om de som tycker att ALMI fungerar illa också i är regel missnöjda med ALMI:s insatser i stort.

5 Företagarnas bakgrund och företagsstruktur

Den viktigaste resursen för ett gott företagsklimat är duktiga entreprenörer eller företagare. I detta kapitel kommer jag först att beskriva de i enkäten ingående invandrarföretagarna och deras bakgrund, erfarenhet och utbildning. Andra frågor som tas upp i detta kapitel är motiv och incitament för att starta eget. Startade man ensam, tillsammans med någon familjemedlem, annan kompanjon eller på annat sätt? Gick den blivande invandrarföretagaren någon starta-eget kurs?

Företagarnas bakgrund

Urvalet av respondenter var planerat så att det skulle ge en etnisk representation. Tabell 5.1 visar företagarnas födelseländer. Totalt 13 länder är representerade – 7 europeiska och 6 utomeuropeiska. Av det totalt 25 företagare som ingår i undersökningen är 10 av europeisk härkomst och 15 av icke europeisk härkomst. Två företagare är födda i Sverige, dvs. tillhör den s.k. andra generationens invandrare. I tabellen återfinns en av dessa i högra kolumnen under rubriken 'utomeuropeiska'. Detta gjordes för att markera att företagaren i fråga är av utomeuropeisk härkomst, dvs. att hennes föräldrar var födda i ett land utanför Europa. Bara två invandrarföretagare är kvinnor, och en är alltså född i Sverige och den andra är född i ett annat europeiskt land.

Tabell 5.1 Invandrarföretagarnas födelseländer

Europeiska födelseländer		Europeiska födelseländer	
Finland	2	Iran	3
Jugoslavien	2	Irak	3
Polen	2	Turkiet	3
Estland	1	Libanon	2
Italien	1	Marocko	2
Storbritannien	1	Kina	1
Sverige	1	Sverige	1
Totalt	10	Totalt	15

Källa: Egen enkätundersökning

I tabell 5.2 redovisas invandrarföretagarnas invandringsperiod till Sverige. Nästan hälften (48 %) av företagarna invandrade till Sverige före 1986,

medan 36 procent kom till Sverige efter 1986 och 8 procent var födda i Sverige.

Tabell 5.2 Invandrarföretagarna efter tidpunkt för invandringen

Invandringsperiod	Hela gruppen	Inomeuropeiska	Utomeuropeiska
Före 1976	28,0	30,0	26,7
1976 – 1985	28,0	20,0	33,3
1986 – 1990	24,0	20,0	26,7
1991 framåt	12,0	20,0	6,7
Född i Sverige	8,0	10,0	6,7
Antal företagare	25	10	15

Källa: Egen enkätundersökning

En stor majoritet av de undersökta företagen (71 %) återfinns i åldersintervallet 35–40. Ungefär en tredjedel (32 %) av respondenterna är yngre än 35 år och bara två är över 60 år.

Flera studier visar att företagets behov av särskilda insatser sammanhänger bl.a. med företagarens utbildning och tidigare erfarenhet. Det är dock inte alltid säkert att det är de hög utbildade som har de bästa förutsättningarna att driva och utveckla ett eget företag.

Tabell 5.3 visar att 32 procent av de tillfrågade företagen har påbörjat högskoleutbildning men att bara 20 procent har klarat en universitetsexamen, 28 procent har gymnasieutbildning, medan 20 procent bara har grundskoleutbildning. Tabellen visar också att det finns stora skillnader mellan de inomeuropeiska och utomeuropeiska företagen. De mest utbildade företagen återfinns i gruppen inomeuropeiska invandrare. Yngre företagare har i regel högre och mer kvalificerad utbildning. Detta gäller i båda grupperna. Det finns också skillnader mellan olika nationaliteter inom varje grupp. Personer som härstammar från de forna öststaterna har i regel högre utbildning än andra i gruppen inomeuropeiska invandrare, medan det i den utomeuropeiska gruppen är iranier och palestinier från olika länder i Mellanöstern som har den högsta utbildningen.

I en internationaliserad ekonomi blir språkkunskaper allt viktigare. För att få en komplettering av uppgifterna om företagens språkkunskaper har ytterligare frågor om detta ställts. Dessa visade att mindre än hälften, 44 procent, av de tillfrågade ansåg att de "utan större problem kan föra ett affärsamtal på svenska". Vidare ansåg 24 procent av respondenterna att de behärskar engelska utan stora problem. Dessutom behärskar de tillfrågade ytterligare minst ytterligare ett språk utöver svenska och/eller engelska. Språkkunskaperna tycks alltså vara relativt goda bland de undersökta företagen. Svenska språket utgör emellertid fortfarande ett stort problem för

majoriteten av invandrarföretagarna, vilket bekräftas ytterligare längre fram i rapporten. (se tabell 6.1)

Tabell 5.3 Företagarnas utbildningsnivå och geografiska ursprung

Utbildningsnivå	Hela gruppen		Inomeuropeiska		Utomeuropeiska	
	Antal	%	Antal	%	Antal	%
Grundskola	5	20,0	1	10,0	4	26,7
Gymnasium	7	28,0	4	40,0	3	20,0
Universitet ej examen	3	12,0	1	10,0	2	13,3
Universitet examen	5	20,0	2	20,0	3	20,0
Teknisk utbildning	2	8,0	1	10,0	1	6,7
Annan utbildning	3	12,0	1	10,0	2	13,3
Totalt	25	100,0	10	100,0	15	100,0

Källa: Egen enkätundersökning

Huvuddelen av de tillfrågade företagarna har stabila familjeband och stark social samhörighet. De personer som har ett starkt socialt band återfinns bland utomeuropeiska invandrare. Familjen tycks spela en mycket viktig roll bland dessa. Över hälften av de utomeuropeiska företagarna, eller 56 procent, uppger att de har någon form av etniskt nätverk, men bara 20 procent uppger att de har en personlig rådgivare som han/hon regelbundet vänder sig till för att diskutera utvecklingen av sin affärsverksamhet eller för att få annan rådgivning. En företagare, som har goda kontakter inom sitt etniska nätverk i kombination med professionella affärskontakter, har antagligen ett mindre behov av särskilda statliga insatser än vad andra invandrarföretag har.

En majoritet av respondenterna (52 %) hade erfarenhet från den bransch där de själva har startat eget. Över en femtedel har tidigare startat eget företag. På frågan om vilken drivkraft som låg bakom beslutet att starta eget, uppger drygt två femtedelar att det var på grund av arbetslöshet eller rädslan för att bli arbetslös. Nästan två femtedelar uppger att det mest handlar om att få arbeta självständigt och att tjäna pengar, medan ytterligare en femtedel uppger att de ville förverkliga sina idéer eller hade andra skäl.

Bara knappt en fjärdedel (24 %) av företagarna gick på "starta-eget kurs" innan de startade och en majoritet (52 %) av dem hade inte fått någon rådgivning i samband med starten.

De undersökta företagens struktur

Nästan hälften (48 %) av de undersökta företagen startades i form av aktiebolag och resten startade som handelsbolag eller enskild firma. En överväldigande majoritet (80 %) av företagen startade självständigt, dvs. utan relation till kedjor eller branschsammanlutningar.

Ungefär hälften av de undersökta företagen omsatte under det senaste verksamhetsåret upp till 500 000 kronor. Nästan en tredjedel hade en omsättning på mellan 600 000 och en miljon och ytterligare en femtedel hade en omsättning på över en miljon kronor. Härvid finns klara skillnader mellan företag i olika näringsgrenar och företag som ägs av olika invandrargrupper. Inom tillverkningsindustrin har man i allmänhet en högre omsättning än inom övriga branscher. Även inom handel/restaurang och andra tjänsteproducerande företag finner vi en större andel företag med en omsättning på nära eller över en miljon kronor. Invandrare med hög utbildning äger företag med hög omsättning. De företag som ägs av inomeuropeiska invandrare har generellt sett en högre omsättning än de som ägs av utomeuropeiska invandrare.

I den diskussion som förs idag om invandrarföretagens betydelse för samhället, fokuseras ofta på sysselsättningsaspekten, inte minst p.g.a. den betydelse dessa företag har för sysselsättningen bland invandrare själva. Genom utvecklingen mot en allt större andel tjänsteföretag framstår företagen inom tjänstesektorn som allt viktigare än företagen inom tillverkningsindustrin. Undersökningen av invandrares företagande visar bland annat att majoriteten av företagen återfinns inom gruppen små och medelstora tjänsteföretag och att dessa har stor betydelse för sysselsättningen, särskilt i den egna gruppen.

När det gäller antal anställda i de undersökta företagen har drygt en fjärdedel (28 %) av företagen högst två sysselsatta inklusive ägaren, två femtedelar (40 %) har mellan tre och fem anställda, en femtedel har mellan sex och tio anställda, medan 12 procent har fler än tio anställda (tabell 5.4).

Tabell 5.4 Invandrarföretag fördelade på anställda och näringsgrenar i procent

Antal anställda/ Näringsgren	-2	3-5	6-10	11-	Antal anställda	Antal anställda/ /företag
Tillverknings- industri	-	33,3	33,3	33,3	44	7,3
Handel och restaurang	27,3	36,4	18,2	18,2	48	4,4
Uppdrags- verksamhet	50,0	50,0	-	-	10	2,5
Övriga tjänster	50,0	50,0	-	-	6	1,5
Totalt	28,0	40,0	20,0	12,0	108	4,3

Källa: Egen enkätundersökning

Marknadsinriktning

Flertalet av de tillfrågade företagen, som hade valt att inrikta sin affärsverksamhet på en s.k. "etnisk marknad", har startat sina verksamheter före 1985. Dessa företagare som satsade på den "etniska nischen", dvs. företagen inriktades huvudsakligen på att sälja exotiska och andra importerade produkter till minoritetsgrupper, har i regel nära nog skaffat sig en monopolposition på den svenska marknaden. Ett antal av dem har dessutom hunnit etablera grossistverksamheter, som försörjer etniska kunder och detaljister med speciella produkter och tjänster. Flertalet av dem har också hunnit utveckla ett nödvändigt nät av kunder och underleverantörer både i Sverige och utomlands. Den etniska nischen är mycket liten i Sverige, vilket innebär att bara ett fåtal företag kan etablera sig här och att deras expansionsmöjligheter är starkt begränsade (Najib 1994).

De invandrarföretag som väljer att etablera sig på den öppna och breda marknaden är de som har störst möjligheter till expansion, men de är också de, som ofta tar en hög risk. Investeringsbehoven här är ofta stora och konkurrensen i regel mycket hård, vilket också resulterar i att flera av dem slås ut varje år. Det finns emellertid flera expansionsmöjligheter för de invandrarföretag som opererar på denna marknad, men det vanliga är dock att de har begränsade expansionsmöjligheter.

Ett alternativ är att man huvudsakligen håller sig relativt länge inom en och samma bransch, vanligtvis detaljhandeln. Man driver sitt företag under ett antal år för att sedan sälja det, vanligtvis till en annan invandrare och ofta till en från samma hemland. Därefter söker man sig till ett nytt företag, fortfarande i samma bransch.

Ett annat alternativ som står tillbuds, och som ofta följer med en god branschkännedom och en lång tid som företagare – vanligtvis inom ett handelsföretag – är att expansion sker i samma bransch. Ofta genom att starta en ny grossistverksamhet eller utöka en existerande verksamhet, ofta som leverantör till restauranger, kaféer och livsmedelsbutiker.

6 Företagarnas uppfattning om utvecklingshinder och särskilda insatser

I föreliggande kapitel presenteras analysen av det empiriska materialet. De relativa talen som presenteras i tabellform nedan ger en bild av värderingar och attityder hos olika grupper av invandrarföretag. Man bör dock hålla i minnet att de resultat man får vid denna typ av mätningar (t.ex. hur många som är positiva respektive negativa) påverkas starkt av de specifika frågeformuleringar som används. De är därför mer lämpade för att göra jämförelser mellan grupper än att ge den enda sanna bilden.

Innan vi går över till resultatredovisningen bör återigen framhållas att enkätundersökningen ger begränsade möjligheter att tränga in i frågorna och att generella slutsatser inte kan dras. En av ambitionerna har t.ex. varit att försöka fånga upp skillnader i uppfattningen mellan inomeuropeiska respektive utomeuropeiska invandrarföretagare. Att närmare diskutera i vad mån dessa beror på kulturella faktorer är emellertid inte möjligt, då detta krävt en annan undersökning. Syftet har varit att kartlägga eventuella skillnader snarare än vad skillnader beror på. En annan ambition är att försöka hålla isär eventuella skillnader i olika invandrarföretagares uppfattningar som återfinns mellan, å ena sidan inom- och utomeuropeiska företagare, och å andra sidan mellan tillverkningsföretag och tjänsteföretag. Slutligen har jag i stor utsträckning låtit siffrorna tala för sig själva och bara i begränsad omfattning kommenterat dem.

Invandrarföretagens vanligaste utvecklingsproblem

Invandrarföretagens problem har diskuterats i olika sammanhang, men sällan har dessa problem blivit föremål för någon systematisk undersökning. I tabell 6.1 redovisas i rangordning företagarnas uppfattningar om vilka problem som finns och i vilken utsträckning de anser att dessa utgör stora hinder för deras verksamhet.

Av tabellen framgår att en majoritet (64 %) av företagarna angav problem med riskkapitalförsörjning. De mer expansiva företagarna angav oftare, än mindre expansiva företagare, att de har problem med riskkapitalförsörjningen. Vidare angav utomeuropeiska företagare oftare än inomeuropeiska att de har problem med kapitalförsörjningen, både vid start och vid expansion. Även här är de mer expansiva företagen överrepresenterade.

Tabell 6.1 Vilket eller vilka av följande problem utgör de största hindren för utvecklingen av Ditt företag? (Svar i %)

Problemområden	Näringsgren (SNI)	Hela gruppen	Inom-europeiska	Utom-europeiska
Kapitalanskaffningsproblem	Totalt	64,0	50,0	67,7
	SNI 3	66,7	33,3	100,0
	SNI 6,8,9	63,3	42,9	36,8
Marknadsföringsproblem	Totalt	44,0	20,0	60,0
	SNI 3	33,3	33,3	33,3
	SNI 6,8,9	47,4	14,3	66,7
Redovisningsproblem	Totalt	36,0	10,0	53,3
	SNI 3	33,3		33,3
	SNI 6,8,9	42,1	14,3	58,3
Brist på trovärdighet	Totalt	32,0	10,0	46,7
	SNI 3			
	SNI 6,8,9	42,1	14,3	58,3
Problem med svenska språket	Totalt	28,0	20,0	33,3
	SNI 3			
	SNI 6,8,9	36,8	28,6	41,7
Problem med svenska lagar	Totalt	28,0	10,0	40,0
	SNI 3			
	SNI 6,8,9	36,8	14,3	50,0
Problem med affärsidéer	Totalt	24,0		40,0
	SNI 3			
	SNI 6,8,9	31,6		50,0
Direkt diskriminering	Totalt	24,0		40,0
	SNI 3			
	SNI 6,8,9	31,6		50,0
Antal företag		25	10	15

Källa: Egen enkätundersökning

Av tabellen framgår klart att kapitalanskaffningsproblemet är större för de utomeuropeiska än för de inomeuropeiska företagen. Det finns dock en viss skillnad med avseende på verksamhetsinriktning inom de två grupperna. Utomeuropeiska företagare som opererar i tillverkningsindustrin ser ut att ha finansieringsproblem oftare än inomeuropeiska kolleger i samma bransch, medan omvänt gäller inom servicenäringarna.

Vidare visar tabellen att det finns en klar skillnad mellan de inomeuropeiska och de utomeuropeiska företagen som är verksamma i tjänstenäringar med avseende på finansieringsproblem. Denna skillnad kan bero på att utomeuropeiska företagare som opererar inom tjänstenäringarna kanske är mindre intresserade av expansion än inomeuropeiska företagare i samma branscher. Detta konstaterande stöder vår hypotes att de flesta företagare, särskilt inom utomeuropeiska tjänsteföretag, idag i första hand är inriktade på att överleva och mindre intresserade av expansion. Kapitalanskaffningen tycks alltså

dominera företagens problemområden och detta gäller båda invandrargrupperna. Jag återkommer till denna problematik längre fram i detta kapitel.

Det näst största hindret för de tillfrågade företagarna är marknadsföringsproblemet. Drygt två femtedelar av respondenterna uppgav att marknadsföring utgör ett problem. Även här tycks de mest expansiva företagen i större omfattning ha problem med marknadsföring än mindre expansiva företag. Tabellen visar också att utomeuropeiska företagare oftare har problem med marknadsföring än inomeuropeiska företagare.

Problem med marknadsföring uppstår ofta då man skall söka sig ut på en ny marknad med en okänd produkt. Många företagare ansåg sig ha dåliga kunskaper i marknadsbearbetning. Att få riskvilligt kapital för sådana satsningar är inte heller lätt. Här stupar sannolikt många nya kreativa idéer innan de sett dagens ljus.

Det tredje problemområdet är redovisningsproblem. Drygt en tredjedel av de tillfrågade invandrarföretagen uppgav att de har sådana problem. Även i detta fall finns stora skillnader mellan inomeuropeiska och utomeuropeiska företagare. Över hälften av de sistnämnda uppgav att de har redovisningsproblem jämfört med 10 procent av de inomeuropeiska företagarna.

Problem med svenska språket, tillsammans med brist på trovärdighet, hamnar på femte plats. Av de tillfrågade företagarna anser 28 procent att de har problem med svenska språket. Här finns också skillnader mellan de två företagargrupperna. En tredjedel av de utomeuropeiska och en femtedel av de inomeuropeiska företagarna uppgav att de har problem med svenska språket. Brist på förtroende är ett annat problem som oroar framför allt de utomeuropeiska invandrarföretagarna av vilka nästan hälften uppger att de har sådana problem.

Vidare uppger 40 procent av de utomeuropeiska invandrarföretagarna att de har problem med svenska lagar, affärsidéer och direkt diskriminering. De sistnämnda problemen tyckes vara unika för de utomeuropeiska företagarna. Bara en inomeuropeisk invandrarföretagare uppger att han har problem med svenska lagar.

Sammanfattningsvis kan vi konstatera att det finns en tydlig skillnad mellan inomeuropeiska och utomeuropeiska invandrarföretag å ena sidan och mellan tillverkningsföretag och tjänsteföretag å den andra sidan. Utöver finansierings- och marknadsföringsproblemen, som alla företagsgrupper tycks ha, så är det de tjänsteföretag som ägs av utomeuropeiska invandrare som har det svårt. Dessa företag uppvisar problem på praktiskt tagit alla de problemområden som är uppräknade i tabell 6.1.

Inköp av konsulttjänster

Den problembild som invandrarföretagare ger uttryck för i föregående avsnitt kan ställas mot företagarnas faktiska konsultköp. I likhet med små och medel-

stora företag köper invandrarföretag konkreta tjänster såsom redovisning, juridisk hjälp och reklaminsatser.

Invandrarföretagare, liksom andra småföretagare, köper i betydande omfattning fler tjänster av praktisk och konkret natur än strategiska tjänster. Fyra av fem av de tillfrågade företagen köper redovisnings- och bokförings-tjänster. Nästan två tredjedelar (64 %) av alla de företag som besvarade vår enkät har någon gång köpt juridisk hjälp. När det gäller de mer kompletterande eller strategiska tjänsterna är bilden emellertid en helt annan. Endast 7 procent av de undersökta företagen har någon gång köpt marknadsförings-tjänster och en ännu mindre andel, 5 procent, har någon gång anlitat extern expertis för att utveckla framtida projekt eller affärsidéer. Detta innebär att den kommersiella marknaden för de företagsutvecklande och andra strategiska tjänster som t.ex. ALMI erbjuder är mycket begränsad.

Tabell 6.2 Vilken eller vilka av följande konsulttjänster köper Du eller har Du köpt till Ditt företag under de senaste tre åren? (Svar i %)

Köpta tjänster	(SNI)	Hela gruppen	Inom-europeiska	Utom-europeiska
Redovisning och bokföring	Totalt	64,0	60,0	66,7
	SNI 3	83,3	100,0	66,7
	SNI 6,8,9	57,9	42,9	66,7
Reklam och annonsering	Totalt	40,0	50,0	33,3
	SNI 3	33,3	33,3	33,3
	SNI 6,8,9	32,0	57,1	33,3
Juridisk hjälp	Totalt	36,0	20,0	47,7
	SNI 3	16,7		33,3
	SNI 6,8,9	42,1	28,6	50,0
Hjälp vid bedömning av en ny stor investering	Totalt	32,0	40,0	33,3
	SNI 3	66,7	66,7	66,7
	SNI 6,8,9	16,0	28,6	16,7
Marknadsföringsundersökningar	Totalt	28,0	30,0	26,7
	SNI 3	50,0	66,7	33,3
	SNI 6,8,9	21,1	14,3	25,0
Hjälp med affärsutveckling	Totalt	28,0	30,0	26,7
	SNI 3	33,3	33,3	33,3
	SNI 6,8,9	26,3	28,6	25,0
Hjälp att bygga upp ekonomisk styrsystem	Totalt	24,0	40,0	13,3
	SNI 3		66,7	33,3
	SNI 6,8,9	42,1	28,6	6,7
Exportinsatser	Totalt	20,0	10,0	26,7
	SNI 3	16,7	33,3	
	SNI 6,8,9	21,1		33,3
Inget av alternativen	Totalt	24,0		40,0
	SNI 3			
	SNI 6,8	31,6		50,0
Antal företag		25	10	15

Källa: Egen enkätundersökning

Tabell 6.2 visar i rangordning omfattningen av företagens köp av företags-tjänster. Av tabellen framgår att en majoritet av de undersökta företagen (64 %) köper redovisning och bokföringshjälp. Köp av reklam och juridisk hjälp är också ganska vanligt förekommande: mellan 36 och 40 procent av de tillfrågade företagen uppgav att de har köpt sådana tjänster. Genomgående köper tillverkningsföretagen och uppdragsföretagen oftare tjänster än handelsföretagen inom båda invandrargrupperna. Tabellen visar dock en betydlig skillnad mellan de två grupperna av företag som ingår i undersökningen. Genomgående köper inomeuropeiska företagare oftare tjänster än utomeuropeiska kolleger. Det finns bara två undantag där de utomeuropeiska företagarna köper mer tjänster än inomeuropeiska kolleger och det gäller köp av redovisning och bokföring samt juridisk hjälp.

Vidare visar tabellen att de utomeuropeiska företagen sällan använder sig av kvalificerad rådgivning, såsom marknadsföring, produktutveckling, affärsutveckling, ekonomiska styrsystem, etc. Vad detta beror på är svårt att säga. En tänkbar anledning kan vara att utbudet av dessa tjänster inte är anpassat till företagarnas behov. Brist på utbud råder i högsta grad också vad gäller strategisk rådgivning om företagets utveckling och marknadsföring.

Det finns i praktiken två principiella skäl till varför detta utbud saknas. För det första är det få konsult- och rådgivningsföretag som har specialiserat sig på strategisk småföretagsrådgivning. De konsultföretag som finns på marknaden är därtill i mindre utsträckning inriktade på invandrarföretagares speciella behov. Detta är en spegling av att det i praktiken är mycket svårt att analysera och ge råd rörande invandrarföretagens position på arbetsmarknaden. Detta innebär att den arbetsinsats som ett konsultföretag gör i en inledande fas blir stor i relation till det lilla invandrarföretagets förmåga att betala. Det blir i praktiken inte lönsamt för ett konsultföretag att specialisera sig på strategisk rådgivning till sådana företag.

Det är viktigt att redan här notera att de externa bedömare också identifierar problem med riskkapitalförsörjningen och marknadsföringsproblem, men att de dessutom betonar behov av bra och genomtänkta affärsidéer (se tabell 7.1 nedan). Den ovan nämnda utbudsbristen stämmer väl överens med de bedömningar som de externa bedömare gör och som framkommit vid samtal med andra småföretagsaktörer. Flertalet av dessa bedömare uppger att de anser att det behövs offentliga insatser för att förbättra konsultutbudet vad det gäller att hjälpa invandrarföretagare att utveckla sina affärsidéer. Två tredjedelar av alla tillfrågade externa bedömare uppger att de anser att dessa insatser behövs

Kontakt med ALMI och andra myndigheter

Invandrarföretagarna tillfrågades om de känner till ALMI, Företagspartner AB. Bara 44 procent uppger att de känner till ALMI:s existens. En majoritet av företagarna känner således inte till att ALMI överhuvudtaget existerar och ännu mindre vad denna organisation sysslar med. Företagarna ombads också att försöka komma ihåg om de har haft kontakt med ALMI. Drygt en femtedel av alla tillfrågade uppger att de själva tagit kontakt eller blivit kontaktade av ALMI. Företagarna har sedan tillfrågats om de någon gång har fått stöd från ALMI. Drygt en fjärdedel av de som känner till ALMI:s existens uppger att de har fått hjälp av något slag av ALMI.

En femtedel av alla de som besvarade enkäten uppger att de har negativa erfarenheter av ALMI och framför också kritiska synpunkter på organisationen. Några ofta återkommande kritiska synpunkter är: "de är mest intresserade av pengar", "de förstår sig inte på våra speciella problem", "de förstår inte våra språk", "de är mest intresserade av att fylla i blanketter", "de hjälper bara svenska företagare", "de kommer aldrig ut och diskuterar med oss", "de intresserar sig mest för industriföretag som i regel inte har lika svåra problem som våra problem", osv. Det är viktigt att understryka här att även om många invandrarföretagare visar sitt missnöje med ALMI:s insatser, är naturligtvis alla inte helt missnöjda. Drygt en tredjedel av alla företag som har varit i kontakt med ALMI uppger trots allt att de är nöjda med deras insatser.

Företagarnas bedömning av ALMI:s insatser skiljer sig dock med avseende på typ av företag. När det gäller företag som är verksamma inom tillverkningsindustri har alla invandrarföretag egen erfarenhet av samarbete med ALMI. Men bara vart fjärde företag av dem som är verksamma i tjänstesektorn har något samarbete med ALMI. Tillverkningsföretagen är också de företag som är mest nöjda med ALMI:s insatser.

Även småföretagskonsulterna har gett sin syn på ALMI. Fyra av de fem intervjuade företagskonsulterna är mer eller mindre kritiska. Kritiken är av annan karaktär än den som framförs av invandrarföretagarna. Småföretagskonsulterna kritiserar ALMI för att de använder sig av offentliga medel och därför inte konkurrerar på lika villkor, dvs. ALMI tar jobb från dem.

När det gäller kontakter med länsstyrelser är de däremot mycket vanligare bland företagarna än kontakter med ALMI. Kontakterna med länsstyrelserna omfattar i de flesta fall vanliga administrativa ärenden snarare än särskilda stödsatser för att främja invandrarföretagande.

En överväldigande majoritet av de invandrarföretagare som besvarade enkäten ger uttryck för att de ofta har svårt att kommunicera med länsstyrelserna. Detta kan bland annat bero på att det finns många regler och bestämmelser, t.ex. vad gäller anställningar, sociala avgifter, momsredovisning, skatter m.m., som är komplicerade och svåra att förstå. Invandrarföretagare upplever att blanketterna är onödigt krångliga och att det känns frustrerande

att ständigt lämna samma information till flera myndigheter. Samtidigt har invandrarföretagare anklagats för att inte vara seriösa, vilket i sin tur har lett till att invandrarföretagare som grupp har fått ett dåligt rykte.

Kontakt med näringslivssekreterare, handelskammare, och NUTEK förekommer i ännu mindre omfattning än med ALMI och länsstyrelser.

Uppfattningar om behovet av särskilda insatser

Företagarna har också tillfrågats om det finns ett behov av särskilda offentliga insatser för att främja invandrarföretagande. Följande fråga har ställts: "Anser Du att det behövs särskilda offentliga insatser för att främja invandrarföretagande?"

En majoritet av företagarna ser positivt rådgivning och annan konsultverksamhet som kan främja deras företagande. Två tredjedelar av alla de tillfrågade företagarna uppger att det finns ett stort behov av särskilda insatser riktade mot invandrarföretagares. Speciellt betonar de mer expansiva företagarna att det är nödvändigt med en speciell information och rådgivningsverksamhet.

Å andra sidan tycker 24 procent av invandrarföretagarna att det inte alls behövs några särskilda insatser utöver generella insatser för småföretagen. Bland annat har flertalet (45 %) av dem som är inom tillverkningsindustrin uppfattningen att särskilda insatser för invandrarföretagare inte behövs. Vidare uppger 55 procent av denna grupp att de inte är i behov av hjälp att utveckla affärsidéer. Detta bör dock tolkas försiktigt eftersom hela 32 procent av alla de tillfrågade invandrarföretagarna tidigare uppgav (tabell 6.1) att de har problem med affärsidén. Det är också svårt att avgöra vilken grupp av invandrarföretagare som är mest betjänt av särskilda insatser. Det är dock klart att gruppen 'invandrarföretagare inom tillverkningsindustrin' är i mindre behov av särskilda insatser. Denna grupp företag tycks klara sig mycket bättre än andra invandrarföretag. De flesta företag drivs av invandrare och som återfinns inom tillverkningsindustrin klarar sig förmodligen lika bra som svenska företag inom samma bransch.

Tabell 6.3 Kan Du i så fall specificera vilka speciella insatser som behövs?
(Svar i %)

Alternativ hjälp	(SNI)	Hela gruppen	Inom-europeiska	Utom-europeiska
Hjälp med finansiering	Totalt	84,0	60,0	100,0
	SNI 3	83,3	66,7	100,0
	SNI 6, 8,9	84,2	57,1	100,0
Hjälp med kostnadsfri rådgivning	Totalt	72,0	50,0	86,7
	SNI 3	16,7		33,3
	SNI 6, 8,9	84,2	71,4	100,0
Hjälp med utbildning av företagsledning	Totalt	68,0	40,0	86,7
	SNI 3	16,7		33,3
	SNI 6, 8,9	84,2	57,1	100,0
Hjälp med förmedling av företagskontakter	Totalt	64,0	40,0	86,7
	SNI 3	16,7		33,3
	SNI 6, 8,9	78,9	57,1	91,7
Hjälp med konsultverksamhet	Totalt	60,0	40,0	73,3
	SNI 3	33,3	33,3	33,3
	SNI 6, 8,9	68,4	42,9	83,3
Hjälp med allmän information	Totalt	52,0	40,0	60,0
	SNI 3			
	SNI 6, 8,9	68,4	57,1	75,0
Nej, ingen hjälp behövs		24,0	30,0	20,0
Antal företag		25	10	15

Källa: Egen enkätundersökning

Invandrarföretagarna har sedan ombetts att specificera vad de vill ha hjälp med. Tabell 6.3 visar i rangordning att en överväldigande majoritet av de tillfrågade invandrarföretagarna anser att de behöver hjälp med finansiering, utbildning av företagsledning, konsultverksamheten, nätverk, rådgivning och allmän information.

Flertalet invandrarföretagare uppger att de har behov av ytterligare kapital inom flera områden. I enkäten har de fått ta ställning till en fråga om på vilket sätt staten kan bistå med riskkapital. Resultatet redovisas i tabell 6.4.

Tabell 6.4 Om staten skulle gå in och förbättra utbudet av riskkapital i syfte att främja invandrarföretagandet i Sverige, var anser Du ett sådant utbud skulle göra särskilt stor nytta? (Svar i %)

Invandrargrupper/ alternativa frågor	Närings- gren (SNI)	Hela gruppen	Inom- europeiska	Utom- europeiska
Finansiering av expansion	Totalt	76,0	60,0	86,7
	SNI 3	100,0	100,0	100,0
	SNI 6, 8	68,4	42,9	83,3
Finansiering av marknadsinsatser	Totalt	60,0	40,0	73,3
	SNI 3	33,3	33,3	33,3
	SNI 6, 8	68,4	42,9	83,3
Finansiering av affärsidéutveckling	Totalt	52,0	20,0	73,3
	SNI 3			
	SNI 6, 8	68,4	28,5	91,7
Startkapital till nya företag	Totalt	52,0	40,0	60,0
	SNI 3	16,7		33,3
	SNI 6, 8	63,2	57,1	66,7
Finansiering av produktutveckling	Totalt	48,0	40,0	53,3
	SNI 3	100,0	100,0	100,0
	SNI 6, 8	31,6	14,3	41,7
Annat	Totalt	44,0	20,0	60,0
	SNI 3			
	SNI 6, 8	57,9	28,6	75,0
Antal företag		25	10	15

Källa: Egen enkätundersökning

Finansieringsmetoder vid företagsstart

Diskussionen ovan visar att det finns stora skillnader mellan olika grupper av invandrarföretag. Frågan är om det finns väsentliga skillnader även vid anskaffning av investeringskapital.

Finansiering av investeringar och löpande behov av rörelsekapital har huvudsakligen skett på fem olika sätt, nämligen genom:

- ägarens tillskott av kontanter eller som egendom;
- ägarens medel som tjänats in på företagets verksamhet;
- informella tillskott från släkt och vänner;
- formella långivares och andra finansiärs tillskott;
- informella externa långivares tillskott.

I tabell 6.5 benämns de första tre finansieringskällorna för "intern finansiering" medan de två sistnämnda för "extern finansiering". Tabellen visar från vilka olika finansieringskällor som invandrarföretagare erhållit mer än 50 procent av sitt startkapital.

Tabell 6.5 Formell och informell anskaffning av startkapital (Svar i %)

Investerat kapital ≥ 51%	Båda grup- perna	Inom- europeiska	Utom- europeiska
Finansierings källa vid företagsstart/förvärv:			
Extern finansiering	44,0	50,0	40,0
– Helt nytt lån	20,0	20,0	13,3
– Lån i samband med – företagsförvärv	28,0	30,0	20,0
– annat	4,0	–	6,7
Intern finansiering	48,0	40,0	53,3
– självfinansiering	36,0	30,0	40,0
– släkt och vänner	16,0	10,0	20,0
Ej svar	8,0	10,0	6,7
Antal företag	25	10	15
Finansiering vid företags- utveckling/expansion:			
Sökt extern finansiering	68,0	80,0	66,7
– sökt och fick lån	20,0	30,0	13,3
– sökt och fick ej	24,0	20,0	26,7
– sökt ej lån	24,0	20,0	26,7
Intern finansiering	24,0	20,0	26,7
– självfinansiering	20,0	20,0	20,0
– släkt och vänner	4,0	–	6,7
Ej svar	8,0		13,3
Antal företag	25	10	15

Källa: Egen enkätundersökning

Flera viktiga slutsatser kan dras från tabell 6.5 För det första, använder sig både utomeuropeiska och inomeuropeiska invandrare av interna finansieringskällor vid start av eget företag. Vidare ser användandet av informella källor ut att vara ganska omfattande med mer än två femtedelar i båda grupperna. Detta tyder på att informella finansieringskällor är ganska vanligt bland båda grupperna av invandrarföretagare och alltså inte enbart hos utomeuropeiska företagare.

För det andra, visar tabellen att nästan hälften av de tillfrågade, själva hade ordnat sin finansiering vid start/förvärv av eget företag. En överväldigande majoritet av dem som hade lån, hade erhållit det i samband med företagsförvärv. Bara en femtedel av alla tillfrågade fick nya lån för att starta eget. Det finns dock en skillnad mellan de två invandrargrupperna. Bara 13 procent av

de utomeuropeiska företagen använder nya lån vid start av eget, vilket kan jämföras med 20 procent för inomeuropeiska gruppen.

För det tredje, visar tabellen att det trots allt är utomeuropeiska företagare som i större utsträckning än den inomeuropeiska gruppen använder sig av interna finansieringskällor. I jämförelse med inomeuropeiska företagare har utomeuropeiska företagare överraskande nog delvis löst sitt problem med kapitalanskaffning genom en differentierad strategi som eliminerar eller reducerar effekten av de olika hinder de kan möta. Utomeuropeiska företag använder sig oftare av fler finansieringskällor än de inomeuropeiska företagen.

Detta stöder vårt tidigare antagande att utomeuropeiska invandrare troligen har svårare att få lån från banker och andra finansinstitutioner och därför vänder sig till olika informella finansieringskällor för att anskaffa startkapital. Flera tidigare studier både i Sverige (Hult & Lindblom, 1989; Najib, 1994) och utomlands (Ward 1984; Woodcock 1986; Jennings 1991) har också visat att vissa utomeuropeiska företagare, speciellt asiater, använder sig mycket mer än andra företagargrupper av informella finansieringskällor vid start av eget. Det finns dessutom forskare (Ward & Reeves 1980; Wilson & Stanworth 1987; Ram 1992) som starkt framhåller att vissa utomeuropeiska invandrare är klart utsatta för etnisk diskriminering från bankernas sida och att denna diskriminering utgör den mest oöverstigliga barriären för nyetablering och utveckling av invandrarföretagandet.

För det fjärde visar tabellen att en stor minoritet av både den utomeuropeiska och den inomeuropeiska gruppen använder sig av lån från officiella källor både vid företagsstart och företagsutveckling. Tabellen visar dock att en relativt stor grupp i båda kategorierna av invandrarföretagare söker lån men får avslag. Dock får de utomeuropeiska avslag i större utsträckning än de inomeuropeiska företagen. Vid diskussion med invandrarföretagare framkommer ofta att detta gäller även de företag som hade en god lönsamhet och bra soliditet. En tänkbar orsak kan vara att många invandrarföretag återfinns i branscher med dålig lönsamhet och att bankerna inte är intresserade av att engagera sig i sådana branscher. Man kan emellertid inte utesluta inslag av diskriminering.

För det femte visar tabellen att nästan en fjärdedel av respondenterna aldrig sökt lån hos bankväsendet för utveckling av sina verksamheter. Vad detta beror på är svårt att säga. En allmän uppfattning som ofta kom fram, framför allt bland de som aldrig sökt lån, var att "Det är ingen idé att komma in med en ansökan, eftersom man ändå får avslag". Dessutom kände flera respondenter till någon invandrarföretagare som fått avslag på sin låneansökan. Bland dessa var inställningen till kreditinstitutioner mycket negativ. Om de kan, lånar invandrarföretagare hellre från släkt och vänner än hos banker. Flera företag har troligen lånat pengar på den s. k. "grå kreditmarknaden",

men få vill tala öppet om detta. Sådana lån måste vara mycket dyra för alla småföretag som är beroende av billiga lån för att kunna överleva.

Under 1970- och 1980-talen när invandrarföretag först började operera i Sverige var det ganska svårt för många att få lån från banker och andra finansinstitutioner (Najib, 1992). Det var vanligt att verksamheten finansierades med egna medel eller med lån från vänner och släktingar. Inomeuropeiska företagare hade svårare att använda sig av informella finansieringskällor eftersom de inte lika ofta hade tillgång till etniska nätverk eller familjestrukturer, något som ofta är en förutsättning för anskaffning av informell finansiering. En annan tänkbar förklaring till varför inomeuropeiska företagare i så liten utsträckning använder sig av informell finansiering är att de troligen har lättare att anskaffa investeringskapital från officiella källor och eftersom de inte möts av etnisk diskriminering i lika stor utsträckning som utomeuropeiska invandrare.

Tidigare forskningsresultat visar att många invandrarföretag har använt sig av officiella finansieringskällor för att anskaffa startkapital (Najib 1992a, 1994). Enkätundersökningen tyder på att detta beteende troligen håller på att förstärkas, framförallt bland utomeuropeiska invandrargrupper (se tabell 6.5). En attitydförändring håller troligen på att ske både bland långgivare och bland låntagare. Detta kan rimligen tolkas på två sätt. För det första har troligen invandrarföretagare nu lärt sig mer om det svenska samhället, t.ex. om hur man går tillväga när man ansöker om lån hos banker och andra officiella långgivare. För det andra kan man anta att banktjänstemän och andra bedömare av ansökningshandlingar troligen har börjat se invandrarföretagare som seriösa företagare, samt att man från långgivarnas sida nu kanske börjat bedöma ansökningshandlingar utan att i förhand blanda in irrelevanta faktorer som etnisk eller kulturell bakgrund.

Sammanfattningsvis kan man dra slutsatsen att om invandrarföretagare är utsatta för direkt eller indirekt diskriminering från finansinstitutioner och andra aktörer på den svenska kreditmarknaden så är det i första hand de utomeuropeiska invandrargrupperna som är mest utsatta för sådan särbehandling. Detta får emellertid inte tolkas så att alla andra grupper har lätt att låna nödvändigt kapital för att starta eget eller för att utveckla en etablerad verksamhet. Tvärtom, relationerna mellan småföretagare och banker har blivit allt mer problematisk under 1990-talet. Utifrån ett samhällsperspektiv kan man säga att bankerna, med sina mycket restriktiva bedömningar av låneansökningar och kanske också i kombination med en viss diskriminering av utomeuropeiska invandrare, har mer eller mindre misslyckats med att locka fram alla potentiella entreprenörer bland landets invandrare.

Vidare visar denna studie också att inomeuropeiska företagare lånar pengar från släkt och vänner, även om de inte gör det i samma utsträckning som sina utomeuropeiska kolleger. Detta är speciellt intressant eftersom man ofta tror att detta beteende är specifikt för utomeuropeiska kulturer. Likaså visar

analysen att båda företagsgrupperna delvis möter samma problem vid anskaffning av startkapital. Detta är viktigt att lyfta fram. Men samtidigt möter utomeuropeiska invandrarföretagare speciella hinder och svårigheter. Det finns ett stort behov av kunskaper om dessa förhållanden. Bland annat banktjänstemäns och andra aktörers beteenden och attityder på finansmarknaden måste undersökas grundligt bland annat för att ta uträna hur man kan öka deras uppmärksamhet och förståelse för de specifika problem och behov som olika invandrargrupper och etniska minoriteter kan ha.

Detta ger anledning att påminna om att diskussionen i denna rapport enbart stöder sig på en studie av "låntagare", dvs. en vald grupp invandrarföretagare, medan representanter för "långgivare", dvs. olika aktörer på den finansiella marknaden, inte alls innefattas i analysen. Med tanke på att de senare spelar en betydelsefull roll i detta sammanhang, kan inte en helhetsbild av alla inblandade parter ges. Det är därför nödvändigt att i framtida forskningsrapporter och utredningar om invandrarföretagarnas situation i Sverige bättre belysa förhållandet mellan invandrarföretagare och banker och andra aktörer på finansmarknaden.

Levebröds- eller tillväxtföretag?

En generell uppfattning är att företag som drivs av invandrare mest består av levebrödsföretag och att få av ägarna är intresserade av utveckling och expansion. Detta påstående gäller naturligtvis för några invandrarföretag men långt ifrån alla. Ett exempel på att dessa företag inte bara består av levebrödsföretag framgår i denna rapport redan vid presentationen av företagens strukturer. Där framgår att det genomsnittliga antalet anställda per företag var 4,3, vilket är mycket högre än vad som är vanligt (3,5 anställda/företag) för småföretag i allmänhet. Ett annat exempel på att många invandrarföretag är intresserade av att expandera framgår av att många invandrarföretagare i enkäten gav uttryck för ett starkt behov av särskilda invandrarföretagspolitiska insatser, vilket enligt min mening, hänger samman med företagens behov av utveckling och expansion.

För att undanröja en del oklarheter i detta avseende ställdes två frågor till invandrarföretagarna: "Anser Du för närvarande att det finns goda förutsättningar för invandrarföretagare i Sverige att expandera?" samt "Om förutsättningarna förbättras för invandrarföretagandet tror Du att ditt företag kommer att genomföra en expansion inom de närmaste 12 månaderna?" Svar på dessa frågeställningar redovisas i tabell 6.6 och 6.7 här nedan.

Tabell 6.6 Invandrarföretagarnas uppfattning om expansion
(Svar i %)

	Båda grupperna		Inomeuropeiska		Utomeuropeiska	
	N	%	N	%	N	%
Fråga 1:						
Ja	11	44,0	4	66,7	7	36,8
Nej	7	28,0	–	–	7	63,8
Vet ej	5	20,0	1	16,7	4	21,1
Ej svar	2	8,0	1	16,7	1	5,3
Totalt	25	100,0	6	100,0	19	100,0

Källa: Egen enkätundersökning

Av de 25 tillfrågade företagarna uppgav över två femdelar (44 %) att det för närvarande finns goda förutsättningar för invandrares företag i Sverige att expandera. Bara 28 procent anser att det inte finns goda förutsättningar, medan 28 procent inte visste eller inte svarade på frågan. Detta innebär att nästan hälften av respondenterna tror att det finns expansionsförutsättningar för alla småföretag inklusive invandrarföretagen. Detta behöver inte nödvändigtvis betyda att det inte finns hinder för dessa företag. Hela 28 procent av de studerade invandrarföretagarna ser idag inte några goda expansionsförutsättningar i Sverige. Därmed är de antagligen mindre intresserade eller har inga direkta behov av offensiva expansionsfrämjande insatser. Det kan emellertid ändå tänkas att man med en aktiv satsning på invandrarföretagares problem kan få några av de till expansion negativt inställda företagsledarna att ändra sina uppfattningar.

Av de 12 företagare som uppgav att det för närvarande finns goda möjligheter att expandera svarade 5 att de kommer att genomföra en sådan expansion om förutsättningar förbättras för företagen. En av fyra tror inte att de inom de närmaste tre åren kommer att genomföra någon expansion i sina företagsrörelser.

Av de som tror att deras företag kommer att genomföra en expansion under den närmaste tiden opererade 3 inom tillverkningsindustrin medan 2 återfinns inom tjänstesektorn, ett handelsföretag och ett uppdragsföretag. Detta stöder min tidigare hypotes att inte alla är intresserade eller villiga att expandera. Allt tyder på att industriföretagen och stora tjänsteföretag är mer intresserade av att växa än andra företag. En majoritet av tjänsteföretagens ledare gör idag en mer pessimistisk bedömning av expansionsförutsättningarna.

Tabell 6.7 Invandrarföretagarnas uppfattning om expansion
(Svar i %)

	Båda grupperna		Inomeuropeiska		Utomeuropeiska	
	N	%	N	%	N	%
Fråga 2:						
Ja	5	41,7	3	60,0	2	28,6
Nej	4	25,0	1	20,0	3	42,9
Vet ej	3	20,0	1	20,0	2	28,6
Totalt	12	100,0	5	100,0	7	100,0

Källa: Egen enkätundersökning

Sammanfattningsvis kan vi konstatera att en relativt stor del av de tillfrågade företagarna tror att det idag finns goda expansionsmöjligheter för alla småföretag inklusive invandrarföretagen. Detta behöver nödvändigtvis inte betyda att alla som ser denna möjlighet kan eller vill expandera. Bara en femtedel av alla invandrarföretagare som tillfrågades är dock beredda att idag satsa på en expansion av verksamheten. Detta betyder inte heller att alla som inte är beredda idag att expandera består enbart av levebrödsföretag, tvärtom en stor majoritet av dem har redan idag fler anställda.

Som jag har visat i andra sammanhang (Najib 1991), har verksamhetsinriktning en betydande inverkan på företagens expansionsmöjligheter. Invandrarföretagares, liksom andra småföretagares, expansionsmöjligheter baseras huvudsakligen på verksamhetens inriktning samt företagarnas skicklighet och möjligheter att skaffa fram nödvändiga resurser för att utveckla sina företag. Min bedömning är dock att om förutsättningarna ytterligare förbättras för företag som ägs av invandrare kommer många av dem utan tvekan att utvecklas och expandera mycket mer än de gör idag.

Table 2. Summary of the results of the study (N = 120)

Group	Mean scores			F	p
	Pre	Post	Change		
Control	1.5	1.5	0.0	0.001	0.999
Intervention	1.5	2.5	1.0	16.000	0.000
Total	1.5	2.0	0.5	16.000	0.000

Note: F = F-statistic; p = probability.

Subsequent analyses of the data revealed that the intervention group showed significantly greater improvement in self-esteem scores than the control group. This finding is consistent with the hypothesis that the intervention would lead to increased self-esteem. The results also showed that the intervention group had significantly higher scores on measures of social support and coping strategies compared to the control group. These findings suggest that the intervention may have helped participants develop better coping mechanisms and social support networks. The overall results of the study indicate that the intervention was effective in promoting positive psychological outcomes. The findings have implications for the development of similar interventions for individuals with low self-esteem and poor coping strategies. Further research is needed to explore the long-term effects of the intervention and to identify the specific components that contribute to its effectiveness.

7 De externa bedömarna

För att ta reda på hur externa aktörer (ALMI, länsstyrelser och kommuner) har agerat för att stödja invandrarföretagande samt vilka åtgärder som behövs i deras respektive område har jag låtit genomföra två olika enkätundersökningar bland dessa aktörer. Trots att dessa aktörer agerar inom olika arbetsområden samt att de har olika ansvarsområden, skall de, eller bör de, ha ett intresse av att stödja invandrades företagande.

ALMI

Eftersom ALMI besitter mycket kunskap om småföretagens utvecklingsvillkor gjordes en speciell enkät där de tillfrågades om invandrades val av bransch, affärsidéer, utbildning, risktagande, kapitalbehov, utvecklingshinder, etc.

Totalt svarade 17 ALMI-bolag på enkäten. Av dem anser merparten att det inte är befogat med ett särskilt åtgärdsprogram riktat enbart till invandrarföretag. Invandrare väljer för det mesta att starta eget i tjänstenärings- såsom detaljhandel, restaurang- och städverksamheter och vad beträffar affärsidén anser de flesta att den inte är bra genomtänkt.

När det gäller utbildning anser de flesta ALMI-bolag att invandrarföretagare har lägre utbildning än småföretagare i allmänhet och att de har svårt att sätta av tillräcklig med tid för att vidareutbilda sig. Nedan summeras svaren på frågor som ställts i enkäten.

På vilket sätt skiljer sig invandrarföretagandet från småföretagandet i allmänhet? Invandrare tar mindre risker och satsar ofta på arbetsintensiva projekt med lågt kapitalbehov. Antal invandrare som söker rådgivning hos ALMI har varit lågt men har ökat under de senare åren och man ser ingen skillnad mellan invandrarföretagare och andra företagare vad beträffar rådgivningsverksamhet.

Vad ser man för hinder hos invandrarföretagare? Merparten av ALMI-bolagen svarade att invandrarföretagare har dåliga kunskaper i svenska språket och om det svenska samhället, problem med marknadsföring, problem med riskkapital, samt att de ofta har problem i bokförings- och redovisningsverksamhet. Andra svar är att invandrarföretagare ofta väljer att starta i olönsamma branscher.

Vad kan man göra för att stödja invandrarföretagande? Nästan alla svarade utbildning i svenska språket och i företagsekonomi samt förbättrad kunskap

om det svenska samhället. Det anses också viktigt att försöka att skapa förebilder och att utöka kontaktnät med svenska företagare t.ex. via mentorer.

Har invandrarföretagare samma möjlighet som andra företagare att få lån och rådgivning? När det gäller rådgivning svarade de flesta att invandrarföretagare har samma möjligheter som andra företagare att få rådgivning. När det gäller möjlighet till att få lån varierar däremot svaren, med en liten övervikt för ja. Sammanfattningsvis kan sägas att ALMI anser att det inte behövs särskilda insatser för invandrarföretagare.

Länsstyrelser och kommuner

För att få en bred uppfattning om i vilken utsträckning länsstyrelser och kommuner arbetar med att främja invandrarföretagande utgick en enkät till samtliga länsstyrelser och ett begränsat antal kommuner med följande tre frågor:

- Vad har gjorts/görs eller planeras för invandrarföretag i Din kommun/Ditt län?
- Vad anser Du vara de största problemen för invandrarföretagare i Din kommun/Ditt län?
- Ange angelägna åtgärder för att stimulera invandrarföretagandet i Din kommun/Ditt län?

Utöver Stockholms län, som har särskilda insatser för invandrarföretagande bland annat i Södertälje, har inga andra länsstyrelser eller kommuner några speciella åtgärdsprogram enbart för invandrades företagande.

När det gäller frågan vad som är de största problemen varierar svaren. Flera svarar att invandrarföretagare har dåliga kunskaper i svenska och att de också saknar kunskap om det svenska samhället och dess regelsystem. Vidare att invandrarföretagare saknar kunskap i bokförings- och redovisningsverksamhet, samt att de har dålig kontakt eller saknar nätverk med andra företagare och med myndigheter. På olika sätt uttrycker man också att invandrarföretagare behöver få bättre ekonomiskt stöd genom bidrag till utbildning av företagsledare och genom förmånliga lån. Andra svar är att invandrare arbetar i olönsamma branscher och att det finns många myter om invandrarföretagande samt negativa attityder.

Externa bedömares uppfattningar

Vilken bild ger de externa bedömarna om invandrarföretagen? I tabell 7.1 redovisas en sammanställning av svaren externa aktörer.

Tabell 7.1 Externa bedömares uppfattningar om problem i invandrarföretag
(Svar i %)

Problemområde	Hela gruppen	ALMI	Kommuner	Länsstyrelser
Problem med svenska språket	52,9	47,4	59,4	47,1
Problem med affärsidén	47,1	26,3	50,0	64,7
Problem med marknadsföring	44,1	31,6	46,9	52,9
Problem med riskkapital och finansiering	36,8	36,8	28,1	47,1
Problem med redovisning	35,3	15,8	37,5	52,9
Problem med svenska lagar och bestämmelser	27,9	10,5	31,3	42,2
Antal aktörer	68	19	32	17

Källa: Egen enkätundersökning

Utifrån den beskrivning som ges av de externa bedöarna går det att dra vissa slutsatser, bland annat att bristen på kapital är ett avgörande hinder för invandrares företagande.

Även de externa bedöarna anser riskkapitalproblemet skapar ett stort hinder för invandrarföretagen. Jämfört med en stor majoritet (64 %) av de tillfrågade företagarna som anser att de har stora kapitalanskaffningsproblem (jfr tabell 6.1), så är det bara 37 procent av de externa bedöarna som uppger att detta utgör ett stort problem för invandrarföretagen. Däremot uppger hela 53 procent av de externa bedöarna att svenska språket utgör ett stort hinder för invandrarföretagare. Därefter anser 47 procent av de externa bedöarna att affärsidén utgör ett problem för invandrarföretagare. Nästan lika många anser att marknadsföring utgör ett problem, medan 37 procent uppger redovisningsproblem.

Den uppmärksamme läsaren kan lätt se att det finns ett mönster i svaren. Man kan t.ex. se att bedöarna betonar de områden som de själva sysslar med, vilket kan innebära att svenska språket, redovisning och respekt för lagar därigenom kommit att betonas på skilda sätt beroende på bedömarens eget verksamhetsområde.

Om vi nu jämför vad de tillfrågade företagarna själva upplever som problem och vad de externa bedöarna uppger som problem för invandrarföretagare så finner vi en tydlig skillnad. Så t.ex. uppger 53 procent av de externa bedöarna svenska språket som ett problem för invandrarföretagarna. Detta kan ställas mot att nästan hälften av invandrarföretagarna uppger att de inte har några problem med svenska språket.

De svar som företagarna ger kan dock inte helt jämföras med de externa bedöarnas. Den enskilde invandrarföretagaren har svaret utifrån sitt behov och sin problembild medan de externa bedöarna ger en mer generell beskrivning av problem. Svaren på de flesta frågorna pekar dock på att det finns

en markant skillnad mellan de av invandrarföretagarna upplevda behoven och vad de externa bedömarna ser som problem hos invandrarföretagare. De externa bedömarnas förslag till hur företagandet kan stimuleras presenteras i tabell 7.2.

Tabell 7.2 De externa bedömarnas förslag till åtgärder för att stimulera invandrarföretagande (Svar i %)

Förslag till åtgärd	Hela gruppen	ALMI	Kommuner	Länsstyrelser
Undervisning i svenska	57,4	52,6	62,5	52,9
Hjälp med affärsidén	44,6	31,6	50,0	58,8
Hjälp med marknadsföring	44,6	47,4	43,8	47,1
Hjälp med finansiering	48,3	52,6	40,6	58,8
Hjälp med redovisning och bokföring	41,2	47,4	37,5	41,2
Hjälp med svenska lagar och bestämmelser	39,7	21,1	40,6	58,8
Hjälp med förmedling av kontakter	38,3	36,8	37,5	41,2
Hjälp med allmän företagsinformation	38,3	31,6	43,8	35,3
Antal aktörer	68	19	32	17

Källa: Egen enkätundersökning

8 Sammanfattande diskussion och resultat

I detta avslutande kapitel kommer jag inledningsvis att sammanfatta några viktiga resultat av omfattningen av invandrarföretagande i Sverige. Sedan diskuteras olika aspekter på problem och lösningar. Därefter presenteras några förslag till åtgärder. Syftet har varit att med hjälp av invandrarföretagares och externa bedömares (ALMI, länsstyrelser och kommuner) uppfattningar ge en samlad bild av invandrarföretagandets omfattning och utvecklingsvillkor i Sverige. Utifrån detta formuleras ett antal förslag som syftar till att öka förutsättningarna för ett livskraftigt företagande bland invandrare.

Resultatet är baserat dels på analys av data från SCB och dels på analys av individdata från egna enkätundersökningar. Analysen ger signaler som pekar på ökat företagande bland invandrare, men även på negativa signaler om stora hinder för utveckling av invandrares företag.

I det följande kommer jag att tillåta mig en friare diskussion, och tolkningen influeras förutom av det material som nyss presenterats också av andra studier. Skiljelinjen mellan dataredovisningen och en friare tolkning står förhoppningsvis tämligen klar för den läsare som tagit del av redovisningen och analysen ovan, och det står var läsare fritt att avgöra vilken grad av tilltro han/hon vill sätta till de föreslagna tolkningarna.

Omfattning och betydelse av invandrares företagande

I Sverige liksom i andra länder har vi under senare år sett en påtaglig ökning av antalet företag som ägs eller drivs av invandrare. År 1994 uppskattades det totala antalet sådana företag till drygt 54 000 i Sverige, vilket utgjorde ungefär 14 procent av den totala företagsstocken. Andelen ökar hela tiden. 1994 etablerades omkring 5 200 nya invandrarföretag i Sverige. Av alla som startade företag 1994 var 17 procent invandrare (utrikesfödda 12 % och barn till utrikesfödda 5 %). Företagen återfinns framförallt inom tjänstenäringarna.

Ett annat mått på invandrarföretagens betydelse är att det varje år startas i storleksordningen omkring 3 000 nya invandrarföretag, vilket innebär ca 5 000 heltidsarbeten främst för invandrare. Under andra halvan av 1980-talet har antalet nya invandrarföretag ökat fram till år 1990 då antalet låg betydligt över 3 000 per år. Utvecklingen under perioden 1991–1992 var dock negativ, då antal nya företag antas ha varit ca 2 100 företag per år. Utvecklingen har åter svängt under 1993 och 1994, då offentlig statistik visar att antalet nya företag som drivs av invandrare åter har ökat till mer än 3 000 per år.

Man bör således framöver räkna med ett ökat intresse för invandrarföretagande. Att starta eget tenderar att bli allt vanligare bland nya invandrare. Med tanke på den strukturomvandling som pågår, vilket leder till att många invandrare blir arbetslösa – och vilket i sin tur innebär att färre och färre ungdomar kommer att få sysselsättning inom industrin – kan vi anta att ett större antal invandrare kommer att starta eget, åtminstone under några år framöver. Det är också sannolikt att dagens ungdomar med invandrarbakgrund blir mer flexibla på arbetsmarknaden och kanske hellre startar eget istället för att förgäves söka lönearbete.

Företagen som drivs av invandrare spelar idag en viktig roll även på den svenska arbetsmarknaden. Invandrarföretag beräknas ha sysselsatt över 190 000 personer 1994, vilket betyder att de svarar för nästan 14 procent av alla anställda i de små och medelstora företagen eller 9 procent av alla anställda i det privata näringslivet.

Invandrarföretagens betydelse skall ses i ljuset av att det totala antalet sysselsatta i industri och offentlig sektor (där majoriteten av invandrarna var anställda) minskat drastiskt under senare år. Denna strukturomvandling har medfört att många invandrare har friställts. Det minskade utrymmet på arbetsmarknaden har drabbat många, men personer med invandrarbakgrund har drabbats särskilt hårt. Den öppna arbetslösheten bland utomnordiska medborgare var i början av 1995 ca 28 procent medan motsvarande tal för svenska medborgare var drygt 8 procent. För vissa utomeuropeiska nationaliteter var arbetslösheten över 40 procent.

Historiskt har arbetslösheten bland invandrare varit låg. Under 1950- och 1960-talen samt början av 1970-talet hade invandrare i allmänhet högre sysselsättningsgrad än den svenska befolkningen. Dessutom var invandrades arbetslöshet inte högre än svenskars. Mycket talar för att den periodvis kan ha varit lägre. Sedan slutet av 1970-talet har dock arbetslösheten bland invandrare legat på en högre nivå än bland svenskar och detta oberoende av konjunkturläget. Speciellt under den nuvarande konjunkturen har arbetslösheten bland vissa invandrargrupper ökat dramatiskt.

Den minskade industriproduktionen och den ökade arbetslösheten under första halvan av 1990-talet visar att förnyelsen i det svenska näringslivet inte hållit jämna steg med konkurserna och nedläggningarna. Detta betyder att mycket stora ansträngningar måste göras för att åstadkomma en ekonomisk förnyelse i landet.

När den offentliga sektorn och stora företag inom den privata sektorn i allt större utsträckning minskar sin andel av antalet sysselsatta personer med utländsk bakgrund ökar behovet av invandrades företagande. Detta betyder också att allt större krav ställs på invandrarföretagens utveckling och expansion särskilt med hänseende på sysselsättning. Det är därför av helt avgörande betydelse för hela näringslivets utveckling och framtida konkurrens-

kraft att den verksamhet som avvecklas ersätts med annan konkurrenskraftig verksamhet och där invandrarföretagen bör spela en aktiv roll.

Att starta eget är troligen den enda lösningen för många invandrare att få en fast anställning. Eget företagande är kanske den enda vägen till socioekonomisk mobilitet och är dessutom ett uttryck för en livsstil. Invandrades ökade behov av att få arbeta självständigt och att få förverkliga sina idéer realiserar dessutom enklast i eget företag.

Vilka insatser görs idag för invandrades företagande?

I Sverige finns det idag en uppsjö av småföretagsaktörer utspridda i hela landet och som bistår småföretagen med rådgivning, information och finansiell hjälp. ALMI, kommuner och småföretagarcentra utgör de största aktörerna. Varje år investeras det stora summor pengar, personal, material och andra resurser för att bistå småföretag främst med rådgivningshjälp. Trots denna höga beredskap vet många invandrarföretagare ofta inte vem de skall vända sig till för att få den hjälp de behöver.

I allmänhet känner invandrarföretagare i stor utsträckning inte till vilka småföretagsaktörer som finns på marknaden. Få invandrarföretagare känner till ALMI och många av dem som känner till ALMI:s existens har ofta kritiska synpunkter på deras verksamhet. Framför allt tycker många att ALMI:s rådgivningsverksamhet är alldeles för begränsad. ALMI-bolagen borde vara mer intresserade av att känna till invandrarföretagares speciella problem och erbjuda dem bättre information och rådgivning än man gör idag.

Företagarna är också kritiska mot andra småföretagsaktörer, t.ex. banker och andra finansinstitutioner, som ställer alltför höga säkerhetskrav och ofta gör det omöjligt för vissa invandrarföretagare att låna pengar. Som situationen är idag anser många att möjligheterna att få fram eget kapital är mycket små.

Levebröds- eller tillväxtföretag?

De flesta invandrarföretagare har inga ambitioner att expandera verksamheten utan ser företaget främst som en möjlighet att lösa ett tillfälligt sysselsättningsproblem och i andra hand att arbeta självständigt och att tjäna pengar. Man kan förvänta sig att dessa motiv även fortsättningsvis kommer att vara vanliga eftersom många invandrare redan idag är arbetslösa, och fler kommer att sakna sysselsättning i framtiden.

Majoriteten av de tillfrågade invandrarföretagarna uppgav dock att det finns goda möjligheter för expansionsmöjligheter i Sverige och att flertalet av dem skulle kunna expandera men väljer att inte göra det idag. Skälet är att man är osäker om framtiden och därför väntar med att anställa fler med-

arbetare. Några invandrarföretagare uppgav att det inte lönar sig att anställa flera medarbetare eftersom kostnaderna överstiger den förväntade vinsten.

Företagarnas utbildnings- och yrkesbakgrund

Flera internationella studier visar att invandrarföretagare i själva verket är mycket bättre utbildade än inhemska företagare (Waldinger m.fl., 1990). Forskarna är dock oeniga i detta avseende. I Sverige tyder allt på att det bland vissa nationaliteter – t.ex. från Östeuropa och Mellanöstern – finns många personer med en relativ hög utbildning och goda yrkeserfarenheter, speciellt som företagare (Najib 1994).

I enkäten visade det sig emellertid att de flesta av dem som besvarade frågorna anser sig ha låg utbildning och liten yrkeserfarenhet. Majoriteten av respondenterna framhåller att deras företagskunskaper har förvärvats den praktiska vägen, dvs. genom det egna företaget.

Trots att majoriteten av dessa företagare idag ser ut att klara sig ganska bra, utan någon nämnvärd utbildning om hur man bedriver ett modernt företag i Sverige, är det emellertid inte självklart att "management" inte behöver utvecklas även bland invandrarföretagare. Få av respondenterna var helt tillfredsställda med det sätt på vilket de driver sina företag. De vanligt återkommande klagomålen är bl.a. höga driftskostnader, dyr arbetskraft, höga skatter, små vinster och små möjligheter att utveckla företagsverksamheten. En del av dessa problem beror på bristfälligt ledarskap, vilket i sin tur hänger ihop med brister i företagarens utbildning och erfarenheter. Men trots detta finns det en märkbar ovilja hos dessa företagare själva eller deras medarbetare att sätta sig på skolbänken för att inhämta ytterligare kunskaper om management och andra nödvändiga organisationskunskaper.

Vidareutbildning prioriteras alltså inte bland invandrarföretagare, troligen därför att de flesta är mycket upptagna med att överleva som företagare istället för att fundera på alternativa utvecklingsmöjligheter. När möjligheten att överleva som företagare bygger på arbetsintensiva metoder, små marginaler och att ta hand om sina kunder – i en värld av hård konkurrens och ständiga konkurser – är företagarnas intagna attityder och beteenden kanske trots allt förståeliga. Det är emellertid absolut nödvändigt att kunna erbjuda ledarskapsutbildning till de invandrarföretagare som kan och vill.

Få av de tillfrågade företagarna har genomgått någon starta-eget-kurs, men de som har genomgått en sådan kurs uppgav att de har upplevt den som värdefull. Några respondenter har synpunkter på innehållet i starta-eget-kurser; bland annat påpekas att de saknar viktiga moment inom vissa områden, framförallt finansierings- och marknadsföringsfrågor. Andra påpekade att kursplanerna för starta-eget ofta var generellt utformade och sällan tar hänsyn till olika målgruppers behov. Detta har lett till att en del invandrare som genomgått kursen har upplevt det svårt att följa kursen. Det finns idag

ute i landet ett begränsat antal av starta-eget-kurser som uppfyller dessa företagens behov och önskemål. Det finns därför ett större behov av kursutbud som inte bara tar upp undervisning i svenska och bokföring utan också finansiering och marknadsföring.

Management

Organisationsproblemet är också stort för många av invandrarföretagen. Flertalet av dem består idag av enmansföretag eller enkla bolag, i vart fall kan de – även om aktiebolagsformen blivit vanligare under senare tid – mestadels beskrivas som en utpräglad familjeinstitution. Företagsledningen är ofta patriarkalisk, vilket innebär att företagaren ofta förkroppsligar driftschefen, försäljningschefen, arbetsledaren och den vanlige arbetaren på samma gång. Företagsägaren, som ofta är en man, utgör i sin egen person så gott som hela organisationsapparaten. Den största insatsen i nystartade invandrarföretag har i många fall utgjorts av initiativtagarens eller initiativtagarnas beslutsamhet och arbetskraft. Utöver företagsledaren, består företagsledningen ibland också av andra familjemedlemmar t.ex. far och söner.

Invandrarföretagens framtidsplanering bygger sällan sin verksamhet på rationella beslut om marknadsföring, försäljning och framtida strategiska beslut, utan på att familjen skall hållas samman. Det är t.ex. inte ovanligt att antalet bröder i en familj avgör om man skall satsa på att öppna en eller flera livsmedelsaffärer ytterligare eller inte. Det är sällan som en invandrarföretagare anställer en utomstående företagsledare. En invandrarföretagare i Uppsala som jag intervjuat säger att ”man kan inte vara beroende av andra människor, det måste helt enkelt vara duktiga familjemedlemmar för att affärerna skall gå ihop i dessa tider”.

Rådgivnings- och finansieringsfrågor

Det finns flera brister eller marknadsimperfectioner vad gäller utbud av finansierings- och rådgivningsverksamhet, dvs. sådana tjänster som invandrarföretagare behöver för att kunna driva sina företag på ett effektivt sätt. Enkäten visar att det föreligger tre principiella brister och hinder för invandrarföretagen. Dessa rör dels brister i utbudet av kapital och rådgivning, dels brist i företagets efterfrågan av företagstjänster, dels förekomsten av interna hinder hos invandrarföretagarna själva.

Merparten av investeringskapitalet till företagen sker normalt genom bankväsendet. Den extraordinära situationen på den svenska kreditmarknaden under de första åren av 1990-talet har emellertid skapat en situation där utbudet av kommersiell bankfinansiering till småföretag i allmänhet, och invandrarföretag i synnerhet, kraftigt begränsats i förhållande till utbudet

under 1980-talet. Enligt min mening är det helt avgörande att företagen inte utsätts för etnisk diskriminering och att banker och andra kreditinstitutioner kan svara för marknadsmässig projektfinansiering på kommersiell grund.

Mycket tyder dock på att många invandrarföretag, särskilt de utomeuropeiska, ofta saknar kapital för finansiering av företagsstart samt för utveckling av nya affärsidéer och nya produkter. Dessa företag har brist på kapital även i normala konjunkturlägen. Bristen på startkapital och kapital för produkt- och affärsutveckling ser ut att ha varit ett av de allvarligaste hindren för invandrarföretagande.

För att företagen skall klara sig någorlunda bra efter etableringsstadiet måste ägarna ofta, åtminstone under de tre första åren, avstå från att ta ut marknadsmässig lön. Detta är naturligtvis ett stort hinder speciellt för de nyanlända invandrare som inte har några tillgångar och som har svårt att anskaffa investeringskapital. Det ekonomiska incitamentet att starta-eget försvåras eftersom det tar mellan tre till fem år, ibland längre, innan företagaren kan ta ut lika mycket lön som han/hon skulle haft i inkomst från en eventuell anställning på den öppna arbetsmarknaden. Speciellt svårt är det för de företag som behöver omfattande kapitalinvesteringar redan från start. Ett förslag är att det borde finnas bättre möjligheter för företag med en bra affärsidé och goda framtidsutsikter att låna stora belopp mot en mindre säkerhet än i dag.

Det finns flera tänkbara skäl till varför utbudet av investeringskapital och rådgivningsverksamhet är så dåligt, speciellt för de utomeuropeiska företagen. När det gäller startkapital finns det tre tänkbara huvudproblem. För det första saknar en extern finansör ofta ett komplett underlag för att kunna göra en traditionell finansieringsvärdering. Bedömningen får därför istället uteslutande göras med utgångspunkt från affärsidén och företagarens person; en bedömning som kan präglas av godtycklighet och som ofta resulterar i ett negativt utfall för invandrarföretagen.

För det andra är utbudet begränsat eftersom varje projekt i regel är för litet i förhållande till den utredning som behöver göras för att ett beslut om finansiering skall kunna fattas. Invandrarföretag är ofta nya på den svenska kreditmarknaden och saknar för det mesta säkerhet och borgenärer. Detta innebär i sin tur att finansieringsutredningarna, som behöver göras på ett grundligt sätt, blir oproportionerligt kostsamma i förhållande till lånebeloppet. Det är helt enkelt så att varje utredning som behöver göras för det nya invandrarföretaget blir dyr i relation till den avkastning som förväntas från ett sådant litet engagemang.

För det tredje kan det inte helt uteslutas att invandrarföretag utsätts för etnisk diskriminering – även om det är svårt att med säkerhet bevisa förekomsten av sådan särbehandling. Några tillfrågade invandrarföretagare har också uppgett att de blivit utsatta för diskriminering. Hur som helst har det

visat sig att de invandrarföretagare som kulturellt avviker från svenskar ofta har svårare att få lån till sin företagsinvestering.

Etnisk diskriminering är givetvis inte den enda förklaringen. Det är helt klart att invandrarföretag bär många kännetecken och problem som också pågår andra småföretag oavsett företagarens ursprung eller dennes kulturell tillhörighet. Småföretagen i allmänhet saknar expertis på många områden, t.ex. vad gäller marknadsföring, försäljning, finanskontroll och management. Sanningen är vidare att invandrarföretagare, och i synnerhet de utomeuropeiska, kan ha stora brister i sin yrkesutbildning, och att de bland annat på grund av detta har andra problem än andra företagare.

Icke desto mindre finns det olika barriärer på marknaden som kan relateras till ägarens kulturella bakgrund och som gör att speciellt utomeuropeiska företagarna missgynnas. Även långt efter att det första beslutet att starta eget har tagits – ett beslut som i många fall kan ha påverkats av särbehandlingen på den öppna arbetsmarknaden – kan de fortsatt bli diskriminerade. Flera marknadsaktörer gör sig skyldiga till särbehandling, t.ex. banker, försäkringsbolag och även statliga och halvstatliga organisationer. Detta tycks dessutom förekomma ofta. Vad som är ännu allvarligare är emellertid att marknadsaktörerna inte tycks veta eller vilja kännas vid att etnisk diskriminering faktiskt förekommer.

När det gäller utvecklingsprojekt i befintliga invandrarföretag begränsas utbudet av kapital i princip av samma orsak som när det gäller finansiering av nystartade; dvs. det är förenat med stor risk eftersom det rör sig om ej beprövade affärsidéer/produkter eller för små projekt. Därför blir en utredning även i detta sammanhang dyr i förhållande till de intäkter som förväntas av ett eventuellt engagemang. När det gäller förmågan att erbjuda säkerheter har de nya utomeuropeiska företagen fler och större problem än andra invandrarföretag och småföretag i allmänhet har. En orsak till detta är att fastighets- och anläggningsvärden, som ofta låg till grund för säkerheter, minskar i betydelse idag medan upparbetade utvecklingskostnader, goodwill, patent och andra mjuka tillgångar ökar i betydelse.

När det gäller information och rådgivning är utbudet av tjänster som är anpassade till invandrarföretagares behov begränsade. Dessutom finns det ett bristfälligt utbud även när det gäller konkreta praktiska tjänster som revision och vissa tekniska tjänster. Detta åskådliggörs klart i enkätundersökningen till invandrarföretagen.

Sammantaget visar undersökningen att lättillgänglig information om affärsverksamheter och finansiering är mycket betydelsefull, liksom goda kontakter med redovisningsföretag, banker och andra småföretagskonsulter, inte bara vid starten utan också under företagets utvecklingsfas. Flertalet av de invandrarföretagare som tillfrågats ansåg dock att många småföretagsaktörer har för dåliga kunskaper om invandrarföretagens utvecklingsvillkor för att de skall vara till någon hjälp. Småföretagsaktörerna är dessutom allt för

lite intresserade av att hjälpa invandrarföretagare med rådgivning. ALMI, bankerna och andra småföretagskonsulter borde därför utveckla större beredvillighet att ge lämplig information och rådgivning till invandrarföretag.

Invandrarföretag saknar ofta information om vilka organisationer de skall vända sig till i olika frågor. Ett förslag är att näringslivssekreteraren i varje kommun med en stor andel invandrare borde kontrollera vilka invandrarföretag som finns i kommunen och genom uppsökande verksamhet informera dem om vilka stödorganisationer som företagen kan vända sig till. Som konstaterades ovan, känner invandrarföretagen inte till ALMI:s eller andra aktörers verksamhet. Företagen behöver många gånger kvalificerad och mer omfattande rådgivning t.ex. i juridiska frågor, kapitalanskaffnings- marknadsförings- och försäkringsfrågor, men få av dem har tillgång till denna livsviktiga information. Även när strategisk rådgivning erbjuds på marknaden är den så dyr att mycket få av invandrarföretagen har råd att köpa den.

Ökad kompetens, inte minst inom tekniska och strategiska frågor, hos småföretagsaktörer är nödvändig för att kunna bistå invandrarföretag med en lämplig rådgivning. Även om det är relativt få företag som ägs av invandrare som har behov av kvalificerad teknisk och annan strategisk rådgivning, så är det kanske de som är intressantast ur utvecklings- och expansionssynpunkt.

Byråkrati

Både invandrarföretagare och myndigheter ger uttryck för att invandrarföretagare har svårt att förstå och följa det svenska regelsystemet. Detta beror bland annat på att det finns många regler och bestämmelser, t.ex. vad gäller anställningar, sociala avgifter, momsredovisning, skatter, som är komplicerade och svårbegripliga. Invandrarföretagare, liksom andra företagare, är skyldiga att regelbundet lämna information till olika myndigheter. Men invandrarföretagare upplever ofta att blanketterna är onödigt krångliga och att det känns frustrerande att ständigt lämna samma information till flera myndigheter. Detta har lett till att invandrarföretagare anklagas för att vara oseriösa, vilket i sin tur har lett till att invandrarföretagare som grupp har fått dåligt rykte.

Det framgår av enkätsvaren från länsstyrelser och kommuner att många invandrarföretagare i allmänhet har bristande kunskaper om skyldigheter att regelbundet göra bokföring samt att regelbundet lämna information till olika myndigheter. Dessutom har de dålig kännedom om lagar och avtal samt bristande kunskaper om förfaringssätt vid förfrågningar till myndigheter. Ett förslag är därför att kommunikationen mellan invandrarföretagen och olika myndigheter förbättras så att informationen inte blir svårbegriplig för företagen. Kommunikationen bör också samordnas på ett sådant sätt att den inte alltför mycket belastar företagen. Ansvar för att göra information och kontakt mer begriplig och lättillgänglig för invandrare, bör vila på myndigheterna.

Finns det ett behov av att stödja invandrades företagande?

Utgångspunkten för undersökningen har varit att undersöka om de generella småföretagspolitiska insatserna är goda och tillräckliga så att goda förutsättningar för att tillvarata den tillväxtpotential som finns i alla småföretag, inklusive invandrades företag. Om så inte är fallet måste strukturella frågor som berör kompletteringar av utbud av rådgivning och investeringskapital undersökas.

Sammantaget utgör generella småföretagspolitiska insatser en nödvändig men inte tillräcklig förutsättning för att den tillväxtpotential som finns i invandrarföretag skall tas till vara.

Det har konstaterats från ett antal empiriska studier och i olika utredningsrapporter att småföretagen och speciellt invandrades företag behöver stödjas på ett sätt som erkänner deras behov och som tillvaratar deras specifika problem. Stödet måste därför vara inriktat på vissa branscher och grupper av invandrarföretag och invandrarföretagare.

Stödinsatserna bör utformas med avseende på verksamhetsinriktning, storlek, regional och sektoriell variation, samt med hänsyn tagen till olika invandrargruppers behov.

Principiellt skulle en sådan stödverksamhet för företag som ägs av invandrare, och som ALMI bör bedriva, kunna avse två skilda uppgifter: dels att tjäna som medel för en näringsfrämjande politik på längre sikt, dels att vara en utjämningsfaktor i lågkonjunkturer. Att söka bygga ut företagsverksamheten bland olika grupper invandrare till fler dimensioner och en rikare differentiering i län eller kommuner med ensidigt näringsliv, kan gagna båda dessa uppgifter. Dessutom kan särskilda insatser till invandrarföretagare ses som en utjämningsfaktor som återställer den obalans som uppstår på grund av etnisk särbehandling och diskriminering.

Det skulle med andra ord kunna medföra en mindre kostnad att differentiera företagssektorn något mer, men i ett längre perspektiv nedbringas i stället kostnaderna för understöd till arbetslösa invandrare. Särskilt inriktade åtgärder för att förbättra betingelserna för företagande är av stor betydelse, inte bara för berörda enskilda invandrare och individer utan också för samhället i stort.

Stöd till invandrarföretagare står emellertid i direkt konflikt med principerna om företagarens ansvar och fri konkurrens. Det är inte heller lätt att i förväg avgöra vem som äger de bästa förutsättningarna att bli en duktig företagare. Det är också fel att från början ge en person – som visserligen bedöms äga företagaregenskaper – pengar i handen, låt vara tillsammans med goda råd om hur han/hon driver eget. Svårigheter vid starten, särskilt när det gäller att anskaffa investeringskapital, har de flesta invandrarföretagare erfarenhet av. De successivt vunna kunskaperna är i de flesta fall en hård men värdefull lärdom. Den viktigaste förutsättningen för att få ett företag att vara lönsamt är att arbeta hårt och att vara sparsam och att kunna handskas med pengar.

Med det begränsade syftet att bidra till utjämning av konjunktursvängningar i näringslivets utveckling, kan naturligtvis individuella hjälpaktioner för enskilda företag vara motiverade. Men som en ren arbetslöshetspolitisk åtgärd torde emellertid en företagsstimulerande understödspolitik i praktiken vara förenad med många vanskligheter. I ett sådant fall måste verksamheten mer eller mindre bedrivas med huvudsyftet att få fler arbetslösa invandrare att starta eget. Detta bör emellertid begränsas till de personer som är mest kompetenta och som har goda egenskaper inte bara för att starta eget utan också att i stort sätt klara sig själva även efter starten.

En speciell stödverksamhet med uppgift att mildra alltför hårda sociala återverkningar av konjunkturväxlingarna måste nödvändigtvis i huvudsak inriktas på att stödja redan i gång varande invandrarföretag. Söker man medverka till etablering av nya företag genom att dra till sig alltför många arbetslösa invandrare, tar man steget över till göra främjande av företagande till en form av arbetslöshetsunderstöd. Man måste vara mycket försiktig med att varaktigt bedriva särskilda stödverksamheter till begränsade grupper, särskilt om utgångspunkten är social verksamhet. Det föreligger dessutom en risk i att ett särskilt stöd till invandrarföretagare kommer att uppfattas negativt av andra småföretagargrupper som inte får stödet.

Det särskilda problem, som sammanhänger med invandrarföretagens nyetablering och utveckling i vissa landsdelar, faller delvis utanför ramen för denna framställning. Det kan dock framhållas, att en särskild åtgärd till befrämjandet av företagsamheten bland invandrare och etniska minoriteter i sådana områden kunde bestå i särskilda etablerings- och rådgivningskontor, som kan utvidgas i speciella fall med en kombination av rådgivnings-, finansierings- och produktionsstöd. En sådan verksamhet bör naturligtvis bedrivas i nära samförstånd med invandrarföretagareföreningar och andra småföretagareföreningar. Samhället bör även i detta fall ha anledning att stå för kostnaderna.

Den viktigaste förutsättningen för att invandrarföretag skall kunna tillföra det svenska näringslivet friska impulser bör vara, att utkomstmöjligheterna för företagen är de bästa möjliga. Det är givet, att samma faktorer som påverkar den bestående småföretagsamhetens trivsel, dvs. goda yrkesutbildningsmöjligheter samt lämpliga kredit- och rådgivningsformer, lika mycket är en god jordmån för invandras företag. Detta förutsätter naturligtvis att företagen har samma förutsättningar som andra företag även utan särbehandling. Därutöver krävs emellertid att oundgängliga reglerande åtgärder på näringslivets och samhällets område inte ges sådan utformning att de hämmar nyetableringen eller vidareutveckling av redan etablerade invandrarföretag. För en bra utveckling av såväl befintlig som ny företagsamhet måste också näringslivet besitta en sådan frihet, att den duglige företagaren alltid har möjlighet att slå sig fram, men att den med företagaregenskaper sämre utrustade snarast ges möjlighet att överväga, om han/hon inte borde ägna sina

krafter åt något annat. De naturliga konkurrensförhållandena måste hållas vid liv för att de mest effektiva företagen skall ha möjlighet att hävda sig.

Invandrarföretag skall inte och bör inte heller utsättas för orättvis särbehandling. De måste ges samma möjligheter som andra företag att etablera sig, utvecklas och expandera. Diskriminering måste bekämpas oavsett om den förekommer från privata eller offentliga eller halvstatliga organisationer.

Kontakt nät och samverkan

Vid samtal med invandrarföretagare får jag ofta kännedom om att många invandrarföretag saknar en ledningsgrupp eller vanlig styrelse, som skulle kunna tjänstgöra som bollplank, rådgivare och informatör. Visserligen har många invandrarföretagare kontakt med andra invandrarföretagare men även dessa känner sig osäkra på många områden t.ex. varifrån man kan få bra idéer och goda råd. Det finns därför ett stort behov av någon form av företagarcentra där man kan få hjälp med den eftertraktade rådgivningen.

I ringa grad har invandrarföretagare hittills inriktat sitt organisatoriska arbete på de praktiska, visserligen svåra men oerhört viktiga problem, som gäller företagens överlevnad. Till väsentlig del beror detta på att det ännu i alltför sparsam omfattning förekommer samarbete eller företagssammanslutningar med auktoritet inom befintliga företagsorganisationer och allra minst bland de utomeuropeiska företagen.

Det torde icke närmare behöva motiveras, att näringslivet självt bör medverka till främjandet av invandrares företagande. De stora företagarorganisationerna på den privata sidan bör på egen hand söka medverka till att ge stöd åt invandrarföretag för att underlätta dessas integration i det svenska samhället. Likaså bör SAF och andra organisationer ha ett gemensamt intresse i att stödja företagen. Det finns skäl att tro, att dessa organisationer vill se att en särskild understödspolitik till invandrarföretagen – i den mån de över huvud taget önskar se den tillämpad – bedrivs med urskiljning och försiktighet.

Svenska små och medelstora företagarföreningar bör söka nå ett vidgat samarbete även med invandrarföretagare bland annat genom representation i föreningarnas ledning. Detta bör ske speciellt i de områden där det finns en koncentration av invandrarföretag. På detta vis skaffar sig både invandrarföretagare och företagarföreningar direkt kontakt med var andra.

Attityder till invandrares företagande

De flesta invandrarföretagare som tillfrågats anser att de har märkt en attitydförändring under senare tid men att det fortfarande finns kvar många illasinnade rykten och myter om dem. Företagen har under senare år också uppmärksamrats och insikten om deras betydelse för den svenska ekonomin

har ökat. Denna nya inställning torde kunna påverka utvecklingen i en mer positiv riktning. Det finns dock mycket som fortfarande starkt hämmar nyetablering och utveckling av företagandet, inte minst den diskriminering som flera invandrarföretagare, främst utomeuropeiska, uppger att de ofta utsätts för.

Statistik och forskning

Trots en tilltagande ökning av invandrarföretagens andel av småföretagssektorn i hela landet, vet vi relativt lite om deras villkor. Brist på kunskap om invandrarföretagandets omfattning, branschtillhörighet, marknadsföringsproblem och utvecklingsproblem beror på bland annat på bristande intresse för frågorna både från myndigheters och forskares sida samt även på tillgången på forskningsmedel.

Därtill är den officiella statistik som finns om invandrare och deras företagande mycket bristfällig och vanligen uppdelad enbart på nationalitet och/eller födelseland. Den ger heller ingen direkt information om etnicitet. Detta försvårar möjligheter att genomföra forskning och utredningar och ger inte heller någon bra uppfattning om hur många invandrarföretag det finns inom olika etniska grupper eller i landet som helhet.

Sammanfattningsvis vill jag framhålla att i det föregående har diskuterats många grundläggande förutsättningar för invandrarföretagens funktionsduglighet, bland annat med avseende på finansierings- och rådgivningsverksamhet. Avsikten har därvid i första hand varit att söka bedöma, huruvida företagandet är effektivt utformat. Den uppfattning jag därvid kommer till är, att det på vissa punkter kan råda ovisshet om effektiviteten. Mycket synes dock kunna göras för att stärka deras konkurrensförmåga.

Vad behöver göras?

År 1994 var mer än var sjätte (17 %) som startade företag, invandrare. Det är ett förhållande som säkert kommer att förändras mot mer invandrarföretagande. Men detta förutsätter en positiv inställning till invandrarföretagande.

Föreliggande studie har visat att invandrarföretagare brottas med många svåra problem som ofta hindrar dem att operera på ett effektivt och tillfredsställande sätt. Denna kunskap behöver förmedlas till olika berörda organisationer och institutioner så att invandrarföretagare blir behandlade på ett sådant sätt att de känner sig förstådda och respekterade. Det är också speciellt viktigt att föra denna kunskap vidare till de personer som skall ge rådgivning till invandrarföretagare och andra personer som på olika sätt kommer i kontakt med både etablerade och nya invandrarföretagare.

Andragerationsinvandrare uppgår idag (1996) till ca 8 procent av den totala befolkningen, men utgjorde bara 6 respektive 5 procent av alla ungdomar som startade eget företag 1993 och 1994. Att driva eget företag är fortfarande ett ovanligt yrkesval bland invandrarungdomar. Skola, universitet och länsarbetsnämnd borde ha ett stort ansvar att informera ungdomar med invandrarbakgrund om företagande när det är dags för yrkesvägledning. På så vis kan vi inför framtiden skapa medvetenhet hos dessa ungdomar och få dem att tänka på möjligheten att starta eget när det är dags för dem att göra sina yrkesval. Att samhället idag har en positiv inställning till eget företagande är inte att ta miste på. Det är emellertid inte säkert att den positiva inställningen även omfattar invandrare som företagare.

Om ALMI:s insatser för små och medelstora företag också skall gälla invandrarföretagen bör dessa kompletteras med ytterligare insatser som inriktas på att bättre förstå och hjälpa de företagare som vill ha hjälp. Utan tvekan kommer en sådan insats att resultera i en positiv utveckling inte bara för invandrare utan också för samhället i stort. Det saknas idag en positiv inställning till invandrades företagande från myndigheters och småföretagaraktörers sida. Det finns till och med hos några myndigheter en klart negativ inställning till vissa invandrarföretagare. Majoriteten av myndigheter och privata organisationer ser dock invandrarföretagen som vilka företag som helst. Det är sant att invandrarföretag har samma problem och möjligheter som svenska företagare. Men det är också sant att, som denna studie visar, att en del företag dessutom har problem som är specifika. Det är därför viktigt att ALMI och andra berörda organisationer har kompetens och kapacitet att identifiera dessa behov och inte bara hänvisa till generella insatser, speciellt när sådana inte är tillräckliga eller till och med olämpliga. Ett förslag är att på varje ALMI-bolag anställa någon som inriktar sin verksamhet huvudsakligen på invandrarföretagare.

Likasa bör länsstyrelser och kommuner, eller åtminstone de som har en stor andel invandrare, överväga att anställa konsulter som kan ge bättre anpassad rådgivning till företag som drivs av invandrare. I början kommer detta att medföra en viss extra kostnad för, men direkta och indirekta intäkter kommer att överstiga kostnaderna i det långa perspektivet. Stockholms län har provat en sådan verksamhet, bland annat i Södertälje och utvärdering av verksamheten visar mycket positiva resultat.

Rådgivning

På länsstyrelsernas och kommunernas näringslivskontor finns nästan uteslutande svenska män, sannolikt råder samma förhållande på ALMI och bankernas kreditkontor. Som enkäten visar har de flesta av dessa liten eller ingen förståelse för de specifika problem som dagligen möter vissa invandrarföretag.

Att det saknas lämplig rådgivning för de invandrare som vill starta eller utveckla egna företag tror jag är ett nationellt problem och inte enbart ett problem i de regioner som har en hög andel invandrabefolkning. Idag består invandrarföretag mestadels av mycket små företag eller s.k. levebrödsföretag. Många av dessa företag kan utvecklas till större företag där ännu fler invandrare och svenskar kan få sysselsättning.

Ett allvarligt hinder för invandrarföretagare som söker rådgivning är att de möts av människor som inte förstår deras affärsidéer eller speciella problem. Allvarligare är att det inte bara finns folk som inte förstår sig på invandrare, det finns faktisk också en del rådgivare i olika organisationer som inte vill försöka förstå, eller till och med finns det de som redan från början intar en negativ inställning till invandrare. Detta framgår av enkätundersökningen. Samtidigt vet vi att det finns många invandrare som idag avstår från att starta eller utveckla sina företag för att de inte vet vart de skall vända sig för att få råd, eller därför att de har mötts av en överlägsen eller arrogant attityd när de söker hjälp. Detta betyder att en del resurser och kompetens som för samhället skulle användas på ett effektivare sätt går förlorad kanske för alltid.

Kommunernas näringslivskontor ses ofta som en inrättning för dem som vill starta industriföretag. Av tradition är därför deras verksamhet mestadels inriktad på att främja industriverksamheter. Vi vet att det är få invandrare som idag startar industriföretag och att nästan alla invandrarföretag som är verkamma inom tillverkningsindustrin startades av personer som ursprungligen kom från europeiska länder. Med bättre anpassade och riktade insatser, i form av rådgivning och finansiella resurser, kommer fler och fler invandrare att starta företag, inte bara i traditionella tillverkningsverksamheter utan också i andra moderna näringar inklusive uppdragsverksamheter.

Samtliga ALMI-enheter gör idag speciella insatser för små och medelstora företag. Många av dem har också speciella aktiviteter riktade till kvinnliga företagare. De flesta ALMI-bolag har dessutom en kvinnlig konsult för kvinnliga företagande. Men de har inga konsulter som är specialiserade på invandrare och deras företagande, trots att det finns ett stort behov av sådana rådgivare. Det är viktigt att ALMI fortsätter att bygga upp sin kompetens även med speciella konsulter för invandrare. Inte minst därför att de flesta småföretag som idag har stora behov av praktisk och strategisk rådgivning är invandrarföretag. I regeringspropositionen: 1993/94:40 står följande att läsa:

Arbetslösheten är särskilt stor hos invandrare och flyktingar. Samtidigt har många av dessa kompetens som kan utnyttjas i egen verksamhet. Invandrare kan ha särskilda svårigheter vad gäller att orientera sig om företagandets villkor och myndigheternas regelsystem. Bristande språkkunskaper kan vara ett annat hinder. NUTEK, arbetsmarknadsmyndigheterna och invandrarverket bör driva gemensamma projekt för att främja nyföretagande bland invandrare (Prop. 1993/94:40, sid. 32).

Förutom på ALMI bör konsulter även finnas t.ex. i NUTEK och på kommunernas näringslivskontor. Konsulter i kommuner bör inrikta sin verksamhet på att informera om olika möjligheter, villkor och om myndigheternas regelsystem, samt att medverka till att invandrarföretagarna skaffar sig bättre kunskaper i svenska språket. De bör också ansvara för nätverk, ordna utbildningar, ta fram broschyrer, förbereda konferenser och mässor. Konsulterna i ALMI å sin sida bör inrikta sin verksamhet på att förse invandrarföretagare med praktisk och strategisk rådgivning samt att ge råd om olika finansieringsmöjligheter. De bör också inrikta en del av sin huvudverksamhet på att förbättra kompetensnivå hos företagare med invandrabakgrund.

Det är en vanlig uppfattning idag att företagsledarnas kompetensnivå i invandrarföretag är mycket låg. De flesta invandrarföretagare är inte heller utbildad till företagsledare. De driver sina företag på praktiska erfarenheter som de har skaffat sig genom arbetserfarenheter eller helt enkelt med "sunt förnuft". Så länge verksamheten har liten omfattning och inga allvarliga problem uppstår kan företaget drivas på detta sätt. Ett problem är dock att få invandrarföretagsledare att intressera sig för ledarutbildning. Exempel som ofta nämns är kostnaderna (inklusive produktionsbortfall), utbildningens relevans för företagaren och tidsbrist. En annan vanlig uppfattning är att den låga utbildningsnivån bland ledarna bidrar till företagets begränsade intresse för expansion. De flesta invandrarföretag har under fem anställda och ett problem är att få av dessa företag är föga intresserade av att utvecklas och växa. En annan föreställning är att företagsledarnas kompetensbrist är en av orsakerna till det stora antalet konkurser som finns bland invandrarföretagen.

Ovan redovisade utbildnings- och kompetensbrist ger kanske anledning att reflektera över företagarnas kompetensutveckling. Det är viktigt att de konsulter som skall ge utbildning och rådgivning till invandrarföretagare har lämplig kompetens. Ett sådant utbildningsprogram bör vara skräddarsytt om det skall uppnå sitt mål.

Förslagsvis skulle finansiella medel för att anställa invandrarkonsulter, åtminstone till en början, kunna tillhandahållas av länsstyrelser, länsarbetsnämnder, Kommunförbundet och eventuellt också av Arbetsmarknadsdepartementet och Näringsdepartementet. Efter tre till fyra år bör kommuner och invandrarföretagare själva ta hand om finansieringen av en verksamheten eftersom det är de som kommer att dra den direkta nyttan av den i form av ökat antal företag och därmed ökat antal anställda och ökade skatteintäkter, mindre sociala kostnader, jämfört med annars ett högre antal arbetslösa.

Starta-eget-bidrag

Starta-eget-bidraget infördes redan i mitten av 1980-talet och anses vara en bra stödform för nyföretagande, speciellt bland utsatta grupper såsom kvinnor och invandrare. Allt tyder på att starta-eget-bidrag har fått många invandrare att starta egna företag. Antalet utomnordiska, speciellt asiatiska, invandrare som erhållit starta-eget-bidrag har mer än tredubblats mellan 1993 och 1994. Trots den snabba ökningen av antalet som har erhållit starta-eget-bidrag bland utomnordiska invandrare är fortfarande andelen sökare högre än de som har fått bidraget (AMS 1995:4).

Starta-eget-bidraget missgynnar emellertid invandrare eftersom bidraget är inkomstrelaterat. Invandrare har lägre inkomst generellt och får därför lägre starta-eget-bidrag. Lägre bidrag avhåller många invandrare från att starta eget och gör det dessutom svårt för dem som startar att få företaget att fungera på ett någorlunda bra sätt eftersom de också måste brottas med ständiga försörjningsproblem. Trots att andelen sökande överstiger andelen som har erhållit starta-eget-bidrag finner jag att det är nödvändigt med ett reellt belopp. Storleken på bidraget kan kanske variera i relation till typ av företag som skall startas. Man bör allvarligt pröva tanken att ge alla samma belopp oavsett tidigare inkomst. Starta-eget-bidrag bör också användas mer flexibelt, t.ex. skulle man undersöka möjligheten att ge ett sådant bidrag även till de som har sysselsättning men riskerar att bli arbetslösa.

Statliga kreditgarantier

Behovet av kompletterande riskkapital till de mest behövande invandrarföretagen måste poängteras. Det har att göra med att många invandrarföretag har misslyckats med eller haft svårt att skaffa tillräckligt med investeringskapital samtidigt som bankerna under de senare åren intagit en mycket försiktigare kreditpolitik. Säkerhetskraven är numera mycket strängare. S.k. förtroendekrediter, dvs. krediter utan säkerhet är numera obefintliga för vissa grupper av invandrarföretag, särskilt för de utomeuropeiska företagen. De senare har sällan borgenärer eller egendom i Sverige som säkerhet och drabbas därför mycket hårdare. Bristande soliditet hos många invandrarföretag i kombination med bankernas försiktiga värdering av säkerhet utgör idag ett stort hinder för tillväxt och expansion.

De lämpligaste kreditformerna för sådan finansiering är lån samt garantier för invandrarföretagens bankkrediter. Den senaste formen har två fördelar. Den är billig för staten och billig att administrera. Företagets egen kredit måste till 100 procent täckas av eget kapital. Samma kapital behövs inte vid statlig lånegarantier. Genom att använda garantier skulle lånebeloppet kunna sättas ganska högt förslagsvis mellan 300 000 till en miljon kronor, beroende på företagsstorlek, verksamhetsinriktning och behov.

Oavsett konjunkturläge kommer många av de utomeuropeiska företagen att ha brist på riskkapital vid nyetableringar och expansion. En lämplig kreditstorlek för nyetableringar kan variera mellan 300 000 och 500 000. För större utvecklingsprojekt, både inom nya företag och vid expansionsinvesteringar, kan beloppet sättas lite högre t.ex. mellan 500 000 och en miljon kronor. Det är väl känt att utvecklingsprojekt på tekniksidan ofta har svårt att finna finansiering för att fortsätta företagsutvecklingen. Finansiering av större belopp än ovan nämnda, via lånegarantier, bör endast få förekomma i mer begränsad omfattning.

Finansiering av utvecklingsprojekt med statliga bidrag bör förekomma i ytterst begränsad omfattning. Det är mycket tveksamt att hjälpa de företag som inte klarar sig själva utan samhällets bidrag. Bidrag och garantier till krediter bör i första hand ges till företag med en hög tillväxtpotential men också till de invandrarföretag som utsatts för eller kan utsättas för internationell konkurrens eller särbehandling på den nationella eller lokala marknaden. Detta bör gälla oavsett om det rör sig om expansionskrediter eller krediter till nyetableringar.

Lämplig förmedlare av lånegarantier är ALMI. De har lokal kännedom samt ofta ett regionalt kontaktnät. Det finns därför stora fördelar med att ALMI tar hand om förmedling av garantier för invandrarföretagares bankkrediter. Detta förutsätter dock att ALMI anställer dels särskilda rådgivare som har goda kunskaper om invandrarföretagares problem och behov, dels experter som har företagarnas förtroende.

Omvänt korrelerande förhållande mellan åtgärds- och utvärderingsresultat. Detta innebär att utvärderingsresultatet är högre för de åtgärder som har högst prioritet. Detta innebär också att utvärderingsresultatet är högre för de åtgärder som har högst prioritet. Detta innebär också att utvärderingsresultatet är högre för de åtgärder som har högst prioritet.

Enligt korrelerande förhållande mellan åtgärds- och utvärderingsresultat. Detta innebär att utvärderingsresultatet är högre för de åtgärder som har högst prioritet. Detta innebär också att utvärderingsresultatet är högre för de åtgärder som har högst prioritet.

Utvärderingsresultat

Behöver kompletterande åtgärder för att nå målet. Detta innebär att utvärderingsresultatet är högre för de åtgärder som har högst prioritet. Detta innebär också att utvärderingsresultatet är högre för de åtgärder som har högst prioritet.

De flesta åtgärder har ett positivt utvärderingsresultat. Detta innebär att utvärderingsresultatet är högre för de åtgärder som har högst prioritet. Detta innebär också att utvärderingsresultatet är högre för de åtgärder som har högst prioritet.

Litteraturförteckning

- Aldrich, H., Jones, T. & McEvoy, D., 1984. 'Ethnic advantage and minority business development' in Ward, R. samt Jenkins, R. (eds.) *Ethnic Communities in Business*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Aronsson, M., 1991. *Nyföretagande i Sverige*. SIND 1991:6. Stockholm: Statens Industriverk.
- Banakar, R., 1994. *Rättens dilemma. Om konflikthantering i ett mångkulturellt samhälle*. Bokbox förlag.
- Bantekas, A., 1992. *Three Essays on Discrimination and Factor Demand*. Uppsala University.
- Birch, D.L., 1979. *The Job creation process*. Working Paper. MIT Cambridge, Mass.
- Blaschke, J. & Ersoz, A., (1986. "The Turkish Economy in West Berlin". *International Small Business Journal*, 4(3): 38–45.
- Boissevain, J. 1984. "Small Entrepreneurs in Contemporary Europe." In Ward, R. & R. Jenkins (eds), *Ethnic Communities in Business*. Pp. 20–38.
- Boissevain, J. & H., Grotenberg, 1985. "Culture, Structure and Ethnic Enterprise: The Surinamese of Amsterdam." *Ethnic and Racial Studies* 9 (January): 1–23.
- Curran, J., 1986. 'The Survival of Petit Bourgeoisie: production and reproduction', in Curran, J., Stanworth, : & Watkins, D. (eds.). *The Survival of the Small Firm*, vol. II, Gower, Aldershot.
- Deakins, D., Hussain, G. & Ram, M., 1992. *Finance of Ethnic Minority Small Businesses*, University of Central England in Birmingham.
- Davidsson, P., 1993. *Kultur och entreprenörskap*. NUTEK B1993:3. Stockholm: Närings och Teknikutvecklingsverket.
- Davidsson, P., Lindmark, L. & Olofsson, C., 1994. *Dynamiken i svenskt näringsliv*. Studentlitteratur, Stockholm.
- Ekberg, J. 1994. "Är invandrare fattiga?". *Ekonomisk Debatt*, 22, 169–177.
- Jennings, K., 1991. *Observer*, 17 mars.
- Johannisson, B. & H., Bång, 1992. *Nyföretagande och regioner*. ERU/Arbetsmarknadsdepartementet, Ds 1992:79. Stockholm: Almänna förlaget.
- Light, I. & Bonacich, E., 1988. *Immigrant Entrepreneurs: Koreans in Los Angeles 1965–1982*, Berkeley: University of California Press.

- Light, I. & A.A., Sanchez, 1987. "Immigrant Entrepreneurs in 272 SMSAs." *Sociological Perspectives* 30:373-99.
- Lundh, C. & Ohlsson, R., 1994. Från arbetskraftsimport till flyktinginvandring. SNS förlag.
- Ma Mung, E., 1994. 'L'entrepreneariat ethnique en France', *Sociologie du travail*, No.2: 185-209.
- Najib, A. B., 1991. The Contribution of Migrant/Ethnic Business to the Viability of Urban Areas in Western Europe. Arbetsrapport Nr 11, Kulturgeografiska institutionen, Uppsala universitet.
- Najib, A. B., 1992a. Invandrarföretag i Uppsala, en värdefull resurs. Handelsförening Uppsala.
- Najib, A. B., 1992b. "Invandrarföretag fyller en viktig funktion", *Internationella Affärer*, No. 4, vol. 3, 1992.
- Najib, A. B., 1994. Immigrant Small Businesses in Uppsala: Disadvantage in Labour Market and success in Business Activities, Forskningsrapport från Kulturgeografiska institutionen, Nr 108, University of Uppsala, Department of Social and Economic Geography, Uppsala.
- Najib, A. B., 1994. Immigrant businesses in Uppsala. Disadvantage in Labour Market and Success in Small Business Activities. Forskningsrapport Nr. 198, Kulturgeografiska institutionen, Uppsala Universitet.
- Najib, A. B., 1995a. "Invandrarföretag – inte bara pizzerior och kiosker", i *Invandrare och minoriteter*, Nr.3, Stockholm.
- Najib, A. B., 1995b. "Immigrant business strategies – The role of ethnic resources and opportunity structure in Uppsala", in *Nordisk samhällsgeografisk tidskrift*, Nr.20, Uppsala mars 1995.
- Najib, A. B., 1996a (kommande). The Geography of the Self-employed Foreign born Immigrant in Sweden. Arbetsrapport, Nr. 44, Kulturgeografiska institutionen, Uppsala Universitet.
- Najib, A. B., 1996b (kommande). Finance of Immigrant Small Businesses in the Stockholm and Uppsala Region, Sweden. Arbetsrapport, Nr. ? Kulturgeografiska institutionen, Uppsala Universitet.
- Nordlund, S., 1992. Varför blir invandrare företagare i Sverige? Teorier och förklaringar rörande invandrar- och etnisk företagsamhet. *Umeå Papers in Economic History*, No. 5.
- NUTEK, 1995. Småföretagen i Sverige 1995. Närings- och teknikutvecklingsverket B 1995:6, Stockholm.
- OECD, 1994. Employment Outlook, Paris, June.

- Pripp, O., 1994. Att vara sin egen, om företagande bland invandrare mönster, motiv och möten. Mångkulturellt Centrum, Sveriges Invandrarinstitut och Museum, Serie A:9.
- Ram, M., 1992. 'Coping with racism: Asian employers in the inner city', *Work, Employment and Society* 6, 601-18.
- Reynold, B.D. & W.R. Maki, 1990. Business Volatility and Economic Growth. Final Project Report submitted to US Small Business Administration.
- Rojas, M., 1993. Iransk, latinamerikansk och polsk företagungsverksamhet i Malmöhuslän 1989-1992, Lund Papers in Economic History, Nr. 24, Lunds Universitet.
- SCB, 1995. Statistiska meddelanden, F 15 SM 9401 och 9501.
- Waldinger, R., H. Aldrich, Ward, R. and Associates, 1990. *Ethnic Entrepreneurs, Immigrant Business in Industrial Societies*, Sage Series on Race and Ethnic Relations, Vol. 1. Sage Publications, London.
- Ward, R., 1991. 'Economic development and ethnic business', in Curran, J & R., Blackburn (eds) *Paths for Enterprise: The Future of Small Business*, Routledge, London.
- Ward, R. & F. Reeves, 1980. *West Indians in Business in Britain*, HMSO, London.
- Werbner, P., 1990. "Secret Ephemera: Immigrant Enclaves and the Nature of Knowledge in the Manchester Fashion Industry", *Migration*, 8:6-36.
- Wilson, P. & J. Stanworth, 1987. The social economic factors in the development of small black minority firms: Asian and Afro-Caribbean business in Brent, 1982 and 1984 compared' in O'Neill, K. Bhambri, R. Faulkner, T. & Cannon, T. (eds.). *Small Business Development: Some Current Issues*, Avebury, Aldershot.
- Woodcock, C. 1986. 'The financial and capital environment of the small firm', in Curran, J., J. Stanworth & D. Atkins (eds). *The Survival of the Small Firm*, vol. I, Gower, Aldershot.

Appendix

Tabell 1 Antal invandrarföretagare fördelning efter kön och län, 1991.
Procent.

Län	Män		Kvinnor		Båda könen	
	antal	procent	antal	procent	antal	procent
Stockholm	5414	37,1	2110	33,5	7524	36,0
Uppsala	447	3,1	177	2,8	624	3,0
Södermanland	366	2,5	174	2,8	540	2,6
Östergötland	472	3,2	195	3,1	667	3,2
Jönköping	394	2,7	150	2,4	544	2,6
Kronoberg	212	1,5	94	1,5	306	1,5
Kalmar	228	1,6	96	1,5	324	1,6
Gotland	41	0,3	37	0,6	78	0,4
Blekinge	151	1,0	60	1,0	211	1,0
Kristianstad	378	2,6	185	2,9	563	2,7
Malmö	1536	10,5	717	11,4	2253	10,8
Halland	313	2,1	163	2,6	476	2,3
Göteborg & Bohus	1530	10,5	604	9,6	2134	10,2
Älvsborg	672	4,6	321	5,1	993	4,8
Skaraborg	264	1,8	146	2,3	410	2,0
Värmland	316	2,2	139	2,2	455	2,2
Örebro	371	2,5	129	2,0	500	2,4
Västmanland	427	2,9	184	2,9	611	2,9
Kopparberg	254	1,7	125	2,0	379	1,8
Gävleborg	220	1,5	88	1,4	308	1,5
Västernorrland	179	1,2	89	1,4	268	1,3
Jämtland	100	0,7	56	0,9	156	0,7
Västerbotten	132	0,9	93	1,5	225	1,1
Norrbottnen	181	1,2	163	2,6	344	1,6
Hela riket	14598	69,9	6295	30,1	20893	100,0

Källa: Specialbearbetning av ÅRSYS: 1985, 1989 och 1991.

Tabell 2 Invandrarföretag i förhållande till utrikesfödda och totalt antal egna företag. Fördelning på län, 1991. Procent

Län (1)	Utrikesfödda befolkningen i procent av den totala befolk- ningen i länet (2)	Procent av alla egna invandrar- företag i landet (3)	Invandrar- företag i procent av alla egna företag i länet (4)	Invandrarföre- tag i relation till utrikes födda i länet Index = (3/2 * 100) (5)
Stockholm	15,7	36,0	18,8	229
Uppsala	10,1	3,0	7,3	30
Södermanland	10,4	2,6	7,8	25
Östergötland	7,0	3,2	5,4	46
Jönköping	7,5	2,6	5,2	35
Kronoberg	7,3	1,5	4,4	21
Kalmar	4,8	1,6	3,1	33
Gotland	3,3	0,4	2,0	12
Blekinge	5,6	1,0	4,4	18
Kristianstad	6,2	2,7	4,4	44
Malmöhus	11,4	10,8	9,3	95
Halland	6,7	2,3	4,2	34
Göteborg & Bohus	11,9	10,2	10,8	86
Älvsborg	8,5	4,8	6,6	56
Skaraborg	5,5	2,0	3,4	36
Värmland	6,3	2,2	5,4	35
Örebro	7,7	2,4	6,8	31
Västmanland	12,0	2,9	8,7	24
Kopparberg	5,7	1,8	4,7	32
Gävleborg	4,9	1,5	3,6	31
Västernorrland	4,4	1,3	3,5	30
Jämtland	3,8	0,7	2,6	18
Västerbotten	4,7	1,1	3,0	23
Norrbottnen	6,7	1,6	4,6	24
Hela riket	9,4	9,4	7,8	100

Källa: Specialbearbetning av ÅRSYS: 1985, 1989 och 1991.

Tabell 3 Andel invandrare i befolkningen och andel nyföretagande fördelade på län 1994

Län	Invandrare i procent av länets total befolkningen	Nya invandrar-företag i procent av alla nya företaga i länet	Andel alla nya företag per län 1994*
Stockholm	28	23	11
Uppsala	19	23	10
Södermanland	20	12	9
Östergötland	14	12	9
Jönköping	15	10	7
Kronoberg	14	17	7
Kalmar	10	12	7
Gotland	8	6	7
Blekinge	11	24	8
Kristianstad	13	10	7
Malmö	22	17	9
Halland	14	12	8
Göteborg och Bohus	23	17	9
Älvsborg	17	17	7
Skaraborg	11	14	7
Värmland	13	16	7
Örebro	16	15	8
Västmanland	23	18	9
Kopparberg	12	14	8
Gävleborg	10	7	7
Västernorrland	9	8	7
Jämtland	8	7	7
Västerbotten	9	5	7
Norrbottn	15	11	8
Hela riket	18	17	9

* Avser antal nystartade företag resp konkurser per län i procent av företagsbeståndet enligt CFAR 12-1994.

Källa: SCB Statistiska meddelanden, F 15 SM 9601.

Statens offentliga utredningar 1996

Kronologisk förteckning

1. Den nya gymnasieskolan – hur går det? U.
2. Samverkansmönster i svensk forskningsfinansiering. U.
3. Fritid i förändring.
Om kön och fördelning av fritidsresurser. C.
4. Vem bestämmer vad? EU:s interna spelregler inför regeringskonferensen 1996. UD.
5. Politikområden under lupp. Frågor om EU:s första pelare inför regeringskonferensen 1996. UD.
6. Ett år med EU. Svenska statstjänstemäns erfarenheter av arbetet i EU. UD.
7. Av vitalt intresse. EU:s utrikes- och säkerhetspolitik inför regeringskonferensen. UD.
8. Batterierna – en laddad fråga. M.
9. Om järnvägens trafikledning m.m. K.
10. Forskning för vår vardag. C.
11. EU-mopeden. Ålders- och behörighetskrav för två- och trehjuliga motorfordon. K.
12. Kommuner och landsting med betalnings-svårigheter. Fi.
13. Offentlig djurskyddstillsyn. Jo.
14. Budgetlag – regeringens befogenheter på finansmaktens område. Fi.
15. Union för både öst och väst. Politiska, rättsliga och ekonomiska aspekter av EU:s sjätte utvidgning. UD.
16. Förankring och rättigheter. Om folkomröstningar, utträdesrätt, medborgarskap och mänskliga rättigheter i EU. UD.
17. Bättre trafik med väginformatik. K.
18. Totalförsvarspåbud m95. Förslag om jobb/studier efter muck, bostadsbidrag, dagpenning, försäkringar. Fö.
19. Sverige, EU och framtiden. EU 96-kommitténs bedömningar inför regeringskonferensen 1996. UD.
20. Samordnad rollfördelning inom teknisk forskning. U.
21. Reform och förändring. Organisation och verksamhet vid universitet och högskolor efter 1993 års universitets- och högskolereform. U.
22. Inflytande på riktigt – Om elevers rätt till inflytande, delaktighet och ansvar. U.
23. Kartläggning och analys av den offentliga sektorns upphandling av varor och tjänster med miljöpåverkan. N.
24. Från Maastricht till Turin. Bakgrund och övriga EU-länders förslag och debatt inför regeringskonferensen 1996. UD.
25. Från massmedia till multimedia – att digitalisera svensk television. Ku.
26. Ny kurs i trafikpolitiken + Bilagor. K.
27. En strategi för kunskapslyft och livslångt lärande. U.
28. Det forskningspolitiska landskapet i Norden på 1990-talet. U.
29. Forskning och Pengar. U.
30. Borgenärsbrotten – en översyn av 11 kap. brottsbalken. Fi.
31. Attityder och lagstiftning i samverkan + bilagedel. C.
32. Möss och människor. Exempel på bra IT-användning bland barn och ungdomar. SB.
33. Banverkets myndighetsroll m.m. K.
34. Aktiv arbetsmarknadspolitik + expertbilaga. A.
35. Kriminalunderrättelsesregister DNA-register. Ju.
36. Högskola i Malmö. U.
37. Sveriges medverkan i FN:s familjeår. S.
38. Nationalstadsparker. M.
39. Rapport från klimatdelegationen 1995. Klimatrelaterad forskning. M.
40. Elektronisk dokumenthantering. Ju.
41. Statens maritima verksamhet. Fö.
42. Demokrati och öppenhet. Om folkvalda parlament och offentlighet i EU. UD.
43. Jämställdheten i EU. Spelregler och verklighetsbilder. UD.
44. Översyn av skatteflyktslagen. Reformerat förhandsbesked. Fi.
45. Presumtionsregeln i expropriationslagen. Ju.
46. Enskilda vägar. K.
47. Cirkelsamhället. Studiecirkelns betydelser för individ och lokalsamhälle. U.
48. Shaping Sustainable Homes in an Urbanizing World. Swedish National Report for Habitat II. N.
49. Regler för handel med el. N.
50. Förbud mot vapen på allmän plats m.m. Ju.
51. Grundläggande drag i en ny arbetslöshetsförsäkring – alternativ och förslag. A.
52. Precisering av handelsändamålet i detaljplan. M.
53. Kalkning av sjöar och vattendrag. M.
54. Kooperativa möjligheter i storstadsområden. S.
55. Sverige, framtiden och mångfalden. A.
55. På väg mot egenföretagande. A.
55. Vägar in i Sverige. A.

Statens offentliga utredningar 1996

Systematisk förteckning

Statsrådsberedningen

Möss och människor. Exempel på bra IT-användning bland barn och ungdomar. [32]

Justitiedepartementet

Kriminalunderrättsregister
DNA-register. [35]
Elektronisk dokumenthantering. [40]
Presumtionsregeln i expropriationslagen. [45]
Förbud mot vapen på allmän plats m.m. [50]

Utrikesdepartementet

Vem bestämmer vad? EU:s interna spelregler inför regeringskonferensen 1996. [4]
Politikområden under lupp. Frågor om EU:s första pelare inför regeringskonferensen 1996. [5]
Ett år med EU. Svenska statstjänstemäns erfarenheter av arbetet i EU. [6]
Av vitalt intresse. EU:s utrikes- och säkerhetspolitik inför regeringskonferensen. [7]
Union för både öst och väst. Politiska, rättsliga och ekonomiska aspekter av EU:s sjätte utvidgning. [15]
Förankring och rättigheter. Om folkomröstningar, utträdesrätt, medborgarskap och mänskliga rättigheter i EU. [16]
Sverige, EU och framtiden. EU 96-kommitténs bedömningar inför regeringskonferensen 1996. [19]
Från Maastricht till Turin. Bakgrund och övriga EU-länders förslag och debatt inför regeringskonferensen 1996. [24]
Demokrati och öppenhet. Om folkvalda parlament och offentlighet i EU. [42]
Jämställdheten i EU. Spelregler och verklighetsbilder. [43]

Försvarsdepartementet

Totalförsvarspflichtiga m95. Förslag om jobb/studier efter muck, bostadsbidrag, dagpenning, försäkringar. [18]
Statens maritima verksamhet. [41]

Socialdepartementet

Sveriges medverkan i FN:s familjeår. [37]
Kooperativa möjligheter i storstadsområden. [54]

Kommunikationsdepartementet

Om järnvägens trafikledning m.m. [9]
EU-mopeden. Ålders- och behörighetskrav för två- och trehjuliga motorfordon. [11]

Bättre trafik med väginformatik. [17]
Ny kurs i trafikpolitiken + Bilagor. [26]
Banverkets myndighetsroll m.m. [33]
Enskilda vägar. [46]

Finansdepartementet

Kommuner och landsting med betalnings-svårigheter. [12]
Budgetlag - regeringens befogenheter på finansmaktens område. [14]
Borgenärsbrotten - en översyn av 11 kap. brottsbalken. [30]
Översyn av skatteflyktslagen.
Reformerat förhandsbesked. [44]

Utbildningsdepartementet

Den nya gymnasieskolan - hur går det? [1]
Samverkansmönster i svensk forskningsfinansiering. [2]
Samordnad rollfördelning inom teknisk forskning. [20]
Reform och förändring. Organisation och verksamhet vid universitet och högskolor efter 1993 års universitets- och högskolereform. [21]
Inflytande på riktigt - Om elevers rätt till inflytande, delaktighet och ansvar. [22]
En strategi för kunskapslyft och livslångt lärande. [27]
Det forskningspolitiska landskapet i Norden på 1990-talet. [28]
Forskning och Pengar. [29]
Högskola i Malmö. [36]
Cirkelsamhället. Studiecirkelns betydelser för individ och lokalsamhälle. [47]

Jordbruksdepartementet

Offentlig djurskyddstillsyn. [13]

Arbetsmarknadsdepartementet

Aktiv arbetsmarknadspolitik + expertbilaga. [34]
Grundläggande drag i en ny arbetslöshetsförsäkring - alternativ och förslag. [51]
Sverige, framtiden och mångfalden. [55]
På väg mot egenföretagande. [55]
Vägar in i Sverige. [55]

Kulturdepartementet

Från massmedia till multimedia - att digitalisera svensk television. [25]

Statens offentliga utredningar 1996

Systematisk förteckning

Näringsdepartementet

- Kartläggning och analys av den offentliga sektorns upphandling av varor och tjänster med miljöpåverkan. [23]
Shaping Sustainable Homes in an Urbanizing World. Swedish National Report for Habitat II. [48]
Regler för handel med el. [49]

Civildepartementet

- Fritid i förändring.
Om kön och fördelning av fritidsresurser. [3]
Forskning för vår vardag. [10]
Attityder och lagstiftning i samverkan + bilagedel. [31]

Miljödepartementet

- Batterierna – en laddad fråga. [8]
Nationalstadsparker. [38]
Rapport från klimatdelegationen 1995.
Klimatrelaterad forskning. [39]
Precisering av handelsändamålet i detaljplan. [52]
Kalkning av sjöar och vattendrag [53]

Jordbruksdepartementet

- Ömslagstillsynen i EU. [54]

Arbetsmarknadsdepartementet

- Arbetsmarknadens utveckling i Sverige. [55]

Gravitationsdepartementet

- Gravitationsdepartementet. [56]

Kulturdepartementet

- Kulturdepartementet. [57]

Socialdepartementet

- Socialdepartementet. [58]

Kommunikationsdepartementet

- Kommunikationsdepartementet. [59]

EU-näringsdepartementet

- EU-näringsdepartementet. [60]

Statens utredningar

- Statens utredningar. [61]

Utbildningsdepartementet

- Utbildningsdepartementet. [62]

Ekonomiska utredningar

- Ekonomiska utredningar. [63]

Utrikesdepartementet

- Utrikesdepartementet. [64]

Utskottets utredningar

- Utskottets utredningar. [65]

EU-näringsdepartementet

- EU-näringsdepartementet. [66]

EU-näringsdepartementet

- EU-näringsdepartementet. [67]

EU-näringsdepartementet

- EU-näringsdepartementet. [68]

EU-näringsdepartementet

- EU-näringsdepartementet. [69]

EU-näringsdepartementet

- EU-näringsdepartementet. [70]

EU-näringsdepartementet

- EU-näringsdepartementet. [71]

EU-näringsdepartementet

- EU-näringsdepartementet. [72]

EU-näringsdepartementet

- EU-näringsdepartementet. [73]

EU-näringsdepartementet

- EU-näringsdepartementet. [74]

EU-näringsdepartementet

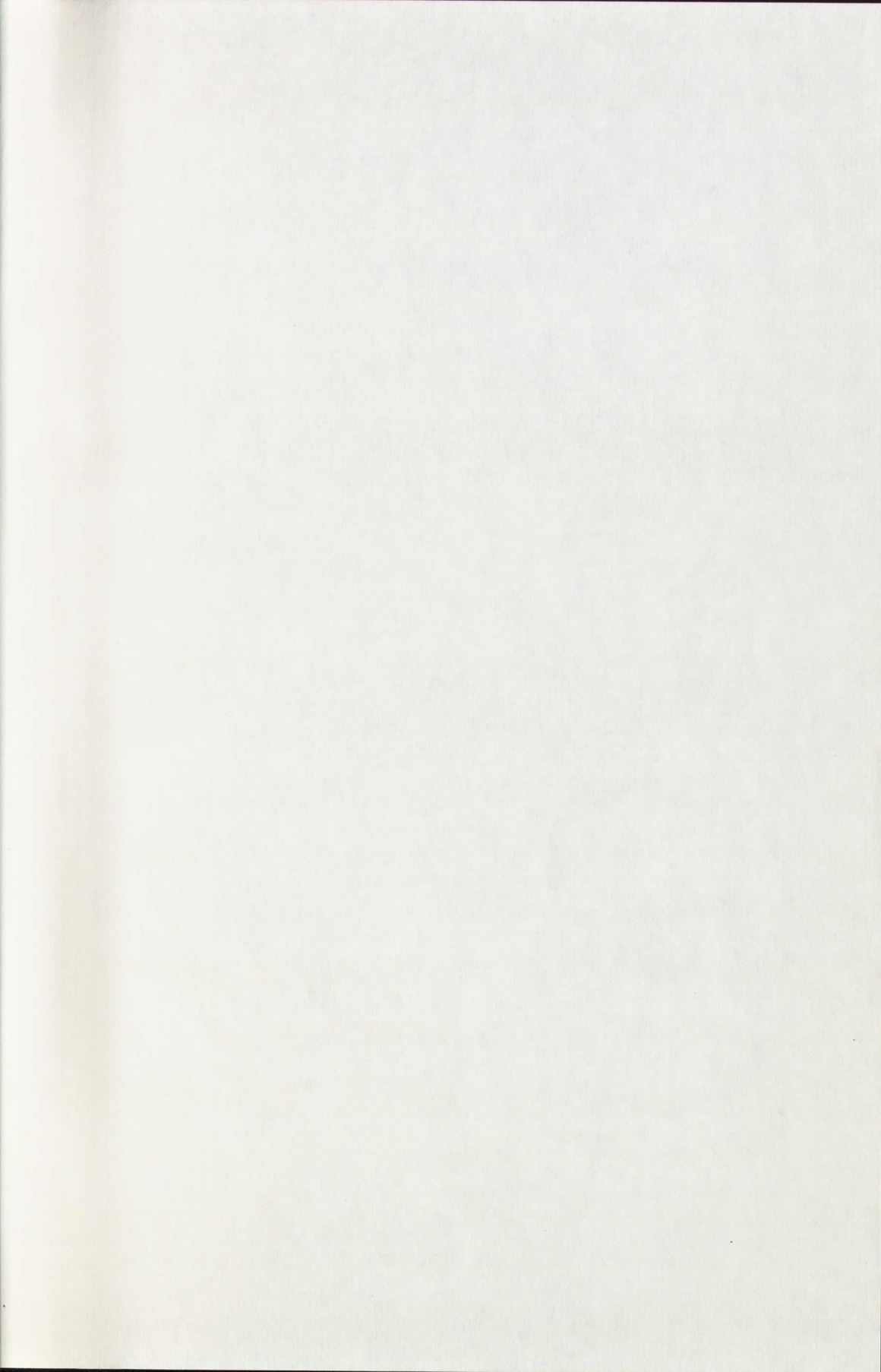
- EU-näringsdepartementet. [75]

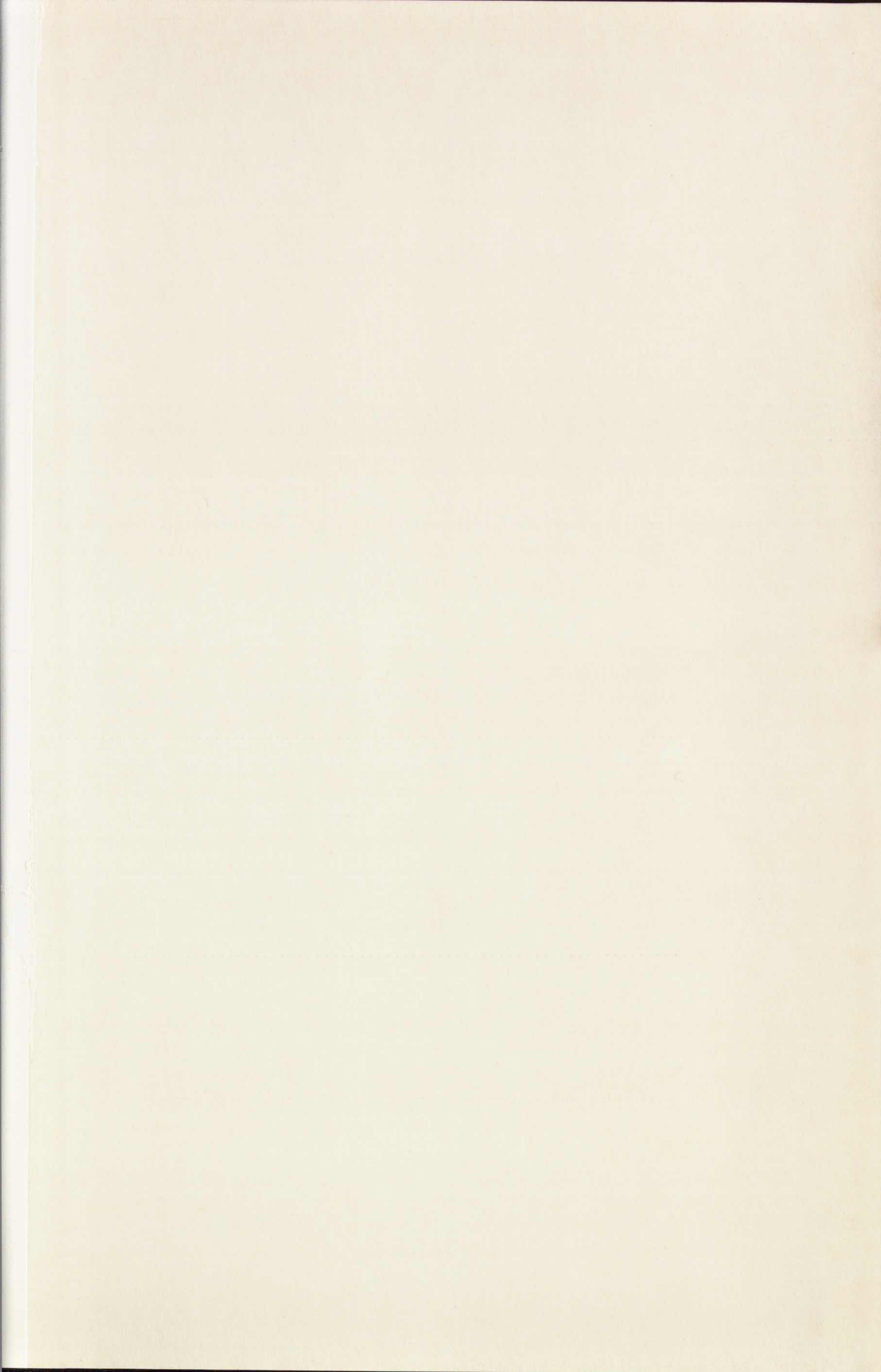
EU-näringsdepartementet

- EU-näringsdepartementet. [76]

EU-näringsdepartementet

- EU-näringsdepartementet. [77]





FRITZES

POSTADRESS: 10647 STOCKHOLM
FAX 08-20 50 21, TELEFON 08-690 9190

ISBN: 91-38-20240-9
ISSN: 0375-250X