



Sveriges lantbruksuniversitet  
Fakulteten för naturresurser och lantbruksvetenskap  
Institutionen för ekonomi

## **Finansiering av företag**

– Är bristen på externt kapital en faktor som hämmar landsbygdsföretagens tillväxt?

Business financing – Is the lack of external capital a factor that inhibits the growth of rural firms?

*Johan Eklund, Joakim Fredriksson & Gustaf Westerlund*

**Finansiering av företag – Är bristen på externt kapital en faktor som hämmar landsbygdsföretagens tillväxt?**

Business financing– Is the lack of external capital a factor that inhibits the growth of rural firms?

*Johan Eklund, Joakim Fredriksson & Gustaf Westerlund*

**Handledare:** Richard Ferguson, Sveriges lantbruksuniversitet,  
Institutionen för ekonomi

**Examinator:** Karin Hakelius, Sveriges lantbruksuniversitet,  
Institutionen för ekonomi

**Omfattning:** 15 hp

**Nivå och fördjupning:** Grund C

**Kurstitel:** Självständigt arbete i företagsekonomi C

**Kurskod:** EX0538

**Program/utbildning:** Ekonomi - kandidatprogram, Agronomprogrammet - ekonomi

**Utgivningsort:** Uppsala

**Utgivningsår:** 2011

**Serienamn:** Examensarbete

**Nr:** 702

**ISSN** 1401-4084

**Elektronisk publicering:** <http://stud.epsilon.slu.se>

**Nyckelord:** Finansiering, finansiell bootstrapping, landsbygd, resurser, nätverk



Sveriges lantbruksuniversitet  
Fakulteten för naturresurser och lantbruksvetenskap  
Institutionen för ekonomi

# Abstract

The interest in businesses active on the countryside and their funding situation has increased in recent years. In a survey, conducted by Leif Berndtsson (2003), it was reported that there is a lack of external capital in rural areas. According to Berndtsson (2003) the lack of external capital inhibits the rural firm's growth. The essay attempts to answer whether the shortage of external capital is a factor that inhibits development for rural businesses. The theory is based on a literature review in which various external and internal funding options are being presented. The empirical study has been undertaken through a literature search in various databases.

The essay shows that access to external capital do not differ between rural areas and cities. The study also shows that rural firms are not underperforming and that "the lack of external capital" is not a factor that inhibits the growth of rural businesses



# Sammanfattning

Intresset för företag aktiva på landsbygden och deras finansiering har på senare år ökat. I Sverige finns det många olika sorters finansieringskällor att tillgå. Det har däremot rapporterats vid en undersökning utförd av Leif Berndtsson (2003) att det råder brist på externt kapital på landsbygden, vilket hämmar tillväxten. Uppsatsen försöker ge svar till huruvida bristen på externt kapital är en faktor som hämmar landsbygdsföretagens tillväxt. Teorin baseras på en litteraturgenomgång där olika externa och interna finansieringsalternativ presenteras. Den empiriska studien har genomförts via en litteratursökning i olika databaser.

Uppsatsen visar att tillgången på externt kapital inte skiljer sig åt mellan landsbygden och staden. Studien visar även att landsbygdsföretagen inte underpresterar och att ”bristen på externt kapital” inte är en faktor som hämmar landsbygdsföretagens tillväxt.

# Innehållsförteckning

<b>1 INLEDNING.....</b>	<b>1</b>
1.1 PROBLEMBAKGRUND .....	1
1.2 PROBLEMFÖRMULERING .....	3
1.3 SYFTE.....	3
1.4 DEFINITIONER .....	3
1.5 UPPSATSENS STRUKTUR .....	3
<b>2. METOD .....</b>	<b>5</b>
2.1 FÖRFÖRSTÅELSE .....	5
2.2 ANGREPPSSÄTT .....	5
2.3 GENOMFÖRANDE.....	6
2.4 KÄLLKRITIK .....	6
<b>3 TEORI.....</b>	<b>8</b>
3.1 GENERELLT OM FINANSIERING .....	8
3.2 EXTERNA FINANSIERINGS ALTERNATIV .....	8
3.2.1 Bankfinansiering .....	8
3.2.2 Venture capital.....	10
3.2.3 Informellt riskkapital.....	11
3.2.4 Offentlig finansiering .....	12
3.3 INTERN FINANSIERING .....	13
3.3.1 Pecking order theory.....	13
3.3.2 Kontrollaversion .....	14
3.3.3 Bootstrapping.....	15
<b>4 EMPIRI.....</b>	<b>17</b>
4.1 KAPITAL FÖR LANDSBYGDSFÖRETAGARE – LEIF BERNDTSSON.....	17
Central nivå.....	18
Regional nivå .....	18
Lokal nivå.....	20
4.2 SKILLNADER I TILLGÅNGEN PÅ EXTERNT KAPITAL .....	22
4.3 DEN INSTITUTIONELLA VENTURE CAPITAL MARKNADEN I SVERIGE .....	23
4.4 DEN INFORMELLA RISKKAPITALMARKNADEN I SVERIGE.....	23
4.4.1 De svenska affärsänglarna .....	24
4.4.2 Landsbygdsprogrammet.....	24
4.5 FÖRETAGS FINANSIERING .....	25
4.5.1 Finansieringskällor .....	26
4.6 BIDRAG & STÖD PÅ LANDSBYGDEN.....	30
4.7 UTVECKLINGEN AV ANTALET FÖRETAG I SVERIGE.....	31
4.8 SKILLNADER MELLAN FÖRETAG PÅ LANDSBYGDEN OCH I STADSOMRÅDEN .....	32
4.8.1 Samverkan mellan staden och landsbygden.....	33
4.11 TILLGÅNGAR I SKOG.....	34
4.12 TILLGÅNGAR I BETESAREAL.....	35
4.13 BOOTSTRAPPING I SVERIGE.....	36
<b>5 ANALYS &amp; DISKUSSION .....</b>	<b>37</b>
5.1 ÄR BRISTEN PÅ EXTERNKAPITAL PÅ LANDSBYGDEN EN TILLVÄXTHÄMMANDE FAKTOR?.....	37
<b>6 SLUTSATS .....</b>	<b>41</b>
<b>REFERENSER.....</b>	<b>42</b>

# 1 Inledning

Företagande bygger i hög grad på risktagande (Fryklund, 2006). Ofta är personer inte villiga att ta sig an en roll som egenföretagare, mycket beroende på riskerna företagandet medför. För företag är brist på kapital ett hinder för företagsutveckling, och för entreprenörer i början av en etablering kan det vara svårt att hitta venture capitalists som är villiga att bidra med kapital (Landström & Löwegren, 2009).

De flesta venture capitalists kräver en motprestation från entreprenören (Landström & Löwegren, 2009). Motprestationen tar ofta form i att entreprenören måste ge upp andelar av sitt företag till motparten. Andra alternativ till finansiering är bootstrapping och banklån.

Banker är ofta försiktiga med att låna ut kapital för finansiering av nya företag (Hansson, 1998). Fördelarna med banklån är att entreprenören inte behöver ge upp några ägarandelar i företaget samt att banken i sig kan verka som en viktig nätverkspartner. Nackdelarna med banklån för entreprenören är ökade kostnader i form av räntekostnader samt bankernas säkerhetskrav på finansiering. Företagaren kan komma att behöva använda sina tillgångar och borgenförbindelser som säkerhet gentemot banken.

Bootstrapping innebär att företag bygger upp en resursbas på egenhand utan inverkan från externa finansiärer (Landström & Löwegren, 2009). Fördelarna med bootstrapping är att metoden inte ändrar ägarstrukturen, den minimerar också kostnaderna och ökar behovet av medvetenhet kring likviditet. Nackdelar med bootstrapping är att resursanskaffningen kan ta längre tid samt att förtroendet för företaget inte alltid är positivt hos leverantörer.

Bootstrapping kan också innebära att företaget inte äger sina resurser utan lånar eller delar dem med andra aktörer.

## 1.1 Problembakgrund

Vilka faktorer är det som gör att vissa företag blir framgångsrika och andra misslyckade? Viktiga faktorer som spelar in är exempelvis: en bra affärsidé och en engagerad och kunnig entreprenör (Landström & Löwegren, 2009). Har företaget brist på kapital kan däremot affärsidén bli svår att genomföra. En viktig förutsättning för att ett företag ska bli framgångsrikt är att det har tillgång till kapital. Det finns flera olika möjligheter för företag som söker kapital. Banker, venture capitalists, affärsänglar, leverantör och familj är bara några av alternativen.

För äldre och etablerade företag är tillgången till kapital god och de kan ofta välja vilket eller vilka alternativ som passar dem bäst vid brist på kapital (Landström & Löwegren, 2009). För små och nystartade företag ser marknaden annorlunda ut. Nystartade företag saknar både historisk bakgrund och legitimitet vilket gör det svårare för investerare och banker att värdera företaget. Avsaknaden minskar de nystartade företagens möjligheter att få tillgång till externt kapital.

Eftersom externa finansiärer inte har en bra bild av hur de nyare företagen ser ut, och kommer att utvecklas, uppstår det en form av informationsasymmetri (Landström & Löwegren, 2009). Detta leder till att investerare anser att nystartade företag innebär en högre risk vid en investering. På grund av informationsasymmetrin erbjuder investerare begränsade summor med en hög ränta till de nystartade företag som lyckats attrahera investerare.

Det finns alternativ för de företag som inte lyckas attrahera kapital och företag som inte vill ta in extern kapital (Landström, 2003). Genom att utgå från de aktiviteter som utförs internt i företaget kan alternativa lösningar tas fram för att täcka kapitalbehovet. En viktig faktor som spelar in då företaget vill hitta alternativa lösningar är företagets nätverk. Nätverket gör det möjligt att anskaffa resurser till förmånliga villkor, vilket är syftet med bootstrapping.

Bootstrapping är ett samlingsbegrepp för olika kombinationer av metoder vars syfte är att minska företagets kapitalbehov genom att bruka det interna kapitalet (Landström & Löwegren, 2009). De mest framträdande fördelarna med bootstrapping är att företag slipper ge upp ägarandelar i företaget samtidigt som företagets balansräkning inte påverkas eller belastats minimalt.

I Sverige fanns det 2007 cirka 945 000 företag, av dessa 945 000 företag kategoriseras 95 procent av företagen som mikroföretag (Nilsson, Petersson & Petersson, 2009). Innebörden av detta är att mikroföretagen har en stor inverkan på landets sysselsättning och ekonomiska tillväxt. I Sverige är antalet företag med låg omsättning högre på landsbygden än inne i staden. 2007 stod företag med en omsättning mellan 1 tkr – 499 tkr för cirka 51 procent av företagandet vilket kan jämföras med staden där 42 procent av företagen hade en omsättning mellan 1 tkr – 499 tkr.



## 1.2 Problemformulering

På senare år har företrädare för landsbygdsföretagen uppmärksammat att företag aktiva på landsbygden har problem med att hitta externfinansiering (Berndtsson, 2003). Kritiker hävdar att vi aldrig haft tillgång till så mycket externt kapital eftersom antalet riskkapitalbolag och andra finansieringsformer på senare år ökat. De menar att det inte råder brist på externt kapital på landsbygden, snarare affärsidéer. Därför vill vi i detta arbete svara på följande fråga:

- Är bristen på externt kapital en faktor som hämmar landsbygdsföretagens tillväxt?

## 1.3 Syfte

Uppsatsens syfte är att undersöka om bristen på externt kapital är en faktor som hämmar landsbygdsföretagens tillväxt. Vidare vill vi utöka vår förståelse för hur situationen ser ut för företag aktiva på landsbygden och den speciella situationen som landsbygdsföretagen möter.

## 1.4 Definitioner

Att definiera vad en landsbygd är kan vara svårt, särskilt eftersom det finns mycket litteratur som ger olika svar. En definition som landsbygdsprogrammet 2007-2013 använder sig av är "landsbygd avser boende utanför tätort med mer än 3000 invånare" (Hellerstedt & Wiklund, 2006). Definitionen av landsbygdsföretag i detta arbete kommer därför vara företag som ägnar sig åt företagsverksamhet utanför tätorter med mer än 3000 invånare.

När det kommer till att definiera små och medelstora företag samt mikroföretag ser man till företagets omsättning och personalstyrka (www., Europa 1, 2011). Ett företag som sysselsätter mindre än 250 personer och vars omsättning inte överstiger 50 miljoner euro definieras som ett medelstort företag. Ett företag som sysselsätter mindre än 50 personer och vars omsättning inte överstiger 10 miljoner euro definieras som ett litet företag. Ett företag som sysselsätter mindre än 10 personer och vars omsättning inte överstiger 2 miljoner euro definieras som ett mikroföretag.

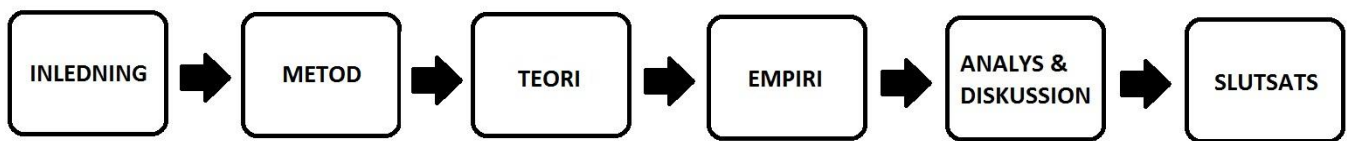
## 1.5 Uppsatsens struktur

Nedan följer en figur över hur arbetet ser ut, som är till för att underlätta för läsaren. Efter en kort inledande text redogör författarna för arbetets problembakgrund, problemformulering, syfte och en presentation av definitioner för arbetet. Det inledande avsnittet ska ge läsaren en

bild av vad arbetet kommer att handla om. Metodavsnittet beskriver hur författarna gått tillväga med arbetet, samt vilken metod som använts för att besvara syftet.

Litteraturgenomgången som har genomförts presenteras i teori- & empiri avsnitten. I teoriavsnittet redovisas de teorier som ligger till grund för analysen av empirin.

Empiriavsnittet inleds med en sammanfattning av Leif Berndtsson förstudie *”Kapital för landsbygdsföretag”*. I analys- & diskussionsavsnittet kopplar författarna ihop teori och empiri avsnitten för att analysera och diskutera kring uppsatsens frågeställningar. I slutsatsen sammanfattar författarna viktiga punkter som arbetet har kommit fram till.



## 2. Metod

*Avsnittet visar varför författarna valde ämnet och vilken förförståelse de besitter. Vidare förklaras hur författarna har gått tillväga för att samla den information som är av betydelse för studien. Reliabilitet, validitet och källkritik diskuteras för att påvisa arbetets tillförlitlighet.*

### 2.1 Förförståelse

När en undersökare ska studera ett ämne finns det ofta en förförståelse för ämnet. I detta fall kommer förförståelsen från kursen i *Entreprenörskap & Företagsutveckling (15 hp)*. Hur problemet ska angripas bygger på författarnas tidigare kunskaper inom ämnet, och beror på tidigare ämneskunskaper. Förutfattade meningar och fördomar om ämnet ligger till grund för förståelsen till ämnet (Holme & Solvang, 1997). I och med de tidigare studierna inom ämnet, grundat på kursen, har författarna en god teoretisk utgångspunkt för studien.

### 2.2 Angreppssätt

I en studie används mestadels två olika angreppssätt – induktivt eller deduktivt (Holme & Solvang, 1997). I en induktiv ansats studerar undersökaren först verkligheten, studierna kopplas sedan till teorier. I en deduktiv ansats studerar undersökaren först befintliga teorier, teorierna prövas sedan i empirin.

Uppsatsen är av deduktivt slag vilket betyder att grunden till studien bygger på befintliga teorier kring finansiering. Valet av en deduktiv ansats grundas på att författarna i uppsatsen vill svara på frågan om huruvida brist på externt kapital hämmar landsbygdsföretagens tillväxt. För att svara på frågan kommer befintliga teorier kopplas till sekundär empiri.

Författarna anser att teorier kring finansiering ger en bra grund till ett deduktivt angreppssätt. Empirin i arbetet är av sekundärt slag vilket innebär att den har hämtats från litteratur i ämnet, olika rapporter, internet, artiklar samt övrig litteratur. Att empiridelen består av sekundärdata beror på att tidbegränsningen för arbetet inte gav författarna möjlighet att undersöka primära källor. Den sekundära empirin som har samlats in har hjälpt författarna att få en bild av hur situationen på landsbygden ser ut.

## 2.3 Genomförande

Teorier och resultat från artiklar och böcker presenteras för att sedan analyseras och diskuteras. Litteratursökningen bygger på Leif Berndtssons (2003) förstudie – *Kapital för landsbygdsföretagare*. Författarna har främst använt databaserna ScienceDirect och JSTOR där sökord som exempelvis bootstrapping, financial bootstrapping, new venture, rural, environment och financing gett ett antal förslag på artiklar. När en artikel har visat sig vara intressant för arbetet, har författarna först läst igenom artikelns *abstract* för att se om artikeln är relevant för arbetet. Artiklar som visat sig vara relevanta har sedan lästs igenom noggrant.

Utöver artikelsökningarna i databaserna ScienceDirect och JSTOR har författarna använt SLU bibliotekets databas LUKAS. Genom LUKAS fick författarna tag på rapporter från Svenska Jordbruksverket. Den elektroniska källan internet har främst använts för artikelsökningar. Jordbruksverkets hemsida har också besökts frekvent under arbetsgången. Författarna har även använt sig av Hans Landström & Marie Löwegren bok *Entreprenörskap & Företagsetablering – Från idé till verklighet* samt Hans Landströms bok *Småföretaget och kapitalet – Svensk forskning kring små företags finansiering*. Utöver dem böckerna har även Sigurd Hansson bok *”Finansiering”*, en bok från NUTEK – *”Småföretagen i Sverige”* samt Storeys bok *”Understanding the small business sector”* använts. Böckerna har gett författarna en bra bild om hur finansieringen av små företag ser ut i Sverige.

## 2.4 Källkritik

Informationen som har samlats in från böcker och artiklar är skrivna av etablerade forskare. Artiklarna som har använts i arbetet har blivit publicerade i etablerade tidsskrifter där dem noggrant har blivit granskade innan publicering. Böckerna har använts på grund av att dem är relevanta för ämnet.

Boken *Entreprenörskap & Företagsetablering – Från idé till verklighet* blev författarna bekanta med under kursen *Entreprenörskap & Företagsutveckling*. Den är skriven av Hans Landström & Marie Löwegren och innehåller en mängd olika källor som genererar relevant information för detta arbete. Författarna till detta arbete anser att boken är högt tillförlitlig angående information om olika typer av finansiering. Detsamma gäller för boken *Småföretaget och kapitalet – Svensk forskning kring små företags finansiering*. De övriga böckerna i uppsatsen är däremot ett par år äldre, vilket kan betyda att den fakta de gett författarna idag inte stämmer. Men den mesta informationen som har tagits från de böckerna

har verifierats. Mestadels genom de nyare källorna. När det gäller bootstrapping på landsbygden måste författarna däremot vara lite mer försiktiga eftersom området är relativt outforskat.

## 3 Teori

*Avsnittet ger läsaren en bild av vilka finansieringskällor det finns att tillgå på den svenska marknaden. Författarna presenterar både interna och externa finansieringsmetoder som kan användas för att finansiera sin verksamhet.*

### 3.1 Generellt om finansiering

Små företag anses vara viktiga för ekonomisk tillväxt och ett bidrag till ökade arbetsmöjligheter (Winborg & Landström, 2000). Trots att små företag anses vara viktiga för samhället stöter de ofta på problem gällande frågan om långsiktig extern finansiering. Svårigheten för företagen att få tillgång till extern finansiering bidrar till att utveckling och tillväxt av de små företagen hämmas.

Enligt Landström & Löwegren (2009) finns det ett vedertaget antagande i litteraturen som säger att små och nya företag behöver stora mängder externt kapital. Antagandet bygger på en finansiell syn som hävdar att entreprenörer agerar som rationella aktörer på marknaden vilket betyder att kapitalet ofta hamnar i fokus för entreprenören. Genom kapitalet kan entreprenören köpa resurserna han/hon behöver på marknaden entreprenören är verksam i.

När det interna kapitalet inte räcker till för att betala företagets räkningar, expandera verksamheten eller genomföra andra aktiviteter, måste företaget vända sig till externa finansiärer för att erhålla kapital (Landström & Löwegren, 2009).

### 3.2 Externa finansierings alternativ

Extern finansiering innebär att någon utomstående som inte har koppling till företaget antingen investerar i eller lånar ut pengar till företaget (Landström & Löwegren, 2009). Nedan presenteras externa finansieringskällor som mindre företag på den svenska marknaden kan använda sig av.

#### 3.2.1 Bankfinansiering

Banklån är en av de vanligaste former som företag använder sig av för att finansiera sin verksamhet (Aggerfors et al, 1995). Ett banklån innebär att ett företag eller en privat person lånar pengar av en bank i utbyte mot att de betalar ränta på lånet. Till skillnad från många av de andra finansieringsmetoderna, behöver företag/entreprenörer inte ge upp några ägarandelar

i företaget mot finansiering vid ett banklån. För mindre nystartade företag kan det dock vara svårt att få banklån eftersom bankerna generellt sett är väldigt försiktiga med att finansiera nya företag.

Banker är företag och har som alla andra företag det centrala målet att tjäna pengar (Landström & Löwegren, 2009). Mindre och nystartade företag utgör ett risktagande för banken, och således vill banken minimera antalet kreditförluster. Därav kan det vara svårt för mindre företag att beviljas banklån.

När banker bedömer mindre nystartade företag granskar bankerna entreprenörens och företagets finansiella styrka (Landström & Löwegren, 2009). Detta kan ofta vara ett problem för företagen eftersom mindre nystartade företag inte har någon lång meritlista att visa upp. Bankerna ser också över hur framtidsutsikterna för den marknad som företaget arbetar inom ser ut.

Vanliga frågor som bankerna vill ha svar på när de ska låna ut pengar är.

- Under hur lång tid kommer företaget att behöva lånet?
- Hur ser framtidsutsikterna ut för den marknad som entreprenören jobbar inom?
- Har företaget konkurrensfördelar gentemot sina konkurrenter?
- Hur skulle företaget agera om entreprenören blev sjuk?

När ett nystartat företag söker externt kapital hos en bank kräver banken nästan alltid säkerheter (Hansson, 1998). De två vanligaste formerna av säkerhet som bankerna efterfrågar är real- och namnsäkerhet.

Realsäkerhet är en säkerhet som innebär att banken har förtur om entreprenören inte klarar av att betala tillbaka lånet (Hansson, 1998). Det är en fysisk säkerhet som innebär att banken får kontroll över låntagarens inventarier och maskiner. Skulle entreprenören eller företaget inte klara av att betala tillbaka lånet kan banken sälja av företagets maskiner och inventarier för att få tillbaka lånet.

Namnsäkerhet är en form av borgensförbindelse (Hansson, 1998). Entreprenören tar på sig hela skulden för företagets räkning. Om företaget inte kan betala tillbaka lånet blir entreprenören ansvarig för att betala tillbaka skulden på egen hand. Namnsäkerhet är något

som banker väldigt ofta efterfrågar från nystartade företag eftersom det sällan finns andra säkerheter att hämta.

Banker utgör en viktig finansieringskälla för nystartade företag (Landström & Löwegren, 2009). Enligt Landström & Löwegren gör inte många av de nystartade företagen en ordentlig granskning av sin bankförbindelse. Detta beror på att entreprenörer är så pass tacksamma för att banken vill låna ut pengar att de inte ser över andra alternativ.

Att företag bara väljer att finansiera sin verksamhet genom banklån kan medföra stora ekonomiska problem speciellt för företag med hög potentiell tillväxt (Landström & Löwegren, 2009). Företagets tillväxt kan hämmas av att företaget måste göra avbetalningar och amorteringar på lånet och i vissa fall leda till att företaget inte överlever.

### 3.2.2 Venture capital

En finansieringsmetod som mindre företag har möjlighet att söka är venture capital (Landström & Löwegren, 2009). Venture capital är en form av riskkapital (en underkategori av private equity) där investeringar görs i mindre onoterade företag. Inom private equity marknaden kan man identifiera flera olika delmarknader. Exempel på delmarknader är den informella riskkapitalmarknaden, buyout och den institutionella venture capital marknaden.

- **Informella riskkapitalmarknaden:** På den informella riskkapitalmarknaden finns privatpersoner som utan någon familjeanknytning (till företagen de investerar i) investerar i onoterade företag.
- **Buyout:** Buyout eller så kallade utköps- investeringar innefattar olika typer av utköps affärer som i regel sker i större etablerade företag.
- **Institutionella venture capital marknaden:** På den institutionella venture Capital marknaden finns professionella investerare som investerar i företag som befinner sig i en tidig fas av sin utveckling. I huvudsak görs investeringarna när företaget befinner sig i en expansionsfas.

Företag som venture kapitalisten investerar i är oftast tillväxtorienterade företag (Storey, 1997). Venture kapitalisten väljer företag där investeringen kan återfås inom en period på tre till sju år med en avkastning på cirka 40 till 60 procent (Landström & Löwegren, 2009). Avkastningskravet från venture kapitalisten varierar dock beroende på vilket fas företaget befinner sig i då investeringen görs.



Något som utmärker en venture capitalist är att venture capitalisten oftast inte vill ha majoritetskontroll i företaget. Venture capitalisten vill att företagaren själv tar de största riskerna (Aggerfors et al, 1995).

Enligt Landström & Löwegren (2009) är det tre viktiga kriterier som venture capitalisten ser över när han/hon ska göra sin investering.

1. *”Företaget måste uppvisa ett starkt ledningsteam med avseende på kompetens, erfarenhet, engagemang, flexibilitet, etc.”*
2. *”Produkten och/eller affärsiden måste vara unik - ha en urskiljande fördel på en växande marknad”*
3. *”Affärsiden skall ha förmåga att generera tillräcklig finansiell avkastning”*

### **3.2.3 Informellt riskkapital**

En gammal finansieringsmetod som på senare år har uppmärksammats allt mer är informellt riskkapital (Landström & Löwegren, 2009). Den informella riskkapitalmarknaden består av privatpersoner som investerar i onoterade företag som de inte har någon familjerelation till (Aggerfors et al, 1995). Investeringarna görs ofta med ett aktivt engagemang och individerna som gör dessa typer av investeringar går under namnet affärsänglar (Landström & Löwegren, 2009). Det finns fyra typer av investerare på den informella riskkapitalmarknaden; mikroinvesterare, finansiella placerare, kompetensinvesterare och affärsänglar.

**Mikroinvesterare:** Investerar mindre belopp i onoterade företag och gör dessa investeringar med en låg investeringsaktivitet (Landström & Löwegren, 2009). Mikroinvesterarna ser sina kapitalplaceringar mer som ett lotteri där de med en liten investering har chansen att erhålla en hög avkastning.

**Finansiella placerare:** Finansiella placerare kännetecknas av att de gör många investeringar i mindre onoterade företag (Landström & Löwegren, 2009). Investeringarna görs med en låg investeringsaktivitet och de finansiella placerarna ser sina investeringar som finansiella placeringar.

**Kompetensinvesterare:** Kompetensinvesterarna kännetecknas av att de gör relativt få investeringar men tillför mycket kompetens till de företag de investerar i (Landström & Löwegren, 2009). Inom gruppen för kompetensinvesterare finns ofta flera styrelseproffs.

Styrelseproffsens främsta mål är att bidra med kompetens och erfarenhet till de företag de investerar i.

**Affärsänglar:** Affärsänglar är den mest aktiva gruppen av investerare på den informella riskkapitalmarknaden (Landström & Löwegren, 2009). Affärsänglar kännetecknas av att de gör flera investeringar samtidigt som de bidrar med mycket resurser i form av kapital, kompetens och erfarenhet.

### 3.2.4 Offentlig finansiering

När det har uppstått svårigheter för den privata finansiella marknaden att bedöma och finansiera mindre nystartade företag har samhället tagit på sig en viss roll i finansieringen (Aggerfors et al, 1995). En rad olika typer av stöd till nystartade och små företag har under åren tagits fram. Under mitten av 1990-talet i Sverige fanns det hela 140 olika stödformer som företag kunde ansöka om att få ta del av (Landström & Löwegren, 2009). Antalet finansiella stödformer som svenska företag kan söka har dock minskat på den nationella nivån. De svenska stödformerna har ersatts av olika stödformer från EU. De olika finansiella stöden som företag kan ansöka om brukar delas upp i tre kategorier: näringspolitiska stöd, regionalpolitiska stöd och arbetsmarknadspolitiska stöd.

**Näringspolitiska stöd:** Näringspolitiska stöd ges till nya, små och medelstora företag. Exempel på stöd är nyföretagarlån och företagarlån till kvinnor (Landström & Löwegren, 2009). En central aktör inom dessa stöd har ofta varit ALMI företagspartner. Andra näringspolitiska stöd som företag kan söka är stöd till teknikutveckling och stöd till export.

Fyra centrala aktörer inom stöd för teknikutveckling är NUTEK (verket för näringslivsverksamhet), Vinnova (verket för innovationssystem), Innovationsbron och Industrifonden (Landström & Löwegren, 2009). Av dessa fyra är Vinnova och NUTEK statliga verk. NUTEK var tidigare den organisation som stod för de flesta stöden men på senare år har deras betydelse på marknaden minskat och i dag är de största aktörerna Vinnova, Industrifonden och Innovationsbron.

**Regionalpolitiska stöd:** De regionalpolitiska stöd som ges till företag hanteras främst av NUTEK och olika länsstyrelser. Stöden inbegriper olika typer av lokalisering bidrag, sysselsättningsbidrag, regionala utvecklingsinsatser och transportstöd (Landström & Löwegren, 2009).

**Arbetsmarknadspolitiska stöd:** Inbegriper stöd som exempelvis arbetslöshetsbidrag, rekryteringsstöd, starta-eget-bidrag och arbetslivsutveckling (Landström & Löwegren, 2009). De arbetsmarknadspolitiska stöden hanteras främst av lokala arbetsförmedlingar och arbetsförmedlingen.

### 3.3 Intern finansiering

Det finns alternativ för företag som inte vill eller får tillgång till extern kapital (Ebben & Johnson, 2005). Att utnyttja sitt befintliga nätverk, använda ägarens privat kreditkort är bara några av de metoder som finns tillgängliga för företag som saknar extern finansiering. Nedan presenteras några av de metoder företag kan använda sig av när det råder brist på externt kapital.

#### 3.3.1 Pecking order theory

Pecking order Theory är en teori som introducerades av Myers (1984), teorin beskriver vilka typer av finansiering som företag föredrar. Den grundar sig på en studie som Myers genomförde på större börsnoterade företag i USA. När studien genomfördes utgick Myers ifrån att det inte existerar någon optimal kapitalstruktur eller att den kapitalstrukturen som används är oväsentlig. Att företag efterfrågar externt kapital ser Myers som något positivt eftersom det är ett tecken på att företaget har potential att växa. Men enligt Myers kan efterfrågan på externt kapital även tolkas som något negativt. Efterfrågan kan vara ett tecken på att företaget har problem och därför tvingas vända sig till en tredje part för att överleva.

I vilken ordning upptagandet av nytt kapital ska ske är någonting pecking order teorin resonerar kring, teorin beaktar även asymmetrisk information och transaktionskostnader (Myers, 1984). När en part besitter mer information än en annan part uppkommer asymmetrisk information. Då den ena parten inte har fullständig information blir det svårare att uppskatta det egentliga värdet på en produkt/företag. Transaktionskostnader är kostnader som uppstår vid ett ekonomiskt utbyte. Båda parter måste orientera sig i utbudet, undersöka motparten göra upp kontrakt och så vidare. (Nilsson, 2011).

På den finansiella marknaden blir effekten av asymmetrisk information att finansiären får svårt att se skillnaden på under och övervärderade företag (Myers, 1984). När externa finansiärer är medvetna om problemet kräver de en högre avkastning på sin investering. Enligt Myers ska investeringar primärt finansieras via kvarhållna vinster. Om ett företag väljer att finansiera investeringar via internt genererade medel kan asymmetrisk information

och transaktionskostnader undvikas på grund av att fullständig information finns (Myers, 2011).

Pecking order teorin rangordnar i vilken ordning de olika finansierings alternativen ska väljas:

1. Enligt pecking order ska nyinvesteringar i första hand finansieras av internt genererade medel (Myers, 1984). Vid finansiering från internt genererade medel kan asymmetrisk information och transaktionskostnader undvikas vilket resulterar i att man undviker flera av de kostnader som uppstår när finansieringen sker externt.
2. Om företaget ej har möjlighet att finansiera nyinvesteringar via internt genererade medel ska finansieringen ske externt (Myers, 1984). Då finansieringen sker externt ska det alternativ som är minst känsligt för asymmetrisk information väljas. Av de externa finansierings alternativen som finns att tillgå är banklån den första externa finansieringskällan som företag vänder sig till vid behov, därefter kommer private equity.
3. Som tredje och sista alternativ ska nyinvesteringar finansieras via nyemissionen, det vill säga utökade av det egna kapitalet (Myers, 1984). Är företaget börsnoterat kan detta få negativa följder eftersom en nyemission sänder ut signaler om att företaget är övervärderat vilket resulterar aktieprisfall som följd.

### **3.3.2 Kontrollaversion**

Många företagare ställer sig negativa till att få in kapital via extern finansiering, framförallt när de tvingas ge upp ägarandelar i företaget (Berggren et. al, 2000). En av de viktigaste drivkrafterna för entreprenörer är att vara oberoende och ha full kontroll över sitt företag. Entreprenören vill själv vara den som fattar viktiga beslut och inte underkastas andras vilja. I studier genomförda av Davidsson & Wiklund (2001) identifieras flera viktiga faktorer som förklarar varför tillväxten skiljer sig mellan företag. I studien konstaterade man att yngre företag inom dynamiska sektorer tenderar att ha den högsta tillväxten.

Enligt Hall (1989) kan den högre tillväxten förklaras med att denna grupp av företag uppvisar en stor vilja att växa, vilket resulterar i att de är mer aktiva i sitt sökande efter kapital (Berggren et. al, 2000).

Till följd av detta visar företag inom dynamiska sektorer mindre kontrollaversion (Berggren, et. al, 2000). Företag som uppvisar en hög grad av kontrollaversionen kan få långsiktiga

problem. Motviljan att samarbeta med externa finansiärer kan på sikt leda till problem eftersom företaget i ett senare skede kan behöva extern finansiering. Kontrollaversionen kan resultera i att det blir svårare för företaget att erhålla finansieringen på grund av att ingen befintlig relation existerar.

### **3.3.3 Bootstrapping**

I nystartade företag drivs entreprenörer ofta av individuella motiv (Landström & Löwegren, 2009). Enligt Landström och Löwegren beror motiven på individens egna behov av kontroll, oberoende och riskminimerande. Det entreprenörer söker är resurser för att bedriva sin verksamhet. Att finna de rätta resurserna ses som mer centralt än att inneha kapitalet för att anskaffa resursen i sig. Därför försöker entreprenörer i nystartade företag ofta att anskaffa resurser utan hjälp från banker och riskkapital. Resurserna kan nås via finansieringsmetoden bootstrapping.

Finansiell bootstrapping är ett begrepp för en metod som betyder att entreprenörer finner egna lösningar till resursbehovet (Landström & Löwegren, 2009). Detta innebär att finansiell bootstrapping gör det möjligt för entreprenörer att finna resurser som täcker deras behov utan hjälp från externa finansieringsmetoder som banklån och riskkapital. Finansiell bootstrapping kan exempelvis ta form i lånande från andra företag genom att inleda ett samarbete där det nystartade företaget kan få tillgång till utrustning och lokaler. Bootstrapping kan också vara att engagera familjen i företaget eller att låta studenter från ett universitet göra ett examensarbete för företagets räkning.

I en studie av Winborg och Landström (2000) identifierades vanliga bootstrappingsmetoder som senare kunde delas in i fem olika kategorier:

**Tabell 1: Olika kategorier av bootstrappers**

Kategori bootstrappers	Bootstrappingmetod	Karaktär
<b>Fördröjande bootstrappers</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fördröja utbetalningar</li> <li>Minimera lager</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Låg vinstmarginal</li> <li>Mogna/omogna företag</li> <li>Behov av extra finansiering</li> <li>Ingen långsiktig bankfinansiering</li> </ul>
<b>Ägarfinansierade bootstrappers</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ägarfinansiering</li> <li>Hålla inne VD:s lön</li> <li>Använda VD:s privata kreditkort</li> <li>Släkt och vänner arbetar i företaget</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Låg vinstmarginal</li> <li>Omogna företag</li> <li>Behov av extra finansiering</li> <li>Ingen långsiktig bankfinansiering</li> </ul>
<b>Minimerande bootstrappers företag</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Minimera kundfodringar (cash management), metoder för att påskynda fakturering.</li> <li>Minimera lager</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Låg vinstmarginal</li> <li>Expanderande/mogna företag</li> <li>Inget behov av extra finansiering</li> <li>Långsiktig bankfinansiering</li> </ul>
<b>Relationsorienterade bootstrappers</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gemensam användning av resurser</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hög vinstmarginal</li> <li>Mogna företag</li> <li>Inget behov av extra finansiering</li> <li>Långsiktig bankfinansiering</li> </ul>
<b>Bidragsorienterade bootstrappers</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bidragsfinansiering</li> <li>Söker finansiella bidrag</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Låg vinstmarginal</li> <li>Expanderande företag</li> <li>Behov av extra finansiering</li> <li>Långsiktig bankfinansiering</li> </ul>

(Landström & Löwegren, 2009) samt (Winborg & Landström, 2000)

Studien visade att det finns skillnader i hur finansiella bootstrappers väljer att förvärva sina resurser. Fördröjande, ägarfinansierade och minimerande bootstrappers finansierar sina verksamheter inifrån sig själva genom att fördröja utbetalningar, minimera kundfodringar, påskynda faktureringar, låna av släkt och vänner samt hålla inne löner. Relationsorienterade bootstrappers arbetar mer socialt genom att knyta kontakter med leverantörer och andra aktörer som kan ge entreprenören nytta. Bidragsorienterade bootstrappers förvärvar sina resurser genom att vända sig till en marknad de själva inte är aktiva inom. Företagen vänder sig till bidragsmarknaden för att finansiera sin verksamhet.

## 4 Empiri

*Avsnittet redovisar en sammanställning av den empiri som insamlats under författarnas litteratursökningar. Empirin bygger på det tidigare teori avsnittet och ger läsaren en bild av hur finansieringssituationen ser ut i stad och på landsbygd.*

### 4.1 Kapital för landsbygdsföretagare – Leif Berndtsson

Kapital för landsbygdsföretagare är en förstudie genomförd av Leif Berndtsson (2003) på uppdrag av Kungliga Skogs- och Lantbruksakademin. Förstudien handlar om kapitalfrågor för företag verksamma på landsbygden. Bakgrunden till förstudien var en ökad diskussion om att företag verksamma på landsbygden stöter på svårigheter gällande anskaffning av kapital. Enligt Leif Berndtsson (2003) handlar det om att ”*de upplever att tillgång på kapital kan, i vissa områden, vara ett av de största hindren för tillväxt*”.

Arbetet med studien påbörjades under sommaren 2002 (Berndtsson, 2003). Berndtsson studerade debattartiklar och litteratur som fanns inom området, han närvarade också vid ett seminarium i Falun som handlade om riskkapitalfrågor. Resultatet av studien presenterades vid två seminarier vid Trångviken och Växjö.

I augusti 2002 inleddes intervjuer med anställda från olika aktörer. I november besökte Berndtsson Jämtlands län och Norrbotten. Under besöken intervjuade Berndtsson lokala och regionala aktörer. Berndtsson ville få en bred bild av hur läget såg ut, och såg till att intervjua aktörer på samtliga nivåer; centralt, regionalt och lokalt. Sammanlagt intervjuades 17 personer

**Tabell 2: Leif Berndtssons intervjuer**

	Central nivå	Regional nivå	Lokal nivå
Offentlig myndighet	2	3	
Intresseorganisation, FR	1	1	
Bank	1	1	1
Företagsutvecklare		2	1
Företag			4
Summa	4	7	6

(Berndtsson, 2003)

Berndtsson valde intervjuobjekt utifrån rekommendationer och personliga kontakter. På regional och lokal nivå valdes representanter från norra Sverige. Berndtsson använde sig utav öppna frågeställningar vilket innebär att den intervjuade personen haft möjlighet att påverka

diskussion och samt vilken riktning intervjun går emot. I vissa fall intervjuades flera personer samtidigt.

Enligt Leif Berndtsson (2003) har företag på landsbygden problem att finna finansiering för nödvändiga investeringar. Berndtsson menar att landsbygdsföretagen möter problemen eftersom bankerna har fått en mer restriktiv värderingsgrund och lokala bankkontor lagt ned. Berndtsson säger att *"avståndet ökar mellan låntagaren och den som skall bevilja krediten"*. Däremot ökar antalet riskkapitalbolag och enligt Berndtsson uttrycker många *"att vi aldrig haft tillgång till så mycket riskkapital som idag, och att det snarare är brist på bra företagsidéer"*.

Under intervjuerna Leif Berndtsson fört med aktörer på central, regional och lokal nivå har han skapat sig en bild om hur läget ser ut gällande erhållning av externt kapital på landsbygden.

## **Central nivå**

På central nivå upplever organisationer att företagen på landsbygden har det svårt att erhålla kapital i ett tidigt skede (Berndtsson, 2003). Däremot finns det lokala alternativ som ska finnas till för att minska problemen, ett exempel är Dalafonden. Det finns också en medvetenhet, från de större nationella organisationerna, om att många företag har problem med att anskaffa kapital. Det kan förekomma synpunkter och negativa inställningar till företagsidéer som kan komma att hindra landsbygdsföretaget från att exempelvis erhålla ett lån.

Företagarnas Riksorganisation (FR) menar att det finns andra faktorer som har större betydelse för småföretag än tillgången på riskkapital (Berndtsson, 2003). I en undersökning, gjord av FR, svarade 10-20 procent av företagen att bristen på riskkapital var det största hindret för tillväxt. En större andel av företagen menade istället att bristen på kvalificerad arbetskraft har en större betydelse.

## **Regional nivå**

På regional nivå menar Sparbanken Nord att det finns en centralistisk syn på kreditgivningen inom storbanker (Berndtsson, 2003). Den centralistiska synen hämmar rekryteringen av chefer till lokala bankkontor. Sparbanken Nord pekar också på att *"det finns liknande vilja till centralistiskt synsätt i diskussionerna om tillväxtalen vilket ger fokus på städerna och mindre förståelse för landsbygd och mindre orter"*. Sparbanken Nords utlåning är stor, små och



medelstora företag täcker 65 procent av Sparbanken Nords totala utlåning, en utlåning som är större än hela ALMIs. Banken har dessutom ett mål om att *”fem procent av vinsten skall gå åter till regionen”*.

Piteå kommun anser att banker är snåla i ett tidigt skede gällande finansiering av en företagsverksamhet (Berndtsson, 2003). Kommunen vill att bankerna ska göra fler självständiga bedömningar istället för att lyssna på andra institutioner som exempelvis ALMI. Piteå kommun pekar däremot på att *”detta egentligen inte är ett landsbygdsproblem utan det berör alla områden”*. Ett landsbygdsproblem är istället, enligt kommunen, att landsbygdsföretag har sämre möjligheter att erbjuda bra säkerheter. Kommunen menade exempelvis att fastighetsvärdena på landsbygden var så pass låga att bankerna inte tillät entreprenörer att belåna fastigheterna.

Enterprise Jämtland är ett EU-projekt som behandlar frågor om tillväxt och utveckling (Berndtsson, 2003). Projektet är ett samarbete mellan ett antal organisationer; FR, Trångviksbolaget, LRF, Handelskammaren, Svenskt Näringsliv och Deloitte & Touche. Aktörerna i projektet samarbetar också med länsstyrelsen, kommunförbundet, landstinget, bankerna, ALMI, Mitthögskolan och kommunernas näringslivskontor. I en förstudie inom ämnet tillväxt och utveckling på landsbygden identifierade Enterprise Jämtland problemområden:

Problemområden som identifierats:

- *”Svårt att hitta riskvilligt privat kapital”*.
- *”Beslutsunderlagen för investeringar måste förbättras”*.
- *”Såddfinansiering för förädling av affärsidén saknas”*.
- *”Den offentliga finansieringen behöver mötas med mer privat medfinansiering”*.
- *”För få kvinnliga entreprenörer”*.

En slutsats av förstudien är att entreprenörerna:

- *”Känner sig ensamma i processen”*.
- *”Skadas av en utdragen process i förädling av företagsidén”*.
- *”Har brist på kunskap och kapital”*.

## Lokal nivå

När Berndtsson intervjuade företag på en lokal nivå visade det sig att platsen var betydelsefull för företagandet och verksamheten (Berndtsson, 2003). Det positiva med att bedriva en affärsverksamhet ute på landsbygden är att företagandet oftast hör ihop med bygden och att det finns en stor gemenskap. Negativt är att tillgången på bostäder kan vara begränsad, bristen på bostäder kan verka som en hämmande faktor vid expansion av företag.

Leif Berndtsson intervjuade Kent Halvarsson från Fjällgården vid Åkersjön (Berndtsson, 2003). Fjällgården hade börjat specialisera sig mer mot turism och Kent, som drev Fjällgården tillsammans med sin fru, hade under ett år planerat att bygga om anläggningen.

När Länsstyrelsens handläggare av regionalstöd besökte anläggningen togs ett positivt beslut om stöd. Kommunen ställde sig också positiva till planerna. Däremot ställde olika banker sig tveksamma till att bevilja Kent Halvarsson lån. Bankerna sade bland annat att *”Det är ute med fjällpensionat. Det skall vara hotell nära skidliftar och närmare Åre nuförtiden”* och *”bygg inte om – bygg nytt”*.

Kent Halvarsson arbetade deltid i Östersund och i diskussioner med bankerna hade Kent fått en uppfattning om att deltidsarbetet sågs som negativt. Bankerna ville inte bevilja Kents låneärende och uttryckte följande: *”Om inte du vågar tro på heltid, hur skall vi kunna våga tro på en helhjärtad satsning från din sida?”*

Halvarsson tyckte att bankernas negativa inställning minskade framtidstron och delvis engagemanget för verksamheten (Berndtsson, 2003). Halvarsson ansåg också att bankernas inställning innebar problem för hela bygden, i och med att inställningen var hämmande för utveckling.

Andra företag som Leif Berndtsson intervjuade hade redan en etablerad bankkontakt och genom den fick de lån beviljade (Berndtsson, 2003). Det som däremot ansågs vara negativt var att bankerna oftast lutade sig mot länsstyrelsens beslut istället för att ta egna beslut.

Finansiering tillkommer även av *”mycket eget arbete och en del uttag från skogen”*. Ett av de intervjuade företagen, ett lantbruksföretag, kunde exempelvis göra en investering utan stöd från länsstyrelsen på grund av att företaget ägde en stor fastighet med en skog som hade ett högt pantvärde.

Efter att Leif Berndtsson (2003) genomfört intervjuerna kom han fram till följande reflektioner:

### **Terminologin**

Kapitalfrågan är inte helt klar för alla småföretagare utan många anser att externa lån betyder en risk. Vilket betyder att kapital ofta är synonymt med riskkapital från småföretagarnas sida. Företagarna som lånar ut kapitalet ser däremot frågan på ett annat sätt. Berndtsson menar att när småföretagare kommer med förfrågan om riskkapital bedömer ofta venture capitalist att företaget istället är ute efter ett konventionellt lån. *”I bästa fall får företagaren en vänlig hälsning till lämpligare finansiär. I sämsta fall får han ett avslag på sin begäran utan hänvisning till annan finansiär”*.

Berndtsson anser att det finns problem gällande låneärenden och att många fall kan komma att *”hamna mellan stolarna”*. En lösning på problemet är en tydligare dialog mellan långgivaren och företaget.

### **Rätt bransch och rätt plats**

Diskussioner om vilka branscher det är som kan klassas som tillväxtbranscher och vilka områden som är tillväxtområden har stor påverkan gällande beviljandet av krediter till företag (Berndtsson, 2003). Företag som inte tillhör tillväxtbranscher kan enligt Berndtsson (2003) uppleva problem gällande erhållandet av kapital. Dessutom kan tillgången till kapital för företag utanför tillväxtbranscher/områden vara begränsad.

### **Personligt engagemang**

Berndtsson (2003) anser att ett ökat personligt engagemang från bankernas sida är mycket viktigt. För en fullvärdig bedömning av företaget måste banken kunna sätta sig in i ”enskilda företagares situation och förhållanden”. Berndtsson menar vidare att den personliga förmågan från bankens sida att göra ”platsbundna bedömningar” minskar när lokala bankstyrelser blir mindre. Platsbundna bedömningar är enligt Berndtsson avgörande om företag vill expandera i området

### **Synsätt**

Det finns olika uppfattningar kring om kapitaltillgången är ett problem eller inte. Berndtsson (2003) anser att de inblandade parterna måste öka sin medvetenhet om hur komplexa problemen kan vara. Likartade synsätt skulle enligt Berndtsson (2003) kunna leda till att det blir *”lättare att få genomslag för och effekt av nya insatser”*.

## Kontakten

Berndtsson (2003) anser att kontakten mellan handläggare av stöd och handläggare av lån borde utökas. Detta på grund av att de olika handläggarnas kunskaper om olika branscher skiljer sig åt. Berndtsson (2003) menar att en ökning av den personliga kontakten kan öka förtroendet mellan parterna. En mer personlig kontakt mellan handläggare kan dessutom leda till att bedömningar görs gemensamt, gemensamma bedömningar kan öka förtroendet för varandra. Enligt Berndtsson (2003) ”*kan det vara grunden för ett förbättrat företagsklimat som underlättar handläggning av stöd och kreditansökningar*”.

## 4.2 Skillnader i tillgången på externt kapital

På landsbygden har företag problem med att erhålla externt kapital (Berndtsson, 2003). Den främsta anledningen till att företag inte attraherar extern kapital är att de kan ha svårt att lämna säkerhet. Företagarnas riksorganisation (FR) har genomfört ett antal studier för att ta reda på vad det störst hindret är för företag på landsbygden (Berndtsson, 2003). I en studie som genomfördes av FR (2001) fick 600 företag i storleken 1 – 19 anställda svara på ett antal frågor rörande deras finansiering. Det man kom fram till i studien var att var tionde företag som tillfrågats har problem med att erhålla banklån. I en annan studie som genomfördes av FR fick 4800 företag i storleken 1 – 49 anställda frågor rörande deras finansiering. Resultatet blev detsamma som i den tidigare studien, nämligen att ett av tio företag har problem med att erhålla banklån. Tittar man på fördelningen av svaren över landet kan man konstatera att den visar ett avvikande resultat (Berndtsson, 2003). Västerbotten, Gävleborg, Jämtland, Västernorrland och Skåne skiljer sig från övriga Sverige på sådant vis att i dessa län/landskap uppger var femte företagare på landsbygden att bristen på kapital är en hämmande faktor.

Resultaten från studien stöds även av en annan studie gjord i USA. I en studie som genomfördes 1992 av Hustedde & Pulver konstaterade man att företag aktiva på landsbygden har svårare än företag från en urbanmiljö att erhålla finansiering över 100 000 dollar (Hellerstedt & Wiklund, 2006).

I en regionalpolitisk undersökning som genomförts har man lyckats konstatera att bristen på kapital inom vissa områden i landet är en tillväxthämmande faktor (Berndtsson, 2003). Tillgången på kapital är i dagsläget störst inom storstadsområdena. Om man ser till statistik rörande var investeringar görs kan man konstatera att 83 procent av alla investeringar görs hos företag inom storstadsområden. I en studie som genomfördes av Elango, Fried, Hisrich och Polonchek (1995) konstaterades det att stora regionala skillnader rörande investeringar av

riskkapital förekommer (Hellerstedt & Wiklund, 2006). Resultaten från studien visar att informella investerare tenderar att göra sina investeringar i sin direkta närhet.

Från ett globalt perspektiv kan man se att tillgången på externt kapital skiljer sig mycket mellan länder (Beck et al, 2008). Tillgången till extern finansiering bestäms av länders lagar och finansiella miljö. Studier som har genomförts inom området visar att länder med svaga lagsystem och svaga finansiella system erhåller företag betydligt mindre extern finansiering. Till följd av detta visar undersökningar att konsekvenserna av ett bristfälliga lag och finansiella system resulterar i en lägre tillväxt (Beck et al, 2008).

### **4.3 Den institutionella venture capital marknaden i Sverige**

Den svenska institutionella venture capital marknaden skapades på 1970 – talet genom etableringen av SVETAB och Företagskapital (Landström & Löwegren, 2009). Efter etableringen växte den svenska venture capital marknaden kraftigt. Under år 2000 fanns det hela 160 venture capital företag på den svenska marknaden med ett kapital på cirka 110 – 120 miljarder.

Efter år 2000 har det skett stora förändringar på venture capital marknaden i Sverige (Landström & Löwegren, 2009). Antalet venture capital företag har minskat, i dag finns det cirka 90 aktiva venture capital företag som förvaltar 80 – 90 miljarder SEK på den svenska marknaden. Branschfokus har även förändrats på senare år - från att venture capitalisterna främst investerade inom IT branschen, till att investeringarna nu istället görs inom bioteknik branschen. I dagsläget existerar en viss regional snedfördelning i venture capitalisternas investeringar, i sådan utsträckning att majoriteten av alla investeringar görs inom Stockholmsregionen.

### **4.4 Den informella riskkapitalmarknaden i Sverige**

Hur stor den informella riskkapitalmarknaden är i Sverige är något som inte är helt enkelt att svara på eftersom aktörerna är svåra att identifiera och marknaden är anonym (Landström & Löwegren, 2009). I en studie som genomfördes av Sofia Avdeitchikova & Hans Landström (2005) försöker författarna kartlägga hur den informella riskkapitalmarknaden i Sverige ser ut (Avdeitchikova & Landström, 2005). Undersökningen genomfördes 2005 och 24 000 slumpmässigt utvalda privatpersoner i åldern 18 till 79 intervjuades. Vad Avdeitchikova & Landström kom fram till i sin undersökning var att två procent av Sveriges befolkning i åldern

18 till 79 vid minst ett tillfälle gjort en informell investering under de fem senaste åren. De flesta av dessa investeringar går under kategorin mikroinvesteringar.

De informella investeringar som har gjorts har främst gjorts inom storstadsregioner (Avdeitchikova & Landström, 2005). Cirka femtio procent av de informella investeringarna görs i storstadsregionerna samtidigt som tre fjärdedelar av kapitalet hamnar inom samma storstadsregioner. I undersökningen kom Avdeitchikova & Landström även fram till att det finns aktiva investerare på mindre orter runt om i landet. Detta bevisar att informellt kapital även är viktigt för den regionala utvecklingen.

#### **4.4.1 De svenska affärsänglarna.**

2004 genomförde Nils Månsson en studie med syftet att ta reda på vad som kännetecknar kategorin affärsänglar i Sverige (Månsson, 2004). Det Månsson kom fram till var att affärsänglarna i Sverige oftast var medelåldersmän med erfarenhet från att själva starta och driva egna företag. Affärsänglarna har oftast skapat sin egen förmögenhet genom att de startat framgångsrika företag som antingen sålt eller tjänat pengar på. Det är ofta denna förmögenhet som utgör grunden för deras investeringar.

Enligt Månssons studie har en svensk affärsängel i snitt 4,4 informella investeringar i sin portfölj och gör i snitt en ny informell investering per år (Månsson, 2004). De svenska affärsänglarna gör i regel sina investeringar då företaget befinner sig i ett tidigt skede av sin utveckling. Affärsänglarna engagerar sig sedan aktivt inom de företag de investerat i antingen genom att ta en styrelsepost eller arbetar som rådgivare åt organisationen.

#### **4.4.2 Landsbygdsprogrammet**

Landsbygdsprogrammet är en strategi som tagits fram för att nå målen för EU:s landsbygdspolitik (Nilsson, Petersson & Petersson, 2009). Via landsbygdsprogrammet kan företag på landsbygden söka stöd och ersättning för att utveckla sin verksamhet. Landsbygdsprogrammet pågår under en period på sju år och budgeten för programmet uppgår till cirka 35 miljarder kr.

Finansieringen av programmet sker gemensamt av EU och Sverige där parterna står för cirka 50 procent av finansieringen var (Nilsson et al, 2009). Det övergripande målet med landsbygdsprogrammet är att främja en hållbar utveckling, såväl ekologiskt som ekonomiskt och socialt.

Landsbygdsprogrammet är indelat i tre axlar vilka är (Guthof, Baqirjazid & Erdman, 2010):

1. ”förbättra jord och skogsbrukets konkurrenskraft”
2. ”förbättra miljön och landskapet”
3. ”förbättra livskvaliteten, bredda företagandet och främja utvecklingen av landsbygdens ekonomi”

De stöd och ersättningar som landsbygdsprogrammet erbjuder är till för de personer som driver ett företag på landsbygden eller planerar att starta ett företag på landsbygden av (Guthof et al, 2010). Även stöd ges till de individer som vill jobba med landsbygdsutveckling i projekt. Landsbygdsprogrammet erbjuder flera olika typer av stödformer till företagare på landsbygden. Några stödformer riktar sig till jordbrukare men det finns även flera andra stöd som skogsägare, småföretagare, ideella föreningar och andra aktörer kan ta del av.

Det nuvarande landsbygdsprogrammet löper under perioden 2007 – 2013 (Guthof et al, 2010). Under programmets första två år har det delats ut cirka 2,7 miljarder SEK till företag och projektstöd. Budgeten för hela landsbygdsprogrammet uppgår till 35 miljarder SEK. Av dessa 35 miljarder är det tänkt att 7 miljarder ska fördelas till företag och projektstöd. De ansvariga för fördelningen av dessa pengar är länsstyrelserna, jordbruksverket och Sametinget. Organisationerna bestämmer själva vilka ansökningar som ska få stöd samt vilka som ska prioriteras

## **4.5 Företags finansiering**

1994 genomförde Christer Olofsson en studie av hur de svenska små och medelstora företagen såg på det svenska finansiella systemet (Olofsson & Berggren, 1998). Något som Olofsson ville ha svar på var vilka aktörer som små och medelstora företag söker sig till då de behöver ett tillskott av kapital. Något som också undersöktes var vilken betydelse de olika finansieringskällorna har för företagen. 1997 genomförde Björn Berggren en fortsättning av Olofssons studie, resultatet redovisas nedan.

Tabellen som följer visar (i procent) de olika storleksklassernas ansökningar om finansiering hos olika institutioner. (T) står för storleksklassernas tillverkningsverksamhet och (U) står för klassernas uppdragsverksamhet. Inom parentes visas värden från Olofssons undersökning 1994 (Olofsson & Berggren, 1998).

**Tabell 3: Företags ansökningar om finansiering från olika institutioner**

		5 – 19 Anställda	20-49 Anställda	50-199 anställda	Totalt per näringsgren	Hela gruppen
<b>Banker</b>	T	59 (55)	55 (71)	62 (66)	58* (65)	50 (59)
	U	40 (40)	55 (46)	29 (46)	41 * (44)	
<b>ALMI</b>	T	18 (24)	14 (41)	15 (28)	16* (30)	11 (28)
	U	6 (30)	8 (19)	0 (17)	5* (22)	
<b>Industrifonden</b>	T	2 (2)	6 (6)	5 (6)	5 (5)	4 (5)
	U	0 (3)	6 (4)	3 (10)	2 (5)	
<b>Riskkapitalbolag</b>	T	2 (4)	4 (6)	7 (11)	5 (8)	6 (8)
	U	2 (17)	19 (8)	6 (4)	8 (10)	
<b>NUTEK</b>	T	7 (10)	12 (27)	14 (24)	11 (21)	10 (22)
	U	6 (23)	8 (23)	12 (25)	8 (24)	

(Olofsson &amp; Berggren, 1998)

Resultatet från studien visar att finansiering via bank är den i särklass vanligaste finansiären (Olofsson & Berggren, 1998). Av de företag som hade undersökts hade hela 50 procent av företagen sökt finansiering via banken. Bland de tillverkande företagen hade hela 58 procent sökt finansiering via bank vilket kan jämföras med uppdragsföretagens 41 procent. Tittar man på skillnader mellan de olika storleksklasserna ser man att endast 29 procent av uppdragsföretagen i storleksklass 50 – 199 hade sökt bankfinansiering, vilket kan jämföras med uppdragsföretagen i klassen 5 – 19 där 40 procent av företagen hade sökt bankfinansiering. Undersökningen uppvisar även stora skillnader mellan tillverkande och uppdragsföretag när det kommer till att söka bankfinansiering, speciellt i de större klasserna. Tittar man på storleksklassen 50 – 199 kan man se att bland de tillverkande företagen hade 62 procent sökt bankfinansiering vilket kan jämföras med uppdragsföretagen där bara 29 procent hade sökt finansiering via bank.

#### 4.5.1 Finansieringskällor

Tabellen nedan visar i (%) de olika storleksklassernas tillverkning (T) och uppdragsverksamhet (U) för vilka olika finansieringskällor haft en ganska stor eller mycket stor betydelse. Inom parentes visas värden från Olofssons undersökning 1994 (Olofsson & Berggren, 1998).

**Tabell 4: Finansieringskällornas betydelse**

		5-19 anställda	20-49 anställda	50-199 anställda	Totalt per näringsgren	Hela Gruppen
<b>Företagets egna vinster</b>	T	83 (80)	81 (79)	68 (71)	78 (75)	79 (78)
	U	77 (84)	87 (85)	75 (83)	80 (84)	
<b>Bankfinansiering</b>	T	40 (50)	48 (67)	38 (57)	41* (58)	33 (51)



	U	29 (32)	26 (38)	14 (37)	24* (36)	
<b>Leverantörskrediter</b>	T	21 (22)	19 (15)	28 (16)	22*(17)	17 (14)
	U	15 (3)	8 (8)	8 (13)	11* (7)	
<b>Kundförskott</b>	T	6 (33)	9 (21)	15 (17)	10 (22)	10 (26)
	U	6 (33)	15 (35)	6 (38)	9 (35)	
<b>Lån från ALMI</b>	T	11 (18)	4 (26)	7 (7)	7* (14)	5 (12)
	U	2 (6)	3 (8)	0 (4)	2* (6)	
<b>Lån från Industrifonden</b>	T	0 (0)	2 (2)	0 (0)	1 (1)	1 (0)
	U	0 (0)	0 (0)	3 (0)	1 (0)	
<b>Lån eller bidrag från NUTEK</b>	T	5 (6)	4 (15)	2 (8)	4 (9)	3 (8)
	U	2 (3)	0 (8)	9 (4)	3 (5)	

(Olofsson & Berggren, 1998)

Studien visar att kundförskottets betydelse har minskat inom alla klasser. Kundförskottets betydelse har särskilt minskat inom den lägsta storleksklassen 5 – 19 anställda där 33 procent av företagen tidigare ansåg att kundförskottet var viktig för företaget. Siffror från Berggrens undersökning visar nu att bara 6 procent av företagen i storleksklassen 5 – 19 anser att kundförskott är av stor betydelse för företaget.

Den överlägset viktigaste finansieringskällan för företag enligt både Berggrens och Olofssons studier är företagets egna vinster (Olofsson & Berggren, 1998). Tittar man på lån från ALMI kan man se att betydelsen skiljer sig åt mellan tillverkningsföretagen och uppdragsföretagen. Enligt undersökningarna ställer sig uppdragsföretagen negativt till lån från ALMI vilket skiljer sig från tillverkningsföretagens syn på ALMI där en lite del av företagen är positiva till lån (Olofsson & Berggren, 1998).

Två ytterligare studier genomfördes 1998. Olofsson & Berggren (1998) undersökte vilken syn små och medelstora företag har på; sin finansiella situation, olika typer av finansiärer, investeringsbehov och olika typer av utvecklingshinder (Davidsson et al, 2001). I studien sände Olofsson & Berggren ut enkäter till 545 företag ur samma population. Av de 545 var det 281 företag som svarade vilket gav en svarsfrekvens på 51,6 procent.

Urvalet till studien var avgränsad till små och medelstora aktiebolag. Olofsson & Berggren (1998) studerade alla delbranscher inom tillverkningsindustrin med undantag från tidningar och förlagsverksamhet (Davidsson et al, 2001). Studien innefattade även företag av industrinära slag som: konsultverksamhet och programutveckling inom dataområdet, annan teknisk konsultation och utveckling, rationaliserings- och organisationsbyråer samt bevakningsverksamhet.

Olofsson & Berggren (1998) delade upp populationen i tillväxtföretag och icke-tillväxtföretag. Och för att ta reda på vilken kategori det studerade företaget tillhörde bad Olofsson & Berggren företagen att svara på frågan *"En stark omsättningsutveckling är ett viktigt mål för företaget"* på en skala ett till fem.

Olofsson & Berggren antog sedan följande:

- Företag som svarade 1-2 definierades som icke-tillväxtföretag.
- Företag som svarade 3 definierades som icke-tillväxtföretag, detta på grund av att företagen uppvisade stora likheter med de företag som svarat 1-2.
- Företag som svarade 4-5 definierades som tillväxtföretag.

Efter att Olofsson & Berggren definierat företagen uppgick antalet icke-tillväxt företag till 145 stycken och antal tillväxtföretag till 134 stycken.

Lindström & Olofsson (1998) ville i den andra studien besvara frågan om *"hur olika typer av aktörer i det svenska innovationssystemet bidrar till att lösa olika problem som unga teknikbaserade företag möter under sin tidiga utveckling"* (Davidsson et al, 2001). Lindström & Olofsson (1998) riktade undersökningen mot företag som ansågs vara etablerade. Det var företag som genom sina egna genererade intäkter kunde finansiera företagets löpande kostnader eller företag som hade säkerställt finansiering för företagets utveckling. De undersökta företagen var teknikbaserade och ingick i följande populationer.

- *"Förvärv & fusioners databas över riskkapitalföretagens engagemang per 970903."*
- *"Företag som erhållit finansiellt stöd från Industrifonden 1992-97."*
- *"Noterade på SBI-listan eller IM-listan fram till och med 1997."*

Lindström & Olofsson (1998) delade sedan upp de studerade företagen i tre grupper.

Uppdelningen berodde på företagens faktiska tillväxt under en tvåårsperiod:

- Företag med en tillväxt <15 procent/år klassades som lågväxande.
- Företag med en tillväxt på 15-50 procent/år klassades i en mellangrupp.
- Företag med en tillväxt >50 procent/år klassades som snabbväxande.

Studien omfattade företag som ansågs vara etablerade (Davidsson et al, 2001). Lindström & Olofsson (1998) definierade dessa företag efter följande två kriterier: om företaget i sig kunde betala sina löpande kostnader genom egna genererade intäkter och om företaget säkerställt

finansiering för en uthållig utveckling ansågs företaget vara etablerat. Lindström & Olofsson (1998) valde att studera företag som uppfyllde kraven för att vara ett teknikbaserat företag. De utvalda företagen ingick i följande populationer:

- "Förvärv & fusioners databas över riskkapitalföretagens engagemang per 970903."
- "Företag som erhållit finansiellt stöd från Industrifonden 1992-97."
- "Noterade på SBI-listan eller IM-listan fram till och med 1997."

**Tabell 5: Andel (%) företag som sökt och erhållit finansiering via olika finansiella aktörer**

	Aktörsstudien			Finansieringsstudien	
		Tillväxtklasser		Grupper	
Finansiär	Tillväxt <15%	Tillväxt 15-50%	Tillväxt >50%	Icke-tillväxtföretag	Tillväxtföretag
<b>Affärsänglar</b>	48	43	72	Na	Na
<b>Riskkapitalbolag</b>	48	55	80	0*	5*
<b>NUTEK</b>	14	57	52	11	8
<b>Industrifonden</b>	29	39	48	0*	4*
<b>Bank</b>	62	68	68	47	51
<b>ALMI</b>	14	48	52	8	7

\*Skillnaden mellan grupperna är statistiskt säkerställd på 5 procent signifikansnivå. (Davidsson et al, 2001)

Av tabellen ovan, som ger en bild av hur företag från båda studierna sökt och erhållit finansiering från olika finansiärer, lyfter Berggren, Lindström & Olofsson fram några intressanta likheter och olikheter mellan studierna (Davidsson et al, 2001). Bankens betydelse för teknikintensiva branscher tycks vara lika stor som den traditionellt haft för småföretag. I finansieringsstudien visade det sig att banken var den vanligaste externa finansieringskällan. En olikhet var att företagen i aktörsstudien var betydligt mer aktiva i sitt sökande efter finansiärer och externa ägarpartners. Enligt Berggren, Lindström och Olofsson bekräftar detta "den bild som finns av de teknikintensiva, unga företaget i litteraturen, för vilket det är naturligt att söka nya partners att utveckla företaget med". Kontrollaversionen bland företagen från aktörsstudien verkar således vara mindre eftersom företagen söker nya ägarpartners. De mest tillväxtdrivna företagen, i aktörsstudien, är mest öppna för att vända sig till externa finansiärer.

Detsamma gäller för finansieringsstudien. Tillväxtföretagen söker i en större utsträckning efter externa finansiärer än vad icke-tillväxtföretag gör. Det visar att tillväxtföretagen har en lägre grad av kontrollaversion än icke-tillväxtföretagen som i denna studie inte sökt finansiering från riskkapitalbolag överhuvudtaget.

**Tabell 6: Andel (%) företag som sökt men ej erhållit finansiering från olika finansiella aktörer.**

	Aktörsstudien			Finansieringsstudien	
		Tillväxtklasser		Grupper	
<b>Finansiär</b>	Tillväxt <15%	Tillväxt 15-50%	Tillväxt >50%	Icke-tillväxtföretag	Tillväxtföretag
<b>Affärsänglar</b>	5	5	4	Na	Na
<b>Risikkapitalbolag</b>	10	14	8	0	5
<b>NUTEK</b>	10	0	24	0	3
<b>Industrifonden</b>	10	5	24	0	3
<b>Bank</b>	10	9	12	1	0
<b>ALMI</b>	14	2	20	2	4

(Davidsson et al, 2001)

Tabell 6 ger en bild av hur företag från båda studierna sökt men ej erhållit finansiering från olika finansiärer. Enligt Berggren, Lindström & Olofsson är det intressant att tillväxtdrivna företag har störst problem med att få finansiering från statliga källor.

## 4.6 Bidrag & stöd på landsbygden

Tabellen innehåller statistik rörande olika bidrag/stöd som de utvalda företagen inom driftsinriktningarna mjölk, kött och blandade erhållit under 2009 (www., SCB 1, 2009). Statistiken har tagits fram av SCB (Sveriges statistiska centralbyrå) på uppdrag av jordbruksverket. De olika företagen har i tabellen delats in i storleksgrupper där standardtäckningsbidrag har använts som storleksenheter. De storleksgrupper som redovisas nedan är för mjölkföretag 100 – i standardtäckningsbidrag, köttdjursföretag 16 – 40 i standardtäckningsbidrag och blandade landsbygdsföretag 40 – 100 i standardtäckningsbidrag. Av de företag som tillfrågats var 74 mjölkföretag, 67 köttdjursföretag och 64 blandade landsbygdsföretag. De företag som tillfrågats är utspridda över hela Sverige.

**Tabell 7: Bidrag & Stöd på landsbygden**

	Mjölkföretag riket	Köttdjursföretag riket	Blandade landsbygds företag riket
<b>Storleksgrupp standardtäckningsbidrag</b>	100-	16 – 40	40 – 100
<b>Antal företag i urvalet</b>	74	67	64
<b>Gårdsstöd</b>	597 000 kr	238 000 kr	317 100 kr
<b>Djurbidrag</b>	14 400 kr	56 100 kr	79 000 kr
<b>Miljöstöd</b>	233 400 kr	147 200 kr	122 000 kr

<b>Övriga bidrag</b>	246 000 kr	57 600 kr	79 900 kr
<b>Summa</b>	1 090 800 kr	498 900 kr	598 000 kr

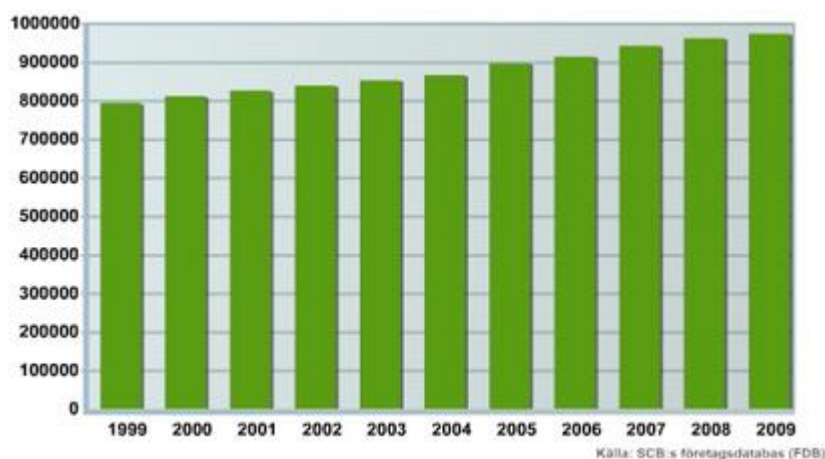
(www., SCB 1, 2009)

Av tabellen ovan kan man utläsa att gårdsstöd är den form av bidrag/stöd som betalas ut i störst skala. De övriga stöden skiljer sig lite mellan de olika driftsinriktningarna.

Köttdjursföretag inom storleksgruppen 16 – 40 erhöll under 2009 56 100 kr i djurbidrag, vilket kan jämföras med mjölkföretagen inom storleksgruppen 100- vilka i snitt erhöll 14 400 i djurbidrag.

## 4.7 Utvecklingen av antalet företag i Sverige

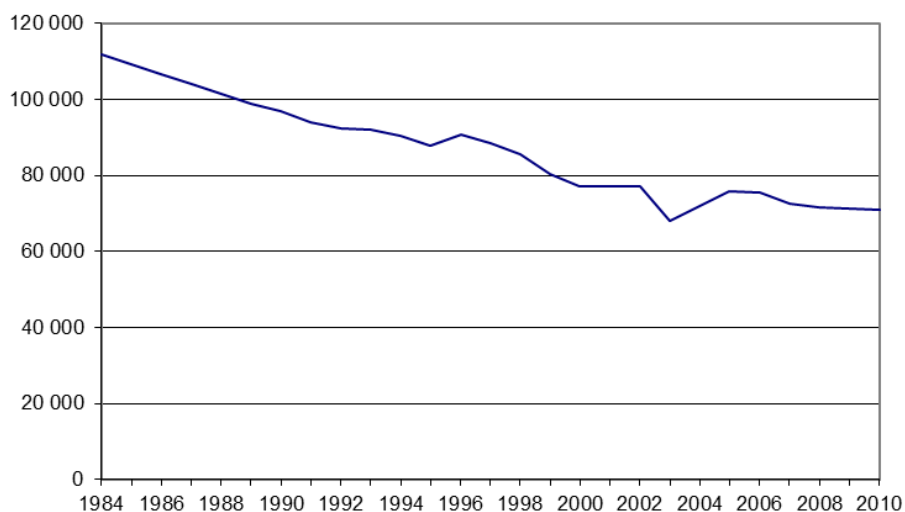
### Det totala antalet företag mellan 1999 och 2009



(www., Tillväxtverket 1, 2011)

Diagrammet ovan visar utvecklingen av antalet registrerade företag inom Sverige mellan 1999 och 2009 (www., Tillväxtverket 1, 2011). Statistiken omfattar samtliga företag på den svenska marknaden och visar att antalet företag mellan 1999 och 2009 ökat med över ett hundra tusen företag.

## Det totala antalet jordbruksföretag mellan år 1984 och 2010



(www., SVJ 1, 2011)

Tabellen ovan visar att antalet jordbruksföretag på den svenska landsbygden minskat på senare år (www., SJV 1, 2001). 1984 fanns det cirka 112 000 aktiva jordbruksföretag på den svenska landsbygden vilket kan jämföras med 2010 då antalet sjunkit till 71 091 jordbruksföretag. Mellan 2007 – 2010 minskade antalet jordbruksföretag på den svenska landsbygden 1518 jordbruksföretag, från 72 609 (2007) till 71 091 (2010)

## 4.8 Skillnader mellan företag på landsbygden och i stadsområden

År 2007 fanns det cirka 945 000 företag i Sverige. Av dessa 945 000 företag räknas cirka 95 procent av dem som mikroföretag med mindre än tio anställda (Nilsson, Petersson & Petersson, 2009). I Sverige beräknades år 2007 att 70 procent av företagen hade en omsättning som understiger 500 000 SEK.

Det finns vissa skillnader mellan de företag som är aktiva på landsbygden och de företag som är verksamma i stadsområden (Nilsson et al, 2009). Andelen företag med låg omsättning är något högre ute på landsbygden än inne i staden. Ute på landsbygden år 2007 stod företag med en omsättning mellan 1 tkr – 499 tkr för cirka 51 procent av företaget. Detta kan jämföras med hur det såg ut i stadsområden 2007 där cirka 42 procent av företagen hade en omsättning mellan 1 tkr – 499 tkr.

Jordbruksverket har genomfört en studie för att studera hur företags tillväxt på landsbygden och inom stadsområden sett ut mellan 2000 – 2007 (Nilsson et al, 2009). Vad de kom fram till i undersökning var att mellan perioden 2000 – 2007 så har antalet företag inom stadsområden

ökat med 20 procentenheter. På landsbygden har företagstillväxten inte varit lika hög som inom stadsområden. Mellan 2000 – 2007 ökade antalet företag på landsbygden med 10 procentenheter vilket kan jämföras med stadsområdenas tillväxt på 20 procent.

Om man ser till befolkningsutvecklingen under samma period kan man se att befolkningen inom stadsområden har ökat med cirka 3 procentenheter mellan 2000 – 2007 (Nilsson et al, 2009). Om man ser till befolkningsutvecklingen på landsbygden kan man se att befolkningen på landsbygden under perioden 2000 – 2007 har minskat med 1 procentenhet. En ökning av befolkningen kan antas öka antalet företag på en marknad. Trots att landsbygdens befolkning under perioden 2000 – 2007 minskat i antal är ökningen av antalet företag på landsbygden relativt stark. Ett bra bevis på detta är att antalet företag per capita är mycket högre på landsbygden än i staden.

I en studie som genomfördes i Österrike av Wazenböck (2003) studerades regionala skillnader mellan landsbygdsföretag och företag aktiva i stadsområden (Hellerstedt & Wiklund, 2006). I studien kom Wazenböck fram till att företagandet på landsbygden skiljer sig från företagande i staden. Enligt Wazenböck är tillgången på externkapital och utbildningsnivån lägre för företag aktiva på landsbygden.

Räknar man med jordbruk, jakt och skogsbruk, som är de vanligaste företagen på landsbygden, kommer antalet företag per capita fortfarande vara högre på landsbygden i förhållande till staden (Nilsson et al, 2009). En förklaring till att företagandet per capita är mycket högre på landsbygden är avståndet. På grund av att det i många fall inte finns anställningsmöjligheter inom ett rimligt avstånd resulterar detta i att flera personer väljer att starta eget i stället för att flytta. En annan förklaring skulle kunna vara att på landsbygden så råder det en omfattande småskalighet vilket resulterar i att företag hellre köper tjänster istället för att anställa.

#### **4.8.1 Samverkan mellan staden och landsbygden**

Empirisk och teoretisk forskning visar att tillgängligheten till städer är ytterst viktigt när den ekonomiska tillväxten på landsbygden ska förklaras (Nilsson et al, 2009). I städer finns arbetsplatser, handel, mötesplatser och service. Det stora utbudet som finns i städer är en bidragande orsak till ekonomisk utveckling. Inom städer finns det mycket större möjligheter till kunskapsöverspilling mellan människor och företag jämfört med landsbygden. Tre fjärdedelar av alla jobb i den svenska ekonomin finns inom servicesektorn.

Ungefär hälften av alla jobb i Sverige är också inriktade mot efterfrågan från privatpersoner (Nilsson et al, 2009). En effekt av detta är att arbetstillfällena främst växer fram där befolkningen är stor och koncentrerad. Till följd av dessa faktorer blir landsbygdens ekonomi beroende av dess närhet till stadsområden. Samtidigt blir städerna beroende av det utbud som erbjuds från landsbygden.

Ett bra exempel på hur de svenska hushållen är beroende av både landsbygden och städerna är hästsektorn (Nilsson et al, 2009). Många hästägare finns i dag i städerna medan deras hästar befinner sig på landsbygden. Ett annat exempel är fritidsbostäder. En stor del av de svenska hushållen äger en fritidsbostad eller likande fastighet på landsbygden. De flesta skogsägarna bor också i dag i städerna.

## 4.11 Tillgångar i skog

Tabellen innehåller statistik rörande den skogsareal som de utvalda företagen inom driftsriktningarna mjölk, kött och svin innehar i genomsnitt per företag under 2009 (www., SCB 1, 2009). Statistiken har tagits fram av SCB (Sveriges statistiska centralbyrå) på uppdrag av jordbruksverket. De olika företagen har i tabellen delats in i storleksgrupper där standardtimmar har använts som storleksenheter. De storleksgrupper som redovisas nedan är för mjölkföretag 1600 – 3199, 3200 – 5399, 5400- i standardtimmar, Köttdjursföretagen 800 – 3199 i standardtimmar och svinföretag 1600 – 5599 i standardtimmar. Av de tillfrågade företagen var totalt 365 mjölkföretag i tre olika storlekskategorier, 91 köttdjursföretag och 59 svinföretag. De olika företag som tillfrågats är utspridda över Sverige.

**Tabell 8: Tillgångar i skog**

	Mjölkföretag g Riket	Mjölkföretag g Riket	Mjölkföretag g Riket	Köttdjursföretag ag Riket	Svinföretag a Riket
<b>Storleksgrupp Standardtimmar</b>	1600 – 3199	3200 - 5399	5400 -	800 -3199	1600 – 5599
<b>Antal företag i urvalet</b>	98	115	152	91	59
<b>Ha skog</b>	76 ha skog	65 ha skog	81 ha skog	77 ha skog	30 ha skog

(www., SCB 1, 2009)

Av tabellen ovan kan man utläsa att samtliga företag inom de olika driftsgrenarna innehar relativt stora mängder skog. Av de tre tillfrågade driftsgrenarna är svinföretagen den grupp



som har lägst snittinnehav av skog. Den grupp som innehar störst mängd skog är mjölkföretag inom storleksgruppen 5400- standardtimmar vilka har ett snittinnehav på 81 ha skog per företag.

## 4.12 Tillgångar i betesareal

Tabellen innehåller statistik rörande den betesareal som de slumpmässigt utvalda företagen inom driftsinriktningarna mjölk, kött och svin innehar i snitt per företag under 2009 (www., SCB 1, 2009).

Statistiken har tagits fram av SCB på uppdrag av jordbruksverket. I tabellen nedan har de olika företagen delats in storleksgrupper där standardtimmar används som storleksmått. Av de tillfrågade företagen var 59 svinföretag, 91 köttdjursföretag och 365 mjölkföretag som delats in i tre olika storlekskategorier. De företagen som undersökts är slumpmässigt utvalda och spridda över hela Sverige.

**Tabell 9: Tillgångar i betesareal**

	Mjölkföretag riket	Mjölkföretag Riket	Mjölkföretag Riket	Köttdjursföretag Riket	Svinföretag Riket
<b>Storleksgrupp Standardtimmar</b>	1600 – 3199	3200 – 5599	5400-	800 – 3199	1600 – 5599
<b>Antal företag i urvalet</b>	98	115	152	91	59
<b>Ha betes mark</b>	4 ha bete	13 ha bete	23 ha bete	15 ha bete	1 ha bete

(www., SCB 1, 2009)

Tabellen ovan visar att innehavet av betesmark varierar mellan de olika driftsgrenarna. Av de olika driftsgrenarna som undersökts är svinföretagen den grupp som innehar minst betesareal. Svinföretagen har ett genomsnittsinnehav av betesmark på 1 ha vilket kan jämföras med köttdjursföretagen som har ett genomsnittsinnehav av betesmark på 15 ha. Den grupp som förfogar över den största genomsnittsbetesarealen är mjölkföretag i storleksgruppen 5400-.

## 4.13 Bootstrapping i Sverige

1996 genomförde Joakim Winborg en studie i Sverige rörande användningen av olika bootstrapping metoder (Landström, 2003) . Enkäter skickades ut till cirka 900 småföretag med 0 – 99 anställda. Av de 900 tillfrågade företagen svarade cirka 30 procent på enkäten. Medianen för antalet anställda bland företagen uppgick till fem och medelvärdet till 12 anställda. Tittar man på de medverkande företagens omsättning kan man konstatera att medianen för omsättningen uppgår till 5,3 miljoner SEK och medelvärdet uppgår till cirka 14 miljoner SEK. I undersökningen studerades användandet av 32 olika bootstrappingsmetoder de sex populäraste redovisas nedan.

**Tabell 10: De mest använda bootstrappingsmetoderna i Sverige**

Metod	Användning i %
<b>Köpa begagnad utrustning istället för ny</b>	78
<b>Förhandla fram bästa möjliga villkor med leverantör</b>	74
<b>Hålla inne ägarens/VD:s lön under en viss period</b>	45
<b>Medvetet fördröja betalning till leverantör</b>	44
<b>Använda rutiner för att påskynda inbetalningar från kund</b>	44
<b>Låna utrustning från andra företag för viss period</b>	42

(Landström, 2003)

## 5 Analys & diskussion

*I följande avsnitt kopplas den insamlade empirin till de teorier som har valts ut. Avsnittet inleds med en analys kring extern finansiering. Vidare analyseras om bristen på externkapital på landsbygden är en hämmande faktor.*

### 5.1 Är bristen på externkapital på landsbygden en tillväxthämmande faktor?

I början av 2003 gjorde Kungliga Skogs- och Lantbruksakademin en förstudie rörande kapitalfrågor för landsbygdsföretagare. Studien genomfördes av utskottsledamoten Leif Berndtsson och resultatet presenterades vid två seminarier vid Trångviken och Växjö. Resultatet som Berndtsson kom fram till var att i flera områden på landsbygden råder det brist på externkapital och att bristen på kapital inom flera områden leder till att tillväxten hämmas. I studien rapporteras att finansiering via bank är den i särklass populäraste finansieringskällan för företag som söker efter externfinansiering. Detta stöds även av den empiri och teori som samlats in. Enligt pecking order teorin är finansiering via bank den populäraste externa finansieringskällan för företag då det interna kapitalet inte längre räcker till. Även i Olofsson & Berggrens studie (1998) rörande företags finansiering konstaterade man att bankfinansiering var den i särklass populäraste externa finansieringskällan.

I studien uppgav 50 procent av de tillfrågade företagen att de vid minst ett tillfälle sökt finansiering via bank. Något som även konstaterades i Olofsson & Berggrens (1998) studie vara att externfinansiering via bank var den externa finansieringskällan som haft störst betydelse för företag som undersöktes. Av de tillfrågade företagen svarade 33 procent av de tillfrågade företagen att finansiering via bank haft stor eller ganska stor betydelse för företagets utveckling.

Enligt Berndtsson (2003) skiljer sig dock tillgången till bankmedel mellan landsbygd och tätbebyggda områden. I en undersökning som genomfördes av företagarnas riksorganisation (FR) (2001) konstaterade man att företag på landsbygden har det svårare än övriga landet när det kommer till att attrahera externt kapital i form av bankmedel (Berndtsson, 2003). Enligt FR har så mycket som vart tionde företag på landsbygden problem med att erhålla kapital via banklån.

En förklaring till att företagen i denna undersökning uppgav att de har svårigheter med att attrahera externt kapital i form av banklån skulle kunna vara att det bara var mindre företag

som deltog i undersökningen. Banker är företag var främsta syfte är att göra vinst. Mindre företag utgör ett större risktagande för banken och därför kan det vara svårare för mindre företag att få lån beviljade. Samma princip gäller för alla företag i Sverige oavsett var de är lokaliserade. Att mindre företag har svårare att attrahera externkapital via banklån är inget som förvånar. Förutom att risken är högre för banken blir även vinsten mindre då transaktionskostnaderna blir mycket högre per utlånad krona.

Berndtsson (2003) hävdar även att tillgången på andra externa finansieringskällor som venture capital skiljer sig mellan landsbygden och tätbebyggda områden. Påståendet stöds delvis av NUTEK som hävdar att 83 procent av allt riskkapital som satsas hamnar i storstadsområden. Inom storstadsområden kan man dock återfinna en del aktiva landsbygdsföretag.

Då ett företag tar in externt kapital i form av riskkapital eller venture capital tvingas företaget ge upp ägarandelar i utbyte mot det nya kapitalet. Enligt teorin om kontrollaversion ställer sig många företagare negativa till externfinansiering, speciellt då de tvingas ge upp ägarandelar. En av de viktigaste drivkrafterna för entreprenörer är att vara oberoende och ha full kontroll över sitt företag. Många landsbygdsföretag har funnits i flera generationer och gått i arv inom familjen. Då lantbrukaren inte vill riskera att familjearvet går till spillo kan han ställa sig negativt till att ta in en ny ägare. Detta skulle kunna förklara varför så lite riskkapital investeras på landsbygden. Påståendet stöds även av tabell 5 i empirin. Landsbygdsföretag är generellt sett icke tillväxtföretag, tittar man i tabellen så kan man konstatera att inget av de 145 tillfrågade icke- tillväxtföretagen sökt finansiering via riskkapital.

I Berndtssons artikel anges möjligheten att erbjuda bra säkerheter som en anledning till att företagare på landsbygden har svårigheter med att erhålla externt kapital. Detta är ett påstående som inte stöds av den empiri som samlats in.

I en undersökning genomförd av SCB (2009) på uppdrag av jordbruksverket redovisades driftgrenarna Mjök, Köttjur och Svinföretags skogs- och betes innehav. Innehavet redovisas i empirin i tabell 8 och 9 vilka tydligt visar att medelstora och stora företag aktiva på landsbygden innehar stora tillgångar i form av främst skog. Skogen skulle landsbygdsföretagen kunna använda som säkerhet då de vill erhålla lån från banker eller sälja av små mängder då de är i behov av extra kapital. Även om tabellerna 8 & 9 bara visar statistik rörande medelstora och stora landsbygdsföretag kan antagandet göras att även en stor del av de mindre landsbygdsföretagen innehar relativt stora mängder skog.

Enligt pecking order teorin och teorin om kontrollaversion ställer sig företag negativt till att erhålla externkapital via lån eller att ge upp ägarandelar mot kapital. Detta skulle kunna förklara varför så lite riskkapital investeras på landsbygden. Då företag aktiva på landsbygden innehar relativt stora mängder skog, har de möjlighet att sälja av delar av sitt skogsinnehav när de är i behov av kapital. Genom att de säljer skog och på så vis får in det kapital som de är i behov av kan de undvika att ge upp ägarandelar i företaget eller sätta sig i skuld till tredjepart och på så vis behålla full kontroll över företaget själva.

Enligt Landström & Löwegren (2009) kan offentlig finansiering delas in tre kategorier: näringspolitiskt, regionalpolitiskt och arbetsmarknadspolitiskt stöd. Dessa stöd kan erhållas av företag aktiva på landsbygden och andra företag. Tittar man på Olofsson & Berggrens studie (1998) kan man konstatera att det är relativt vanligt att företag söker offentlig finansiering. I undersökningen uppgav 10 procent av de tillfrågade företagen att de vid minst ett tillfälle sökt finansiering via NUTEK. Offentlig finansiering kan erhållas både av företag aktiva på landsbygden och i staden. Företag på landsbygden har dock vissa fördelar när det kommer till offentlig finansiering. Företag på landsbygden har tillgång till landsbygdsprogrammet som är ett verktyg som staten tillsammans med EU tagit fram för att främja landsbygdens utveckling.

Med vetskapen om att de vanliga offentliga stödformerna kan erhållas av både företag på landsbygden och i staden. Och att bidrag från landsbygdsprogrammet bara kan erhållas av företag aktiva på landsbygden, är slutsatsen att företag aktiva på landsbygden har fördelar gentemot andra företag då det kommer till att erhålla offentlig finansiering. Detta påstående stöds även av tabell 7 i empirin. Tabellen visar att företag inom de olika driftsgrenarna mjölk, kött och blandade landsbygdsföretag under 2009 tog emot stora summor i form av stöd/bidrag från olika institutioner.

En metod företag som behöver resurser kan använda sig av när de har brist på externt kapital är bootstrapping. Enligt Landström & Löwegren (2009) är bootstrapping ett begrepp för en metod som betyder att entreprenörer finner egna lösningar till resursbehovet. Man skulle kunna säga att bootstrapping är ett samlingsbegrepp för olika kombinationer av metoder vars syfte är att minska företagets kapitalbehov genom att bruka det interna kapitalet. Något vi konstaterat i våra studier är att bootstrapping är en väl använd metod som är vital för företags framgång. I Olofsson & Berggrens studie (1998) fick företag svara på vilka finansieringskällor som haft ganska stor eller mycket stor betydelse för deras företag. De fyra viktigaste finansieringskällorna som företagen uppgav var företagets egna vinster,

bankfinansiering, leverantörskrediter och kundförskott. Av dessa fyra var företagets egna vinster den finansieringskälla som företagarna ansåg var viktigast. Hela 79 procent av de tillfrågade företagen svarade att företagets egna vinster haft stor eller mycket stor betydelse för företaget. Bankfinansiering kom tvåa med 33 procent, leverantörskrediter trea med 17 procent och kundförskott fyra med 10 procent. Något vi konstaterat är att företagets egna vinster, leverantörskrediter och kundförskott är metoder som ingår i bootstrapping.

Enligt Berndtsson hämmas landsbygdens tillväxt av att det är brist på externt kapital. Vi vill hävda att det i dag inte råder brist på externt kapital. Mindre externt kapital investeras på landsbygden för att många landsbygdsföretag sitter på stora tillgångar i form av skog, mark och betesmarker. Enligt pecking order teorin och teorin om kontrollaversion vill inte företag ta in externt kapital om de kan utnyttja det interna kapitalet. I landsbygdsföretagens fall handlar det om att de kan använda sina tillgångar till att finansiera en möjlig utveckling av företaget, istället för att ta in externt kapital.

Företagstillväxten på landsbygden var under perioden 2000 – 2007 cirka 10 procent. . I övriga landet var företagstillväxten under samma period 20 procent. Landsbygdsföretagen är företag som inte befinner sig inom en bransch med hög tillväxt därför måste en tillväxt på 10 procent mellan 2000 – 2007 ses som något positivt. Under samma period minskade även antalet landsbygdsföretag i Sverige samtidigt som antalet företag i övriga landet ökade kraftigt. Totalt ökade antalet företag med över ett hundra tusen under perioden.

## 6 Slutsats

Uppsatsens syfte var att undersöka om bristen på extern kapital på landsbygden är en tillväxthämmande faktor. Något som uppmärksammats under studien är att mindre företag på landsbygden kan ha svårigheter med att attrahera externt kapital. Detta är ett problem som inte bara gäller för landsbygdsföretagen, mindre företag i övriga landet har också problem med att attrahera externt kapital. Genom att använda sig av metoden bootstrapping kan dock dessa företag minska sitt kapital behov för att på så vis bli framgångsrika företag.

I uppsatsen har det visat sig att stora och medelstora landsbygdsföretag innehar stora tillgångar i form av skog. Skogen skulle landsbygdsföretagen kunna använda som säkerhet om de vill erhålla externt kapital. Enligt pecking order teorin vill företag att nyinvesteringar i första hand finansieras av internt genererade medel. Genom sitt stora skogsinnehav har landsbygdsföretagen möjlighet att avverka och sälja skog för att på så vis slippa ta in externt kapital.

Det har även framkommit att företag aktiva på landsbygden har lättare att attrahera externt kapital i form av offentlig finansiering. Genom olika stöd som miljöstöd och gårdsstöd har företag aktiva på landsbygden möjlighet att få in kapital utan att riskera företagets framtid eller ge upp ägarandelar.

Företag aktiva på landsbygden har till skillnad från andra företag tillgång till billiga lokalhyror och god tillgång till mark vilket minskar deras kapitalbehov. Trots att landsbygdsbefolkningen och antalet landsbygdsföretag under perioden 2000 - 2007 minskade, hade företagen på landsbygden en tillväxt på 10 procentenheter. Detta visar att landsbygdsföretagen inte underpresterar och att Berndtsson påstående om att bristen på externt kapital är en faktor som hämmar tillväxten, kan ifrågasättas.

# Referenser

## Litteratur

- Aggerfors, K, Dahlqvist, J, Eklund, M, Granberg, A, Kvarnström C & Lundqvist, K., 1995., *Småföretagen i Sverige*, Närings- och teknikutvecklingsverket (NUTEK)., ISBN 9173182877., ISSN 1102-2566.
- Avdeitchikova, S. & Landström, H., 2005, *Informal Venture Capital: Scope and Geographical Distribution in Sweden*, paper at the Annual Babson College Entrepreneurship Research Conference, Boston, USA.
- Beck, T, Demirgüç, A & Maksimovic, V., 2008., *Financing patterns around the world: Are small firms different?* Journal of Financial Economics, Volume 89, Issue 3, Pages 467-487.
- Berggren, B, Olofsson, C & Silver, L., 2000., *Control Aversion and the search for external financing in Swedish SMEs.*, Small business economics 15: 233 – 242, 2000. Kluwer Academic Publishers., Netherlands.
- Berndtsson, L., 2003., *Kapital för landsbygdsföretagare – en förstudie.*, Kungliga Skogs- och Lantbruksakademiens tidskrift., Årg. 142., Nr 4, 2003.
- Davidsson, Delmar & Wiklund., 2001., *Tillväxtföretag i Sverige.*, SNS förlag, Stockholm.
- Ebben, J & Johnson, A., 2005., *Bootstrapping in small firms: An empirical analysis of change over time.*, Journal of Business Venturing, Volume 21, Issue 6, Pages 851-865.
- Fryklund, J., 2006., *Från trygg hamn till öppet hav – Om risktagande och finansiering för småföretagare.*, Svenskt Näringsliv.
- Hansson, S., 1998. *Finansiering 10 Uppl*, Liber Ekonomi, Malmö., ISBN 91-47-04346-6.
- Holme, I.M & Krohn Solvang, B., 1997., *Forskningsmetodik- Om kvalitativa och kvantitativa metoder*, Studentlitteratur AB., Lund., ISBN 978-91-44-00211-8.
- Johannisson, B., 1999. *På jakt efter entreprenörskapets själ – och skäl för entreprenörskap.* Kungliga Skogs- och lantbruksakademien. Tidskr. 138:16, s 49-55.
- Landström, H., 2003., *Småföretaget och kapitalet – Svensk forskning kring små företags finansiering*, SNS förlag. Kristianstad, ISBN 978-91-71-15090-24.
- Landström, H & Löwegren, M., 2009., *Entreprenörskap och Företagsetablering, Från Ide till verklighet.*, Studentlitteratur AB., Lund., ISBN 978-91-44-02147-8.
- Månsson, N. & Landström, H., 2004, *Business Angels' Investments Preferences. Early-stage investors – are they different?*, paper at the XVIII RENT Conference, Copenhagen Business School, Denmark, November 25-26.



Nilsson, J., 2011., *Lantbrukskooperativa företag – deras betydelse för konkurrensen inom livsmedelskedjan.*, Vellinge.

Olofsson, C & Berggren, B., 1998., *De mindre företagens finansiella villkor – En replikstudie.*, Centrum för entreprenörskap och företagsutveckling i Uppsala., Uppsala 1998.

Patel, R & Davidsson, B., 1991., *Forskningsmetodikens grunder: att planera, genomföra och rapportera en undersökning*, Studentlitteratur AB., Lund., ISBN 978-91-44-02288-8.

Storey, D., 1997., *Understanding the small business sector*, International Thomson Business Press, Tryck: Biddles Ltd, London., ISBN 0-415-10038-0.

Winborg, J & Landström, H., 2001., *Financial bootstrapping in small businesses: Examining small business managers' resource acquisition.*, *Journal of Business Venturing*, Volume 16, Issue 3, Pages 235-254.

## Internet

### **ALMI företagspartner, Om ALMI**

Hämtad 2011-04-20 från ALMI.se.

<http://www.almi.se/om-almi/>

### **Antalet företag 1999-2009**

Hämtad 2011-08-10 från Tillväxtverket.

<http://tillvaxtverket.se/huvudmeny/faktaochstatistik/omforetagande/foretagochforetagande/antaletforetag19992009.4.21099e4211fdba8c87b800017297.html>

### **Definition av mikroföretag, små och medelstora företag**

Hämtad 2011-05-17 från Europa, den officiella hemsidan för EU.

[http://europa.eu/legislation\\_summaries/enterprise/business\\_environment/n26026\\_sv.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/enterprise/business_environment/n26026_sv.htm)

### **Jordbruksekonomiska undersökningen 2009**

Hämtad 2011-06-22 från SCB.

[http://www.scb.se/Statistik/JO/JO0901/2009A01A/JO0901\\_2009A01A\\_SM\\_JO40SM1101.pdf](http://www.scb.se/Statistik/JO/JO0901/2009A01A/JO0901_2009A01A_SM_JO40SM1101.pdf)

### **Jordbruksföretagens driftsinriktning 2010**

Hämtad 2011-08-10 från Svenska Jordbruksverkets hemsida.

[http://www.sjv.se/webdav/files/SJV/Amnesomraden/Statistik,%20fakta/Foretag%20och%20foretagare/JO35/JO35SM1101/JO35SM1101\\_kommentarer.htm](http://www.sjv.se/webdav/files/SJV/Amnesomraden/Statistik,%20fakta/Foretag%20och%20foretagare/JO35/JO35SM1101/JO35SM1101_kommentarer.htm)

## Jordbruksverket

1. Nilsson, J, Petersson, M & Petersson, L., 2009, *Företagandet på landsbygden. Stad eller land, gör det någon skillnad?* Jordbruksverket.

[http://www2.jordbruksverket.se/webdav/files/SJV/trycksaker/Pdf\\_rapporter/ra09\\_2.pdf](http://www2.jordbruksverket.se/webdav/files/SJV/trycksaker/Pdf_rapporter/ra09_2.pdf)

2. Hellerstedt, K & Wiklund, J., 2006, *Entreprenörskap på landsbygden – en översikt av internationell forskning.*, Jordbruksverket.  
[http://www2.jordbruksverket.se/webdav/files/SJV/trycksaker/Pdf\\_rapporter/ra06\\_17.pdf](http://www2.jordbruksverket.se/webdav/files/SJV/trycksaker/Pdf_rapporter/ra06_17.pdf)

## **Regeringskansliet**

1. Guthof,R, Baqirjazid, S & Erdman, A., 2010., *Utvecklingskraft – 156 insatser som stärker utvecklingskraften i Sveriges landsbygder.*, Näringsdepartementet., Tryck ått.45., Artikelnummer N2010.06.  
<http://www.sweden.gov.se/content/1/c6/14/49/46/c42831b9.pdf>

## **Personliga meddelanden**

11-04-15 Handledarmöte med Richard Ferguson.