

Samhällsanalys

Västra Götalandsregionen

2018-01-23

Västra Götalandsregionens företagsstöd

En samlad uppföljning och effektanalys
av företagsstöd under perioden 2015-2017

Förord

Västra Götalandsregionen har ett flertal olika typer av marknadskompletterande företagsstöd. Stöd går till tillväxtföretag och ska bland annat leda till nyinvesteringar, ökad sysselsättning eller produktion. En fördjupad uppföljning har årligen genomförts under perioden 2015-2017 för de företag som fått stöd i form av såddlån/såddbidrag, konsultcheck, investeringsbidrag eller FoU-kort Avancerat.

Syftet med den fördjupade uppföljningen är att fånga resultat och eventuella effekter av de olika stöden. Kontigo AB har under åren 2015-2017 haft i uppdrag att genomföra den fördjupade uppföljningen. Denna rapport innehåller en samlad analys av de fördjupade uppföljningar som genomförts 2015-2017. I Kontigos konsultteam har ingått Peter Bjerkesjö, Tomas Källberg och Jonas Månsson. Kontaktperson vid Västra Götalandsregionen, enheten för samhällsanalys är Katarina Ahlin.

Göteborg januari 2018

Mats Granér
Chef, enheten för samhällsanalys

Sammanfattning

Denna rapport innehåller två delar som båda syftar till att följa upp och utvärdera Västra Götalandsregionens företagsstöd. Detta har genomförts årligen 2015-2017. Denna rapport innehåller en samlad analys för perioden baserat på två delar:

1. Uppföljning av företagsstöd som slututbetalats under 2013, 2014 och 2015 genom enkätundersökning. Enkätundersökningen genomförs ca 2 år efter att stödet slututbetalats.
2. Effektanalys av företagsstöd som slututbetalats under 2011, 2012 och 2013 baserat på registerdata. Effektanalysen görs för en period omfattande tre år efter att stödet slututbetalats.

Enkätundersökning

Enkätundersökningens primära syfte är att följa upp hur stöden används av företagen och hur företagen upplever att stöden bidrar till resultat och eventuell förändring av konkurrenskraften.

Undersökningen visar att stöden främst används till köp av externt konsultstöd. Andra relativt vanliga insatser är olika typer av investeringar samt marknadsaktiviteter. Användningen av stödet varierar delvis mellan stödformerna. Uppföljningen visar också att stöden gör skillnad för företagens planerade utvecklingsinsatser; ca 30 procent av insatserna/investeringarna hade inte blivit av utan stödet, medan drygt hälften hade genomförts i mindre skala.

Det vanligaste är vidare att stödet används till att finansiera utveckling av nya produkter och tjänster. Omkring 60 procent av samtliga företag anger detta. Andra relativt vanliga utvecklingsåtgärder är utveckling av befintliga produkter, utveckling av produktion/produktionsprocesser samt affärsidé. Endast en liten andel går till marknadsaktiviteter i Sverige eller i andra länder.

Vad gäller förändringar och förbättringar i företagets verksamhet så anger knappt 8 av 10 företag att stödet bidragit till att öka företagets kunskapshöjd. Nästan lika många anger att stödet bidragit till att företaget förbättrat sina produkter och tjänster samt har utvecklat helt nya produkter eller tjänster. Ungefär 6 av 10 företag menar att stödet bidragit till att företaget fått nya kunder i Sverige.

Uppfattar då företagen att stödet bidrar till förbättrade ekonomiska resultat och ökad konkurrenskraft?

60 procent av företagen menar att stödet har bidragit till att öka omsättningen. Knappt hälften av företagen menar att stödet bidragit till att öka lönsamheten samt att öka antalet anställda i företaget. En slutsats från den fördjupade analysen visar vidare att företagets bedömning av stödets effekt verkar vara oberoende av stödbeloppets storlek.

Drygt 70 procent av företagen uppger vidare att stödet haft stor betydelse för företagets konkurrenskraft. Skillnaderna mellan stödformer är små, men företag som fått investeringsbidrag verkar vara något mer positiva än övriga. En fördjupad analys visar att också små stödbelopp kan bidra till att stärka företagets konkurrenskraft, enligt företagen.

Resultaten indikerar att nystartade företag, exportföretag samt företag som haft stöd via en inkubator värderar stödets betydelse högre än andra företag. Men dessa observerade skillnader av hur olika grupper av företag värderar stödet är små och kan inte fastställas genom statistiska test. De observerade skillnaderna kan alltså vara slumpmässiga.

Västra Götalandsregionen får överlag mycket goda omdömen av företagen för hanteringen av stöden samt kontakten med och information till företagen. Företagen ger dock något lägre betyg för hemsidan och blanketter.

Det är svårt att baserat på denna uppföljning dra några generella slutsatser eller ge några konkreta rekommendationer rörande hur de olika stödformerna kan fungera mer effektivt eller bidra till än större nytta hos företagen. Skillnaderna mellan uppföljningsomgångarna, mellan olika stödformer och mellan företag med olika egenskaper är generellt små.

Kontigo bedömer att enkätundersökningen fungerar väl som uppföljningsinstrument och att denna kan genomföras på liknande sätt framöver. Svarsfrekvensen har ökat mellan omgångarna tack vare utökade insatser med telefonpåminnelser.

Effektanalys

Syftet med effektanalysen har varit att undersöka om de fyra olika stödinsatserna; konsultcheckar, investeringsbidrag, FoU-kort samt såddfinansiering haft en kausal inverkan på företagens tillväxt i antal anställda, omsättning samt produktivitet. Det vill säga om det finns ett orsakssamband mellan stödet och företagens tillväxt.

En utmaning i att mäta effekter från en stödinsats är den kontrafaktiska dimensionen. Det vill säga – hur skulle företagen ha utvecklats utan stödinsatsen. Detta har vi hanterat genom att i analysen matcha företag till en kontrollgrupp för respektive stödform (företag som inte fått stöd, men som i övrigt liknar de företag som fått företagsstöd). Företagen har matchats med CEM-metodik (Coarsened Exact Matching) där målet är att identifiera en eller flera "tvillingföretag" till de företag som fått stöd. Matchningen syftar till att åstadkomma att vi har så små skillnader som möjligt mellan de företag som fått stöd och kontrollgruppen.

En effektanalys av detta slag ställer stora krav på tillgång till data. Då det är få företag som under perioden 2011-2013 erhållit såddfinansiering, FoU-kort samt investeringsbidrag har inte en effektanalys med regressionsmetoder för dessa stödformer kunnat genomföras. Den beskrivande statistiken för företagens utveckling visar på ett mycket varierat utfall, både över tid och gentemot kontrollgrupperna. Vi är därför försiktiga med slutsatser. Den bästa utvecklingen har företagen som fått såddfinansiering, både jämfört med övriga stöd och sin kontrollgrupp. Generellt kan man säga att sysselsättningstillväxten i stödföretagen är blygsam tre år efter stöd. Detsamma gäller generellt för tillväxt i produktivitet i företagen. Om företagen växer är det framförallt omsättningsmässigt. I några fall uppvisar stödföretagen också en starkare omsättningstillväxt än sin kontrollgrupp – detta gäller främst för företagen som fått såddfinansiering eller investeringsbidrag.

För företag som erhållit stöd i form av konsultcheck har en effektanalys gjorts med en regressionsbaserad metod som kallas betingad difference-in-difference (DiD). För att få ett mer robust dataunderlag har företag som fått stöd slututbetalt 2011, 2012 och 2013 inkluderats i analysen. Målet med DiD-metodiken är att eliminera skillnaden mellan två differenser: skillnaden mellan stödföretag och kontrollgrupp före stöd ($t - t-1$ år) och skillnaden mellan gruppernas utveckling perioden efter stöd ($t - t+3$ år).

Resultaten från analysen av konsultcheckarna visar att både de företag som fått konsultcheckar och de som ingår i kontrollgruppen haft en tillväxt perioden efter stöd i antal anställda och omsättning. Vad gäller produktivitet uppvisar stödföretagen en negativ utveckling medan företagen i kontrollgruppen ökat sin produktivitet. Emellertid visar effektanalysen att konsultchecken inte haft en effekt på företagens tillväxt. De företag som fått konsultcheck har inte en tillväxt som är högre än företagen i kontrollgruppen.

Givet den metod som använts och det relativt omfattande dataunderlag vi haft tillgång till kan vi således inte konstatera att företag som tagit del av konsultcheckar skulle falla bättre ut än vad företag som utgör kontrollgruppen gör. Detta gäller för samtliga studerade utfall (antal anställda, omsättning och produktivitet). Med anledning av detta resultat kan det finnas anledning att ställa sig frågan vilka förväntningar vi ska ha på konsultcheckarna. Normalt utgör dessa relativt små belopp, som möjligen inte kan finansiera insatser som har sådan effekt på företagens utveckling att det avspeglas i högre tillväxt i omsättning, antal anställda eller produktivitet relativt andra jämförbara företag.

Innehållsförteckning

1	Inledning.....	7
1.1	Om uppdraget	8
1.2	Metod och genomförande	8
2	Resultat från enkätundersökning	11
2.1	Beskrivning av företagen som besvarat enkäten	11
2.2	Företagens användning och uppfattning om resultat av företagsstödet.....	15
2.3	Sammanfattning och slutsatser av enkätundersökning.....	25
3	Resultat från effektanalysen.....	27
3.1	Analys av effekter av konsultcheck.....	27
3.2	Beskrivande statistik av företagens utveckling för övriga stödformer tre år efter stöd	29
3.3	Sammanfattning och slutsatser av effektanalys	31
4	Bilaga 1: Metod för effektanalys; data, matchning och regressionsmodell	33
4.1	Beskrivning av dataunderlag.....	33
4.2	Metod för att skatta effekter – betingad Difference in Difference.....	34
4.3	Metod för matchning	35
4.4	Resultat av matchningen för konsultcheckar och övriga stödformer	37
4.5	Resultat av effektanalys för konsultcheckar	38
5	Bilaga 2. Bortfallsanalys enkät.....	41
6	Bilaga 3: Indexberäkning för uppföljning av företagsstöd.....	44
6.1	Metod för beräkning av index	45
7	Bilaga 4. Enkätfrågor.....	48

1 Inledning

Västra Götalandsregionen erbjuder ett flertal olika typer av marknadskompletterande företagsstöd. Stödformerna finansierar olika typer av investeringar och värdeskapande insatser i företagen som ska bidra till att stärka företagens konkurrenskraft.

Västra Götalandsregionen genomför med start under 2015 årliga uppföljningar och effektutvärdering för följande finansieringsformer:

1. Såddfinansiering och såddbidrag

Stödformen syftar till att finansiera utvecklingsinsatser i tidiga utvecklingsskeden. Stödet ska utveckla kvalificerade teknik- och kunskapsbaserade företag med internationell konkurrenskraft. För mindre projekt kan bidrag beviljas på upp till 50 000 kr, större projekt kan beviljas upp till 850 000 kr (då i form av villkorslån).

2. Konsultcheckar

Stödformen syftar till att stödja tillväxtfrämjande insatser för att skapa nya varaktiga arbetstillfällen. Som högst uppgår checken till 150 000 kr, och täcker högst 50 % av externa kostnader. Syftet med bidraget är att täcka utgifter för externa konsultkostnader för marknadsutveckling, produktutveckling, miljöcertifiering, industridesign m.m.

3. Regionalt bidrag för företagsutveckling

Stödformen syftar till att främja investeringar, samt öka sysselsättning och tillväxt. Stödet ges i första hand till företag inom de kommuner som tillhör nationella stödområden. Stödet ges i form av investeringsbidrag eller konsultcheck.¹

4. FoU-kort Avancerat

Stödformen syftar till att hjälpa företag att utveckla ny vetenskaplig kunskap och kompetens för att utveckla tjänster, varor och processer. Stödet ska leda till konkurrensfördelar genom exempelvis utveckling av ny kunskap, lägre tillverkningskostnader eller förbättrad prestanda jämfört med konkurrenter. Maxbelopp som kan beviljas inom denna stödform uppgår till 500 000 kr.

Västra Götalandsregionen genomförde under 2014 ett arbete med att utveckla en uppföljningsmodell för stöden i form av en enkätundersökning, som också testades under våren 2014.² Denna enkät används nu för att årligen följa upp företagsstödens användning och nytta. Det årliga uppföljningsarbetet har också utökats med en analys av företagsstödens effekter på företagsnivå. Den utökade undersökningen genomfördes första gången hösten 2015. I denna rapport redovisas samlade resultat från uppföljningarna 2015-2017.

¹ I denna rapport redovisas stödformen som investeringsbidrag respektive konsultcheck.

² Västra Götalandsregionen (2014) *Uppföljningsmodell för företagsstöd i Västra Götalandsregionen*. Utvärderingsrapporter 2014:2

1.1 Om uppdraget

Uppdraget innefattar att genomföra uppföljning och effektanalys av Västra Götalandsregionens företagsstöd. Denna undersökning ska göras årligen under perioden 2015-2017.

Syftet med uppföljningen är att fånga hur stöden används av företagen och hur företagen upplever att stöden bidrar till resultat och eventuell förändring av konkurrenskraften. Syftet är vidare att med hjälp av registerdata över hur företagen faktiskt utvecklas efter att de fått stöd, analysera effekter på företagsnivå. Den första delen lämpar sig bäst att följa upp relativt kort efter att företaget genomfört de insatser som stödet använts till att finansiera. Den andra delen handlar om att analysera eventuella effekter i företagens verksamhet på lite längre sikt.

Uppdraget omfattar därför två delar, med två olika grupper av företag som fått stöd vid följande tidpunkter.

1. Uppföljning av företagsstöd som slututbetalats under 2013, 2014 och 2015 genom enkätundersökning. Enkätundersökningen genomförs ca 2 år efter att stödet slututbetalats.
2. Effektanalys av företagsstöd som slututbetalats under 2011, 2012 och 2013 baserat på registerdata. Effektanalysen görs för en period omfattande tre år efter att stödet slututbetalats.

1.2 Metod och genomförande

Nedan presenteras en metodbeskrivning över hur de båda undersökningarna har genomförts.

1.2.1 Uppföljning av företagsstöd med enkätundersökning

Enkätundersökningen har genomförts med en webbaserad enkät som distribuerats via e-post. Enkäten går ut ca 1,5 – 2,5 år efter att stödet slututbetalats. Detta har i samråd med Västra Götalandsregionen bedömts som en lämplig tidshorisont att följa upp hur stöden använts och vilka eventuella resultat de bidragit med i företagens verksamhet.

Totalt har 256 företag svarat på enkäten i de tre uppföljningsomgångar som gjorts 2015-2017, vilket ger en genomsnittlig svarsfrekvens på 65 procent (tabell 1). För att uppnå en så hög svarsfrekvens som möjligt har mottagarna fått ett mail med information om undersökningen ca två veckor innan första utskicket av enkäten. Enkäten har därefter distribuerats till mottagarna via e-post och tre påminnelser har gjorts till dem som inte besvarat enkäten. Totalt har alltså fyra e-postutskick gjorts. Vi har även kontaktat dem som inte besvarat enkäten via telefon för att påminna eller för att kunna skicka en enkätlink till en ny e-postadress. Vi har också erbjudit möjligheten att besvara enkäten via telefon.

Svarsfrekvensen har ökat mellan samtliga uppföljningsomgångar (61 procent 2015, 64 procent 2016 och 71 procent 2017). Självklart är det viktigt att så många som möjligt besvarar enkäten för att få ett robust underlag till analysen. Bortfall i en enkätundersökning kan också innebära problem om det varierar på ett systematiskt sätt, t.ex. för olika typer av

företag eller stödformer. En fördjupad redovisning och analys av bortfall i undersökningen redovisas i bilaga 2.

Tabell 1. Antal och andel svarande i undersökningen fördelat efter stödform i enkätundersökningarna 2015-2017

Stödform	Svarat	Ej svarat	Totalt	Svarsfrekvens
Konsultcheck	157	79	237	66%
Sådd	61	34	98	62%
Investeringsbidrag	19	12	31	61%
FoU-kort avancerat	19	9	29	66%
Samtliga	256	134	394	65%

1.2.2 Effektanalys av företagsstöd med registerdata

Den andra delen av studien ska analysera företagsstödens effekter på företagens faktiska utveckling över tid. Denna del i undersökningen baseras på registerdata (data från företagens bokslut). De företag som ingår i analysen är företag som fått stöd slututbetalat under år 2011, 2012 och 2013. Dessa år betraktas därmed i undersökningen som året för insatsen. Vi vill här analysera effekterna av stöden (insatsen) upp till tre år efter insatsen, det vill säga under en tidsperiod som omfattar tre bokslutsår efter att stödet slututbetalats. Det vi vill analysera är om stödet har påverkat företagens tillväxt i ett antal olika dimensioner, nämligen:

- Sysselsättningstillväxt (antal anställda, årsarbetskrafter)
- Omsättningstillväxt (nettoomsättning)
- Produktivitetstillväxt (mätt i förädlingsvärde per antal anställda)

I en effektutvärdering av företagsstöden är utmaningen att härleda utvecklingsförlopp hos de företag som fått stöd, till just det stöd som företaget fått. Syftet med stöden är ju att företagen ska utvecklas bättre i olika avseenden än de annars skulle ha gjort. Problemet är att vi inte känner till den kontrafaktiska situationen – ”om inte”-situationen – det vill säga hur företagen skulle ha utvecklats utan stödet.

Ett sätt att hantera detta är att jämföra utvecklingen i de företag som fått stöd med utvecklingen i en så kallad kontrollgrupp, bestående av företag som inte mottagit stöd, men som i övrigt har liknande egenskaper som de företag som fått stöd. Det vi förväntar oss är att företagen som fått stöd utvecklas bättre än kontrollgruppen. Skillnaden mellan grupperna kan vi tolka som en effekt av just företagsstöden.

En sådan slutsats förutsätter dock att vi kan matcha företag som liknar stödföretagen i så hög grad som möjligt till kontrollgruppen. Matchningen görs i denna analys med en statistisk metod som kallas Coarsened Exact Matching (CEM). Efter matchning av kontrollgruppen skattas effekter av stöden med hjälp av en regressionsmetod som kallas difference-in-difference. Dataunderlaget, matchningen och metoden för att analysera effekter beskrivs mer utförligt i bilaga 1.

1.2.3 Effektanalys med regressionsmetoder kan göras för konsultcheckar, men inte för övriga stödformer

En effektanalys ställer vissa krav på dataunderlaget i undersökningen. För att kunna uttala oss om stödets effekt, behöver den population av företag som fått stöd vara tillräckligt stor. En tumregel för att statistiska analyser ska vara meningsfulla brukar vara minst omkring 30 observationer, eftersom vi då kan anta att data är normalfördelade kring ett medelvärde.³ För att kunna identifiera effekter genom att slå fast skillnader mellan företag som fått stöd och en kontrollgrupp krävs normalt betydligt fler observationer, eftersom den statistiska felmarginalen är större ju mindre antalet observationer är. För små grupper krävs stora skillnader för att få så kallad statistisk signifikans i test av skillnader mellan dessa grupper i en analys.

Vi behöver också tillgång till data för hela den tidsperiod som vi studerar. Företagsdata har hämtats från Bisnode. Det senast tillgängliga året är 2016 och de data vi har tillgång till i studien omfattar perioden 2009-2016. Detta möjliggör att vi kan matcha kontrollgrupper baserat på data för företagen året innan de fick stöd samt följa upp tillväxt i företagen tre år efter att stödet slututbetalats, för samtliga populationer.

För stödformerna investeringsbidrag, FoU-kort och såddfinansiering bedömer Kontigo att antalet företag med tillgängliga data är för få för att kunna erhålla robusta estimat av effekter i en regressionsanalys. Analys av effekter med regressionsanalys görs därför endast för de företag som erhållit konsultcheckar. Däremot presenteras beskrivande statistik för utvecklingen i de företag som erhållit de tre övriga stödformerna jämfört med en kontrollgrupp. Dessa ska dock tolkas med försiktighet och inte användas för att bedöma stödets effekter.

Tabell 2. Antal företag med tillgängliga data för hela den studerade perioden; ett år före stöd samt tre år efter att stödet slututbetalats

Stödform	Stöd slututbetalt 2013	Stöd slututbetalt 2012	Stöd slututbetalt 2011	Totalt 2011- 2013
Konsultcheckar	71	55	50	176
Såddfinansiering	15	13	15	43
FoU-kort	6	7	7	20
Investeringsstöd	16	8	11	35
Samtliga	108	83	83	274

Resultaten från effektanalysen presenteras i kapitel 3 och en utförlig metodbeskrivning inklusive beskrivning av data redovisas i bilaga 1.

³ Det är dock möjligt att göra analyser på mindre populationer än så, givet att dessa är relativt homogena eller genom att använda så kallade icke parametriska metoder på data som inte är normalfördelade.

2 Resultat från enkätundersökning

I detta kapitel redovisas resultaten från enkätundersökningen genom en samlad redovisning av svar för de företag som fått stöd slututbetalt under 2013-2015. Resultaten från enkäten har kompletterats med bakgrundsdata om företagen (ekonomiska data från bokslut, uppgifter om bransch, företags ålder, säteskommun etc.).

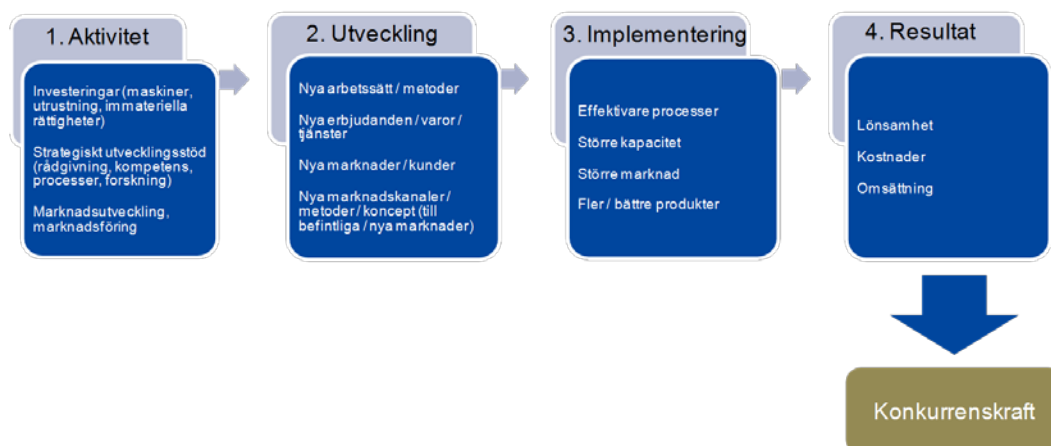
För att få ut så mycket information som möjligt om hur stöden används och bidrar till olika värdeskapande aktiviteter och processer i företagen, har uppföljningsmodellen (frågorna i enkäten) byggts upp utifrån en insatslogik för stöden. Syftet är att fånga olika steg i processen från utbetalning av stöd till upplevda resultat i företagens verksamhet.

Frågorna i enkätundersökningen har formulerats med utgångspunkt i en insatslogik som består av fyra steg.

1. Aktivitet: Den konkreta aktivitet eller investering som stödet bidrar till att finansiera
2. Utveckling: Utvecklingsfasen avser de utvecklingsprojekt eller den utvecklingsprocess som investeringen sätter igång
3. Implementering: Implementeringsfasen berör de konkreta följder för företagen som uppstår då utvecklingsprojekten/processerna implementerats i ordinarie verksamhet
4. Resultat: Resultatfasen fokuserar på de specifika ekonomiska resultat företaget uppnått som en följd av tidigare steg i insatslogiken.

Insatslogiken illustreras grafiskt i figur1 nedan.

Figur 1. Insatslogik för företagsstöden i Västra Götaland

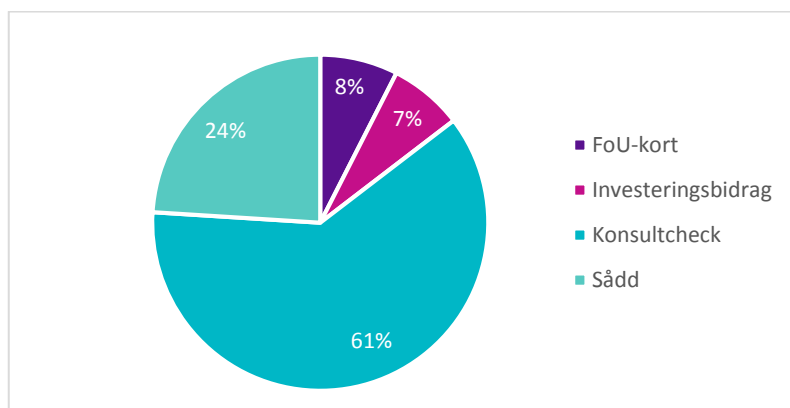


2.1 Beskrivning av företagen som besvarat enkäten

Inledningsvis ska vi beskriva företagen som beviljats företagsstöd och även besvarat denna uppföljningsenkät.

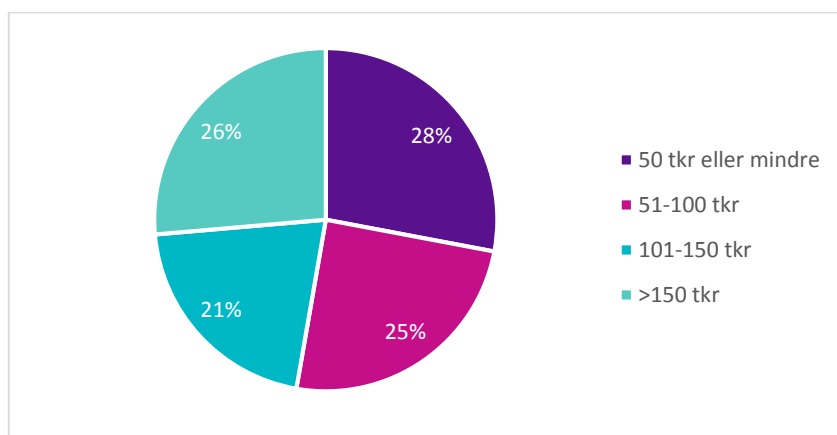
Bland dem som svarat är konsultcheck den vanligaste stödformen (figur 2). Dessa utgör 61 procent av företagen som besvarat enkäten. Såddfinansiering (bidrag eller lån) är näst vanligast med 24 procent (andelen såddföretag ökar under treårsperioden). Investeringsbidragen och FoU-korten utgör 7 respektive 8 procent vardera av dem som besvarat enkäten.

Figur 2. Andel svarande fördelat efter stödform



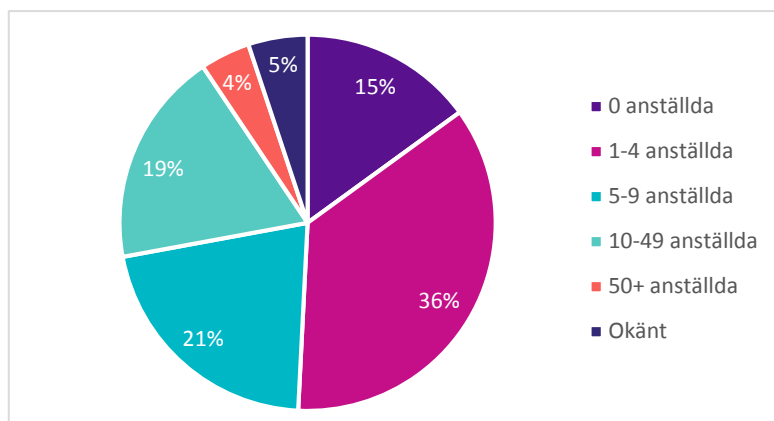
Stödbeloppens storlek har en stor spridning, från de minsta på ca 10 tkr upp till de största på omkring 500 tkr. I figur 3 framgår att 28 procent av dem som besvarat undersökningen har fått ett stödbelopp på 50 tkr eller mindre. Ungefär 25 procent har fått stödbelopp på mellan 51-100 tkr. Knappt hälften av företagen har fått ett stödbelopp på mer än 100 tkr.

Figur 3. Andel svarande fördelat efter det utbetalade stödbeloppets storlek



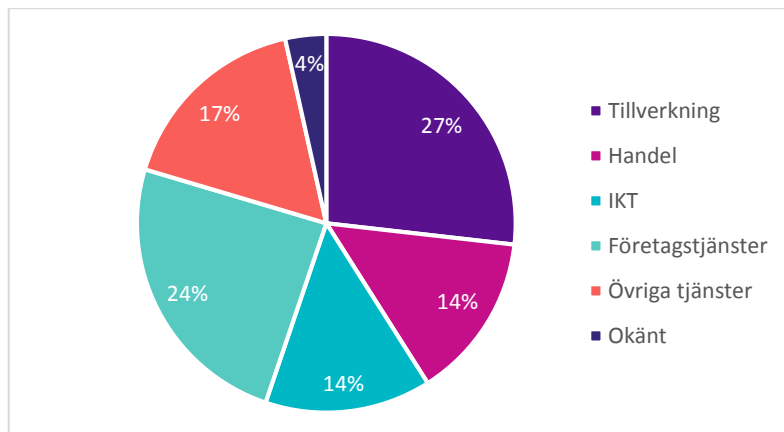
Hälften av företagen i undersökningen är småföretag med upp till 4 anställda (figur 4). En femtedel av företagen har 5-9 anställda och en ungefär lika stor andel har mellan 10-49 anställda. Endast ett fåtal företag har 50 anställda eller fler.

Figur 4. Andel svarande fördelat efter företagets storlek (antal anställda senaste bokslutsåret)



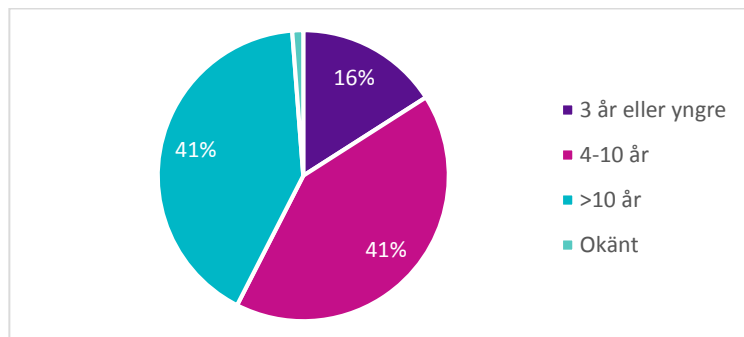
Ser vi till branschtillhörighet så är de vanligast förekommande branscherna i undersökningen tillverkning och företagstjänster (figur 5). De andra större branschgrupperna är handel och IKT samt en kategori som vi kallar övriga tjänster.

Figur 5. Andel svarande fördelat efter företagets branschtillhörighet (SNI)



Ungefär 40 procent av företagen är 4-10 år och ytterligare ca 40 procent av företagen är äldre än 10 år. Endast en mindre andel av företagen är nystartade, det vill säga yngre än 3 år.

Figur 6. Andel svarande fördelat efter företagets ålder



Övriga fakta om företagen som besvarat enkäten är att:

- 6 av 10 företag har sitt säte i någon av de större kommunerna (fler än 50 000 invånare) i Västra Götaland, dvs Göteborg, Borås, Mölndal, Trollhättan, Uddevalla och Skövde. Göteborg är klart högst representerad i undersökningen, med 30 procent av företagen.
- 25 procent av företagen är eller har varit inne i en av regionens inkubatorer (framförallt är andelen företag som haft stöd från en inkubator stor bland de som fått såddfinansiering)
- 12 procent av företagen är exportföretag⁴

Personerna som besvarat enkäten är i huvudsak VD i företagen. Dessa har med största sannolikhet god insyn i både ansökningsprocess, användning och nytta av stödet för verksamheten. I kategorin annat, nämns exempelvis ägare, kvalitetschef, teknisk chef och projektledare.

Tabell 3. Nuvarande position i företaget för den som besvarat enkäten

<i>Position i företaget</i>	FoU-kort	Investeringsbidrag	Konsultcheck	Sådd	Totalt
VD	74%	72%	72%	66%	71%
Affärsområdeschef, produktionschef, enhetschef etc.	16%	17%	7%	12%	10%
Ekonomichef	0%	0%	6%	5%	5%
Annat	11%	11%	14%	17%	14%
Totalt	100%	100%	100%	100%	100%

I enkäten ställdes även en fråga om antal anställda kvinnor och män i företaget. Företagen som besvarat enkäten rapporterar att de sammantaget har 2 546 anställda i nuläget. Könsfördelningen i företagen är totalt sett relativt skev, med ca 71 procent män och 29 procent kvinnor. I 2015 års undersökning var könsfördelningen jämnare (60 procent män och 40 procent kvinnor) än i de två senaste enkätuppföljningarna. Könsfördelningen varierar något mellan stödformerna och det finns en tydlig könsobalans inom främst FoU-kort och investeringsstöd.

Tabell 4. Antal anställda och andel kvinnor och män i företagen

	FoU-kort	Investeringsbidrag	Konsultcheck	Sådd	Totalt
<i>Antal kvinnor</i>	60	52	563	63	738
<i>Antal män</i>	237	222	1 220	129	1 808
<i>Totalt antal</i>	297	274	1 783	192	2 546
<i>Andel kvinnor</i>	20%	19%	32%	33%	29%
<i>Andel män</i>	80%	81%	68%	67%	71%

⁴ I företagsdatabasen Bisnode har företagen exportmarkering

I enkäten ställdes även en fråga om hur företagen finansierat investeringen utöver stödet från Västra Götalandsregionen. Det vanligaste är att medfinansiera investeringen med eget kapital, 8 av 10 företag gör detta. Den näst vanligaste finansieringskällan är bank, vilket är vanligare bland investeringsbidragen jämfört med övriga. Konsultcheckarna och FoU-korten medfinansieras i hög utsträckning med eget kapital. I kategorin annat sätt så anger en relativt stor andel av såddföretagen att de också haft finansiering från externa finansiärer/investerare och riskkapital.

Tabell 5. Finansieringskälla för medfinansiering av stödinsatser

Finansieringskälla	FoU-kort	Investeringsbidrag	Konsultcheck	Sådd	Total
Eget kapital	95%	33%	84%	63%	76%
Bank	0%	56%	7%	3%	9%
Almi	0%	0%	3%	8%	4%
Kund	5%	0%	4%	3%	4%
Samarbetspartner	0%	0%	0%	5%	1%
Annat sätt	0%	11%	2%	17%	6%

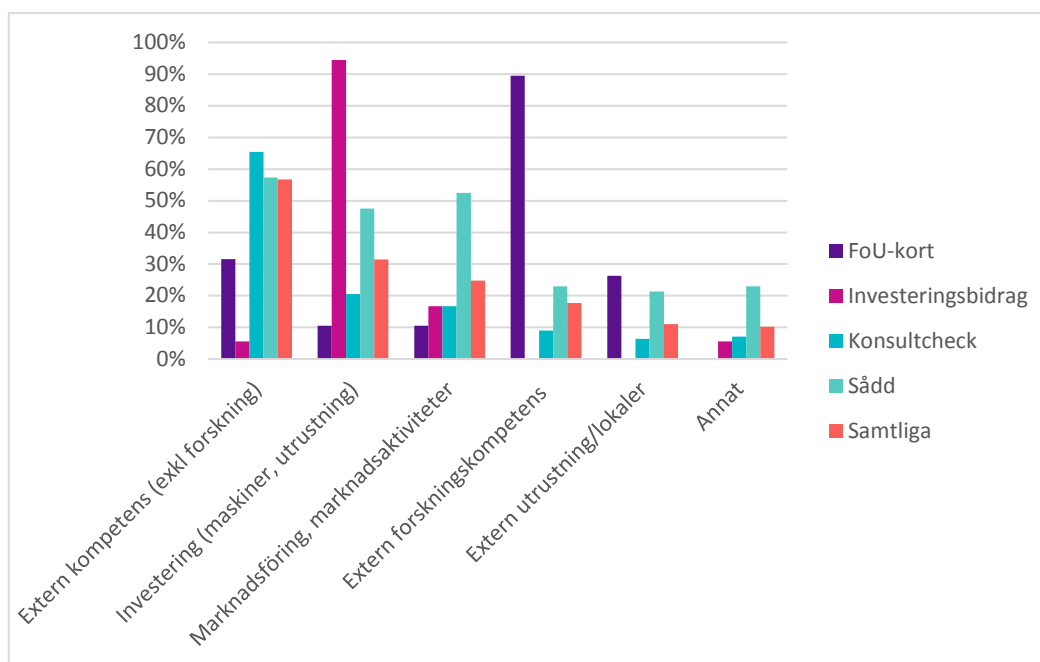
2.2 Företagens användning och uppfattning om resultat av företagsstödet

2.2.1 Vilka insatser har stödet från Västra Götalandsregionen finansierat?

Den första delen i uppföljningen fokuserar på vilken typ av insatser som företagen finansierat genom stödet.

Vi ser här att den vanligaste insatsen är köp av externt konsultstöd/kompetens. Av naturliga skäl är denna andel högst bland de företag som fått konsultcheck, men även bland företag med såddfinansiering. Investeringsbidraget används uteslutande till olika typer av investeringar, t.ex. i maskiner, utrustning, programvara och/eller lokaler. FoU-kortet används i nästan samtliga fall till köp av extern forskningskompetens. Såddfinansiering skiljer delvis ut sig från övriga på så sätt att det är en stödform som används till flera olika typer av insatser. Detta mönster överensstämmer mellan samtliga tre uppföljningar.

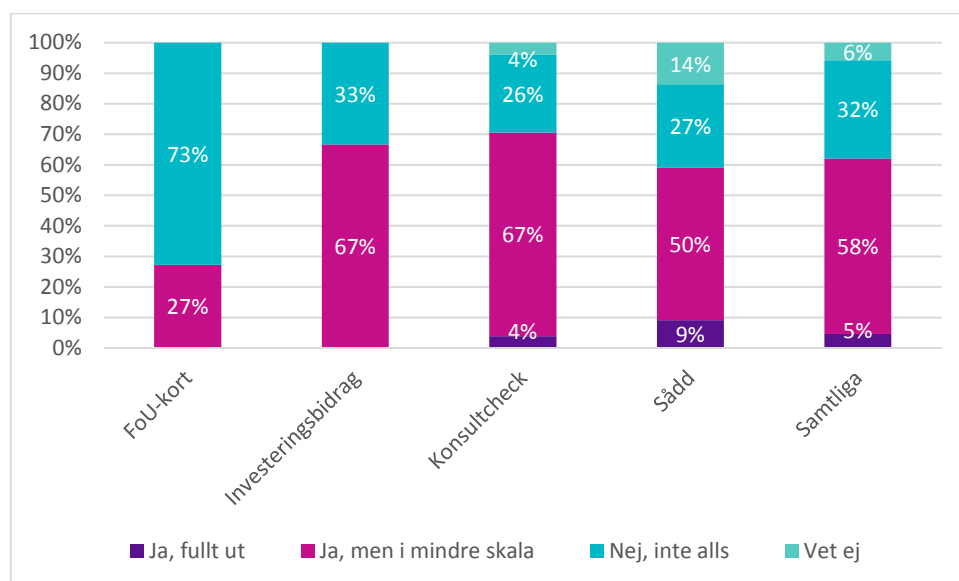
Figur 7. Vad har stödet från Västra Götalandsregionen använts till att finansiera?



En intressant fråga i uppföljningen är huruvida investeringen hade genomförts även utan finansiellt stöd från Västra Götalandsregionen. Om stödet går till investeringar som överhuvudtaget inte hade gjorts utan stödet är den potentiella samhällsnytta mycket hög. Om investeringen hade genomförts i alla fall är å andra sidan den samhällsekonomiska nyttan med stödet liten eller obefintlig.

Ser vi till hela populationen så bedömer ca 30 procent av företagen att investeringen – och därmed utvecklingsinsatsen – inte hade blivit av utan stödet. Knappt 60 procent av företagen bedömer att man hade genomfört investeringen, men i mindre skala. En knapp tiondel av företagen hade genomfört investeringen fullt ut även utan stödet. Företagens bedömningar är relativt likartade mellan de olika stödformerna. En viss skillnad mellan 2015 års uppföljning och övriga är att en större andel av investeringarna inom såddfinansieringen, annars inte genomförts alls alternativt i mindre skala. Förändringen inom såddfinansieringen påverkar även helheten.

Figur 8. Bedömer du att investeringen hade genomförts även om företaget INTE hade fått finansiellt stöd från Västra Götalandsregionen?



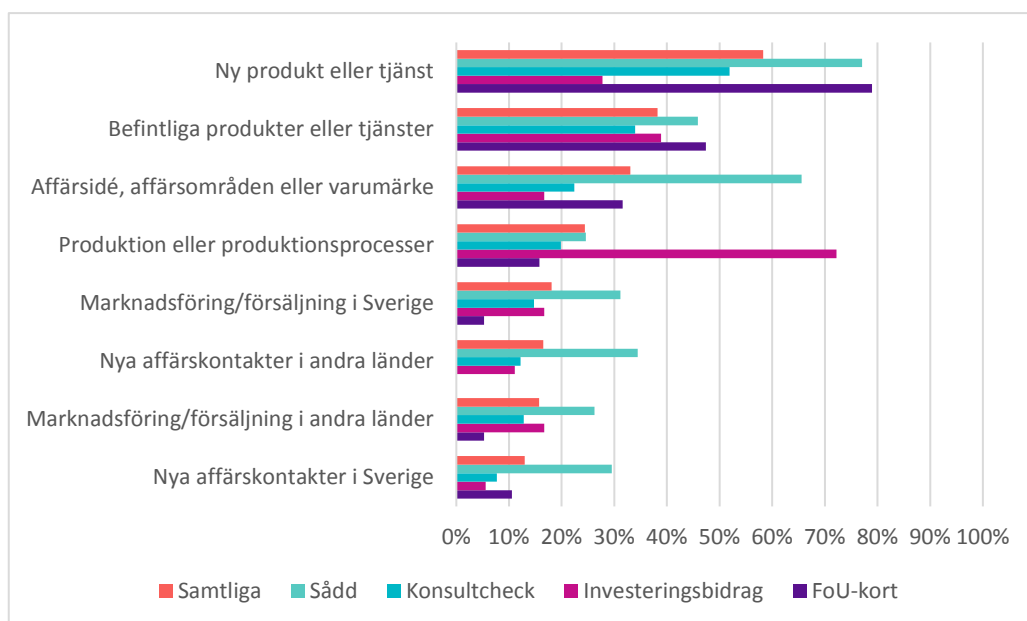
2.2.2 Vad i verksamheten utvecklar företagen med hjälp av stödet?

Nästa steg i uppföljningsmodellen är att titta närmare på vad i sin verksamhet som företagen utvecklar med hjälp av stödet, se figur 9.

Det vanligaste är att stödet används till att finansiera utveckling av nya produkter och tjänster. Knappt 60 procent av samtliga företag anger detta. Andra relativt vanliga utvecklingsåtgärder är utveckling av befintliga produkter, utveckling av produktion/produktionsprocesser samt affärsidé. Endast en liten andel går till marknadsaktiviteter i Sverige eller i andra länder.

När vi tittar på de fyra stödformerna var för sig framgår det att såddfinansiering och konsultcheckar främst används i utveckling av nya produkter och tjänster. Men återigen ser vi att såddfinansieringen används brett.

Figur 9. Har stödet använts till utveckling av...



2.2.3 I vilken utsträckning har stöden bidragit till förbättringar i företagen?

I detta steg i uppföljningsmodellen undersöks om och i vilken utsträckning företagen bedömer att stödet bidragit till några förändringar eller förbättringar i verksamheten. Frågeställningen är här uppbyggd med svarsalternativ som bygger på en skala enligt följande princip:

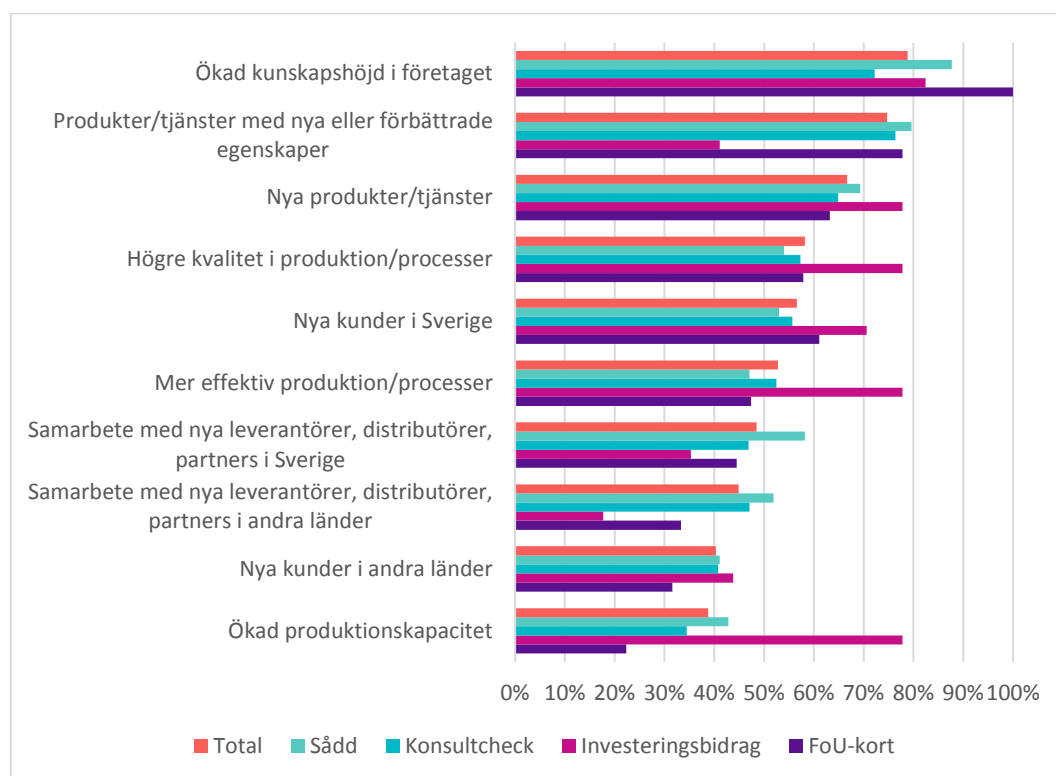
Definitivt – Troligtvis – Kanske – Troligtvis inte – Definitivt inte – Vet ej

För att praktiskt kunna redovisa resultatet fördelat för olika stödformer har vi här valt att redovisa andelen företag som svarar definitivt eller troligtvis på de olika svarsalternativen. Vi fokuserar därmed på hur stor andel av företagen som med relativt hög grad av säkerhet bedömer att stödet bidragit till olika förbättringar i företaget.

I figuren nedan framgår att de olika stödtyperna totalt sett främst upplevs bidra till att:

- Öka företagets kunskapshöjd (78%)
- Företaget erbjuder produkter eller tjänster med nya eller förbättrade egenskaper (74%)
- Företaget erbjuder nya produkter eller tjänster (67%)
- Högre kvalitet i företagets produktion och produktionsprocesser (58%)
- Nya kunder i Sverige (57%)

Figur 10. Bedömer du att investeringen som gjordes med stöd från Västra Götalandsregionen har bidragit till... (Andel (%) företag som svarat definitivt eller troligtvis)



2.2.4 Leder stödet till förbättrade ekonomiska resultat och ökad konkurrenskraft?

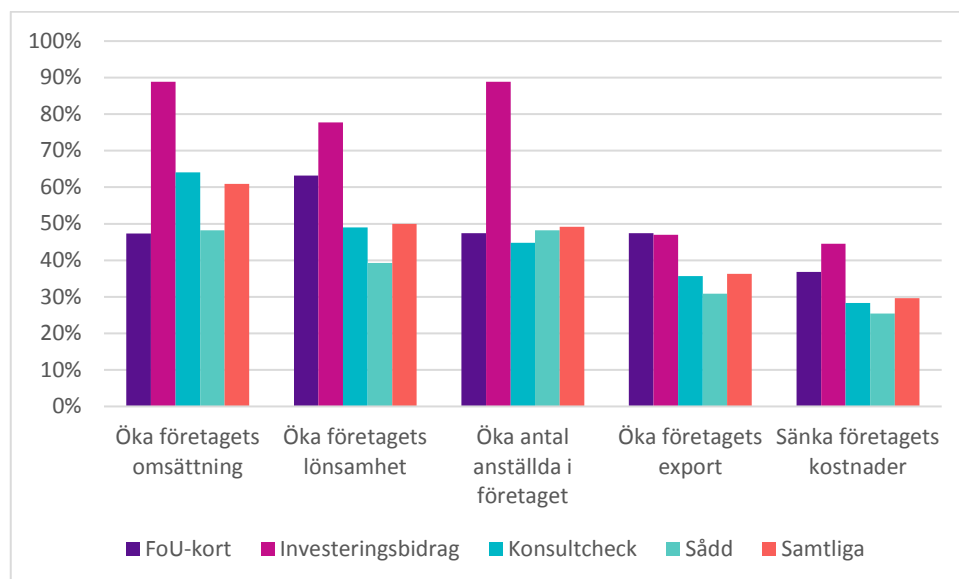
I det avslutande steget i uppföljningsmodellen fokuserar vi på om och i vilken utsträckning som företagen bedömer att stöden bidrar till förbättrade ekonomiska resultat och stärkt konkurrenskraft. Frågeställningen är här uppbyggd som ovan, med svarsalternativ som bygger på en skala (Definitivt – Troligtvis – Kanske – Troligtvis inte – Definitivt inte – Vet ej). Svaren redovisas i figur 11 med andelen företag som svarar definitivt eller troligtvis på de olika svarsalternativen, fördelat för olika stödformer. Svaren visar att:

- Drygt hälften av företagen menar att stödet har bidragit till att öka omsättningen
- Knappt hälften av företagen menar att stödet bidragit till att öka antal anställda i företaget
- Knappt 40 procent av företagen menar att stödet bidragit till att öka lönsamheten
- En tredjedel av företagen menar att stödet bidragit till att öka exporten
- En fjärdedel av företagen menar att stödet bidragit till att sänka företagets kostnader

Ser vi till olika stödformer så sticker såddföretagen ut negativt jämfört med övriga rörande stödets bidrag till att öka omsättningen och att öka lönsamheten. Jämför vi mellan undersökningarna så är det totalt sett en mindre andel företag som anser att stödet bidragit till att öka omsättning, antal anställda och lönsamheten under 2016 och 2017

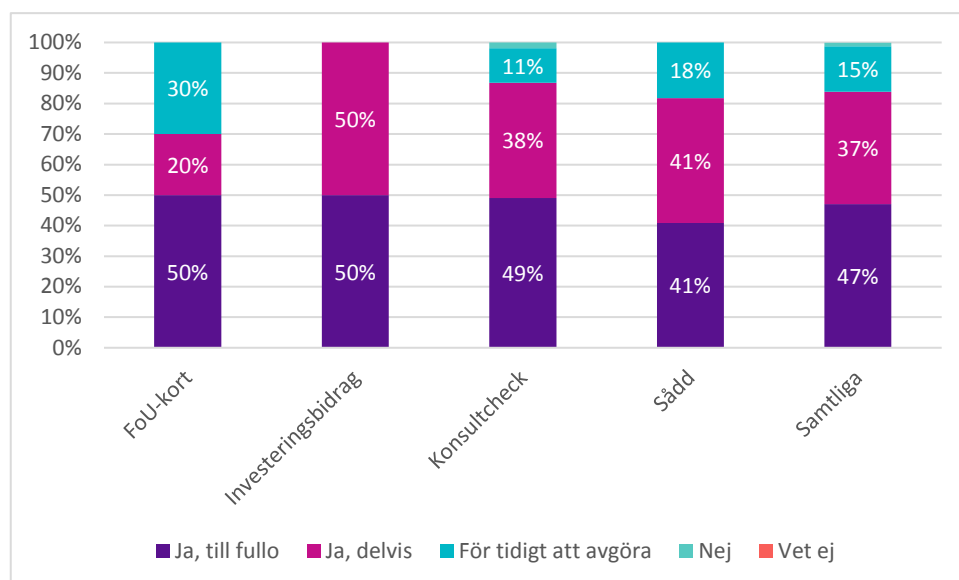
jämfört med 2015. Detta hänger ihop med att främst såddföretagen i lägre utsträckning än i anser att stödet bidragit till förbättrade resultat, men även i viss mån konsultcheckarna.

Figur 11. Bedömer du att investeringen som gjordes med stöd från Västra Götalandsregionen hittills har bidragit till att... (Andel (%) företag som svarat definitivt eller troligtvis)



En fråga ställdes också till företagen om de bedömer att effekten av investeringen blivit som förväntat (figur 12). En klar majoritet av företagen anser att effekten av stödet antingen delvis eller till fullo, blev som förväntat. 15 procent av företagen menar att det är för tidigt att avgöra. Det är ganska små skillnader mellan de olika stödformerna men en något större andel av företagen som fått konsultcheck anser att effekten till fullo blev som förväntat jämfört med såddfinansieringen.

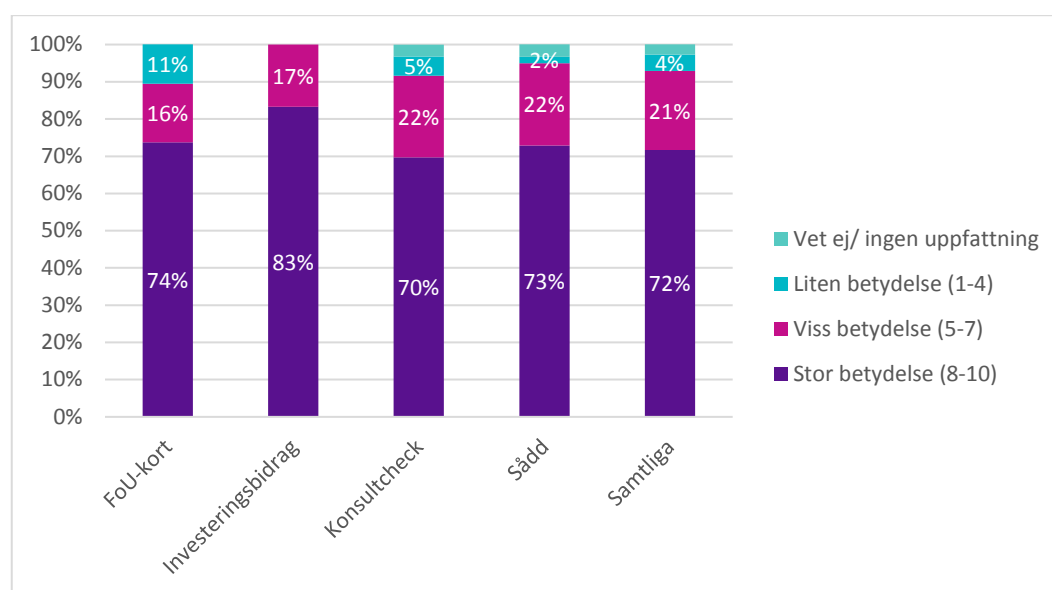
Figur 12. Bedömer du att effekten av investeringen som finansierats med stöd från Västra Götalandsregionen blev som förväntat?



I enkäten ställdes även en fråga rörande i vilken utsträckning företagen bedömer att stödet bidragit till att stärka deras konkurrenskraft. Jämför även bilaga 3 i denna rapport för beräkning av ett index för konkurrenskraft som utvecklades i samband med pilotstudien för uppföljningsmodellen 2014. Indexetal i den beräkningen kan dock inte jämföras med det nyckeltal som redovisas nedan i figur 13.

Frågan besvaras på en skala från 1-10, där 1 betyder att stödet inte alls bidragit till att stärka företagets konkurrenskraft och 10 betyder att det i högsta grad bidragit. Resultatet redovisas i figur 13. Drygt 70 procent av företagen menar att stödet haft stor betydelse för företagets konkurrenskraft. Företagen som fått investeringsbidrag skiljer sig något från övriga, men det är totalt sett få företag inom denna kategori.

Figur 13. Sammantaget, anser du att stödet från Västra Götalandsregionen har haft någon betydelse för att stärka ditt företags konkurrenskraft?



2.2.5 Fördjupad analys av ekonomiska resultat och konkurrenskraft

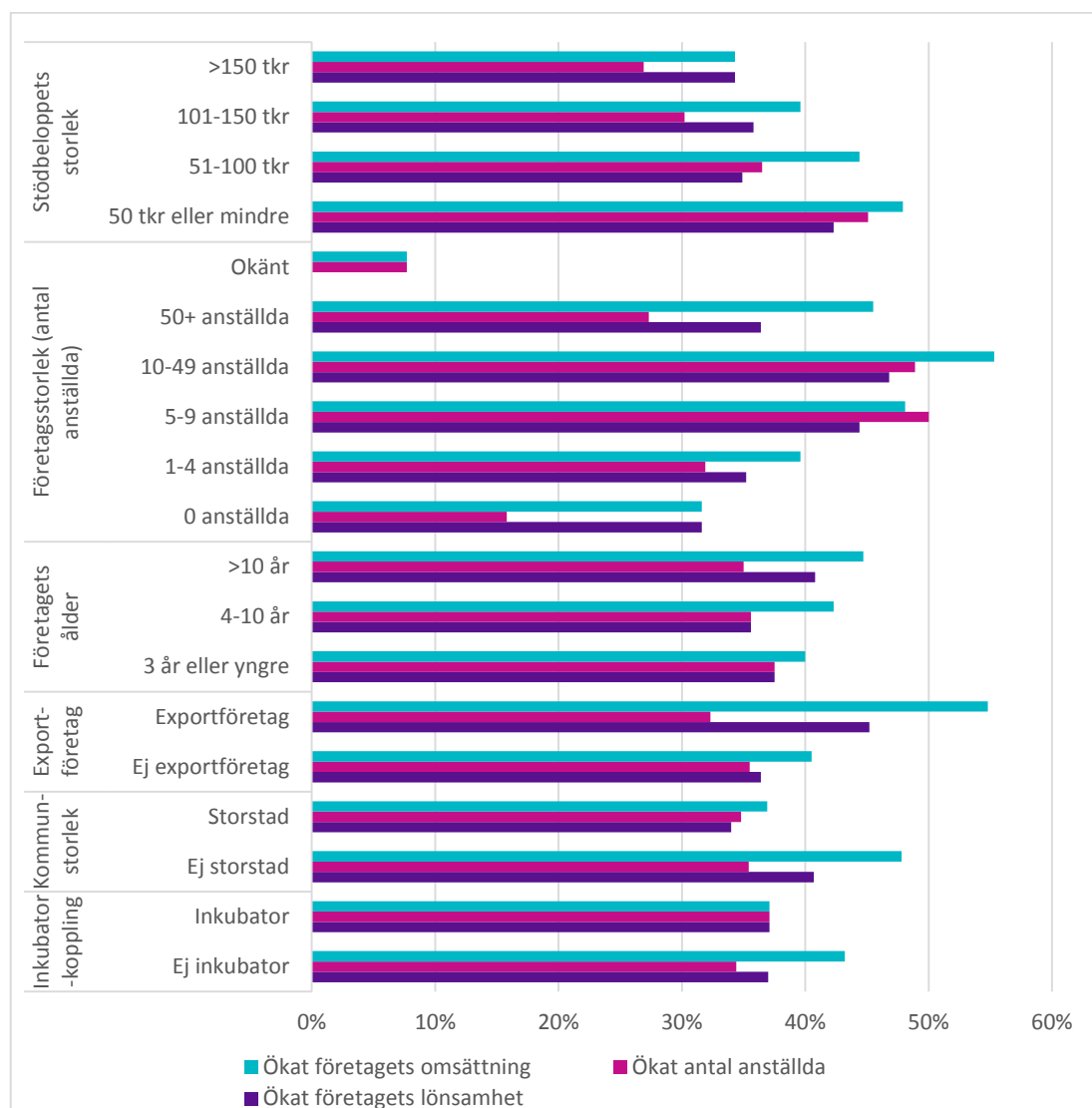
Vi ska här fördjupa och utveckla analysen av ekonomiska resultat och konkurrenskraft genom att titta på om detta varierar mellan olika typer av företag.

Vi har här valt att fokusera på om företagen anger att stödet troligtvis eller definitivt bidragit till att ökat företagets omsättning, lönsamhet eller antal anställda. Analysen baseras på att se om det finns skillnader eller likheter mellan företagen i undersökningen rörande:

- Stödbeloppets storlek
- Företagets storlek (antal anställda)
- Företagets ålder
- Kommunstorlek (kommun där företaget har sitt säte)
- Företagets koppling till regionens inkubatorer
- Om företaget är exportföretag

Resultatet redovisas i figur 14. Några intressanta mönster kan utläsas vad gäller stödbeloppets storlek och antal anställda i företaget. Tvärtemot vad en skulle kunna förvänta sig, är ett mönster att företagens bedömning av stödets effekt på omsättning och antal anställda är avtagande med stödbeloppets storlek. Däremot är det inte en statistiskt signifikant skillnad mellan grupperna. En slutsats skulle kunna vara att också mindre stödbelopp kan bidra till företagens ekonomiska resultat. Vad gäller företagsstorlek så är mönstret det omvända, det vill säga företagens bedömning av effekten av stödet ökar med företagets storlek. Men skillnaderna mellan de olika storlekklasserna är inte signifikant.

Figur 14. Bedömer du att investeringen som gjordes med stöd från Västra Götalandsregionen hittills har bidragit till att... (Andel (%) företag som svarat definitivt eller troligtvis)

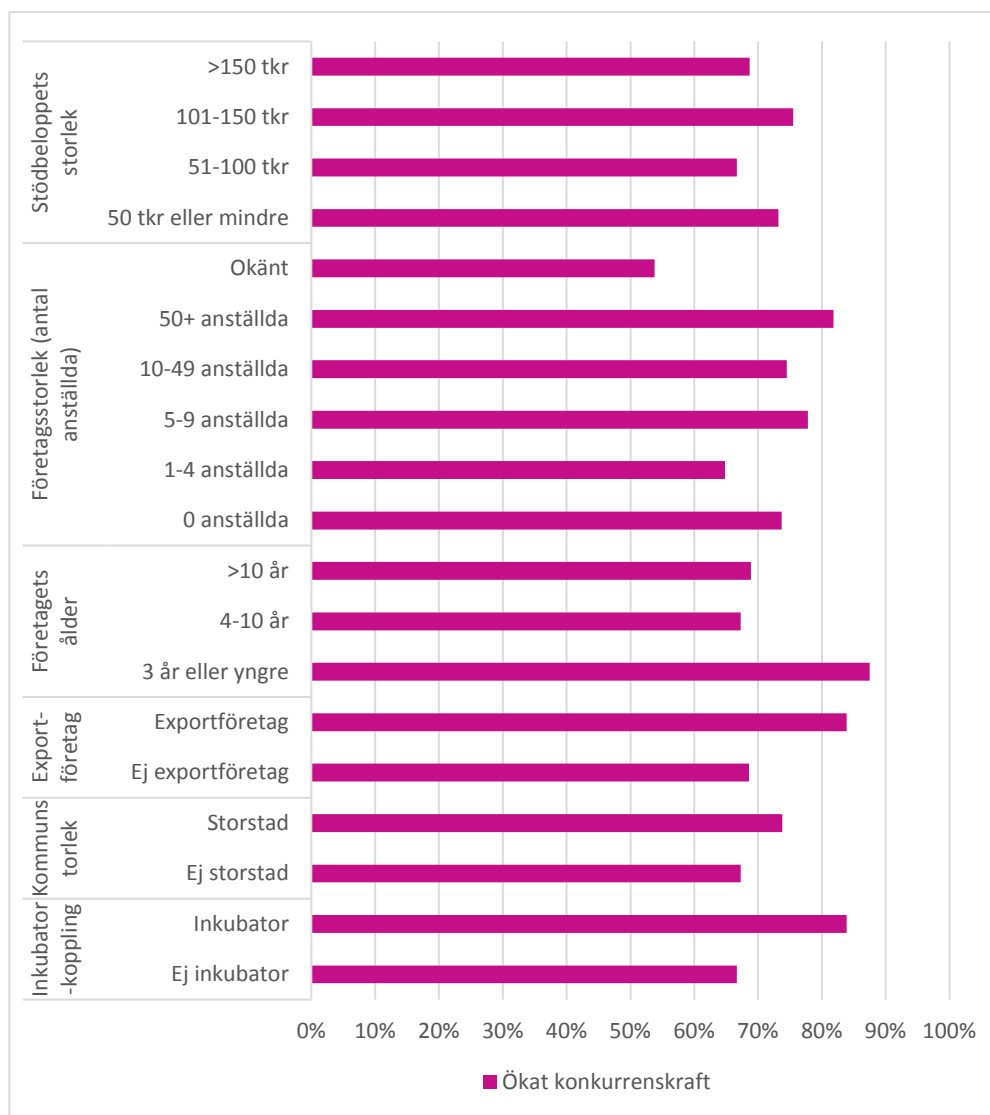


I figur 15 nedan går vi vidare med att se hur företagens bedömning av om stödet stärkt deras konkurrenskraft varierar med variablerna ovan. I figur 15 redovisas andel av företagen som anger att stödet haft stor betydelse för att stärka deras konkurrenskraft.

En första slutsats är – i linje med vad vi konstaterade ovan – att också små stödbelopp kan bidra till att stärka företagens konkurrenskraft, åtminstone såsom företagen uppfattar det.

Skillnaderna mellan olika typer av företag och företag med olika egenskaper är generellt små. Resultatet pekar mot att nystartade företag, exportföretag samt företag som haft stöd via en inkubator värderar stödets betydelse högre än andra företag. Men statistiska tester av skillnader mellan företagen baserat på dessa bakgrundsvariabler kan inte påvisa några signifikanta skillnader, då grupperna är för små.

Figur 15. Sammantaget, anser du att stödet från Västra Götalandsregionen har haft någon betydelse för att stärka ditt företags konkurrenskraft? Andel som svarar stor betydelse (8-10). Fördelat efter stödbelopp och företagstyp.

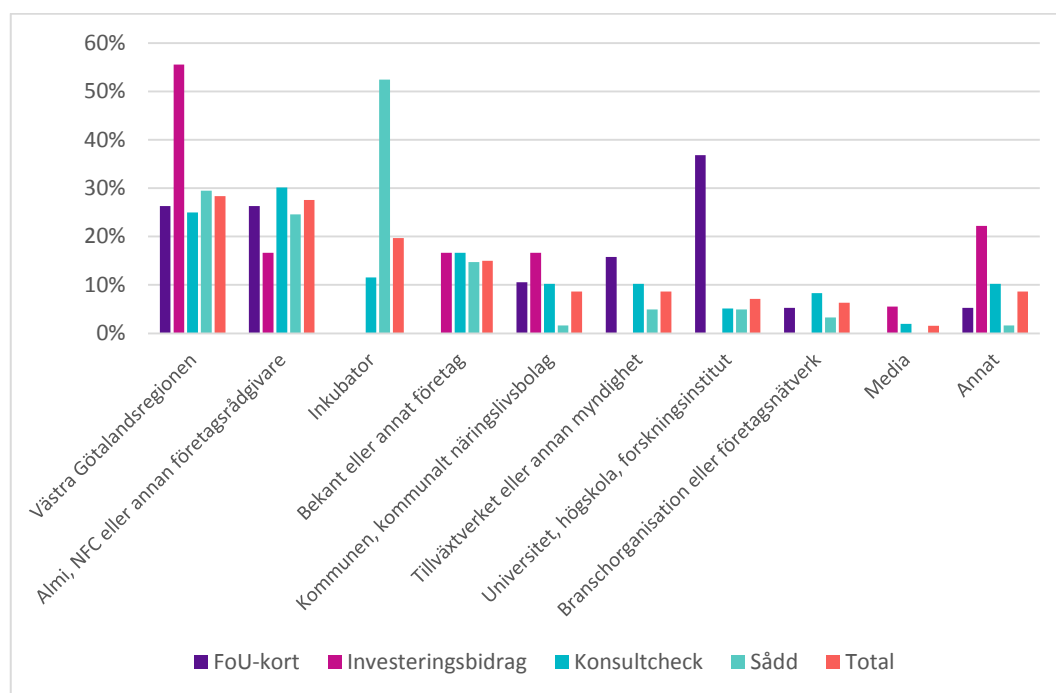


2.2.6 Kännedom om stödet och kontakten med Västra Götalandsregionen

Inledningsvis ska vi undersöka hur företagen får information om att de kan söka företagsstöd hos Västra Götalandsregionen. Av figur 16 framgår att det finns en viss spridning mellan olika kanaler och i viss mån mellan olika stödformer. De viktigaste

kanalerna är Västra Götalandsregionen och Almi, Nyföretagarcentrum eller annan företagsrådgivare. Men även inkubatorerna är viktiga, framförallt för såddföretagen.

Figur 16. Hur fick du veta att man kunde söka finansiellt företagsstöd hos Västra Götalandsregionen?



Företagen har också fått svara på frågor rörande hur de ser på kontakten med Koncernstab regional utveckling (tidigare regionutvecklingssektariatet) och hur stödhanteringen fungerat hos Västra Götalandsregionen. Företagen fick gradera sina svar på en femgradig skala enligt följande:

mycket bra – ganska bra – varken bra eller dålig – ganska dåligt – mycket dåligt

Denna har därefter räknats om till numeriska värden från 1-5 där värde 5 motsvarar mycket bra och värde 1 motsvarar mycket dåligt. I tabell 6 nedan redovisas medelvärden för företagens upplevelse av stödhanteringen hos Västra Götalandsregionen. Mottagare av samtliga stödformer ger överlag goda betyg för kontakten med Västra Götalandsregionen och ansökningsprocessen som helhet. Något lägre betyg får dock hemsidan (3,7) och blanketter (3,9).

Tabell 6. Hur tycker du att stödhanteringen hos Västra Götalandsregionen fungerat vad gäller...
(medelvärde beräknat på skala 1-5)

	FoU-kort	Investerings- bidrag	Konsultcheck	Sådd	Samtliga
Kontakten med Västra Götalandsregionen	4.6	4.5	4.3	4.4	4.4
Rekvisition/begäran om utbetalning	4.6	4.5	4.3	4.0	4.3
Rådgivning, vägledning från handläggare inför ansökan	4.3	4.1	4.2	4.2	4.2
Handläggningstiden	4.4	4.4	4.1	4.2	4.2
Skriftlig information om stödet	4.5	4.3	4.1	4.1	4.1
Rådgivning, vägledning från handläggare under genomförande	4.3	4.2	4.1	4.1	4.1
Blanketter	4.0	4.1	3.9	3.8	3.9
Hemsidan	3.9	3.3	3.8	3.5	3.7
<i>Ansökningsprocessen som helhet</i>	4.3	4.4	4.1	4.1	4.1

2.3 Sammanfattning och slutsatser av enkätundersökning

Enkätundersökningens primära syfte är att följa upp hur stöden används av företagen och hur företagen upplever att stöden bidrar till resultat och eventuell förändring av konkurrenskraften.

Undersökningen visar att stöden främst används till köp av externt konsultstöd. Andra relativt vanliga insatser är olika typer av investeringar samt marknadsaktiviteter. Användningen av stödet varierar delvis mellan stödformerna. Uppföljningen visar också att stöden gör skillnad för företagens planerade utvecklingsinsatser; ca 30 procent av insatserna/investeringarna hade inte blivit av utan stödet, medan drygt hälften hade genomförts i mindre skala.

Det vanligaste är vidare att stödet används till att finansiera utveckling av nya produkter och tjänster. Omkring 60 procent av samtliga företag anger detta. Andra relativt vanliga utvecklingsåtgärder är utveckling av befintliga produkter, utveckling av produktion/produktionsprocesser samt affärsidé. Endast en liten andel går till marknadsaktiviteter i Sverige eller i andra länder.

Vad gäller förändringar och förbättringar i företagens verksamhet så anger knappt 8 av 10 företag att stödet bidragit till att öka företagets kunskapshöjd. Nästan lika många anger att stödet bidragit till att företaget förbättrat sina produkter och tjänster samt har utvecklat helt nya produkter eller tjänster. Ungefär 6 av 10 företag menar att stödet bidragit till att företaget fått nya kunder i Sverige.

Uppfattar då företagen att stödet bidrar till förbättrade ekonomiska resultat och ökad konkurrenskraft?

60 procent av företagen menar att stödet har bidragit till att öka omsättningen. Knappt hälften av företagen menar att stödet bidragit till att öka lönsamheten samt att öka antalet

anställda i företaget. En slutsats från den fördjupade analysen visar vidare att företagens bedömning av stödets effekt verkar vara oberoende av stödbeloppets storlek.

Drygt 70 procent av företagen uppger vidare att stödet haft stor betydelse för företagets konkurrenskraft. Skillnaderna mellan stödformer är små, men företag som fått investeringsbidrag verkar vara något mer positivt än övriga. En fördjupad analys visar att också små stödbelopp kan bidra till att stärka företagets konkurrenskraft, enligt företagen. Resultatet pekar mot att nystartade företag, exportföretag samt företag som haft stöd via en inkubator värderar stödets betydelse högre än andra företag. Men detta kan inte bekräftas med statistiska tester.

Västra Götalandsregionen får överlag mycket goda omdömen av företagen för hanteringen av stöden samt kontakten med och information till företagen. Företagen ger dock något lägre betyg för hemsidan och blanketter.

Det är svårt att baserat på denna uppföljning dra några generella slutsatser eller ge några konkreta rekommendationer rörande hur de olika stödformerna kan fungera mer effektivt eller bidra till än större nytta hos företagen. Skillnaderna mellan uppföljningsomgångarna, mellan olika stödformer och mellan företag med olika egenskaper är generellt små.

Kontigo bedömer att enkätundersökningen fungerar väl som uppföljningsinstrument och att denna kan genomföras på liknande sätt framöver. Svarsfrekvensen har ökat mellan omgångarna tack vare utökade insatser med telefonpåminnelser.

3 Resultat från effektanalysen

I detta kapitel presenterar vi resultatet från effektanalysen samt även beskrivande statistik över företagens utveckling fördelat per stödform. Perioden som studeras är hur företagen utvecklas tre år efter att stödet slututbetalats.

I effektanalysen är vårt syfte att med statistiska metoder undersöka om de företag som får stöd utvecklas bättre än andra jämförbara företag, vilket ställer vissa krav på det dataunderlag vi har tillgång till. Framförallt att vi har tillräckligt många observationer (antal företag som fått stöd) att basera en statistisk analys på. Den metod vi använder i denna rapport är så kallad betingad difference-in-difference (DiD), som är en regressionsbaserad metod (se bilaga 1). Målet med DiD är att eliminera både initiala skillnader mellan företag som fått konsultcheck och de som tillhör kontrollgruppen samt det som hänt mellan två perioder. Effekten av företagsstöden är således skillnaden mellan två differenser – skillnaden mellan stödföretag och kontrollgrupp före stöd ($t - t-1$ år) och skillnaden mellan gruppernas utveckling perioden efter stöd ($t - t+3$ år).

För företag som fått stöd i form konsultcheckar, ser vi att en analys av effekter med DiD är möjlig. För att få ett så stort underlag som möjligt att basera analysen på, görs denna med data för samtliga år vi har tillgång till (2011, 2012 och 2013). Resultatet presenteras under 3.1 nedan.

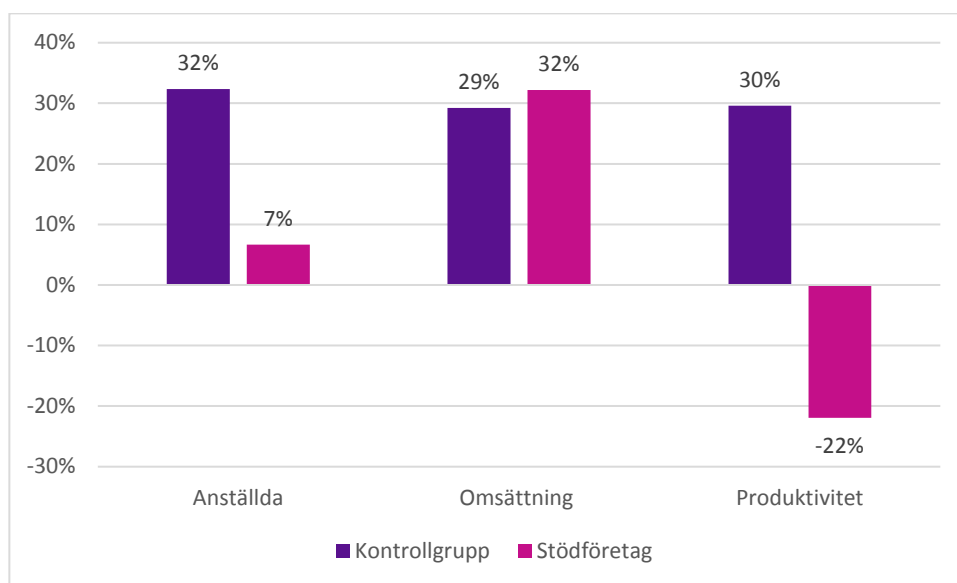
Antalet företag som fått del av stödformerna FoU-kort, investeringsstöd och såddfinansiering, är för få för att det ska vara meningsfullt att göra en statistisk analys av eventuella effekter. För dessa stödformer matchar vi dock en kontrollgrupp och belyser med beskrivande statistik hur dessa utvecklas i jämförelse med andra liknande företag upp till tre år efter att de fått stöd slututbetalt. Resultatet av detta presenteras under 3.2 nedan. Dessa resultat ska dock tolkas med stor försiktighet då vi inte har använt några kontrollvariabler för att isolera effekter eller tittat på signifikansen i eventuella skillnader i medelvärden mellan grupper.

3.1 Analys av effekter av konsultcheck

Inledningsvis presenteras beskrivande statistik för utvecklingen hos företagen som fått konsultcheck jämfört med kontrollgruppen. I analyserna används ett antal olika utfall. De utfall som används i analyserna är effekter på omsättning, sysselsättning (antalet anställda) samt produktivitet. I figur 17 redovisas den genomsnittliga tillväxten tre år efter stöd ($t - t+3$ år), för dessa variabler i företag som fått konsultcheck, jämfört med kontrollgruppen.

Företagen som fått konsultcheck under perioden 2011-2013 har haft en tillväxt vad gäller antal anställda samt omsättning. Däremot är tillväxten i produktivitet negativ. Jämfört med kontrollgruppen är utvecklingen av antal anställda svagare, medan omsättningstillväxten är något högre hos de företag som fått stöd. Produktivitetstillväxten är klart sämre hos stödföretagen jämfört med kontrollgruppen. Den totalt sett svaga utvecklingen vad gäller produktivitetstillväxt, beror på en starkt negativ utveckling hos de företag som fick stöd slututbetalt under 2013. Den beskrivande statistiken indikerar inte att konsultchecken har en positiv effekt på målvariablerna.

Figur 17. Företagen som fått konsultcheckar 2011-2013: Genomsnittlig tillväxt i målvariabler år $t-t+3$ jämfört med kontrollgrupp



Nästa steg är att analysera resultaten med hjälp av regressionsanalys och den DiD-modell som presenteras i bilaga 1. Här söker vi kontrollera för initiala skillnader mellan företagen året före stöd, utöver det som hanteras genom matchningsprocessen. Viktigt att notera här är att vi valt att studera effekter baserat på nivåer i omsättning, produktivitet och antal anställda. Vi studerar här utfallet ett, två respektive tre år efter att företaget fått konsultcheck.

3.1.1 Resultat effekter av konsultcheck

Resultaten från effektanalysen redovisas i tabell 7 nedan. I tabellen redovisas resultatet av analysen för respektive år för perioden upp till tre år efter att stödet slututbetalats. Målvariablerna är omsättningsnivå, antal anställda samt produktivitetsnivå.

Koefficienterna anger den eventuella effekten av konsultchecken på målvariablerna. Detta är den återstående skillnaden mellan stödföretag och kontrollgrupp, efter att vi kontrollerat för selektion och konjunkturer. Koefficienter med positiva värden indikerar att stödföretagen har en bättre utveckling än kontrollgruppen, medan det omvända gäller för koefficienter med negativa värden.

Tolkningen av koefficienten för omsättning är (om koefficienten varit signifikant) att företag som fått konsultcheck – tre år efter stöd – hade haft en omsättning på drygt 600 tkr mer, än om företaget inte fått en konsultcheck. Detta efter att vi kontrollerat för selektion och konjunkturer. Koefficienterna för omsättningsnivå är positiva, men ingen av dem är signifikant skilda från 0. Därför det inte går att dra slutsatsen att konsultcheckar haft någon effekt på företagens omsättning. Omvänt är koefficienterna för antal anställda negativa, men inte heller dessa är signifikanta. Den enda koefficient som är signifikant är koefficienten för produktivitet, tre år efter stöd. Detta innebär att företagen i kontrollgruppen har en högre produktivitetsnivå än de företag som fått stöd, efter att vi kontrollerat för selektion och konjunkturer.

Vi kan alltså inte påvisa att konsultchecken skulle ha en signifikant positiv effekt på företagets tillväxt, vad gäller omsättning, antal anställda eller produktivitet.

Tabell 7. Effekter av Konsultcheckar på omsättningsnivå, antal anställda samt produktivitetsnivå (1, 2 respektive 3 år efter stöd)

	1 år efter stöd		2 år efter stöd		3 år efter stöd	
	Koefficient	Std.fel	Koefficient	Std.fel	Koefficient	Std.fel
<i>Omsättning</i>	1 517	4 289	1 202	4 358	624	4 254
<i>Anställda</i>	-1.9	2.0	-1.9	2.0	-1.7	2.0
<i>Produktivitet</i>	-0.3	63.7	-79.7	56.7	-170.6**	69.5

Not. ** = 5 procent signifikansnivå, * = 10 procents signifikansnivå

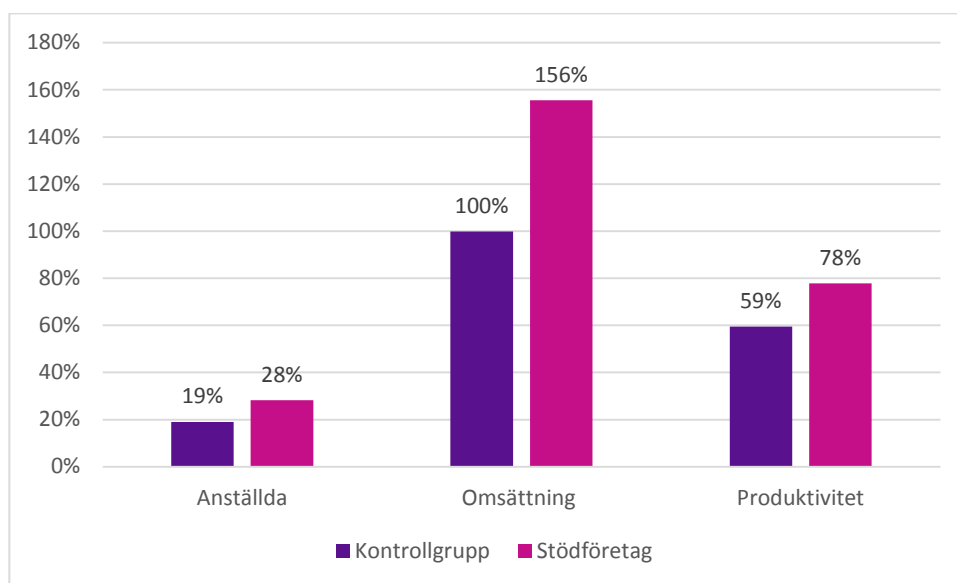
3.2 Beskrivande statistik av företagens utveckling för övriga stödformer tre år efter stöd

Nedan presenteras beskrivande statistik för utvecklingen i företagen som tagit del av såddfinansiering, investeringsbidrag samt FoU-kort jämfört med deras respektive kontrollgrupp. Företagen följs tre år efter stöd. Den period vi studerar här är alltså år t (året företaget får stöd slututbetalt) och utvecklingen fram till år t+3, dvs tre år efter stöd. Redovisningen görs samlat för perioden 2011-2013.

Observera att det är få företag inom respektive stödform samt att detta endast är beskrivande statistik. Enskilda företag kan ha stor inverkan på resultatet.

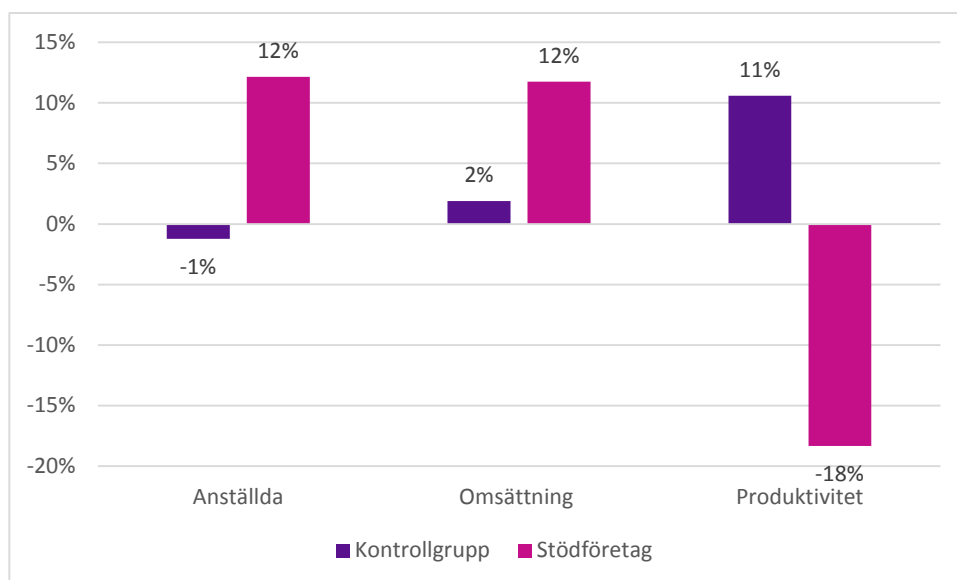
Inledningsvis redovisas företagen som fått såddfinansiering. Företagen som fått såddfinansiering är normalt små och nystartade företag vilket märks på våra resultat som presenteras i figur 18. Omsättningen har ökat starkt bland både stödföretagen och kontrollgruppen under den studerade perioden. Även produktiviteten har ökat kraftigt hos både stödföretag och kontrollgrupp. Antalet anställda har också ökat i båda grupperna. Genomgående är utvecklingen bättre hos stödföretagen jämfört med kontrollgruppen på samtliga tre undersökta variabler.

Figur 18. Företagen som fått såddfinansiering 2011-2013: Genomsnittlig tillväxt i målvariabler år t-t+3 jämfört med kontrollgrupp



Bland företagen som fått investeringsstöd (figur 19) har utvecklingen på samtliga variabler och för samtliga år varit relativt modest. Jämfört med de företag som får såddfinansiering är dessa företag mer mogna och etablerade och i genomsnitt klart större än såddföretagen. Dock ökar antalet anställda och omsättning i företagen som får stöd och utvecklingen är bättre än i kontrollgruppen. Däremot är tillväxten i produktivitet negativ hos stödföretagen, medan den är positiv i kontrollgruppen.

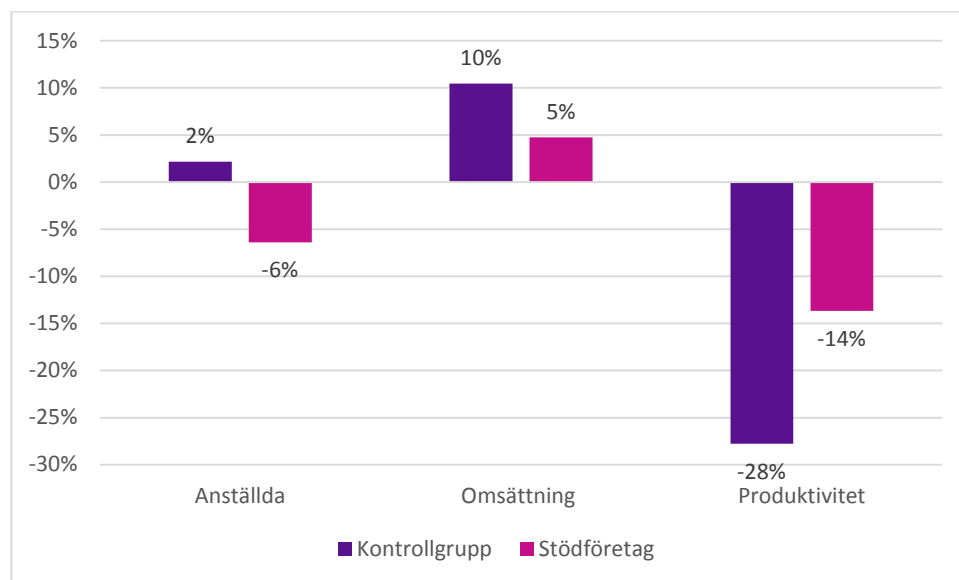
Figur 19. Företagen som fått investeringsstöd 2011-2013: Genomsnittlig tillväxt per år i målvariabler år t-t+3 jämfört med kontrollgrupp



Den grupp företag som fått FoU-kort har haft en varierad utveckling (figur 20). Det har under perioden skett en liten tillväxt i omsättning, medan tillväxten i antal anställda och produktivitet är negativ. Det är mycket få företag som fått FoU-kort och vi ska vara försiktiga med slutsatser. Skillnaderna mellan enskilda år är stora och enskilda företags

utveckling har stor inverkan på utvecklingen. Kontrollgruppen har haft en något bättre utveckling sett till tillväxt i antal anställda och omsättning, medan tillväxten i produktivitet är sämre i kontrollgruppen jämfört med stödföretagen.

Figur 20. Företagen som fått FoU-kort 2011-2013: Genomsnittlig tillväxt i målvariabler år t-t+3 jämfört med kontrollgrupp



3.3 Sammanfattning och slutsatser av effektanalys

Syftet med effektanalysen har varit att undersöka om de fyra olika stödinsatserna; konsult-checkar, investeringsbidrag, FoU-kort samt såddfinansiering haft en kausal inverkan på företagens tillväxt i antal anställda, omsättning samt produktivitet. Det vill säga om det finns ett orsakssamband mellan stödet och företagens tillväxt.

En utmaning i att mäta effekter från en stödinsats är den kontrafaktiska dimensionen. Det vill säga – hur skulle företagen ha utvecklats utan stödinsatsen. Detta har vi hanterat genom att i analysen matcha företag till en kontrollgrupp för respektive stödform (företag som inte fått stöd, men som i övrigt liknar de företag som fått företagsstöd). Företagen har matchats med CEM-metodik (Coarsened Exact Matching) där målet är att identifiera en eller flera "tvillingföretag" till de företag som fått stöd. Matchningen syftar till att åstadkomma att vi har så små skillnader som möjligt mellan de företag som fått stöd och kontrollgruppen.

En effektanalys av detta slag ställer stora krav på tillgång till data. Då det är få företag som under perioden 2011-2013 erhållit såddfinansiering, FoU-kort samt investeringsbidrag har inte en effektanalys med regressionsmetoder för dessa stödformer kunnat genomföras. Den beskrivande statistiken för företagens utveckling visar på ett mycket varierat utfall, både över tid och gentemot kontrollgrupperna. Vi är därför försiktiga med slutsatser. Den bästa utvecklingen har företagen som fått såddfinansiering, både jämfört med övriga stöd och sin kontrollgrupp. Generellt kan man säga att sysselsättningstillväxten i stödföretagen är blygsam tre år efter stöd. Detsamma gäller generellt för tillväxt i produktivitet i

företagen. Om företagen växer är det framförallt omsättningsmässigt. I några fall uppvisar stödföretagen också en starkare omsättningstillväxt än sin kontrollgrupp – detta gäller främst för företagen som fått såddfinansiering och investeringsbidrag.

För företag som erhållit stöd i form av konsultcheck har en effektanalys gjorts med en regressionsbaserad metod som kallas betingad difference-in-difference (DiD). För att få ett mer robust dataunderlag har företag som fått stöd slututbetalt 2011, 2012 och 2013 inkluderats i analysen. Målet med DiD-metodiken är att eliminera skillnaden mellan två differenser: skillnaden mellan stödföretag och kontrollgrupp före stöd ($t - t-1$ år) och skillnaden mellan gruppernas utveckling perioden efter stöd ($t - t+3$ år).

Resultaten från analysen av konsultcheckarna visar att både de företag som fått konsultcheckar och de som ingår i kontrollgruppen haft en tillväxt perioden efter stöd i antal anställda och omsättning. Vad gäller produktivitet uppvisar stödföretagen en negativ utveckling medan företagen i kontrollgruppen ökat sin produktivitet. Emellertid visar effektanalysen att konsultchecken inte haft en effekt på företagets tillväxt. De företag som fått konsultcheck har inte en tillväxt som är högre än företagen i kontrollgruppen.

4 Bilaga 1: Metod för effektanalys; data, matchning och regressionsmodell

I effektanalysen är vårt syfte att med statistiska metoder undersöka om de företag som får stöd utvecklas bättre än andra jämförbara företag. I det inledande kapitlet konstaterade vi att detta ställer vissa krav på det dataunderlag vi har tillgång till. Framförallt att vi har tillräckligt många observationer (företag som fått stöd) att basera en statistisk analys på. Antalet företag som fått del av stödformerna FoU-kort, investeringsstöd och såddfinansiering, är för få för att det ska vara meningsfullt att göra en statistisk analys av eventuella effekter. För dessa stödformer matchar vi dock en kontrollgrupp och belyser med beskrivande statistik hur dessa utvecklas i jämförelse med andra liknande företag upp till tre år efter att de fått stöd slututbetalt. Resultatet av detta presenteras i kapitel 3. Dessa resultat ska dock tolkas med försiktighet då vi inte har använt några kontrollvariabler för att isolera effekter eller tittat på signifikansen i eventuella skillnader mellan grupper.

För företag som fått stöd i form konsultcheckar, menar vi dock att en analys av effekter kan göras med hjälp av regressionsanalys. Analysen görs på data för företag som fått stöd slututbetalt 2011, 2012 och 2013.

Nedan beskrivs kort dataunderlaget till analyserna, den metod som använts i effektanalysen samt hur matchningen av kontrollgrupper gått till.

4.1 Beskrivning av dataunderlag

Data till effektanalysen har erhållits från näringslivsdaten Bisnode, som innehåller ekonomiska data och andra grunduppgifter om företagen för samtliga aktiva aktiebolag i Sverige. Från Bisnode kan vi erhålla information om företag för fem bokslutsår tillbaka i tiden.

Innan matchning har datamaterialet rensats från de observationer som saknade värden för bokslutsåret $t-1$ (se tabell 8). Vanliga orsaker till bortfall är att företag försatts i konkurs eller likvidation alternativt att företag saknar bokslutsdata. Vissa bolag drivs som enskilda firmor, handelsbolag eller ekonomiska föreningar och saknar därför data.

Tabell 8. Bortfall för företag som fått stöd slututbetalt år 2011-2013. Antal stödföretag totalt samt antal företag som ingår i analysen (som har data för hela perioden $t-1 - t+3$).

Stödform	Stöd slututbetalt 2013		Stöd slututbetalt 2012		Stöd slututbetalt 2011	
	Antal stödföretag	Antal företag i analys	Antal stödföretag	Antal företag i analys	Antal stödföretag	Antal företag i analys
Konsultcheckar	95	77	74	53	56	50
Såddfinansiering	31	15	22	13	22	15
FoU-kort	6	6	9	7	7	7
Investeringsstöd	18	16	14	8	11	11
Samtliga	150	114	119	81	96	83

4.2 Metod för att skatta effekter – betingad Difference in Difference

För att analysera effekter av företagsstöd används en metod som kallas difference in difference (DiD). Denna utvecklades på 1980-talet och den första studien som använde metoden var Ashenfelter & Card (1985). Grundidén med metoden är att genom regressionsbaserade metoder hantera den eventuella selektionsproblematik som kan förekomma i olika situationer. Selektionsproblematiken uppstår här därför att stöden inte fördelas slumpmässigt till företag.

För att mäta effekter av företagsstöden med hjälp av DiD-metoden, definieras två processer, i detta fall att erhålla konsultcheck eller att inte göra detta. Grundläggande för effektutvärderingar som bygger på icke randomisering är att det resultat som mäts efter stöd kan bestå av tre delar:

- Resultat för företag *med konsultcheck* = effekt + omvärldsfaktorer + selektion
- Resultat för företag *ej konsultcheck* = omvärldsfaktorer

Detta medför att:

Effekt av konsultchecken = (resultat företag med konsultcheck – resultat företag ej konsultcheck) = effekt + omvärldsfaktorer + selektion – omvärldsfaktorer = effekt + selektion.

Målet med alla metoder som används för att mäta effekter är att hantera den senare delen, dvs. eliminera den del av resultatskillnaden som hänförs till selektion.

Tabell 9. Illustration av DiD-metoden

	Före stöd	Efter stöd
Företag med konsultcheck	A	B
Företag ej Konsultcheck	C	D

Skillnaden mellan företagen definieras enligt följande; skillnaden före stöd = A-C och skillnaden efter stöd = B-D. Då allokeringen av konsultcheckar inte är någon slumpmässig process, är risken stor att en del av skillnaden mellan företagen i de båda grupperna kommer att bero på selektion. I fallet med företagsstöd kan selektionen dels bestå i vad vi kallar för *administrativ selektion* och dels *självselektion*. Den administrativa selektionen uppstår då företag med vissa egenskaper väljs ut av stödhandläggarna baserat på en ansökan om att få del av stöd. Självselektionen handlar om att det är troligt att företag med vissa egenskaper är de som söker stöd. Risken är därför stor att den skillnad som kan identifieras i jämförelser mellan stödföretag och andra företag beror på denna selektion, snarare än själva företagsstödet i sig. För att eliminera den selektion som kan uppkomma definieras effekten i termer av skillnaden mellan två differenser.

Effekten definieras därför som (B-D) - (A-C), det vill säga skillnaden efter stöd minus skillnaden före stöd. Detta är detsamma som (B-A), det vill säga resultat för företag med konsultcheckar + (C-D) resultat för kontrollgruppen. Vi kan därför specificera den empiriska modellen enligt följande:

$$y = \alpha + \beta_{KC} KC + \beta_{Efter} Efter + \beta_{DiD} (KC \times EFTER)$$

där y är utfallet som ska studeras. *KC* är en variabel som antar värdet 1 om företaget fått konsultcheck och 0 för företag i jämförelsegruppen. Variabeln *Efter* antar värdet 1 om data avser efter konsultcheckar delats ut och 0 för perioden före. Koefficienten β_{KC} är den sammanlagda skillnaden mellan företag som fått konsultcheck och de som inte fått det. Observera dock att både före- och efter perioden är inkluderade i denna jämförelse. Hade bara denna koefficient inkluderats så hade både skillnader i selektion och omvärldsfaktorer fångats av denna koefficient. Eftersom vi i analysen gör en matchning av företag till kontrollgruppen (se nedan) perioden före stöd, förväntas denna koefficient vara insignifikant. Med variabeln Konsultcheck kontrollerar vi alltså för återstående variation mellan stödföretag och kontrollgrupp efter matchning.

Koefficienten β_{Efter} säger vad som hänt över tiden. Exempelvis hade koefficienten troligen varit negativ om vi gått in i en lågkonjunktur och positiv om vi gått in i en högkonjunktur. Målet med DID är att eliminera både initiala skillnader mellan företag som fått konsultcheck och de som tillhör jämförelsegruppen och det som hänt mellan perioder. Efter att ha kontrollerat för både skillnader initialt och vad som hänt mellan före och efter perioden återstår koefficienten β_{DiD} vilket är ett estimat av effekten av i detta fall att ett företag fått konsultcheckar.

4.3 Metod för matchning

Den metod som används för den statistiska analysen är betingad DiD, eller conditional DiD. I ett första steg matchas företag som tagit del av stöd mot företag som inte tagit del av detta. Syftet med matchningen är att eliminera så mycket som möjligt av skillnaderna mellan grupperna (A-C). Matchningen genomförs året före stöd. Den metod som används för matchning benämns Coarsened Exact Matching (CEM) och är en icke-parametrisk,

datadriven, metod som utvecklades runt år 2010 och är den matchningsmetod som framhålls i den senaste utvärderingslitteraturen.⁵

Styrkan i CEM som matchningsmetod är att kontinuerliga variabler som kan anta många möjliga värden (såsom omsättning, produktivitet, anläggningstillgångar etc.) delas in i klasser (strata) och matchningen görs baserat på dessa. Metoden är vald för att finna jämförbara företag med liknande egenskaper som de företagen som fått stöd. Målet med matchningen är att det ska återstå så små statistiska skillnader som möjligt mellan stödföretag och kontrollgrupp året före stöd. Ett ytterligare syfte med detta är att minska resultatens modellberoende och statistiska bias⁶. Matchning av kontrollgrupp görs för vart och ett av de stöd som ingår i denna undersökning. Däremot är det som vi tidigare påtalat enbart för konsultcheckarna vi sedan gör en regressionsanalys baserat på DiD.

Matchningen ska baseras på egenskaper som är gemensamma för stödföretagen. En första avgränsning av urvalspopulationen för matchningen till kontrollgrupper är därför att denna består av:

- Företag med säte i Västra Götalands län
- Företag med samma SNI-kod som stödföretagen
- Företag inom samma omsättningsintervall som stödföretagen
- För såddfinansiering är företagen i kontrollgruppen inom samma intervall för registreringsår

Samtliga företag som uppfyller dessa kriterier ingår i urvalspopulationen för matchningen.

De variabler som därefter används för matchning är sådana som kan antas påverka både sannolikheten att ett företag ska ansöka om företagsstöd, men också faktorer som kan påverka utfallet. Man ska vara medveten om att en matchningsnoggrannhet (intern validitet) ofta måste ställas mot hur många företag analysen bygger på (extern validitet). Detta innebär att vi vill hitta en balans mellan å ena sidan exakthet i matchningen och å andra sidan möjligheten att hitta matchande företag (sk tvillingar till stödföretagen). Företagen är matchade på följande egenskaper året före stöd (exakt matchning baserat på dessa variabler):

- Bransch (2-siffer SNI)
- Säte i storstad eller utanför storstad (storstad definieras som kommun med minst 50 000 invånare)
- Produktivitet (klassindelad)
- Antal anställda (klassindelad)
- Resultat (positivt eller negativt resultat)

⁵ Se till exempel Iacus, King & Porro (2011) *Causal Inference without Balance Checking: Coarsened Exact Matching* eller Tillväxtanalys (2012) *Företagsrådgivning i form av Konsultcheckar: En effektutvärdering av konsultcheckar inom ramen för regionalt bidrag för företagsutveckling*. Working paper/PM 2012:02

⁶ Ho et al, (2007) *Matching as Nonparametric Pre-processing for Reducing Model Dependence in Parametric Causal Inference*.

4.4 Resultat av matchningen för konsultcheckar och övriga stödformer

Resultatet av matchningen kan ses som det första steget i analysen. I denna rapport görs en samlad effektanalys för företag som fått stöd 2011, 2012 eller 2013. Av totalt 180 företag som fått slututbetalning på konsultcheck under dessa år har 150 kunnat ingå i matchningsprocessen, efter att vi rensat för dubletter och företag som saknar data att matcha på (tabell 10). Vi har i matchningsprocessen prövat med att inkludera data för flera år före att stöd utbetalas. Dock försvinner många företag då från analysen på grund av att data saknas längre tillbaka i tiden. Vi har därför valt att matcha enbart på värden året före stöd.

Tabell 10. Antal företag som kan ingå i matchningen rörande konsultcheckar

Stödår	Samtliga stödföretag	Antal dubletter (företag som fått stöd fler än ett år)	Antal företag som saknar data året före stöd	Totalt antal företag som kan ingå i matchning
2011	50	5	1	44
2012	53	5	7	41
2013	77	4	8	65
Totalt	180	14	16	150

Matchningen har skett mot en urvalspopulation på cirka 8000 företag som uppfyller urvalskriterierna (tabell 11). I matchningsprocessen har vi identifierat en eller flera tvillingföretag till totalt 110 av stödföretagen (företag som fått stöd 2011, 2012 eller 2013). Totalt har 505 företag identifierats som tvillingar till något av stödföretagen baserat på de fem matchningsvariablerna som presenterats ovan.

Tabell 11. Företag efter matchning för konsultcheckar

	2013		2012		2011	
	Kontroll-grupp	Konsult-check	Kontroll-grupp	Konsult-check	Kontroll-grupp	Konsult-check
Alla	8 082	65	8 110	41	7 623	44
Ej Matchade	7 888	16	7 958	9	7 464	15
Matchade	194	49	152	32	159	29

För att kontrollera för eventuella initiala skillnader mellan stödföretag och kontrollgrupp har vi utfört tester på matchade data (tabell 12). Vi har här jämfört medelvärden för stödföretagen med kontrollgruppen. Inga signifikanta skillnader mellan grupperna kan observeras, vilket indikerar att matchningen varit lyckad. Det vill säga vi har eliminerat initiala skillnader mellan grupperna året före stöd.

Tabell 12. Skillnader i utfall året före slututbetalning av konsultcheck, matchad data

	Skillnad mellan stödgrupp och kontrollgrupp	Std.fel
Nettoomsättning (tkr)	427	6 226
Antal anställda	0.3	2.77
Produktivitet (tkr)	-22	80.85

4.5 Resultat av effektanalys för konsultcheckar

Resultatet av effektanalyserna med den ovan redovisade DiD-modellen redovisas i tabell 13-15 nedan.

Med variabeln *Konsultcheck* kontrollerar vi för effekter av selektion. Selektion uppstår exempelvis genom att företagen som får stöd väljs ut av handläggare eller att företag med vissa egenskaper är de som söker stöd. Koefficienten för variabeln *Konsultcheck* ska tolkas som den sammantagna skillnaden mellan företag som fått konsultcheck och företag som ingår i kontrollgruppen över hela den studerade perioden. Observera att både perioden före och efter stöd är inkluderade i denna jämförelse, det vill säga det är ett genomsnitt för hela den studerade perioden. Variabeln fångar den återstående variationen mellan stödföretagen och kontrollgruppen efter matchning. Eftersom vi har matchat förväntas denna koefficient vara insignifikant. Variabelns tolkning, om den varit signifikant, hade varit att företag som fått, eller kommer att få, en konsultcheck hade haft 1 313 tkr mindre i omsättning än kontrollgruppsföretag (tabell 13).

Koefficienten för variabeln *Efter* fångar vad som skett över tiden för samtliga företag som ingår i analysen perioden efter stöd. Variabeln fångar således upp konjunktoreffekten. Tolkningen av koefficienten tre år efter stöd som i tabell 13 är signifikant på femprocent-nivån, är att företagen i undersökningspopulationen (konsultcheckar + ej konsultcheckar) har ökat omsättningen med 3 529 tkr.

Slutligen anger koefficienten för variabeln *Effekt* effekten av konsultchecken. Detta är därmed den centrala variabeln i analysen. Effektvariabeln hanterar återstående skillnader mellan företagen efter att vi kontrollerat för selektion och konjunktoreffekter. Tolkningen, om koefficienten för *Effekt* varit signifikant, hade varit att företag som fått konsultcheck tre år efter stöd hade haft en omsättning på ca 624 tkr mer, än om företaget inte fått en konsultcheck. Detta efter att vi kontrollerat för selektion och konjunktoreffekt. Nu är inga effektkoefficienter i tabell 13 signifikant skilda från 0, varför det inte går att dra slutsatsen att konsultcheckar haft någon påverkan på företagens omsättning.

Tabell 13. Effekter av Konsultcheckar på omsättningsnivå (1, 2 respektive 3 år efter stöd)

Variabel	Ett år		Två år		Tre år	
	Koefficient	Std.Fel	Koefficient	Std.Fel	Koefficient	Std.Fel
Konsultcheck	-1 313	3 021	-1 313	3 063	-1 313	2 996
Efter	2 043	1 788	3 056*	1 814	3 529**	1 773
Effekt	1 517	4 289	1 202	4 358	624	4 254
Konstant	14 217**	1 265	14 217**	1 282	14 217**	1 254

Not. **= 5 procent signifikansnivå, *= 10 procents signifikansnivå

I tabell 14 redovisas resultatet på motsvarande sätt för antal anställda i företagen. Den enda koefficient som är signifikant är Efter-variabeln samtliga år, det vill säga hela gruppen har en signifikant ökning i antalet anställda ett, två respektive tre år efter stöd. Det föreligger inga signifikanta effekter på antalet anställda till följd att ett företag erhållit konsultchecksstöd, koefficienterna indikerar snarare det omvända förhållandet.

Tabell 14. Effekter av Konsultcheckar på antal anställda (1, 2 respektive 3 år efter stöd)

Variabel	Ett år		Två år		Tre år	
	Koefficient	Std.Fel	Koefficient	Std.Fel	Koefficient	Std.Fel
Konsultcheck	0.3	1.4	0.3	1.4	0.3	1.4
Efter	1.9**	0.8	1.9**	0.8	2.1**	0.8
Effekt	-1.9	2.0	-1.9	2.0	-1.7	2.0
Konstant	7.0**	0.6	7.0**	0.6	7.0**	0.6

Not. **= 5 procent signifikansnivå, *= 10 procents signifikansnivå

I tabell 15 redovisas resultatet för skattningarna på företagens produktivitet. Resultatet av analysen är att företagspopulationen som helhet (kontrollgruppen och stödföretagen) i genomsnitt ökat sin produktivitet (Efter-variabeln). Emellertid beror detta på att det är företagen i kontrollgruppen som ökat sin produktivitet, medan företagen som fått konsultcheck samtidigt haft en negativ utveckling vad gäller produktivitet (vilket framgår i figur 17, sid 27). Tillväxten i kontrollgruppen är dock tillräcklig för att Efter-variabeln ska vara signifikant. Emellertid är koefficienten på Effekt-variabeln signifikant negativ tre år efter stöd. Det vill säga kontrollgruppen har haft en bättre utveckling än företagen som fått konsultcheck. Konsultchecken har alltså inte någon effekt på företagens produktivitetstillväxt.

Tabell 15. Effekter av Konsultcheckar på produktivitet (1, 2 respektive 3 år efter stöd)

Variabel	Ett år		Två år		Tre år	
	Koefficient	Std.Fel	Koefficient	Std.Fel	Koefficient	Std.Fel
Konsultcheck	-35.8	44.8	-35.8	39.8	-35.8	48.9
Efter	103.0**	26.6	174.6**	23.6	98.6**	29.0
Effekt	-0.3	63.7	-79.7	56.7	-170.6**	69.5
Konstant	364.0**	18.8	364.0**	16.7	364.0**	20.5

Not. **= 5 procent signifikansnivå, *= 10 procents signifikansnivå

Givet den metod som använts och det relativt omfattande dataunderlag vi haft tillgång till kan vi således inte konstatera att företag som tagit del av konsultcheckar skulle falla bättre

ut än vad företag som utgör kontrollgruppen gör. Detta gäller för samtliga studerade utfall (antal anställda, omsättning och produktivitet). Med anledning av detta resultat kan det finnas anledning att ställa sig frågan vilka förväntningar vi ska ha på konsultcheckarna. Normalt utgör dessa relativt små belopp, som möjligen inte kan finansiera insatser som har sådan effekt på företagets utveckling att det avspeglas i högre tillväxt i omsättning, antal anställda eller produktivitet relativt andra jämförbara företag.

En andra möjlig förklaring till avsaknaden av identifierbara effekter, är att denna typ av stöd attraherar företag som av olika anledningar har sämre utvecklingsförutsättningar än sina "tvillingar". En relaterad fråga är ett spår vi varit inne på i tidigare analyser, det vill säga det faktum att företag som fått samma typ av stöd sinsemellan uppvisar så stora olikheter försvårar möjligheterna att analysera effekter av stöden. Möjligen bör Västra Götalandsregionen se över principerna för vilka företag som får stöd. Att företag inom samma stödform uppvisar så stora olikheter borde rimligen innebära att de har väsentligt skilda förutsättningar att dra nytta av stödet, vilket även påverkar möjligheten att utvärdera effekter.

5 Bilaga 2. Bortfallsanalys enkät

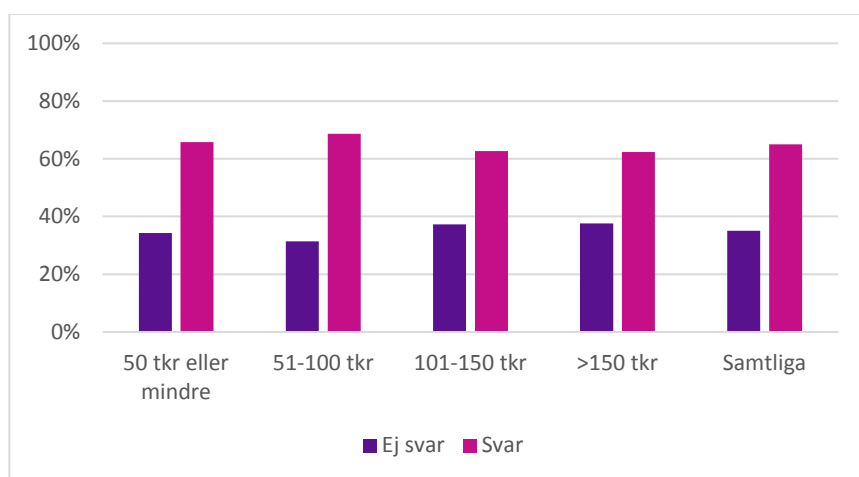
Här tittar vi närmare på om det finns någon systematik i hur svarsfrekvensen bland företagen som fått företagsstöd, varierar med ett antal olika bakgrundsvariabler och karaktär på företaget.

Sammanfattningsvis är mönstret följande (se figur 21-25). Företag som besvarat enkäten i något högre grad än övriga i undersökningen är:

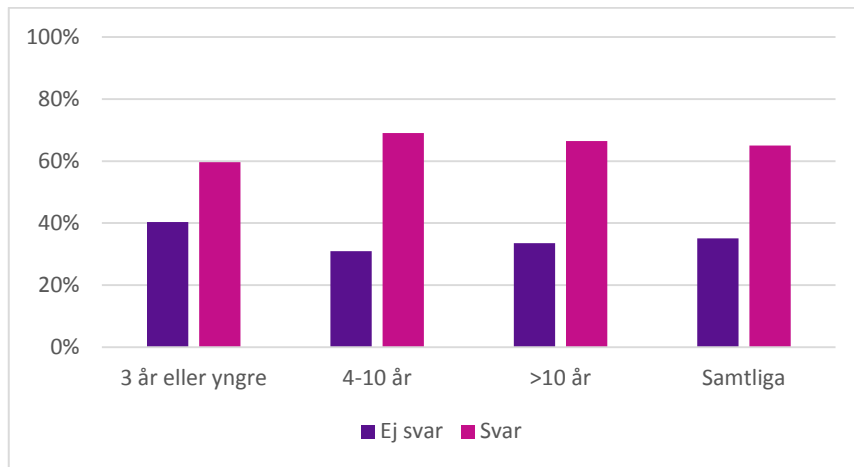
- Företag som beviljats ett stödbelopp på upp till 100 tkr har något högre svarsfrekvens än företag med större stödbelopp
- Företag som är äldre än 3 år
- Företag inom branscherna företagstjänster och tillverkning
- Företag som har anställda

Det är dock inga stora skillnader mellan olika grupper av företag och Kontigo bedömer inte att detta mönster i svarsfrekvens påverkar undersökningen på något avgörande sätt.

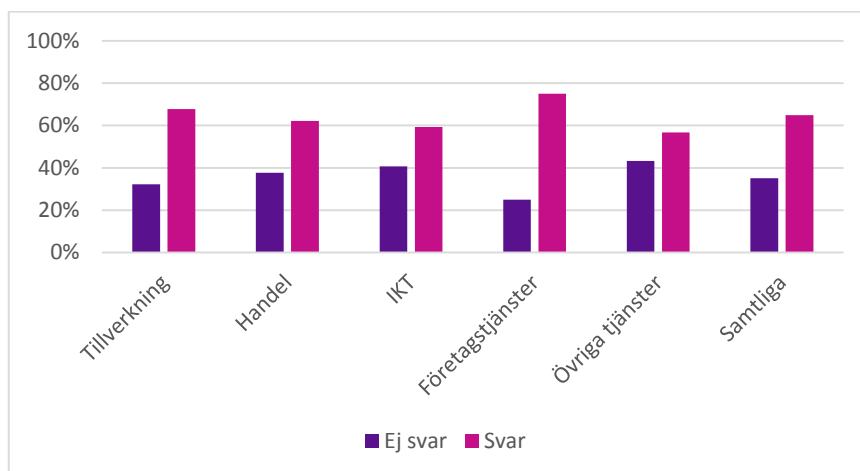
Figur 21. Andel svarande fördelat efter utbetalt stödbelopp



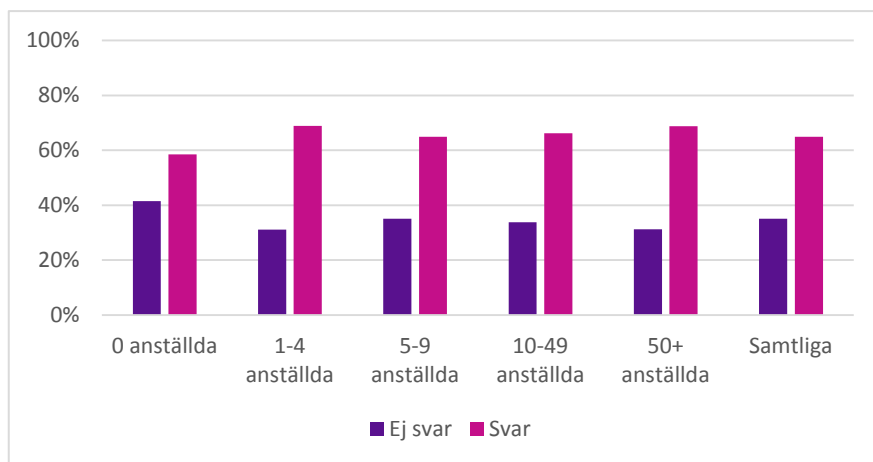
Figur 22. Andel svarande fördelat efter företags ålder



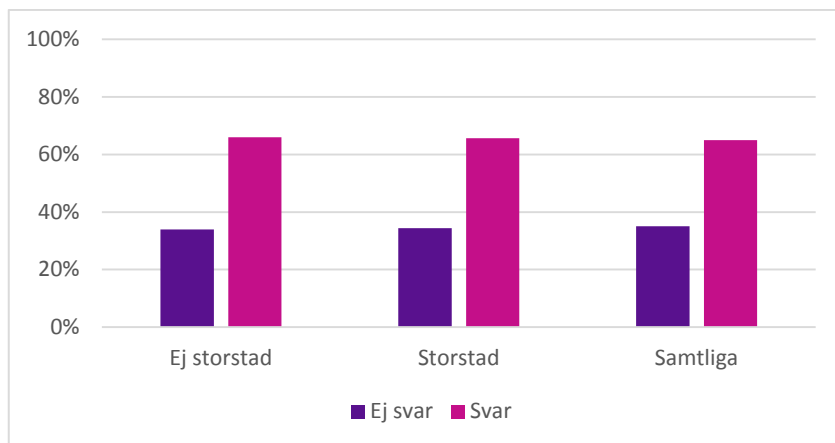
Figur 23. Andel svarande fördelat efter företags branschtillhörighet



Figur 24. Andel svarande fördelat efter företagets storlek (antal anställda senaste bokslutsåret)



Figur 25. Andel svarande fördelat efter kommunstorlek* (kommun där företaget har sitt säte)



* Större städer är kommuner med mer än 50 000 invånare, dvs Göteborg, Borås, Mölndal, Trollhättan, Uddevalla och Skövde

6 Bilaga 3: Indexberäkning för uppföljning av företagsstöd

I samband med utvecklingen av uppföljningsmodellen för företagsstöden i Västra Götaland tog Kontigo fram ett förslag till indexberäkning baserat på resultaten i enkätundersökningen. Indexvärdet kan användas både som en jämförelse av de olika företagsstöden sinsemellan samt för jämförelser över tid.

Indexberäkningen utgår från tre olika nivåer inom respektive stöd:

1. *Aktivitetsnivån* beskriver i vilken utsträckning de genomförda aktiviteterna hade genomförts även om stödet inte betalats ut till mottagarna. Tanken här är att få en uppfattning av en "om-inte"-situation, alltså i vilken utsträckning insatserna hade genomförts även utan stödet
2. *Implementeringsnivån* beskriver i vilken grad investeringarna implementerats i den faktiska verksamheten. Syftet är att fånga upp i vilken grad aktiviteterna inneburit en faktisk förändring i företagets ordinarie verksamhet.
3. *Resultatnivån* beskriver i vilken grad investeringar och dess implementering i verksamheten gett faktiska ekonomiska resultat för företaget.

Det slutliga indexvärdet består av ett sammanvägt genomsnitt av dessa tre nivåer. Indexvärden för respektive stödform och kategori redovisas i Tabell 16 nedan. Indexvärdena kan hamna mellan 1-100, där högre värden indikerar bättre resultat av stödet. Med den metod för indexberäkning som används här premieras stöd där enskilda företag definitivt eller troligtvis uppnått en viss effekt och dels svar som anger att stödet bidragit till flera olika typer av effekter. Metoden för konstruktion av index beskrivs utförligare nedan.

Totalt sett över samtliga tre år ser vi att FoU-kort och investeringsbidraget får högre totalt indexvärde än såddfinansiering och konsultcheck. Vi ska dock komma ihåg att det är klart färre företag som fått FoU-kort respektive investeringsbidrag (totalt 19 företag per stödform som besvarat enkäten), varför vi ska vara försiktiga med att dra slutsatser om att dessa stödformer är mer effektiva än de andra två. Konsultcheckarna och såddfinansieringen har liknande totalt indexvärde. För dessa båda stödformer är det också små skillnader över tid.

Tabell 16. Indexberäkning för företagsstöd 2015-2017

År	Stödform	Aktivitet	Implementering	Resultat	Totalt index
2015-2017	FoU-kort	76	48	45	57
	Investeringsbidrag	47	53	62	54
	Konsultcheck	59	47	40	49
	Sådd	56	47	34	46
	Samtliga stödformer	59	48	41	49
2017	FoU-kort	86	49	42	59
	Investeringsbidrag	67	57	64	63
	Konsultcheck	56	46	41	48
	Sådd	52	51	44	49
	Samtliga stödformer	59	48	42	50
2016	FoU-kort	50	55	60	55
	Investeringsbidrag	50	49	55	51
	Konsultcheck	57	44	36	46
	Sådd	50	45	30	42
	Samtliga stödformer	55	45	37	46
2015	FoU-kort	83	36	29	49
	Investeringsbidrag	40	59	93	64
	Konsultcheck	58	50	43	51
	Sådd	70	48	30	49
	Samtliga stödformer	59	50	47	52

6.1 Metod för beräkning av index

Som beskrivits ovan består indexet av tre komponenter som sedan vägs samman till ett genomsnittligt indexvärde – aktivitet, implementering samt resultat. De respektive komponenterna beskrivs ingående nedan.

6.1.1 Aktivitetsnivå

Tanken med indexvärdet för aktivitet är att detta ska vara högt om investeringen inte hade genomförts utan stödet. Omvänt ska investeringar med lägre effekt (som helt eller delvis hade genomförts i alla fall) bidra till ett lägre indexvärde och därmed dra ner totalvärdet för indexet. Aktivitetsindexet har beräknats utifrån följande frågeställning:

Bedömer du att investeringen hade genomförts även om företaget INTE hade fått finansiellt stöd från Västra Götalandsregionen?

Ja, fullt ut	☐
Ja, men i mindre skala	☐
Nej, inte alls	☐
Vet inte	☐

Företag som har svarat "Nej, inte alls" har tilldelats 2 poäng, och om man svarat "Ja, men i mindre skala" har man tilldelats 1 poäng. Övriga alternativ har inneburit 0 poäng. Mer

poäng tilldelas alltså om investeringen inte utförts utan stödet. På detta sätt blir indexvärdet för aktivitetsnivån en form av vikt för totalvärdet på indexet för de olika stödformerna. Indexvärdet har sedan beräknats genom att dividera de totala utdelade poängen per stöd med det maximala antalet poäng som varje stöd kan tilldelas och multiplicera med 100, alltså:

$$((\text{tilldelade poäng för stöd } X) / (2 * (\text{antal företag som mottagit stöd } X))) * 100$$

6.1.2 Implementeringsnivå

Implementeringsindikatorn utgår från följande frågeställning som respondenterna besvarat:

Bedömer du att investeringen som gjordes med stöd från Västra Götalandsregionen hittills har bidragit till att...

	Definitivt	Troligtvis	Kanske	Troligtvis inte	Definitivt inte	Vet ej/kan ej bedöma
Företagets produktion/processer är mer effektiva	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Företagets produktion/processer håller högre kvalitet	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Företaget nu erbjuder nya produkter eller tjänster på marknaden	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Företaget nu erbjuder produkter eller tjänster med nya eller förbättrade egenskaper på marknaden	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Öka företagets kunskapshöjd	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Företaget ökat sin produktionskapacitet	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Företaget fått nya kunder i Sverige	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Företaget fått nya kunder i andra länder	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Företaget inlett samarbete med nya leverantörer, distributörer eller affärspartners i Sverige	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Företaget inlett samarbete med nya leverantörer, distributörer eller affärspartners i andra länder	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Om ett företag svarat "Definitivt" inom en kategori tilldelas 3 poäng, "Troligtvis" innebär 2 poäng och "Kanske" innebär att 1 poäng tilldelas. Precis som för aktivitetsnivån jämförs sedan de tilldelade poängen per stödform med den hypotetiska maxpoängen som kan tilldelas varje stödform. Samtliga 10 frågor summeras, vilket innebär att varje företag kan tilldelas högst 30 poäng. Uträkningen av indexet sker på följande vis:

$$((\text{tilldelade poäng för stöd } X) / (30 * (\text{antal företag som mottagit stöd } X))) * 100$$

6.1.3 Resultatnivå

Resultatkategorin beräknas med samma utgångspunkter som implementeringskategorin. Följande frågor har besvarats på resultatnivån.

Bedömer du att investeringen som gjordes med stöd från Västra Götalandsregionen hittills har bidragit till att...

	Definitivt	Troligtvis	Kanske	Troligtvis inte	Definitivt inte	Vet ej/kan ej bedöma
Öka företagets omsättning	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Öka företagets export	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Öka antal anställda i företaget	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Sänka företagets kostnader	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Öka företagets lönsamhet	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Svarsalternativet "Definitivt" tilldelas 3 poäng, "Troligtvis" tilldelas 2 poäng och "Kanske" innebär att 1 poäng tilldelas. Vi har sedan jämfört den uppnådda poängsumman med den hypotetiska poängsumman som kan uppnås av stöden. I detta fall är den maximala hypotetiska summan 15 (3 poäng * 5 frågor). Indexet beräknas sedan som:

$$((\text{tilldelade poäng för stöd } X) / (15 * (\text{antal företag som mottagit stöd } X))) * 100$$

6.1.4 Sammanvägt index

Det sammanvägda indexvärdet har konstruerats genom att beräkna ett medelvärde av de tre ovanstående kategorierna, alltså:

$$(\text{aktivitetsindex} + \text{implementeringsindex} + \text{resultatindex}) / 3$$

Syftet är att på ett övergripande sätt belysa nyttan med respektive stöd, där de olika stegen från investering till konkret effekt vägts in. Aktivitetsindexet fungerar här som en form av vikt på totalindex för respektive stödform, som förstärker eller försvagar uppnådda indexvärden på implementerings- och resultatnivå. Detta sammanvägda index ger en helhetsbild av respektive stöd vad gäller företagets uppfattning om nyttan med investeringen och dess effekter på en aggregerad nivå.

7 Bilaga 4. Enkätfrågor

Vilken typ av kostnader har stödet från Västra Götalandsregionen använts till att finansiera?

Det är möjligt att kryssa i flera olika svarsalternativ.

*Investering i t.ex. maskiner, utrustning,
programvara eller lokaler* ☐

*Köp av extern forskningskompetens
(forskningsinstitut, universitet, högskola)* ☐

*Köp av extern kompetens exklusive forskning
(t.ex. konsult)* ☐

*Nyttjande av extern utrustning/lokaler, t.ex.
laboratorium, test- mätutrustning etc.* ☐

*Marknadsföring, finansiering av
marknadsaktiviteter* ☐

Annat, nämligen: ☐

Har stödet från Västra Götalandsregionen använts till att finansiera något av följande?

Det är möjligt att kryssa i flera olika svarsalternativ.

Utveckling av företagets befintliga produkter eller tjänster ☐

Utveckling av för företaget helt ny produkt eller tjänst ☐

Utveckling av företagets produktion eller produktionsprocesser (metoder, verktyg, arbetssätt) ☐

Utveckling av företagets affärsidé, affärsområden eller varumärke ☐

Utveckling av företagets marknadsföring och försäljning i Sverige ☐

Utveckling av företagets marknadsföring och försäljning i andra länder ☐

Utveckling av nya affärskontakter i Sverige ☐

Utveckling av nya affärskontakter i andra länder ☐

Kommentar:

.....

.....

.....

Bedömer du att investeringen som gjordes med stöd från Västra Götalandsregionen hittills har bidragit till att...

	Definitivt	Troligtvis	Kanske	Troligtvis inte	Definitivt inte	Vet ej/kan ej bedöma
Företagets produktion/processer är mer effektiva	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Företagets produktion/processer håller högre kvalitet	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Företaget nu erbjuder nya produkter eller tjänster på marknaden	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Företaget nu erbjuder produkter eller tjänster med nya eller förbättrade egenskaper på marknaden	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Öka företagets kunskapshöjd	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Företaget ökat sin produktionskapacitet	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Företaget fått nya kunder i Sverige	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Företaget fått nya kunder i andra länder	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Företaget inlett samarbete med nya leverantörer, distributörer eller affärspartners i Sverige	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Företaget inlett samarbete med nya leverantörer, distributörer eller affärspartners i andra länder	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Kommentar:

.....

.....

.....

Bedömer du att investeringen som gjordes med stöd från Västra Götalandsregionen hittills har bidragit till att...

	Definitivt	Troligtvis	Kanske	Troligtvis inte	Definitivt inte	Vet ej/kan ej bedöma
Öka företagets omsättning	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Öka företagets export	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Öka antal anställda i företaget	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Sänka företagets kostnader	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Öka företagets lönsamhet	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Kommentar:

.....

.....

.....

Bedömer du att effekten av investeringen som finansierats med stöd från Västra Götalandsregionen blev som förväntat?

- Ja, till fullo ☐
- Ja, delvis ☐
- För tidigt att avgöra ☐
- Nej ☐
- Vet ej/kan ej bedöma ☐

Kommentar:

.....

.....

.....

Bedömer du att investeringen hade genomförts även om företaget INTE hade fått finansiellt stöd från Västra Götalandsregionen?

Ja, fullt ut ☐

Ja, men i mindre skala ☐

Nej, inte alls ☐

Vet inte ☐

Kommentar:

.....

.....

.....

Sammantaget, anser du att stödet från Västra Götalandsregionen har haft någon betydelse för att stärka ditt företags konkurrenskraft?

Ange ditt svar på en skala mellan 1-10, där 1 = inte alls och 10 = i högsta grad

1 ☐

2 ☐

3 ☐

4 ☐

5 ☐

6 ☐

7 ☐

8 ☐

9 ☐

10 ☐

Vet ej/ingen uppfattning ☐

Hur fick du veta att man kunde söka finansiellt företagsstöd hos Västra Götalandsregionen?

Flera svar är möjliga.

- | | |
|--|--------------------------------|
| <i>Via Västra Götalandsregionen</i> | ☐ |
| <i>Via kommunen eller ett kommunalt näringslivsbolag</i> | ☐ |
| <i>Via Tillväxtverket eller annan myndighet</i> | ☐ |
| <i>Via banken</i> | ☐ |
| <i>Via redovisningsbyrå/revisorn</i> | ☐ |
| <i>Via Almi/Nyföretagarcentrum eller annan företagsrådgivare</i> | ☐ |
| <i>Via inkubator</i> | ☐ |
| <i>Via universitet, högskola eller forskningsinstitut</i> | ☐ |
| <i>Via branschorganisation eller företagsnätverk</i> | ☐ |
| <i>Genom någon bekant eller annat företag</i> | ☐ |
| <i>Via media</i> | ☐ |
| <i>Vet inte</i> | ☐ |
| <i>Annat, nämligen:</i> | ☐ |

Hur tycker du att stödhanteringen hos Västra Götalandsregionen fungerat vad gäller...

	Mycket bra	Ganska bra	Varken bra eller dålig	Ganska dålig	Mycket dålig	Vet ej/ingen åsikt
Kontakten med Västra Götalandsregionen	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Skriftlig information om stödet	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Blanketter	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Handläggningstiden	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Hemsidan	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Rådgivning, vägledning från handläggare inför ansökan	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Rådgivning, vägledning från handläggare under genomförande	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Rekvisition/begäran om utbetalning	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Ansökningsprocessen som helhet	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Kommentar:

.....

.....

.....

Hur finansierade företaget investeringen utöver stöd från Västra Götalandsregionen?

Eget kapital ☐

Bank ☐

Almi ☐

Kund ☐

Samarbetspartner ☐

Annat sätt, nämligen ☐

Vilken är din (nuvarande) position i företaget?

VD ☐

Affärsområdeschef, produktionschef,
enhetschef eller liknande ☐

Ekonomichef ☐

Annat, nämligen ☐

Hur många anställda har företaget idag?

Antal kvinnor:

Antal män:

Har du några avslutande synpunkter eller tankar som du vill dela med dig av?

.....

.....

.....

Rapporten finns att ladda ned på www.vgregion.se/analysportalen