

Till statsrådet Ulrica Messing

Den 22 januari 1998 bemyndigade regeringen chefen för Inrikesdepartementet att tillkalla en särskild utredare med uppgift att bl. a. föreslå sådana åtgärder som medför att personer med utländsk bakgrund får en lika behandling när de vill starta och utveckla egna företag.

Med stöd av bemyndigandet förordnade dåvarande chefen för Inrikesdepartementet statsrådet Blomberg den 23 januari 1998 landshövding Björn Eriksson som särskild utredare.

Till experter förordnades den 16 mars 1998 verkställande direktören Rafael Bermejo, finansieringsansvarig ALMI Support Stockholm Jan Franzén, verkställande direktören Bo Granqvist, fil dr Hedi Bel Habid, departementssekreteraren Michael Hagos, kanslirådet Lars Häggmark, bankdirektören Curt Källströmer, fil dr Ali Najib, eko magistern Karin Sandström och Ombudsmannen mot etnisk diskriminering Margareta Wadstein.

Till huvudsekreterare förordnades fr.o.m. den 23 mars 1998 jur kand. Stefan Ravelin. Civil ek Maria Granqvist förordnades till sekreterare under tiden 1-30 september 1998 och fil dr Ali Najib under tiden den 1-31 oktober 1998.

Härmed överlämnas betänkandet ”Invandrare som företagare – För lika möjligheter och ökad tillväxt” från Utredningen om företagande för personer med utländsk bakgrund.

Särskilt yttrande har lämnats av Curt Källströmer.

Stockholm i april 1999

Björn Eriksson

/Stefan Ravelin

Innehåll

1	Sammanfattning	9
1.1	Direktiven.....	9
1.2	Utredningens genomförande	9
1.3	Utredningens överväganden och förslag	10
2	Inledning	27
2.1	Bakgrund	27
2.2	Utredningens huvudsyften	29
2.3	Begreppen invandrare och invandrarföretag	30
2.4	Utredningens arbetssätt och betänkandets uppläggnig	31
3	Invandrarföretagande - historik och vissa statistikuppgifter	33
3.1	Historik	33
3.2	Vissa statistikuppgifter	39
4	Några grundläggande utgångspunkter	51
4.1	Höga inträdesbarriärer till det svenska samhället	52
4.2	Sverige behöver nya företag	54
4.3	Säråtgärder eller generell tillväxtpolitik	55
5	Förekommer diskriminering?	59
5.1	Begreppet diskriminering	60
5.1.1	Några frågor om tolkningen av direktiven.....	64
5.1.1.1	”Otillbörlig särbehandling”?.....	64
5.1.2	”Hinder som möter personer med invandrar- bakgrund”	65
5.2	Gällande rätt.....	66
5.2.1	EG-rätt.....	66
5.2.1.1	Primärrätt.....	67
5.2.1.2	Sekundärrätt.....	69
5.2.1.3	EG-domstolens praxis.....	70
5.2.2	Svensk nationell rätt	70
5.2.3	Etnisk diskriminering.....	71
5.2.4	Olaga diskriminering	71

5.2.5	Ny lag om åtgärder mot etnisk diskriminering i arbetslivet.....	73
5.3	Ärenden hos Ombudsmannen mot etnisk diskriminering (DO).....	74
5.3.1	Krav på viss folkbokföringstid i Sverige m.m.	74
5.3.2	Kunskaper i svenska.....	75
5.3.3	Uppgifter till grund för kreditupplysning	76
5.4	Upplevelser av etnisk diskriminering av företagare med utländsk bakgrund.....	77
5.4.1	Inledning	77
5.4.2	Upplevda hinder och svårigheter.. ..	78
5.4.3	Några kommentarer från banker och bankanställda över svårigheter med kontakter med invandrare.. ..	79
5.5	Utredningens generella överväganden och förslag	80
5.5.1	Ändring i verksförordningen m.m.	82
5.5.2	Ändring av straffbestämmelsen om olaga diskriminering	82
5.5.3	Offentlig upphandling.....	82
5.5.4	Rätt för förvärvare av rörelse att få överta hyresrätt till den lokal där rörelsen drivs.....	86
5.5.5	Forskning och statistik.....	87
6	Eget företagande i ett regionalpolitiskt perspektiv	91
6.1	Behovet av ett makroperspektiv på eget företagande	93
6.2	Flyktingmottagande och tidiga hinder för eget företagande ...	94
6.2.1	Tidig stimulans till eget företagande saknas.....	94
6.2.2	Bristande samverkan och generellt glapp mellan SFI och arbetsmarknadsåtgärder	95
6.3	Ersättningssystemens socialpolitiska inriktning hämmar stimulans till eget företagande	96
6.3.1	Otidsligt system	96
6.3.2	Splittrade resurser hindrar helhetssyn.....	97
6.3.3	Socialpolitik hindrar resursutnyttjande	98
6.3.4	Behovet av ett tillväxtinriktat ersättningssystem	98
6.3.5	Ett regionalt system för överenskommelserna mellan staten och kommunerna	101
6.3.6	Regionala valideringsorgan.....	103
6.4	Överväganden och förslag.....	105
7	Svårigheter för personer med utländsk bakgrund att starta och driva företag.....	109
7.1	Bakgrund.....	110

7.1.1	Starta företag – motiv och möjligheter	110
7.1.2	Invandras särskilda svårigheter	113
7.1.3	Språk, kulturella barriärer och nätverk.....	113
7.1.4	Kontakter med myndigheter, organisationer m.fl....	114
	Skattemyndigheten.....	115
	Arbetsförmedlingen	115
	NUTEK – Startlinjen.....	116
	IFS.....	116
	ALMI.....	117
	Handelskammare	117
	Exportrådet	118
	Länsstyrelserna	119
	Kommunala näringslivssekreterare.....	119
	Nyföretagscentra	120
7.1.5	Ekonomiska förutsättningar för invandrare att starta företag	120
7.1.6	Några exempel på lokala initiativ för att stimulera företagande.....	121
7.1.6.1	Inledning	121
7.1.6.2	Företagshuset i Rinkeby	122
7.1.6.3	Företagshuset Örtagård i Rosengård.....	123
7.1.6.4	Lokal arbetsmarknad och företagande i Gårdsten.....	124
7.1.6.5	Högsby Textilfabrik.....	124
7.2	Utredningens överväganden och förslag	125
7.2.1	Inledning	125
7.2.2	Länsstyrelsernas uppgift	126
7.2.3	Utbildning och konsultstöd	128
7.2.4	Starta-egget bidrag	130
8	Finansiering och andra finansiella tjänster	131
8.1	Bakgrund.....	133
8.1.1	Inledning	133
8.1.2	Betaltjänster m.m.	134
8.1.3	Företagets kapitalanskaffning	134
	8.1.3.1 Ägarkapital.....	134
	8.1.3.2 Lånekapital m.m.	135
	8.1.3.3 Övriga finansieringskällor	142
8.2	Utredningens överväganden och förslag	145
8.2.1	Finansieringsfrågorna är centrala	145
8.2.2	Medför bankernas konkurrenssituation och arbets- sätt nackdelar för invandrarföretaget?	147

8.2.3	Betaltjänster	149
8.2.4	Bättre bankkontakter etableras	151
8.2.5	Nytänkande hos banker	151
8.2.6	Standardiserade beslutsmodeller – credit scoring..	153
8.2.7	Utbildning	154
8.2.8	Banketiska regler	155
8.2.9	Nya åtgärder för ökade kontakter med in- vandrarerna	156
8.2.10	Tvistlösning mellan en bank och dess före- tagskund.....	157
8.2.11	Övriga förslag för att stärka småföretagandet.....	161
9	Tillväxt och framgångsrika invandrarföretag.....	165
9.1	Allmänt om tillväxtföretag	166
9.2	Framgångsrika invandrarföretag.....	167
9.2.1	Bakgrund	167
9.2.2	Uttalanden om problem, möjligheter m.m. från framgångsrika ledare	168
9.2.3	Faktorer för framgång – synpunkter och förslag från intervjuade invandrarföretagare	169
9.3	Några kommentarer	175
10	Finansiering och vissa konsekvenser av utredningens förslag	177
10.1	Finansiering av utredningens förslag.....	177
10.1.1	Bakgrund	177
10.1.2	Finansieringen	178
10.2	Vissa konsekvenser av utredningens förslag.....	181
	Summary.....	183
	Särskilt yttrande	203
	Bilagor	
1	Kommittédirektiven	205
2	Invandrarföretagande – några grundläggande fakta.....	209
3	Från invandrarföretagsamhet till generell tillväxtdynamik.....	231
4	Två exempel på lokala initiativ.....	297
5	Finansinspektionens allmänna råd om riktlinjer för hantering av etiska frågor i institut som står under inspektionens tillsyn.....	305
6	Några exempel på framgångsrika företag	311
7	Inlägg från några forskare m.fl.....	327

1 Sammanfattning

1.1 Direktiven

Utredningen om "Särskilda hinder för personer med utländsk bakgrund att starta och utveckla egna företag" (In 1998:1) tillsattes efter beslut av regeringen den 22 januari 1998. Utredningen har antagit namnet "Företagande för personer med utländsk bakgrund". I direktiven för utredningen, som bifogas som bilaga 1, anges bl.a. följande.

Regeringen har i budgetpropositionen för år 1998 bedömt att det är en högt prioriterad uppgift att underlätta skapandet av nya arbetstillfällen. Under år 1996 startades ca 28 000 helt nya företag. Personer med utländsk bakgrund svarade för en femtedel av dessa företagsetableringar. Mot bakgrund av svårigheter att komma in på arbetsmarknaden kan många personer med utländsk bakgrund förmodas vilja starta eget.

Invandrare möter flera problem vid nyetableringar. Ett sådant kan vara att få krediter. Det finns exempel på att företagare med invandrabakgrund, vilka nekats ett mindre lån trots betydande säkerheter kunnat lämna. Utredningen skall enligt direktiven studera invandrares kapitalanskaffning och kreditmöjligheter och därvid också belysa långivarnas handläggningsrutiner och kompetensförsörjning. Några särskilda bankgarantier eller etableringsstöd bör inte införas.

Utredningen skall också studera om bristande kunskaper i svenska språket och kulturella hinder utgör hinder i samband med kapitalanskaffning vid start och utveckling av företag. Vidare skall utredningen undersöka om det går att identifiera skillnader mellan företagare som upplevt hinder och de företag som varit framgångsrika.

1.2 Utredningens genomförande

För att få problem och möjligheter belysta har utredningen haft kontakter med ett flertal företagare med utländsk bakgrund och med representanter för branschorganisationer. Utredningen har varit på besök i Internationella företagarföreningens (IFS) lokaler i Stockholm. Ett seminarium med forskare m.fl. har anordnats. För att söka utröna skill-

nader mellan företagare som upplevt hinder och svårigheter i sin verksamhet och företagare som klarat av dessa hinder, har ett antal intervjuer gjorts med företrädare för sådana företag.

Kapitalanskaffning och krediter är centrala frågor vid start och drift av företag. Utredningen har haft ett antal kontakter med företrädare för banker. Utredningen har också haft sammanträffanden med Svenska Bankföreningens arbetsutskott, där de fyra största bankernas koncernchefer utgör medlemmar, och representanter för bankernas fackliga organisationer. Frågor om finansiering och andra finansiella tjänster samt frågor om kontakter med myndigheter m.fl. har bearbetats av två arbetsgrupper bestående av experter i utredningen.

I enlighet med utredningens direktiv har utredningen tagit hänsyn till Banklagskommitténs arbete och de iakttagelser och den dokumentation som Ombudsmannen mot etnisk diskriminering (DO) har gjort.

Experten i utredningen Ali B. Najib har utarbetat "Invandrarföretagande – några grundläggande fakta" (bilaga 2). Vidare har experten Hedi Bel Habib utarbetat "Från invandrarföretagsamhet till generell tillväxtdynamik" (bilaga 3). Dessutom har några framstående forskare m.fl. beretts tillfälle till inlägg, vilket berikat utredningens arbete. Dessa inlägg bifogas som bilaga 7 till betänkandet.

Utredningen har haft 10 prokollförda sammanträden, varav ett i form av internatsammanträde under två dagar.

1.3 Utredningens överväganden och förslag

Utgångspunkter

Utvecklingen går mot en alltmer internationaliserad och omstrukturerad värld. Detta medför förändringar i befolkningsstrukturer och förändringar i ekonomiska förutsättningar. Förändringarna medför såväl problem som möjligheter. De länder som kan leda förändringarna i en riktning mot harmoni för landets befolkning och utnyttja det nya visionära och ekonomiska klimatet blir vinnare. Detta gäller såväl materiella som immateriella värden.

Behovet av ökad sysselsättning är stort. Vinsten för samhället när en person går från arbetslöshet till arbete eller till eget företagande med egen försörjning uppgår till betydande belopp. För utredningen är den *ena huvuduppgiften* att lämna förslag vilkas genomförande leder till arbete genom eget företagande, dvs. få mänskliga och ekonomiska resurser att verka för tillväxt. Därvid står det ekonomiska perspektivet i centrum.

Utredningens *andra huvuduppgift* är av allmänmänsklig och etisk natur. Personer med utländsk bakgrund har för närvarande inte samma möjligheter som majoritetsbefolkningen att starta och driva företag. Detta har ibland en rent saklig bakgrund. Invandrare har i regel inte omgående tillräckliga kunskaper om landet, kännedom om rådande regelsystem m.m. för att kunna driva ett företag på lika villkor som majoritetsbefolkningen. Enligt utredningen bör en invandrare ges möjlighet att lyfta upp sig från detta kunskapsunderläge. Men utöver detta underläge möter invandrare attityder och till och med direkt diskriminering eller andra förhållanden som försvårar dennes integration i det svenska samhället och i affärslivet. Inträdesbarriärerna kan vara betydande.

Dessa barriärer eller hinder består av regler, normer eller arbetsätt som utformats under majoritetsbefolkningens villkor och som medför nackdelar för personer som inte vistas så länge i landet.

Redan vidtagna åtgärder

För att så snabbt som möjligt få till stånd en utveckling i den riktning som utredningens arbete skall leda till har, efter initiativ från utredningen, vissa *resultat redan åstadkommit* under utredningsarbetets gång.

Finansinspektionen har i samverkan med utredningen utarbetat nya s.k. allmänna råd "Finansinspektionens allmänna råd om riktlinjer för hantering av etiska frågor hos institut som står under inspektionens tillsyn". I de allmänna råden sägs att de riktlinjer som instituten utarbetar på grundval av de allmänna råden, bl.a. skall präglas av god affärssed och konsekvent agerande, rättvis behandling av kundintressen vid intressekonflikt och *lika behandling med avseende på t.ex. etnisk bakgrund*.

Svenska Bankföreningens arbetsutskott – i arbetsutskottet ingår koncerncheferna för de fyra största bankerna – har i samråd med utredningen uttalat en strävan efter *ökade och förbättrade kontakter med invandrare för att möjliggöra ett ökat företagande bland dessa personer*. Det är utredningens uppfattning att sådana ställningstaganden får stor genomslagskraft på sikt, speciellt som kommersiella affärsskäl talar för en sådan utveckling.

För att förbättra servicen till personer med utländsk bakgrund har några banker redan påbörjat ett arbete, bl.a. för *förbättrad utbildning* genom att ta in frågor i utbildningen såsom "Problemställningar vid kreditgivning till invandrare". Även de bankanställdas största fackliga organisation, Finansförbundet, har uttalat sitt stöd för ökad utbildning

och andra åtgärder för ökad kunskap om personer med utländsk bakgrund för att dessa gruppernas möjligheter att utnyttja finansinstitutionernas tjänster skall förbättras.

Utredningen noterar med tillfredsställelse dessa uttalanden och åtgärder från bankernas och de bankanställdas sida.

Invandrarföretagande - historik och vissa statistikuppgifter

I kapitel 3 lämnas ett historiskt perspektiv på invandrades företagande i Sverige. I kapitlet lämnas också vissa statistiska uppgifter om nuvarande förhållanden.

Historik

Invandrarföretagare har i alla tider, såväl i Sverige som internationellt, intimt hört ihop med handelns och ekonomins internationalisering. Synen på invandrarföretagande, dess förutsättningar, karaktär och konsekvenser har, beroende på tidpunkt, skiftat. Stundtals har de uppträtt som den framväxande kapitalismens pionjärer eller setts som frälsare i tider av ekonomisk kris och stagnation. Vissa perioder har invandrarföretagande och invandrarföretagare motarbetats och betraktats som hot mot inhemsk kultur, sysselsättning och företagare. På gott och ont har de fungerat som bärare och vägröjare för nya idéer, varor, produktions- och distributionsformer samt maktstrukturer. Med reservation för att all periodindelning är grannlaga kan man tala om tre perioder i det svenska invandrarföretagandets historia. Den första går från högmedeltiden fram till 1800-talets första decennium. Den andra sträcker sig från 1800-talets början till andra världskriget. Den tredje slutligen omfattar efterkrigsperioden.

Vad landet efter andra världskriget fram till början av 1970-talet ansågs behöva var arbetskraft inte kapitalstarka och duktiga invandrarföretagare. Arbetskraftsinvandrarna kom från Norden, Västeuropa, Jugoslavien och Grekland. Flyktingarna kom främst från de av Sovjetunionen kontrollerade kommunistländerna i Östeuropa. Efter mitten av 1970-talet avtog den ekonomiska tillväxten, behovet av arbetskraft minskade samtidigt som flyktinginvandringen mer och mer ökade i betydelse. Flyktingarna kom nu i stället främst från Västasien, Latinamerika och Afrika.

Mot denna bakgrund skulle man kanske förvänta sig att invandrarföretagare och invandrarföretag var en ytterst marginell företeelse före

mitten av 1980-talet. Men den bilden stämmer inte riktigt. I motsats till småföretagare i övrigt ökade företagen bland invandrarna.

Det var inte förrän vid 1980-talets mitt som efterkrigstidens svenskar på allvar upptäckte invandrarföretagen och deras företagande. Hur var det möjligt? En förklaring kan vara att invandringen före 1980-talet hade annorlunda karaktär och ekonomiska förutsättningar. Goda konjunkturer och stor efterfrågan på arbetskraft fram till första hälften av 1970-talet bidrog till att dölja invandrarföretagandet. Det faktum att småföretagsamheten generellt minskade i betydelse som en följd av näringslivets fortgående koncentration kan ha bidragit.

Med 1980- och 1990-talens ökande arbetslöshet, växande invandring från utomeuropeiska länder trädde såväl invandrarna, främlingarna, som deras företagande fram ur skuggorna. De synliggjordes. De blev dom. Vad som för många svenskar föreföll nytt hade i själva verket långa rötter i svensk historia. Det nya var det stora antalet invandrarföretagare. Det har aldrig funnits så många invandrarföretagare som i det sena 1980- och 1990-talens Sverige.

Vissa statistikuppgifter

Ökning av invandrarföretagande

Antalet invandrarföretag, dvs. företag som drivs av personer med utländsk bakgrund, har ökat markant under de senare åren i Sverige. Det finns i dag omkring 65 000 invandrarföretag, vilket motsvarar omkring 12 procent av småföretagsbeståndet¹. Detta innebär att invandrare fortfarande är underrepresenterade i förhållande till sin andel av befolkningen. Invandrare är dock välrepresenterade i gruppen nya företag. Personer med utländsk härkomst uppgår i dag till en femtedel av alla nyföretagare och utgör därmed en viktig potentiell källa för entreprenörskap i landet. Många invandrare kommer från länder där eget småföretagande är mer omfattande än i Sverige. Andelen företagare under 34 år bland samtliga invandrarföretagare är drygt 20 procent. Motsvarande andel bland övriga företagare är ca 12 procent.

Allt fler invandrare startar egna företag och i många fall lyckas de etablera sina verksamheter tack vare stor hjälp från familj, släkt och vänner samt hårda och långa arbetstider och låga inkomstkrav. Dessutom tjänar de som förebilder för andra invandrare och deras barn. Nuvarande ersättningsregler för starta-egget bidrag missgynnar starkt invandrare och övriga som ännu inte kommit in på den svenska arbetsmarknaden.

¹ Företag med färre än 200 anställda.

Invandrarföretagen återfinns främst inom tjänstesektorerna där de sysselsätter merparten (84 %) av antalet sysselsatta i invandrarföretagen. Den största och dominerade tjänstesektorn är handel, hotell och restaurang som sysselsätter nästan två femtedelar av alla anställda inom invandrarföretagen. Andelen företagare bland sysselsatta är mycket högre bland utomeuropeiska invandrare (16 %) än bland majoritetsbefolkningen (8 %).

De regionala variationerna i invandrarföretagandet tycks i mångt och mycket vara en fråga om stad och land. Nästan två tredjedelar av alla invandrarföretag är lokaliserade till storstadsregionerna. Stockholms län ligger i en klass för sig med närmare två femtedelar av alla invandrarföretag, följt av Göteborg och Bohus län och Skåne län med vardera 13 procent.

Andelen företag som drivs i form av enskild firma utgör hälften av samtliga invandrarföretag. Andelen kvinnor bland invandrarföretagarna uppgår till 29 procent.

De flesta invandrarföretag som startas förblir små och lokalt begränsade. Trots detta kan deras ekonomiska effekt summeras till en betydande samhällsnytta i termer av omsättning och sysselsättning. Vidare skapar de en vitaliserande lokal konkurrens och deras bidrag till den ekonomiska dynamiken kan vara mycket betydelsefull.

Redan om man begränsar intresset enbart till sysselsättningseffekten framstår deras betydelse i ekonomin som mycket stor. Invandrarföretagen svarar i dag för ca 14 procent av alla sysselsatta i småföretag. Lägger man därtill deras andra direkta och indirekta bidrag till ekonomisk utveckling blir betydelsen ännu större.

Internationell jämförelse

Det är mycket vanskligt att göra en internationell jämförelse med avseende på offentligt stöd till invandrarföretagandet. Eftersom det förekommer många olika stödformer på olika nivåer och dessutom dessa förändras ständigt, blir det svårt att göra en sådan jämförelse. Det framgår dock klart att flera europeiska länder försöker stimulera invandrare och etniska minoriteter till att starta egna företag och därmed minska den så ofta mycket höga arbetslösheten bland invandrare och etniska minoriteter. Stödpolitiken täcker in ett spektrum av områden för att underlätta för dessa grupper, t.ex. genom att höja företagarnas kompetens, reducera byråkrati och regleringar samt att förbättra de finansiella betingelserna. Riktade stödinsatser till enbart invandrargrupper förekommer dock i mindre utsträckning i västeuropeiska länder än i Kanada och USA.

Några principiella frågor

Mot bakgrund av vad som sagts i inledningen, vidareutvecklar utredningen *grunden för sina ställningstaganden* i kapitel 4.

Det finns höga inträdesbarriärer till det svenska samhället. Inom den privata sektorn har de normer och arbetssätt som tillämpas skapats mot bakgrund av affärslivets villkor för majoritetsbefolkningen och dess affärskulturer. Detta innebär att personer med utländsk bakgrund och deras företag ofta hamnar i ett sämre läge. Utredningens uppgift är att skapa en grund för förutsättningar för förändringar, så att alla landets invånare ges lika möjligheter.

Samhället bör enligt utredningen utforma regelsystemet för företagande så att personer med initiativförmåga och affärsidéer ges möjlighet att få sin försörjning genom att driva företag. Arbetslösheten måste bli lägre. Ett bra företagsklimat ger goda förutsättningar för lönsamma investeringar. Därmed öppnas även möjlighet till att även ge anställning till andra. De ramar inom vilka företagare med utländsk bakgrund skall arbeta, skall vara desamma som för företagare i allmänhet.

Utredningen anser dock att vissa särskilda insatser genom utbildning och rådgivning m.m. behövs för att personer med utländsk bakgrund skall få samma möjligheter som majoritetsbefolkningen att starta och driva företag. Det behövs säråtgärder men framför allt en generell tillväxtpolitik. Vidare föreslår inte utredningen några särskilda lättnader eller förmåner för personer med utländsk bakgrund sedan företagen startats. På några punkter, som är av en särskild betydelse för företagare med utländsk bakgrund, föreslås generella åtgärder för att ge företagandet bättre villkor.

På grund av skillnader i traditioner och tänkesätt i olika länder har en invandrare ofta betydande barriärer att klara av innan han eller hon finner en bra bas för tillvaron i Sverige. Detta gäller även för start och drift av företag.

En viktig uppgift för utredningen är att undersöka vilken effekt som arbetsformer för bl.a. långivning och lokaluthyrning har för möjligheterna för personer med utländsk bakgrund att driva företag.

Genom att bankerna tillsammans har en dominerande ställning har de enligt utredningen ett kollektivt ansvar för att in- och utlåning och betalningssystem för privatpersoner och företag kan ske under rimliga villkor. Bankerna har således ett samhällsansvar samtidigt som de är företag med krav på lönsamhet. Det finns en konflikt mellan ett brett och generellt agerande och kravet på lönsamhet. Denna konflikt – eller snarare avvägning – måste ständigt uppmärksammas av statsmakterna.

Utredningen slår – utöver vad ovan sagts – fast följande *teser* att uppmärksammas för att få till stånd ett ökat företagande för personer med utländsk bakgrund.

1. Grunden för att åstadkomma företagande för personer med utländsk bakgrund är *dels* etisk och allmänmänsklig, *dels* ekonomisk.
2. Den generella ekonomiska politiken är avgörande också för invandrarföretagandet. Åtgärder för att stimulera invandrarföretagandet kan inte utformas oberoende härav.
3. Intresset för att starta och driva företag måste tas tillvara snarast möjligt efter ankomsten till Sverige.
4. Personer som inte är födda här i landet befinner sig i ett kunskapsmässigt underläge vad gäller start och drift av företag. Dessa personer skall ha möjlighet att lyfta upp sig ur detta underläge samtidigt som de måste anpassa sig och acceptera företagandets regler och villkor i landet.
5. Insatser från det offentliga kan ibland behövas fram till och med företagets startperiod. Därefter skall företagare med utländsk bakgrund inte särbehandlas utan ha samma rättigheter och skyldigheter som andra företagare.
6. De svårigheter som invandrarföretagare ställs inför består mer av arbetssätt och normer som byggts upp i affärlivet under majoritetsbefolkningens villkor än av direkt diskriminerande regler.
7. Möjligheten att få en fråga prövad av en neutral instans är viktig för en avtalspart som är i en underlägsen situation, såsom fallet ibland är med företagare med utländsk bakgrund.
8. Det är särskilt betydelsefullt att offentliga organ och företag på marknader med storföretagsdominans anpassar sitt arbetssätt så att landets skilda befolkningsgrupper får en lika behandling.
9. Finansieringsfrågorna är en avgörande faktor vid bildandet av nya företag och invandrarföretagare utgör härmed en grupp med speciella problem.
10. Integration och arbetsmarknadspolitik skall – utöver målet att ge sysselsättning genom anställning – även inriktas på att ta till vara intresse och kompetens för eget företagande. Företagande får dock inte göras till ett arbetsmarknadspolitiskt medel för att dölja arbetslöshet.

Förekommer etnisk diskriminering?

En viktig uppgift för utredningen har varit att besvara om *diskriminering och särbehandling* förekommer samt att undersöka omständigheterna kring sådana förhållanden (kapitel 5).

Utredningens utgångspunkt är att en företagare inte får behandlas mindre förmånligt än andra med annan etnisk tillhörighet som befinner sig i en likartad situation. Detta innebär även en rätt att behandlas individuellt, efter individuella förutsättningar, och inte efter antaganden, mer eller mindre förutfattade meningar eller rentav fördomar om vad som kännetecknar den etniska gruppen en individ tillhör eller förmodas tillhöra.

Diskriminering är ofta inbyggd, strukturell, eftersom den uppstår ur rutiner som i sig framstår som fullt normala och genomtänkta. Denna form av diskriminering kommer blivande och redan etablerade företagare med utländsk bakgrund i kontakt med i en betydande omfattning. En sådan definition av begreppet diskriminering kan även uttryckas som att personer eller grupper på olika sätt befinner sig i ett sämre läge än majoritetsbefolkningen.

Det är också den vanligaste formen av svårigheter som företagaren med utländsk bakgrund kommer i kontakt med och som utredningen i huvudsak inriktat sig på. Det är enligt utredningen således systemfel och inte främst direkt diskriminering som förekommer och som måste upphöra innan invandrare har samma möjligheter som övriga delar av befolkningen att starta och driva företag.

En stor del av landets befolkning har invandrarbakgrund. Detta har medfört förändringar i affärslivet för att inlemma dessa kundgrupper i sin affärsstrategi. Förändringarna medför såväl ökade intäkter som ökade kostnader. På vissa områden är den förändrade inriktningen – och en annorlunda inställning till kontakter med nya kundgrupper – av en särskild betydelse. Det är också särskilt betydelsefullt att offentliga organ och företag på marknader med storföretagsdominans anpassar sitt arbetssätt så att landets skilda befolkningsgrupper får en lika behandling.

Att nå harmoni mellan personer med utländsk bakgrund och majoritetsbefolkningen bör vara en ständigt pågående process. Statens olika åtgärder utgör en viktig del i denna process. Utredningen anser att dessa frågor är så centrala att de alltid skall beaktas vid statliga organs agerande.

Enligt utredningen är det angeläget att samhället, i ett långsiktigt förändringsarbete, uppmärksammas på vilka effekter olika åtgärder får för jämlikheten mellan personer av olika etnisk tillhörighet. Utredningen föreslår att det i verksförordningen och i kommittédirektiv skrivs in att myndigheter i sin löpande verksamhet respektive kommittéerna i sitt arbete alltid skall uppmärksamma detta.

För att undanröja oklarhet om straffbestämmelsen i 16 kap. 9 § brottsbalken om olaga diskriminering även innefattar diskriminering som riktas mot en juridisk person och kan hänföras till etnisk tillhörighet, föreslår utredningen en översyn av bestämmelsen.

Utredningen stöder förslaget som lämnats i betänkandet Översyn av lagen mot etnisk diskriminering (SOU 1997:174) om att bl.a. statliga myndigheter åläggs att i största möjliga utsträckning ta in s.k. antidiskrimineringsklausuler i avtal med leverantörer. Vidare föreslås att den utredning som ser över verksamheten i Nämnden för offentlig upphandling får som särskild uppgift att observera invandrarföretagandets beroende av upphandlingsförfarandet.

Den som förvärvat en affärsrörelse som drivs från en hyreslokal kan för närvarande inte vända sig till Hyresnämnden om förvärvaren vägras att få hyresrätt till lokalen. Denna rätt har endast innehavaren av hyresrätten. Utredningen föreslår att även förvärvaren av affärsrörelsen skall kunna vända sig till Hyresnämnden för att få frågan om överlåtelse av hyresrätten prövad.

Utredningen anser att det behövs ett bättre statistiskt underlag för beslut om åtgärder för invandrares företagande samt ökad forskning i dessa frågor. Utredningen föreslår att 10 miljoner kronor per år avsätts för främst forskning och utredningsverksamhet.

Tillväxt i stället för socialpolitik

I kapitel 6 lägger utredningen fram förslag som syftar till att stimulera nyanlända flyktingar till eget företagande tidigt under introduktionsperioden.

Många av dagens flyktingar kommer från länder där eget företagande utgör en del av en kulturtradition. Utredningen anser därför att kommunerna bör ta vara på denna försörjningsform när de tidigt arbetar med introduktionsprogram för att underlätta en snabb förankring i arbetslivet.

Detta kan dock inte åstadkommas utan grundläggande förändringar i dagens mottagningssystem, vilket fortfarande till alltför stor del kännetecknas av socialt omhändertagande. Utredningen anser därför att arbetet med regionala tillväxtavtal och integrationspolitiken för nyanlända bör samordnas så att kollisioner mellan olika regelverk och myndigheter kan undvikas och nyanländas roll som resurs tydligt synliggörs på lokal och regional nivå.

Mot bakgrund av detta föreslår utredningen att ersättningsystemet för flyktingmottagande ses över så att kommunernas arbete med introduktion av nyanlända tidigt knyts till de regionala tillväxtavtalen inom

ramen för varje regions egna förutsättningar för tillväxt. I konsekvens med detta föreslår utredningen att det administrativa ansvaret för ersättningarna till kommunerna (anslaget B4 som motsvarar 2,2 miljarder kronor enligt budgetpropositionen 1998/99) förs över från Integrationsverket till länsstyrelserna så att medlen strategiskt kan fördelas till kommunernas introduktionsprogram för nyanlända inom ramen för samordning av de regionala tillväxtavtalen.

För att kommunernas arbete med att stimulera nyanlända till egenförsörjning och eget företagande skall anpassas till de skilda förutsättningar för näringsliv, tillväxt och arbetsmarknad som finns i varje län föreslår utredningen bl.a. att länsstyrelserna ges ett samordnings- och tillsynsansvar för integrationsarbetet på regional nivå.

Vidare föreslår utredningen att DO får en regional plattform för arbete mot etnisk diskriminering, så att främjandet av mångfalden i arbetslivet integreras i de regionala strategierna på samma sätt som jämställdhetsarbetet.

Svårigheter för personer med utländsk bakgrund att starta och driva företag

I kapitel 7 behandlas *invandrares svårigheter att starta och driva företag*. Frågor om finansiering och andra finansiella tjänster behandlas i kapitel 8.

Personer med utländsk bakgrund har i ett flertal hänseenden ett sämre utgångsläge än majoritetsbefolkningen när de skall starta och driva företag. De bör genom utbildningsinsatser få möjligheter att ta sig upp ur detta kunskapsmässiga underläge. När företaget sedan är startat skall företag som drivs av personer med utländsk bakgrund ha samma rättigheter och skyldigheter som övriga företag.

Utredningen föreslår utbildning, bl.a. i form av rådgivning om hur kontakter med olika myndigheter skall skötas och vilka lagar det är viktigt att känna till samt hjälp med bankkontakter. En viktig del av utbildningen och rådgivningen är också kännedom om ”osynliga regelverk” och sociala koder.

Enligt utredningen bör intresset att starta företag hos dem som har goda förutsättningar för detta tas till vara så snart uppehållstillstånd beviljats. Saknas underlag för utbildning m.m. av tillräckligt stora eller homogena grupper i en kommun, kan flera kommuner samarbeta.

Utredningen föreslår också att företagaren inom ett år efter företagets bildande, skall kunna utnyttja konsult hjälp med upp till 10 timmar till en kostnad av hälften av det normala konsultarvodet. Om antalet personer som erhåller starta-eget bidrag uppgår till uppskattningsvis 25 000 och

hälften av dessa utnyttjar det subventionerade konsultstödet, blir statens kostnad för detta ca 40 miljoner kronor.

Genom att en invandrare som startar ett företag ofta inte haft möjlighet att bli medlem i A-kassan, får denne ofta den lägsta ersättningen av starta-eget bidrag, 103 kronor per dag. Det lägsta bidraget uppgick fram till juli 1995 till 338 kronor per dag och fram till juli 1997 till 240 kronor per dag. Utredningen föreslår att det lägsta starta-eget bidraget ånyo höjs till 240 kronor per dag. Enligt Arbetsmarknadsstyrelsens beräkningar ökar statens kostnader med 115–120 miljoner kronor per år för en sådan åtgärd.

Det förhöjda starta-eget bidraget föreslås, liksom förslaget om subventionerad konsulthjälp, omfatta samtliga som erhållit starta-eget bidrag.

Som utredningen redan i kapitel 6 ger uttryck för, är en regionaliserad behandling av tillväxtfrågor och därvid även frågan om att underätta kapitalanskaffning för invandrarföretagare av en stor betydelse. Organisationer som Internationella företagarföreningen i Sverige (IFS) har här visat på intressanta utvecklingsmöjligheter. Utredningen föreslår att länsstyrelserna får ett övergripande ansvar för att tillvarata det intresse att starta och driva företag som finns hos personer med utländsk bakgrund. Utredningen föreslår att sammanlagt 20 miljoner kronor ställs till länsstyrelsernas disposition för att fördelas mellan nya eller redan existerande organisationer.

Finansiering och andra finansiella frågor

För företagaren är frågorna om verksamhetens finansiering och tillgången till finansiella tjänster av en central betydelse.

Utredningen noterar med tillfredsställelse att bankerna redan genomfört vissa åtgärder för förbättrade kontakter med personer med utländsk bakgrund. Utredningen anser dock att bankerna kan förändra sitt arbetssätt ytterligare för att möta behoven från den stora målgrupp som personer med utländsk bakgrund utgör. Förändringar är enligt utredningen både möjliga och önskvärda och att de i flera fall kommer att ske av rent kommersiella skäl. I några fall bör dock åtgärder övervägas.

Det finns uppgifter om att bankerna är återhållsamma med att lämna mindre krediter till företag. Små lån till nystartade företag uppges inte vara särskilt lönsamma. Banklagskommittén har föreslagit att tillstånd inte längre skall krävas av kreditmarknadsföretag som bedriver verksamhet i liten skala. Detta ökar enligt utredningen möjligheterna till att nya kreditgivare kommer in på marknaden för lån till småföretag.

Utredningen tillstyrker Banklagskommitténs förslag. För att inte brist på krediter till goda affärsidéer för verksamhet i liten skala skall saknas, föreslår utredningen att – i avvaktan på att utbudet av mindre krediter till företag ökar – ALMI:s utlåningskapacitet vid behov utökas.

Någon legal skyldighet för bankerna att utföra betaltjänster eller stå till tjänst med transaktionstillbehör till inlåningskonton föreligger inte. Utredningen föreslår att regeringen ger Finansinspektionen i uppdrag att undersöka hur bankernas praxis är för att öppna konton och därtill hörande tjänster för att utföra betalningar. Om behov föreligger bör Inspektionen föreslå ändrad lagstiftning.

Några banker planerar att i sin internutbildning särskilt uppmärksamma frågor om kreditgivning till invandrare. Detta borde enligt utredningens uppfattning gälla alla banker. Även de bankanställdas största fackliga organisation, Finansförbundet, har gjort ett uttalande om värdet av en ökad utbildning.

Krediter kan beredas med hjälp av s.k. credit scoring, en på statistiska analyser byggd metod för kreditprövning. Tekniken är relativt vanligt förekommande vid bedömning av konsumentkrediter. I vilken utsträckning tekniken används vid kreditbedömning av företag är inte känt för utredningen. Med tanke på att scoringtekniken innebär potentiella risker för diskriminering bör en särskild analys göras av detta område. Utredningen bedömer detta som en angelägen uppgift som skyndsamt bör ges prioritet i ett framtida utredningsuppdrag.

Ett bra sätt att förbättra servicen till personer med utländsk bakgrund är också enligt utredningen att bankerna ökar antalet anställda med en sådan bakgrund. Utredningen rekommenderar också att bankerna upprättar s.k. mångfaldsplaner.

Finansinspektionen utfärdade – efter rekommendation av utredningen – under år 1998 ett nytt allmänt råd om riktlinjer för hantering av etiska frågor, bl.a. innehållande råd om likabehandling oavsett t.ex. etnisk bakgrund. De enskilda bankernas och institutens etiska råd är för närvarande inte tillgängliga för allmänheten. Utredningen föreslår att de etiska råden i framtiden skall hållas tillgängliga för allmänheten.

Svenska Bankföreningens arbetsutskott har som tidigare nämnts i samråd med utredningen nyligen uttalat sig för ökade kontakter med personer med utländsk bakgrund. Ett likartat uttalande har gjorts av Finansförbundet, de bankanställdas största fackliga organisation.

Vid oenighet mellan en bank och dess företagskund har kunden för närvarande inga andra alternativ – om en obligatorisk skiljedom inte avtalats – än att föra process vid allmän domstol. Den obalans i ekonomiska resurser som finns mellan banken och särskilt de mindre och medelstora företagen, medför i realiteten att en prövning av en neutral instans ofta uteblir. Här är företagare med utländsk bakgrund i en särskilt svår position.

Utredningen har övervägt fyra olika alternativ för förenklad tvistlösning. Utredningen föreslår att ett "banketikråd" inrättas. Rådet skall vid tvist mellan en bank och dess företagskund kunna lämna en rekommendation till lösning. Detta under förutsättning att institutets klagomålsansvarige först prövat frågan och klaganden därefter önskar få en prövning. Ett sådant förfarande bidrar enligt utredningen till att klargöra begreppet "god banketik" eller "god bankstandard" och bidrar därigenom till en ökad goodwill för hela banksektorn.

ALMI har för närvarande möjlighet att lämna nyföretagarlån upp till 30 procent av kapitalbehovet. För sådana lån kan två års räntefrihet beviljas. ALMI föreslås kunna bevilja nyföretagarlån med upp till 50 procent av kapitalbehovet till en subventionerad ränta under två år. Vidare föreslår utredningen att skattefri avsättning utan någon begränsning till andel av vinsten med upp till 200 000 kronor under en femårsperiod skall tillåtas (periodiseringsfonder).

Tillväxt

Även om många nystartade företag förblir små finns det även bland företag som startats av personer med invandrabakgrund företag som satsat på tillväxt. Forskaren Johan Wiklund har särskilt undersökt tillväxtföretag. I hans undersökningar har andelen tillväxtföretag som leds av invandrare varit ca 8 procent både i tillväxtföretag och i icke tillväxtföretag.

De största svårigheterna, i förhållande till övriga delar av befolkningen, har en person med utländsk bakgrund när han eller hon skall starta ett företag. Har grundaren av företaget från början inte kunnat lägga en bra bas för verksamheten, uppstår särskilda svårigheter att övervinna även när företaget skall utöka verksamheten.

Det finns ett flertal företag som med framgång drivs av personer med utländsk bakgrund. En betydande del av de framgångsrika företagen har en internationell bas för sin verksamhet, antingen de importerar produkter eller att den i Sverige etablerade verksamheten internationaliserats genom att koncernbolag bildats i andra länder. Det finns exempel

på företag som har ett internationellt kontaktnät baserat på företagsledarens tidigare hemland.

Trots skillnader i affärsidéer, näringsgren och verksamhetsinriktning kan det hävdas att det finns vissa karakteristiska drag som kännetecknar de framgångsrika företagen. Framgången har i samtliga fall sin grund i en bra affärsidé och ett entreprenörsförhållningssätt. Därutöver har samstämmighet mellan affärsidén och marknaden spelat en avgörande roll för tillväxten.

Drivkraften för framgången är utan undantag rörelseidkarens personliga egenskaper som flexibilitet, beredskap att ta risker och en vilja att växa, kopplat till förmågan att förvalta den egna affärsidén. De flesta har nått framgång från ett socialt och ekonomisk underläge. Det förefaller dock som om framgången har vuxit fram ur en stark motivation och en överlevnadsstrategi hos företagarna själva. Så gott som samtliga har kunnat bemöta uppkomna problem och motgångar genom flexibilitet och välplanerade reträttvägar.

Även vid tillväxt är finansieringsfrågorna viktiga men har företaget etablerat kontakter med en bank och visar verksamheten en positiv utveckling, torde svårigheterna att finansiera en tillväxt i huvudsak vara densamma för alla företag.

Finansiering av utredningens förslag

I kapitel 10 lämnas förslag till *finansiering av utredningens förslag*. Utredningens förslag kan klassificeras i två grupper. Den ena gruppen av förslag är av en etisk och allmänmänsklig natur. Dessa förslag knyter an till integrationspolitiken och till frågor om diskriminering och särbehandling. Dessa förslag kan inte värderas i form av intäkter och kostnader för staten. Den andra gruppen av förslag avser företags-ekonomiska förhållanden, vilka i sin tur kan delas in i förslag som omfattar enbart personer med utländsk bakgrund och förslag som föreslås omfatta alla företag.

De förslag som utredningen lämnar och som kräver en finansiering med statliga medel, bör betraktas som investeringar för framtiden och inte som löpande kostnader. De föreslagna åtgärderna skall medverka till att outnyttjat humankapital och annat kapital börjar arbeta för landets tillväxt. På sikt blir således insatserna till nytta för staten och landets invånare.

Åtgärderna för invandrare har hittills, enligt utredningen, i alltför stor utsträckning betraktats som en del av socialpolitiken. Enligt utredningen bör samhällets insatser snabbt inriktas på att skapa sysselsättning – genom anställning eller genom att egna företag skapas. Denna förändring

av inriktningen medför att kostnader, som uppstår vid genomförande av utredningens förslag, till betydande del inte kräver helt nya medel utan endast en förändrad inriktning och användning av tidigare anslagna medel.

Utredningen föreslår att länsstyrelserna tilldelas sammanlagt 20 miljoner kronor att användas och fördelas till bl.a. redan existerande eller till nybildade organ för att stimulera ett ökat företagande. Dessa medel bör tas från anslaget Kommunersättningar vid flyktingmottagande. En ny regional plattform för DO:s arbete föreslås genom att sammanlagt omkring 25 personer knyts till länsstyrelserna. Den sammanlagda kostnaden – i utbyggt skick – beräknas uppgå till 10 miljoner kronor. Dessa medel föreslås disponerade från ovannämnda anslag för flyktingmottagande.

För att förbättra beslutsunderlaget för åtgärder för invandrares företagande m.m. föreslår utredningen att 10 miljoner kronor per år avsätts för detta ändamål och att denna förhållandevis blygsamma satsning finansieras genom omprioritering inom ramen för rådande forskningsanslag.

En höjning av det lägsta starta-eget bidraget från 103 kronor till 240 kronor per dag föreslås av utredningen. Kostnaden för detta uppgår till 115–120 miljoner kronor. Utredningen föreslår också att de som erhållit starta-eget bidrag skall, för ett till 50 procent subventionerat konsultarvode, kunna utnyttja 10 konsulttimmar. Statens kostnader för detta beräknas till omkring 40 miljoner kronor. Medel för dessa två förbättringar för förutsättningarna för att få igång nya företag, föreslås disponeras från anslaget för Arbetsmarknadspolitiska åtgärder.

Utredningen föreslår att en möjlighet för nyetablerade företag att – utan begränsning till andel av vinsten – under en femårsperiod få avsätta maximalt 200 000 kronor. Utredningen förutsätter att staten genom åtgärden kommer att få in betydligt mer i skatteintäkter än vad åtgärden kostar i form av förlorade ränteintäkter på omkring 75 miljoner kronor per år på grund av uppskjuten skatt.

Utredningen bedömer att förslagen om en möjlighet för ALMI att öka sin utlåning från 30 till 50 procent av det totala kreditbehovet för nyföretagarlån samt att ALMI vid behov skall få en ökad ram för utlåning, inte medför några ökade utgifter för staten. Detta sammanhänger med att utredningen också föreslår en sänkt subventionsnivå av räntan under de två första åren av kreditens löptid.

Sammanfattningsvis konstaterar utredningen att dessa samtliga ovan angivna förslag kan finansieras genom omprioriteringar av befintliga anslag eller genom att statens intäkter genom utredningens förslag ökar i förhållande till statens utgifter.

Vissa konsekvenser av utredningens förslag

I kapitel 10 behandlas också vissa konsekvenser av utredningens förslag. Utredningen har föreslagit att integrationspolitiken skall inlemmas i de statliga åtgärderna för tillväxt. Detta föreslås ske bl.a. genom att länsstyrelserna samordnar insatser för ökat företagande bland invandrare med andra åtgärder för regionalpolitiken. Utredningens förslag syftar till att ge möjligheter till skilda slag av insatser – på det sätt det är bäst i respektive region.

Ett genomförande av utredningens förslag kommer att underlätta ett ökat nyföretagande för alla personer med utländsk bakgrund. Genom att kvinnor hittills haft särskilt svårt att få sin försörjning genom anställning, kommer utredningens förslag att bidra till en ökad jämställdhet mellan män och kvinnor.

Enligt utredningens uppfattning har utredningens förslag en brottsförebyggande effekt för blivande och nystartade företag.

2 Inledning

2.1 Bakgrund

Utvecklingen går mot en alltmer internationaliserad och omstrukturerad värld, vilket medför förändringar i befolkningsstrukturer och förändringar i ekonomiska förutsättningar. Detta medför såväl problem som möjligheter. De länder som kan leda förändringarna i en riktning mot harmoni för landets befolkning och utnyttja det nya visionära och det ekonomiska klimatet blir vinnare. Detta gäller såväl intellektuell stimulans för människorna som ekonomiska förhållanden. Utredningens arbete är ett led i denna utveckling för en ökad jämlikhet för landets befolkning och en ökad ekonomisk tillväxt.

Efter andra världskriget och fram till början av 1970-talet präglades Sverige av en ekonomisk tillväxt och en allt ökande levnadsstandard för befolkningen. Det rådde full sysselsättning och någon arbetslöshet fanns praktiskt taget inte alls. Tvärtom rådde det brist på arbetskraft och till Sverige värvades arbetskraft från utlandet. Bl.a. värvades omkring 5 000 personer från Italien i slutet av 1940-talet och i början av 1950-talet.

Sveriges jämförelsevis höga löneläge under 1970-talet samt en generell strävan mot effektivisering bidrog till rationalisering av näringslivet. Antalet anställda inom industrin, som år 1976 uppgick till ca 1,1 miljoner personer, har minskat till knappt 0,8 miljoner år 1998. Däremot har antalet anställda inom den privata tjänstesektorn ökat under denna tid, från drygt 1 miljon år 1976 till omkring 1,3 miljoner år 1998¹.

Den öppna arbetslösheten i Sverige, som i internationell jämförelse legat på en låg nivå, ökade särskilt under senare delen av 1980-talet och uppgick i slutet av år 1998 till omkring 7 procent.

¹ Källa: SCB:s arbetskraftsundersökningar.

Invandringen bestod fram till omkring år 1970 till helt dominerande del av personer från de nordiska länderna, särskilt från Finland. Mellan de nordiska länderna rådde också passfrihet fr.o.m. år 1959 och inte heller fanns det några generella hinder mot att söka arbete i ett annat nordiskt land. Antalet politiska flyktingar var också litet. Under hela 1970-talet uppgick antalet flyktingar till i runt tal 10 000 personer. Under 1990-talet har antalet flyktingar uppgått till omkring 150 000 personer.

Under 1950- och 1960-talen hade invandrarna en högre sysselsättning än majoritetsbefolkningen. Denna skillnad krympte gradvis och hade utjämnats under 1970-talet. Därefter har invandrarnas grad av sysselsättning kommit att alltmera understiga de inföddas. Svårigheten att få arbete har varit särskilt stor för personer från utomeuropeiska länder.

I en europeisk jämförelse svarar de svenska större företagen (minst 250 anställda) för en stor del av sysselsättningen. Av de omkring 183 000 privata företag med anställda som drev verksamhet år 1997 fanns det nära 970 storföretag med sammanlagt nära 700 000 anställda i Sverige. Detta utgjorde 36 procent av det totala antalet anställda i privata företag. I de s.k. microföretagen – företag med högst 9 anställda – uppgick antalet anställda år 1997 till omkring 430 000 personer. År 1997 fanns drygt 440 000 företag utan anställda².

De nya arbetstillfällena genereras i stor utsträckning inom tjänstesektorn. Det råder dock en betydande enighet om att även industrisektorn måste utvecklas. De nytillkomna arbetstillfällena genom start av nya företag inom industriproduktionen (inkl. byggnadsverksamhet) uppgick under åren 1996 och 1997 till ca 8 000 respektive 9 000 personer. Motsvarande antal inom tjänstenäringarna uppgick till drygt 40 000 respektive drygt 45 000 personer. Omkring 80 procent av de nystartade företagen ingår således i tjänstesektorn.

Under åren 1996 och 1997 startades omkring 27 000–28 000 genuint nya företag. I begreppet ”genuint nya företag” är verksamheten avgörande och i nyssnämnda uppgifter ingår inte ägarbyten eller ändringar av juridisk form för redan befintliga företag. I statistiken ingår endast företag med en årsomsättning på minst 30 000 kronor per år. De nya företagen startades till uppemot 20 procent av personer med invandrarbakgrund.

² Källa: SCB, Centrala företags- och arbetsställeregistret (CFAR).

2.2 Utredningens huvudsyften

De i föregående avsnitt lämnade uppgifterna om sysselsättning, näringslivets struktur och invandring visar på behovet av att nya företag startas och att befintliga företag finns kvar och kan utvecklas. Vinsten för samhället när en person går från arbetslöshet till arbete eller till eget företagande med egen försörjning uppgår till stora belopp.

För utredningen är den ena huvuduppgiften att lämna förslag vilkas genomförande leder till en ökad nyetablering och försörjning som egen företagare, dvs. att få mänskliga och ekonomiska resurser att verka för tillväxt. Därvid står det *ekonomiska perspektivet* i centrum.

Utredningens andra huvuduppgift är av *demokratisk och etisk* natur. Personer med utländsk bakgrund har för närvarande inte samma förutsättningar som majoritetsbefolkningen att starta och driva företag. Detta har ibland en rent saklig bakgrund. Invandrare har i regel inte omgående tillräckliga kunskaper om landet, kännedom om rådande regelsystem m.m. för att kunna driva ett företag. Enligt utredningen bör en invandrare ges möjlighet att lyfta upp sig från detta kunskapsunderläge. Men utöver detta möter invandrare attityder och till och med direkt diskriminering eller andra förhållanden som försvårar dennes inträde i det svenska samhället och i affärlivet. Inträdesbarriärerna kan vara betydande.

Dessa barriärer eller hinder består av regler, normer eller arbetssätt som utformats under majoritetsbefolkningens villkor och som medför nackdelar för personer som inte vistats så länge i landet. I utredningens andra huvuduppgift ingår att peka på dessa förhållanden och att lämna förslag till hur hinder skall undanröjas.

Därvid blir också en möjlighet att klaga, få en prövning av en utomstående instans, en betydelsefull del av utvecklingen. För att få till stånd drivkrafter för lika möjligheter i affärlivet bör tvister i vissa fall kunna prövas i andra former än i en kostsam civilprocess. Invandrarföretagen – och inte heller i övrigt de mindre och medelstora företagen – har i regel inte resurser för att få sin sak prövad av en allmän domstol. De skäl som finns för konsumentskydd för privatpersoner, finns enligt utredningen i vissa fall också för företag som befinner sig i ett sämre läge.

Vid ankomsten till Sverige befinner sig en invandrare i ett underläge vad gäller möjligheterna att starta och driva företag. Målet är att dessa personer, efter information och utbildning, skall ha de kunskaper som är centrala för en blivande företagare. Efter start och vid drift av företag skall sedan personer med utländsk bakgrund ha samma möjligheter och skyldigheter som övriga företagare i landet.

För att nå dessa mål är utredningens utgångspunkt att en ökad förståelse – och anpassning – nödvändig såväl från företagaren med utländsk bakgrund som för de aktörer denne möter i sin affärsverk-

samhet. Dessa aktörer verkar enligt normer och tänkesätt som bygger på majoritetsbefolkningens villkor. Den förändrade befolkningsstruktur som Sverige har fått under de senaste årtiondena har i många hänseenden satt sin prägel i affärlivet. Ett förändrat agerande har för många företag blivit nödvändigt när marknadsförutsättningarna förändrats. Många företag tar tillvara nya affärsmöjligheter och dessa företag blir därvid också benägna till nya mönster i sina affärskontakter

Förändringar i arbetssätt på marknaden och förändringar i policyfrågor sker sannolikt långsammare i storföretagen än i småföretagen. I Sverige finns i internationell jämförelse en stor andel storföretag vilkas arbetssätt och ställningstaganden är av en stor betydelse för företagare med utländsk bakgrund.

2.3 Begreppen invandrare och invandrarföretag

I denna rapport används uttrycken ”personer med utländsk bakgrund” och ”invandrare” som synonyma begrepp. Därvid inräknas inte endast personer som är utrikes födda – dessa utgör närmare en miljon – utan även personer som har en förälder eller båda föräldrarna födda utomlands. När även sistnämnda personer inkluderas i begreppet ”invandrare” uppgår antalet personer i denna kategori av människor till omkring 1,6 miljoner.

I denna utredningen används begreppet ”invandrarföretag” och ”företag som drivs av personer med utländsk bakgrund” för de företag som drivs av ”invandrare” enligt den definition som använts i föregående stycke. Även om det inte finns någon klar och allmängiltig definition av ”invandrarföretagare” så framgår det ändå vad termen grundar sig på, nämligen ägarens härkomst och hans/hennes yrke som företagare. Utredningens överväganden och förslag omfattar alla personer med utländsk bakgrund som enbart på grund av sin härkomst riskerar att hamna i ett sämre läge än andra företagare i Sverige.

2.4 Utredningens arbetsätt och betänkandets uppläggning

Hur verksamheten skall finansieras är ofta den viktigaste frågan för en blivande företagare. Personer med utländsk bakgrund har, särskilt om denne endast bott några få år i Sverige, svårigheter att finansiera verksamheten genom lån. För att snarast få till stånd ett nytänkande i dessa frågor, har utredningen redan under arbetets gång varit i kontakt med Finansinspektionen, Svenska Bankföreningen och bankpersonalens största fackliga organisation, Finansförbundet. Resultatet av dessa kontakter redovisas i kapitel 8.

För att få information och perspektiv på skilda frågor, har utredningen haft ett sammanträffande med invandrarföretagare och ett sammanträffande med ett antal forskare, debattörer m.fl.

I enlighet med utredningens direktiv har utredningen tagit del av dokumentation hos Ombudsmannen mot etnisk diskriminering (DO) samt tagit hänsyn till Banklagskommitténs arbete.

I kapitel 3 lämnas en historisk tillbakablick på invandrarföretagandet i Sverige. I detta kapitel ges också, för att lämna läsaren faktauppgifter och en bakgrundsbild till utredningens ställningstaganden och förslag, vissa statistiska uppgifter om företagandet. I kapitel 3 finns också en redogörelse för några frågor om invandrares företagande i några andra länder. I kapitel 4 tar utredningen upp några grundläggande utgångspunkter, såsom frågor om inträdesbarriärer till det svenska samhället och behovet av nya företag.

I kapitel 5 lämnas en ingående beskrivning av begreppet diskriminering. I kapitlet beskrivs bl.a. reglerna i Sverige och EU:s regler om diskriminering. Vidare redovisas några diskrimineringsaspekter som behandlats av DO. I kapitel 6 lämnas bl.a. förslag om en samordning av kommunersättningarna för flyktingmottagande och de regionala tillväxtavtalen.

I kapitel 7 behandlas de särskilda problem eller frågor som personer med utländsk bakgrund möter när de skall starta företag. Frågor om finansiering – som är en central fråga för den blivande företagaren – behandlas dock i kapitel 8.

Många av de företag som drivs av personer med invandrabakgrund är små familjeföretag. I kapitel 9 presenteras ett tiotal företag – success stories – som vuxit och därigenom berett ett antal nya arbetstillfällen. Förslag till finansiering av utredningens förslag lämnas i kapitel 10. Där redovisas också konsekvenserna av utredningens förslag vad gäller regionalpolitiken, jämställdheten, brottsligheten och brottsförebyggandet.

Utredningens direktiv återfinns i bilaga 1 och vissa statistiska uppgifter om invandrades företagande m.m. i Sverige lämnas i bilaga 2, som upprättats av experten Ali B. Najib. Bilaga 3 "Från invandrarföretagsamhet till generell tillväxtdynamik", har upprättats av experten Hedi Bel Habib. I bilaga 4 redovisas mera utförligt än i betänkandets huvuddel två lokala initiativ för att stimulera företagande. Som bilaga 5 har intagits ett brev från Finansinspektionen till utredningen om nya etiska regler för institut som står under inspektionens tillsyn.

Beskrivningen i kapitel 9, "Tillväxt och framgångsrika invandrarföretag", baseras delvis på ett antal intervjuer som gjorts med ett antal framgångsrika företagare. En beskrivning av dessa företagare och deras företag återfinns i bilaga 6. Fyra framstående forskare och debattörer har beretts tillfälle att lämna synpunkter och förslag till invandrades företagande i Sverige. Dessa är: Thomas Gür, som bl.a. arbetar som ledarskribent vid Svenska Dagbladet, Sven Nordlund, docent i ekonomisk historia vid Umeå universitet, Oscar Pripp, etnolog vid Södertörns högskola, och Johan Wiklund, ek.dr. vid Internationella Handelshögskolan i Jönköping. Deras uppsatser finns i bilaga 7. En del av förslagen och redogörelserna har även återgetts i betänkandets huvuddel.

Författarna till bilagorna 2, 3 och 7 svarar själva för framställningen och innehållet i sina uppsatser och inlägg. I bilaga 6 återges åsikter som framkommit vid intervjuer med ett antal framgångsrika invandrarföretagare. Framförda åsikter är således de intervjuades och inte utredningens.

3 Invandrarföretagande – historik och vissa statistikuppgifter

3.1 Historik¹

Det var vid 1980-talets mitt som efterkrigstidens svenskar på allvar upptäckte invandrarföretagarna och deras företagande. Hur var det möjligt? En förklaring kan vara att invandringen före 1980-talet hade annorlunda karaktär och ekonomiska förutsättningar. Goda konjunkturer och stor efterfrågan på arbetskraft fram till första hälften av 1970-talet bidrog till att dölja invandrarföretagandet. Det faktum att småföretagsamheten generellt minskade i betydelse som en följd av näringslivets fortgående koncentration kan ha bidragit. En annan var att de fram till denna tidpunkt främst utgjordes av invandrare som var mer kulturellt och rasmässigt besläktade med svenskar och därför inte uppmärksammades på samma sätt. Men det kan också ha att göra med hur man i allmänhet betraktade invandrare, deras liv och verksamhet. Främlingarna, invandrarna, fanns där men ändå inte. De var, för att citera den amerikanske sociologen Erwin Goffman, föremål för den ”taktfulla ouppmärksamheten”. Man ignorerade deras existens. De förbigicks med tystnad. De osynliggjordes. Detta gällde även invandrarnas, främlingarnas företagande. Med 1980- och 1990-talens ökande arbetslöshet, växande invandring från utomeuropeiska länder trädde såväl invandrarna, främlingarna, som deras företagande fram ur skuggorna. De synliggjordes. De blev dom.

Vad som för många svenskar föreföll nytt hade i själva verket långa rötter i svensk historia. Det nya var det stora antalet invandrarföretagare. Det har aldrig funnits så många invandrarföretagare som i det sena 1980- och 1990-talens Sverige. Detta gäller vare sig man talar

¹ Redogörelsen utgör ett utdrag från ”Invandrarföretagande i Sverige – en historisk tillbakablick” (se bilaga 7), skriven av Sven Nordlund, docent i ekonomisk historia vid Umeå universitet.

om företagare med utländskt medborgarskap eller svenska företagare med utländsk bakgrund. Bland de frågor som man i dag brottas med hör bl.a. varför och hur invandrare blir företagare, synen på invandrarföretagare och vilken roll de och deras verksamhet spelar och kan komma att spela i svensk ekonomisk och social utveckling. Det blir utifrån dessa perspektiv intressant att se vilka erfarenheter av invandrarföretagsamhet och invandrarföretagare som funnits tidigare och vad de har att säga oss i dag?

Invandrarföretagare har i alla tider, såväl i Sverige som internationellt, intimt hört ihop med handelns och ekonomins internationalisering. Synen på invandrarföretagande, dess förutsättningar, karaktär och konsekvenser har, beroende på tidpunkt, skiftat. Stundtals har de uppträtt som den framväxande kapitalismens pionjärer eller setts som frälsare i tider av ekonomisk kris och stagnation. Vissa perioder har invandrarföretagande och invandrarföretagare motarbetats och betraktats som hot mot inhemsk kultur, sysselsättning och företagare. På gott och ont har de fungerat som bärare och vägröjare för nya idéer, varor, produktions- och distributionsformer och maktstrukturer. Med reservation för att all periodindelning är grannlaga kan man tala om tre perioder i det svenska invandrarföretagandets historia. Den första går från högmedeltiden fram till 1800-talets första decennium. Den andra sträcker sig från 1800-talets början till andra världskriget. Den tredje omfattar efterkrigsperioden.

Invandrarföretagarna kom under 1600- och 1700-talen främst från Holland, olika tyska stater, Skottland och England. En del av dessa etablerade rörelser som fick stor betydelse och som ibland långsiktigt kom att spela en viktig roll i svensk ekonomisk utveckling. Den stora fixstjärnan bland de utländska företagen var vallonen och holländaren Louis De Geer som vid mitten av 1600-talet var Sveriges störste och mest framgångsrike företagare. Han var emellertid inte ensam. Eli Heckscher nämner i sin svenska ekonomiska historia en rad invandrare, som gjorde viktiga insatser inom gruvindustri, handel, utrikeshandel, metall-, järnbruks- och tjärindustri.² Ta t.ex. de båda tyskarna Reinhold

² Eli F. Heckscher, *Sveriges ekonomiska historia*, I:2, II:1. Bonniers. Stockholm 1936, 1949. Hit hörde under 1600-talet t.ex. holländare som bröderna Abraham och Jacob Momma som ägnade sig åt gruvdrift bl.a. i Nasafjäll, stor köpmannen Abraham van Eyck i Stockholm, ledaren för tjärindustrin Jan van Swinderen, och den engelske köpmannen Anthony Knipe i Göteborg. Från 1700-talet kan nämnas bl.a. engelsmännen Samuel Worster och Francis Jenning vars handelsfirmor hade framträdande roll inom svensk utrikeshandel, den tyske Stockholmsköpmannen Bernhard Beskow och inom metallindustrin skotten Thomas Lewis' insatser.

Rademacher och Herman Dassau som under 1600-talet grundlade den framgångsrika stålmanufakturindustrin i Eskilstuna. Här fanns också t.ex. skotten Colin Campbell, som år 1731 grundade svenska Ostindiska Kompaniet, och längre fram på 1700-talet göteborgsköpmannen britten William Chalmers. Invandrarföretagarna hade utan tvekan ett avgörande inflytande på den utveckling som ledde till att Sverige mer och mer kom att integreras i den internationellt framväxande handelskapitalistiska marknaden under 1600- och 1700-talen.

Invandrarföretagande under växande ekonomisk nationalism

Det blev nu viktigare än tidigare att skydda inhemska och kontrollera utländska intressen. Staten kom därför inte i lika stor utsträckning som under t.ex. 1700-talet att själv uppmuntra duktiga utländska entreprenörer att söka sig hit. Det infördes en rad restriktioner visavi utlänningars rätt att driva näring. Man övergav den tidigare likställigheten mellan inländsk och utländsk man. För att driva näring som utlänning krävdes nu Kungl. Maj:ts tillstånd. Lagstiftningen rörande utlänningars näringsrätt skärptes radikalt genom bestämmelserna i 1864 års näringsfrihetsförordning (NF). NF tillkom under frihandelns guldålder. Den banade väg för en omfattande liberalisering av näringslivet samtidigt som den lade grunden för en nationalistisk och klart diskriminerande lagstiftning visavi invandrarföretagande. Kanske var den också ett uttryck för att 1700-talets etniskt pluralistiska svenska samhälle nu var långt borta.

NF:s främlingsfientliga bestämmelser om invandrades företagande kom, med mindre förändringar, att gälla fram till 1960-talets slut. För att få tillstånd att driva rörelse måste utlänningen visa att han/hon hade god vandel, att den tilltänkta verksamheten var till ”gagn”, inte konkurrerade med inhemska verksamheter och inte stred mot svensk affärssed. Den emellertid i särklass viktigaste institutionella barriären för invandrarföretagande, såväl i slutet av 1800-talet som t.ex. på 1940- och 1950-talen, var kravet att utlänningen måste uppvisa säkerhet för tre års skatter till stat och kommun. Lagstiftningens krav och ansökningsprocessens ofta förödmjukande och obehagliga undersökningar bidrog vidare till att många invandrare föredrog att vänta med att starta rörelse tills de blivit svenska medborgare. Inte minst gällde detta under mellankrigstiden och under de första decennierna efter andra världskriget. Trots de hinder som de nya näringsrättsreglerna skapade lockades utländska entreprenörer med kapital och industriellt eller kommersiellt kunnande av landets utvecklingsmöjligheter. Till dessa hörde tyska, skotska, engelska och danska invandrare vars företag i en del fall gjorde

viktiga insatser inom branscher som bryggeri, handel, maskinverkstäder, textil- och skogsindustri.³ Unionen mellan Sverige och Norge fick också driftiga norrmän att starta verksamheter.

De negativa reaktionerna visavi judisk invandrarföretagsamhet fanns under hela mellankrigstiden. Detta blev väldigt tydligt efter år 1933 i samband med ankomsten av judiska flyktingar från Nazi-Tyskland. Under 1930-talet förblev i stort sett den svenska arbetsmarknaden stängd för de tyskjudiska flyktingarna. När en del då försökte att överleva genom egen verksamhet gav detta upphov till starka antisemitiska stämningar inom stora grupper av svensk småföretagsamhet. Bland de omständigheter som allvarligt försvårade de judiska flyktingarnas möjligheter att idka rörelse under 1930-talet och andra världskriget var protyska eller pronazistiska svenska företagare och olika intressens försök att "arisera" svenskt näringsliv.⁴ Men även de svenska myndigheterna intog ofta en negativ hållning till judiska invandrares ansökningar om rätt att driva rörelse. I själva verket avslogs utländska judiska ansökningar, oavsett medborgarskap, under hela mellankrigstiden mer än någon annan etnisk grupp.

Efterkrigstidens invandrarföretagare och invandrarföretagande. Vad vet vi om dessa?

För det första har de en radikalt annorlunda grogrund. Sverige blir nu invandringsland och i förhållande till sin storlek ett ganska stort europeiskt invandrarland. Att invandrarföretagarna och deras rörelser på samma sätt som närvaron av utländska dotterbolag och ägande av svenska företag är uttryck för samma fenomen, nämligen den svenska ekonomins snabbt växande internationalisering är något som ofta förbises. Invandrarföretagandets institutionella och ekonomiska villkor ser vidare mycket olika ut beroende på vilken period av efterkrigstiden man talar om. Egentligen kan man i dessa avseenden tala om två perioder, före och efter början av 1970-talet. Fram till slutet av år 1968 gällde NF:s diskriminerande regler, vilket medförde att merparten av de

³ Se: Torsten Gårdlund, *Tiden*, Stockholm 1942. Götaverken och Jonserefs textilfabriker startades av britterna Alexander Keiller och William Gibson i Göteborg, bland betydelsefulla tyskar kan nämnas Johan Carl Kempe som startade sågverksrörelse eller dansken C.W. Schumacher som etablerade fabriksrörelse inom bagerihanteringen i Stockholm.

⁴ Flykttkapitalbyråns arkiv, RA, Hemliga arkivet, vol 7. Utländskt intresse och inflytande på svenskt näringsliv (erfarenheter av postgranskningen); Tyska försök till kontroll av svenska företag som står under judiskt inflytande; PM om iakttagelser vid censurväsendet 15–30.10.1941.

utrikes födda företagarna startade sina rörelser först efter att de naturaliserats. Därefter, med Sveriges inträde i EFTA och den begynnande svenska anpassningen till den allmänna ekonomiska integrationen i Västeuropa, undanröjdes successivt skillnader mellan svenskar och utlänningar när det gällde rätt att driva näring för att definitivt försvinna i början på 1990-talet.⁵ Vad landet fram till början av 1970-talet ansågs behöva var inte kapitalstarka och duktiga invandrarföretagare utan arbetskraft. Arbetskraftsinvandrarna dominerade. De kom från Norden, Västeuropa, Jugoslavien och Grekland. Flyktingarna kom främst från de av Sovjetunionen kontrollerade kommunistländerna i Östeuropa. Efter mitten av 1970-talet avtog den ekonomiska tillväxten, behovet av arbetskraft minskade samtidigt som flyktinginvandringen mer och mer ökade i betydelse. Flyktingarna kom nu i stället främst från Västasien, Latinamerika och Afrika.

Mot denna bakgrund skulle man kanske förvänta sig att invandrarföretagare och invandrarföretag var en ytterst marginell företeelse före mitten av 1980-talet.⁶ Den bilden stämmer inte riktigt. I motsats till småföretagare i övrigt ökade företagarna bland invandrarna. Antalet invandrarföretagare inom samtliga näringsgrenar var år 1960 11 000, år 1970 14 000, år 1980 20 000 och år 1990 ca 22 000. Dessa siffror är i underkant. I verkligheten var antalet företagare/företag större.⁷

Invandrarföretagarna hade fram till 1980-talet nästan uteslutande europeiskt ursprung. De med utomeuropeiskt ursprung var ganska få.

⁵ Enligt lagen den 29.11.1968, SFS 1968:555, blev utlänning med bosättningsstillstånd jämställd med svensk medborgare när det gällde rätten att driva handel och idka näring. Med lagen den 1.1.1976, SFS 1975:1361, jämställdes även alla utlänningar med permanent uppehållstillstånd och alla nordiska medborgare med svenskar när det gällde rätten att driva näring. Dessutom kom även andra kategorier av utländska medborgare att i en rad avseenden likställas med svenska medborgare. Det gällde t.ex. vissa fria yrken, fiske och vissa former av jordbruksverksamhet.

⁶ De siffror som redovisar antalet invandrarföretagare i Sverige under efterkrigstiden avser utrikes födda såväl utländska som svenska medborgare. De utrikes födda svenska företagarna gäller inte svenskar som fötts utomlands av svenska föräldrar utan endast utrikes födda f.d. utländska medborgare.

⁷ Uppgifterna baserar sig på Folk- och Bostadsräkningarna (FoB) åren 1960, 1970, 1980 och 1990 och i dessa kommer man vanligtvis inte åt aktiebolagen då de flesta innehavarna av dessa är registrerade som direktörer, dvs. som anställda i de egna företagen. Siffrorna förmedlar följaktligen bara handelsbolag, familje- och ensamföretag eller självverksamhet. De avser vidare företagare inom jordbruk, fiske och binärningar. Sålunda tillhörde ca 3 000 år 1960 och omkring 2 700 år 1970 dessa branscher. De flesta av dessa var nordiska invandrare och estniska flyktingar, däribland en del estlandssvenskar.

Bland dessa var turkarna år 1980 störst med drygt 300 företagare. År 1990 var nästan en fjärdedel av företagarna födda i utomeuropeiska länder. Störst bland utomeuropeerna var fortfarande turkarna med 1 700 företagare. Därefter kom iranierna med drygt 500. Den stora majoriteten av invandrarföretagarna var mellan åren 1960–1980 nordbor och västeuropeer. Var fjärde var född i Västeuropa och var femte i Östeuropa. Bland flyktingarna var det främst polacker, ungrare och balter som under denna tid blev företagare. De nationaliteter som under hela efterkrigstiden fram till år 1990 visade störst intresse att starta eget var danskar och tyskar. De flesta var oavsett tidpunkt och nationalitet män. Drygt en fjärdedel av efterkrigstidens företagare var kvinnor. Störst andel av kvinnliga företagare fanns bland polacker. Av t.ex. de drygt 600 polska företagarna år 1980 var fyra av tio kvinnor. De flesta som ägnade sig åt egen verksamhet hade en längre erfarenhet av svenska förhållanden och var svenska medborgare. Av de år 1990 verksamma företagarna hade tre fjärdedelar av nordborna och 60–80 procent av de med annan europeisk bakgrund vistats i Sverige längre än 15 år. Bland de turkiskfödda hade vid samma tidpunkt tre av fyra företagare varit i landet längre än tio år. I likhet med svensk småföretagsamhet i övrigt förefaller de utrikesföddas rörelser ha haft en begränsad livslängd. Under perioden 1960–1990 hade två av tre företagare försvunnit efter tio år. Av de som fanns år 1960 var ungefär 10 procent kvar tjugo år senare. Den bransch där invandrarföretagarna och deras företag under efterkrigstiden mest har uppmärksammats och också fått störst omfattning är hotell- och restaurangbranschen. Det finns emellertid andra områden där de utrikesfödda företagarna i växande grad fått större betydelse. Hit hör byggnads- och verkstadsindustrin samt detaljhandeln. Bland de verkstadsföretag som under 1950- och 1960-talen startades av arbets- och flyktinginvandrare kom en del att växa och kunde i en del fall ha mellan 150–200 anställda. Inom tjänstesektorn har framför allt företagare med inriktning på reparationsverkstäder och serviceföretag kraftigt ökat.

Man vet än så länge inte så mycket om varför vissa av efterkrigstidens invandrare valde att bli invandrare. Inte heller känner man särskilt mycket till om deras betydelse för svensk ekonomi. Det är lätt att tolka den starka tillväxten av invandrarföretagare alltsedan 1970-talet som främst en konsekvens av den växande arbetslösheten bland utlänningar och utrikesfödda svenskar. Gör man detta reducerar man invandrarföretagarna och deras verksamhet enbart till en fråga om tillfälliga lösningar och överlevnadsstrategier. Det är säkert en del av sanningen i många fall. Som fallet var med t.ex. en del av föregångarna under 1800-talets senare del kunde företaget, också eller samtidigt, vara uttryck för strävan mot större oberoende och/eller att man såg

utvecklingsmöjligheter. Det finns också de som menar att tillväxten av invandrarföretagare under de senaste decennierna och deras ofta starka inriktning på s.k. mikroföretag skulle kunna vara ett modernt exempel på att invandrarföretagare ofta uppträder som representanter för nya idéer och former.

Även det moderna invandrarföretagandet bär säkert på frön som rätt vårdade och utnyttjade kan generera sysselsättning, tillväxt eller nya verksamhetsformer i framtiden.

3.2 Vissa statistikuppgifter

I detta avsnitt ges en bild av hur många invandrarföretag som finns i Sverige nu och inom vilka branscher och hur stora dessa företag är. Även frågor om hur många nya företag som startas av män och kvinnor, var i landet det startas flest respektive minst antal företag, kommer att besvaras.⁸

Hur ser invandrarföretagandet ut?

Enligt SCB fanns det i Sverige vid slutet av år 1996 omkring 40 000 invandrarföretag i klassen 0–19 anställda. Uppgifterna omfattar också enmansföretag utan anställda. Uppskattningsvis fanns det dock 20 000 invandrarföretag med 20–199 anställda samma år. År 1997 startades ytterligare 5 200 nya invandrarföretag. I slutet av år 1997 fanns det således uppskattningsvis drygt 65 000 invandrarföretag i samtliga branscher, exklusive jordbruk. Detta motsvarar 12 procent av samtliga småföretag i landet, vilket betyder att invandrare totalt sett fortfarande är underrepresenterade bland småföretagare i förhållande till befolkningen. Detta förhållande börjar att förändras eftersom vart femte nytt företag som startas i dag i Sverige startas av en person med invandrarbakgrund.

Tabell 3.1 visar invandrarföretagen fördelat på bransch och anställda. Den klart dominerande sektorn är tjänstesektorn, dvs. företag inom handel, restaurang, hotell, transport och övriga tjänstenäringsbranscher. Inom dessa sektorer finns 84 procent av de sysselsatta. Övriga 16 pro-

⁸ Uppgifterna i detta avsnitt bygger på material från dels Statistiska Centralbyråns (SCB) enkätundersökning om småföretagens villkor och verklighet år 1996, dels på nyföretagarstatistiken från Statistiska meddelanden. Materialet har sammanställts och bearbetats av Ali B. Najib, jfr. bilaga 2.

cent var sysselsatta inom industrin. Motsvarande siffror för landets övriga företag är 65 respektive 35 procent.

Tabell 3.1 Sysselsatta per bransch i småföretag, 0-199 anställda fördelat på invandrarföretag och övriga företag, år 1996.

Företagargrupp	Invandrarföretag		Övriga företag		Totalt	
	Antal syssel- satta, tusental	Procent	Antal syssel- satta tusental	Procent	Antal syssel- satta, tusental	Procent
Industrisektorn	30	15,6	407	34,7	438	32,0
Tillverkningsindustri	20	10,5	257	21,9	287	21,0
Kraftindusti	0	0,0	21	1,8	14	1,0
Byggnadsindustri	10	5,1	129	11,0	137	10,0
Tjänstesektorn	162	84,4	767	65,3	929	68,0
Handel, hotell & restaurang	75	38,7	356	30,3	424	31,0
Samfärdsel	20	10,6	90	7,7	109	8,0
Företagstjänster	39	20,5	195	16,6	232	17,0
Övrig privat tjänster	28	14,5	126	10,7	164	12,0
Totalt	192	100,0	1 174	100,0	1 367	100,0

Källa: Beräkningar baserade på SCB:s enkätundersökning om småföretagens villkor och verklighet, år 1996.

Sysselsättningsmässigt är de flesta invandrarföretag mycket små. I denna storleksklass av företag har invandrarföretagen i genomsnitt mellan två och fem anställda. Drygt hälften av invandrarföretagen har inte några anställda. Flest sysselsatta i genomsnitt (5 personer/företag) finns inom tillverkningsindustrin.

Företagsform

Drygt hälften (51 %) av de tillfrågade invandrarföretagarna hade enskild firma, 28 procent aktieföretag, 18 procent handelsbolag och resten var kooperativa eller ekonomiska föreningar. Motsvarande andelar för övriga företagare i landet är 38, 13 respektive 48 procent. Detta innebär att invandrarföretagarna i allt högre utsträckning väljer enskild firma medan nära hälften av de övriga företagen i landet drivs i aktieföretagsform. Ungefär en femtedel av de nya invandrarföretagen startades som handelsbolag.

Om personer bakom företagandet

Graden av entreprenörskap

Det är välkänt att personer med invandrarbakgrund har större benägenhet att starta egna företag än ursprungsbefolkningen. Enligt Arbetskraftsundersökningar (AKU) är andelen företagare högre bland sysselsatta personer med invandrarbakgrund (13 %) än bland den svenska befolkningen (8 %). Det finns dock stora variationer mellan olika invandrargrupper. Invandrare från de nordiska länderna har relativt liten andel företagare (8 %), speciellt gäller detta bland finländare. Däremot finns det många företagare bland personer som är födda i Västeuropa (15 %) och i övriga Europa (13 %). Högst andel företagare finns bland sysselsatta utomeuropeiska invandrargrupper (16 %).

Bland andra-generationsinvandrare är i genomsnitt andelen företagare ungefär densamma som i den ursprungliga svenskbefolkningen. Däremot finns det skillnader även inom gruppen andra-generationsinvandrare. Män med nordisk härkomst har relativt låg andel företagare (8 %) medan människor med härkomst från Västeuropa har hög andel företagare (12 %). Bilden liknar det mönster som finns i första generationens invandrare på arbetsmarknaden. Detta tyder på att det kan finnas en påverkan, annan än arbetslösheten, också mellan generationerna när det gäller benägenheten att starta företag i Sverige.

Kön

Verksamheten i invandrarföretagen leddes år 1996 i genomsnitt till 29 procent enbart av kvinnor och till 65 procent enbart av män. Andelen nystartade företag som drivs gemensamt av man och kvinna uppgick till 6 procent.

Åldersstruktur

Avseende företagarnas åldersstruktur visar statistiken att 60 procent av invandrarföretagarna var 44 år eller yngre. Enbart 3 procent av invandrarföretagare var 25 år eller yngre. Nästan var femte invandrarföretagare, 18 procent, var i åldersgruppen 25–34, två av fem invandrarföretagare – 39 procent – var i åldern 35–44 år, och 11 procent var 55 år eller äldre.

Bland övriga företagare i landet återfanns 41 procent i åldersgruppen 44 år eller yngre. Endast 1 procent var yngre än 25 år, 11 procent var i åldersgruppen 25–34 år och 28 procent var i åldersgruppen 35–44 år samt 23 procent var 55 år eller äldre.

Att var femte invandrarföretagare är yngre än 35 år visar att idén om ett starkt nyföretagande som en lösning på arbetslösheten bland ungdomar inte är alldeles orealistisk. Åldersfördelningen är en naturlig följd av att företagandet fordrar startkapital m.m. Det krävs kapital att investera, det krävs ett uppbyggande av nätverk med leverantörer och kunder och det krävs normalt sett yrkeserfarenheter. Att det är människor i medelåldern som är mest benägna att driva företag tycks alltså inte enbart vara en fråga om mönster i livscykeln utan också en fråga om resurser.

Utbildning

I genomsnitt hade 47 procent av invandrarföretagarna eftergymnasial utbildning, 30 procent gymnasial utbildning och 17 procent grundskola eller motsvarande som högsta utbildning. Bland övriga företagare i landet var det endast 23 procent som hade eftergymnasial utbildning, 31 procent gymnasial utbildning och 37 procent grundskola eller motsvarande som högsta utbildning.

Företagarnas tidigare erfarenhet

Personerna bakom de undersökta företagen har skiftande erfarenheter när de startar sina företag. I SCB:s enkätundersökning år 1996 finns uppgifter om företagarnas bakgrund, t.ex. när det gäller tidigare sysselsättning. Inte oväntat visar det sig att nästan hälften (49 %) av företagarna från majoritetsbefolkningen startade i samma bransch i vilken de var eller fortfarande är sysselsatta i. För invandrarföretagare var denna siffra något lägre (46 %). I de båda företagargrupperna startade 23 procent i någon annan bransch än den som de tidigare arbetat i; 14 procent av invandrarföretagare och 12 procent av de övriga före-

tagarna i landet var redan företagare när företaget bildades. Endast 12 procent av invandrarföretagare och 10 procent av övriga företagare var arbetslösa när de startade sina nya företag; 4 procent var studerande vid företagsstarten.

Dessa uppgifter gäller totalt men vissa branschvisa avvikelser bör uppmärksammas. När det gäller invandrare som startat företag i samma bransch där de tidigare varit sysselsatta utmärker sig handel, hotell och restaurang med en relativt hög andel, 35 procent. Byggnadsverksamhet, handel, hotell och restaurang har också den högsta andelen tidigare arbetslösa, 28 procent. Det bör också påpekas att samtliga branscher hade mycket låga andelar (under 2 %) av personer som tidigare ägnat sig åt hemarbete.

Nyföretagandet under 1990-talet

Vad är nyföretagande?

SCB genomför sedan år 1987 en årlig enkätundersökning avseende nyföretagandet i Sverige, mätt som antalet genuint nya företag skilt från ombildningar och övertagande av redan existerande rörelse. SCB använder sedan 1993 benämningen "genuint nya företag" för definitionen för att särskilja dem från andra redovisningar av exempelvis antal nyregistrerade företag eller arbetsställen.⁹

Regelbundna mätningar av nyföretagandet bland invandrare startade först i och med 1993 års enkätundersökning. Målet med statistiken över nyföretagandet bland invandrare har varit att sälla fram de helt nya verksamheterna bland invandrare som en helhetsgrupp. En sådan registrering gör det inte möjligt att se från vilket land den nye invandrarföretagaren härstammar ifrån.

Personer med invandrabakgrund stod år 1997 för 18 procent av samtliga nya företag i landet. Av dessa personer var 13 procent födda utomlands och 5 procent födda i Sverige.

Under perioden 1993–1997 startades i genomsnitt drygt 25 300 genuint nya invandrarföretag i Sverige. År 1993 startades ungefär 3 500 nya företag. Utvecklingen av nyföretagandet bland invandrar-

⁹ Definitionen kvalificerar nyföretagandet genom att företaget skall bedriva en helt nystartad verksamhet. I denna definition ingår även företag som startats i en verksamhet som företagaren sysslat med som anställd. Också verksamheter som legat vilande i minst två år före omstarten räknas in. Däremot ingår inte nystartade dotterbolag eller verksamhet som tagits över, även om denna registrerats om.

befolkningen under de senaste tio åren kan delas in i tre distinkta faser.¹⁰ Efter en inledande uppgång under senare delen av 1980-talet föll nyföretagandet kraftigt under år 1991.¹¹ Efter att ha legat ganska lågt under åren 1991–1993 exploderade antalet nyetableringar till en rekordnivå på 5 300 genuint nya företag under år 1994, vilket betyder en ökning med hela 52 procent jämfört med år 1993. Under år 1995 nåddes ännu en ny rekordnivå på ca 5 800 genuint nya invandrarföretag. Utvecklingen av nyföretagande bland invandrare har sedan dess stagnerat, om än på en hög nivå på drygt 5 000 nya företag per år.

Vad finns det då för förklaringar till denna stadiga ökning av det nya invandrarföretagandet under 1990-talet? Minskningen av ökningstakten under år 1992 är inte någon överraskning med tanke på att Sverige då upplevde efterkrigstidens största ekonomiska nedgång. Uppgången år 1994 är emellertid inte lika lättförklarlig. Visserligen följer nyföretagandet bland invandrare, liksom nyföretagandet i övrigt, konjunktorens svängningar men utvecklingen i den svenska ekonomin var inte så stark att den rimligen kan förklara en ökning med hela 63 procent under perioden 1993–1996. Vad som däremot kan konstateras var att antalet personer som erhöll s.k. starta-eget bidrag började öka kraftigt. I korthet innebär starta eget-bidraget att företrädesvis arbetslösa nyföretagare får motsvarande A-kasseersättning under sex månader för att starta eget företag. Under år 1997 fick 41 procent av alla nya invandrarföretagare starta-eget bidrag. Utredningen återkommer till detta i bl.a. kapitel 7.

Tjänsteföretagen dominerar bland nya företag

Invandrades nyföretagande sker främst inom tjänstesektorn. Under år 1997 beräknades omkring 4 800 företag av totalt 5 200 nya invandrarföretag ha tillkommit i tjänstesektorn, motsvarande en andel på 92 procent. Endast 400 företag (8 %) har tillkommit inom industri- och näringslivet. Motsvarande andelar för samtliga nyetableringar år 1996 var 84 respektive 16 procent. Nyföretagandet i industrisektorn har därmed ytterligare minskat, framför allt inom tillverkningsindustrin, medan antalet nya företag som bedriver byggnadsverksamhet är i stort sett oförändrat jämfört med år 1996.

¹⁰ Observera att det inte föreligger någon statistiskt säkerställd skillnad mellan åren 1995 och 1997. Detta gäller även åren 1991–1993.

¹¹ För en utförligare beskrivning av perioden 1985–1991 se Najib 1997: *Invandrarföretag – inte bara kiosker och pizzerior*, i Bo Persson (red.), *Småföretagande, Entreprenörskap och Jobben – ett forskningsfält i förändring*.

Inom tjänstesektorn är företagstjänster den viktigaste branschen för nyföretagare med invandrarbakgrund. Under år 1997 etablerades omkring 5 000 sådana nya företag av personer med invandrarbakgrund. Samtidigt var andelen nyföretagare med invandrarbakgrund lägst i denna sektor, 15 procent. Den bransch där nyföretagare med invandrarbakgrund är vanligast förekommande är transport och kommunikation. Där har ca 30 procent av de nya företagen startats av personer med invandrarbakgrund.¹²

Sysselsättning

Totalt beräknas ca 11 800 personer vara sysselsatta i de nya invandrarföretag som startades år 1997. Av de sysselsatta arbetade 60 procent eller ca 7 100 personer heltid, 40 procent på deltid.

Regionala variationer i nyföretagandet

De regionala variationerna i nyföretagandet tycks i mångt och mycket vara en fråga om stad och land. Stockholms län ligger i en klass för sig med 38 procent av samtliga nya invandrarföretag i landet, följt av Göteborgs och Bohus län samt Skåne län med vardera ca 13 procent av invandrarernas nyföretagande. Gotlands och Jämtlands län hade lägsta andelar med mindre än 1 procent av alla invandrarföretag i landet. När det gäller invandrarföretagens andel år 1997 av ett läns nya företag så uppvisar Värmlands län den högsta andelen med 24 procent, följt av Stockholms län samt Göteborgs och Bohus län (23 %). Lägst ligger Gotlands och Jämtlands län med 6 respektive 7 procent.

Vad gäller Stockholms län är det inte bara invandrarfolkmängdens koncentration som ger den höga andelen utan även relativt sett utmärker sig detta län när det gäller lokalisering av små företag i allmänhet. De regionala faktorer som har störst påverkan är geografisk närhet till marknad, att företagens marknader är växande samt att det finns tillgång på förebilder i företagande. Län med stor andel glesbygd eller bruksorter tycks generellt sett ha haft sämre förutsättningar för ett högt nyföretagande även om det finns enstaka undantag.

¹² NUTEK, Småföretag och regioner i Sverige 1998 – Med ett tillväxtperspektiv för hela landet.

Regionala etableringsfrekvenser

I figur 3.1 illustreras regionala variationer av etableringsfrekvensen under år 1997 definierat som antalet genuint nya invandrarföretag per 1 000 invånare i åldern 16–64 år. Genomsnitt för hela riket är 5,4 nya företag per 1 000 invånare. Medianen i den länsvisa redovisningen var 4,2.

Regionalt sett är det främst i storstadslänen som det startas flest invandrarföretag i förhållande till befolkningen. I Göteborgs och Bohus län startades 8,2 genuint nya invandrarföretag per 1 000 invånare, följt av Stockholms län (7,1), Uppsala och Hallands län (5,7) samt Blekinge och Västernorrlands län (5,5). Lägst antal genuint nya invandrarföretag per 1 000 invånare uppmättes i Kalmar län samt Gotlands län med 3,2 respektive 2,7.

Om man ser på ett genomsnitt av nyetableringsfrekvensen under den senaste femårsperioden, 1993–1997, finner man de högsta värdena i Stockholms samt Göteborgs och Bohus län följt av Uppsala och Hallands län. Den lägsta nyetableringsfrekvensen finns i länen Jämtland, Kalmar och Gotland.

*Figur 3.1 Regionala variationer av nyetablerade företag år 1997.
Nystartade företag per 1 000 invånare i åldern 16- 64 år.
Länsvis fördelning.*

Figur 3.1 finns endast i den tryckta versionen.

Källa: Nyföretagarstatistik, SCB, bearbetningar av Ali B. Najib.

Sammanfattningsvis kan konstateras att det genuina nyföretagandet bland invandrare fortfarande är mycket högt, trots att den inhemska efterfrågan är svag. Vad ligger då bakom det relativt höga antalet nya företag? En viss framtidstro är en av de faktorer som styr människors och företags benägenhet att investera. En annan faktor är troligen den höga arbetslösheten i kombination med det s.k. starta-eget bidraget. Starta-eget bidraget är en arbetsmarknadspolitisk åtgärd som innebär att den arbetslöse behåller ersättningen på sin tidigare A-kassenivå under sex månader om han eller hon vill starta eget. Betalningsansvaret flyttas då över från A-kassan till länsarbetsnämnden. Som tidigare nämnts erhöll 41 procent av de invandrare som startade nya företag år 1997 detta bidrag. Invandrarkvinnors andel var betydligt högre och drygt varannan kvinna fick detta bidrag.

Vad gör andra europeiska länder för invandrares företagande?

De flesta europeiska länder har en relativt stor invandrad befolkning som t.ex. Storbritannien, Frankrike och Holland. Dessa länder har någon form av speciella program för att främja företagande bland invandrare och etniska minoriteter.

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

I t.ex. Storbritannien ökade satsningarna på det etniska företagandet, när medvetandet om dessa företags betydelse ökade. Följden blev att inom olika regioner i landet skapades speciella program för att stimulera nyföretagande bland etniska minoriteter och invandrare. Dessa stödprogram innehöll bl.a. informationskampanjer, riktad finansiell hjälp samt ökad satsning på rådgivning och utbildning. Hjälpen har utökats och även privata stödaktörer finns nu i Storbritannien.

Sedan 1980-talet har framför allt USA, Kanada, Storbritannien, Frankrike och Nederländerna gjort stora ansträngningar för att utforma speciella program avsedda för etniskt företagande.¹³ Grovt sett kan man urskilja två typer av företagspolitiska åtgärdsprogram. Den ena är mer

¹³ Najib A.B., 1991. The Contribution of Migrant/Ethnic Business to the Viability of Urban Areas in Western Europe. Arbetsrapport Nr 11, Kulturgeografiska institutionen, Uppsala universitet.

inriktad på att öka stödet till invandrarföretag, medan den andra försöker minimera direkta hinder och i stället skapa ett klimat som ger bättre förutsättningar för företagstillväxt, t.ex. genom att underlätta speciella kredit- och rådgivningsverksamheter. Naturligtvis skiljer sig invandrarbefolkningens sammansättning i dessa länder, vilket också betyder olika behov och anpassningar till de enskilda ländernas förutsättningar. Det kan dock konstateras ett antal trender i den företagspolitik som riktar sig till invandrargrupper och andra etniska minoriteter.

- Mera sällan lämnas generella subventioner till samtliga invandrarföretagare, satsningar görs i stället på selektiva stödåtgärder till utvalda etniska grupper och/eller invandrargrupper.
- Selektivitet är något som präglar många av de stödåtgärder som återfinns i dag i västeuropeiska länder. Detta innebär att mycket stor vikt läggs vid att bedöma affärsidéer och produkter, så att de projekt som har bäst förutsättningar att klara sig också ges extra stöd.
- Från att ha uppmuntrat starta-eget bidrag bland olika etniska grupper, visas nu en större benägenhet att stödja tillväxt och kvalitetsförbättringar som kan leda till långsiktigt positiva effekter.
- Fortfarande är nyföretagandet i de flesta västeuropeiska länder ett viktigt insatsområde. I Frankrike, Belgien, Nederländerna och Tyskland – där arbetslösheten fortfarande är mycket hög bland invandrare – uppmuntras invandrare och etniska minoriteter till att lösa arbetssituationen genom att starta eget.
- Arbetslöshetsunderstöd till invandrare för att starta eget finns fortfarande i dessa länder, men ansökningskraven tenderar att skärpas. Numera knyts stöden ofta samman med utbildningsprogram och fadderverksamhet.
- Storbritannien är det land i Europa som har störst erfarenheter av etniskt företagande än andra europeiska länder och Storbritannien har också utvecklat flera stödinsatser både på regional och lokal nivå. Målsättningen i dag är inte i lika stor utsträckning som tidigare inriktad på att öka andelen nystartade etniska företag och invandrarföretag varje år, utan desto mer att öka förutsättningarna för tillväxt och överlevnad. Här har också ett framgångsrikt stödprogram etablerats och utvecklats som är speciellt anpassat till olika minoriteters behov. Under senare år har decentralisering av dessa stödprogram, ända ner på lokal nivå, blivit allt viktigare.

4 Några grundläggande utgångspunkter

I sammanfattningen – kapitel 1 – har redovisats de tio teser utredningen vill slå fast för att få till stånd ett ökat företagande för personer med utländsk bakgrund.

I detta kapitel tas några principiella frågor upp och kapitlet utgör därigenom också en utgångspunkt för utredningens ställningstaganden. På grund av skillnader i traditioner, tänkesätt m.m. i olika länder – och även fördomar och sannolikt även diskriminering – har en invandrare ofta betydande barriärer att klara av innan han eller hon finner en bra bas för tillvaron i Sverige. Detta gäller även för start och drift av företag. Enligt utredningen bör från statens sida ständigt uppmärksammas vilka effekter som olika statliga åtgärder får för jämlikheten mellan personer med olika etnisk tillhörighet, på motsvarande sätt som för t.ex. jämställdhet och regional obalans. (kapitel 5).

Inom den privata sektorn har de normer och arbetssätt som tillämpas skapats mot bakgrund av affärslivets villkor för majoritetsbefolkningen och företagen, vilket ofta innebär att personer med utländsk bakgrund och deras företag hamnar i ett sämre läge. Detta kan betecknas som ”strukturell diskriminering”. Utredningens uppgift är att skapa en grund för förutsättningar för förändringar, så att alla landets invånare ges lika möjligheter.

Samhället bör utforma regelsystemet för företagande så att personer med initiativförmåga och affärsidéer ges möjlighet att få egen försörjning genom att driva företag. Ett bra företagsklimat ger goda förutsättningar för lönsamma investeringar. Den generella ekonomiska politikens utformning är därför helt avgörande också för ett framgångsrikt invandrarföretagande. Därmed öppnas även möjlighet till att ge anställning till andra.

Utredningen anser dock att vissa särskilda insatser genom utbildning och rådgivning behövs för att personer med invandrarbakgrund skall få samma möjligheter som majoritetsbefolkningen att starta och driva företag. Däremot föreslår inte utredningen några särskilda

lättnader eller förmåner. De ramar inom vilka företagare med utländsk bakgrund arbetar, skall vara desamma som för företagare i allmänhet. På några punkter, som är av en särskild betydelse för företagare med utländsk bakgrund, föreslås generella åtgärder för att ge företagandet bättre villkor.

Arbetslösheten kostar samhället stora belopp och medför en utebliven tillväxt. Därför är det, enligt utredningen, av den allra största betydelse att landet ger goda möjligheter till dem som önskar starta och driva företag. De nya arbetstillfällena skapas till stor del genom nyföretagande och genom tillväxt i små och medelstora företag. Arbetslösheten är hög bland flera grupper av invandrare. Detta i kombination med att det bland personer med utländsk bakgrund finns en god grund och intresse för att starta företag, innebär enligt utredningen att det finns en betydande potential för ett ökat nyföretagande.

4.1 Höga inträdesbarriärer till det svenska samhället

På grund av bristande kunskaper om förutsättningar för företagande i Sverige samt bristande språkkunskaper, kulturellt betingade traditioner och beteenden m.m. i olika länder – och även fördomar och sannolikt även diskriminering – har en invandrare ofta betydande barriärer att klara av innan han eller hon finner en bra bas för tillvaron i Sverige. Rådande system kan ibland ha karaktär av s.k. strukturell diskriminering. Traditioner och vissa arbetssätt kan innebära att vissa personer eller företag missgynnas på ett systematiskt sätt. Här uppstår en fråga – en avvägning – mellan ideologi och demokrati kontra statens, kommunernas och näringslivets traditioner och behov av att hålla nere kostnader.

Det finns en stor omedvetenhet inom den svenska majoritetsbefolkningen om vad diskriminering kan handla om. Det finns en sammankoppling mellan rasism och diskriminering som inte är helt lyckad och som komplicerar diskussionen känslomässigt. Dessa frågor måste hållas isär. Diskriminering förekommer också utan att de som diskriminerar har några rasistiska uppfattningar. Det är behandlingen som är diskriminerande, oavsett om motivet är rasistiskt eller omedvetet eller bara beror på fördomar.

På arbetsmarknaden finns det mönster i utbildningskrav och krav på yrkeskunskap och yrkeserfarenhet, som inte är särskilt förmånliga för

första generationens invandrare. Kraven har samtidigt inte granskats kritiskt för att det skall kunna avgöras om de är nödvändiga för att ett arbete skall bli bra utfört. På motsvarande sätt kan det finnas krav som inte granskats på näringslivsområdet. Även subtila förväntningar på ett lämpligt uppträdande i ett visst socialt sammanhang kan försätta nykomlingar och utanförstående i ett sämre läge. Alla oskrivna sociala koder kan få samma oförmånliga inverkan.

Med all rätt ställs krav på de personer som väljer att bosätta sig i Sverige att de skall acceptera lagarna och sätta sig in i de olika normer som råder i det samhälle de vill bo i. Det finns emellertid en olycklig, för att inte säga oacceptabel, tendens att för personer som flyttar till Sverige nästan helt hänföra hinder och svårigheter med att skapa sig ett liv i Sverige till personerna själva. Ofta framhålls t.ex. brister i kunskaper i svenska språket som ett problem. Det är också viktigt att understryka betydelsen av att personer som bosätter sig i Sverige lär sig språket. Det är i mångt en förutsättning men är långt ifrån någon garanti för lika behandling och lika möjligheter i samhället. Den närmast rutinmässiga utestängningen av invandrare och etniska grupper genom diskriminerande handlingar i vardagen är underskattad. Det är lätt att hitta bortförklaringar och att lägga skulden på "offret". Det är svårt att få acceptans för att problemet i minst lika hög, kanske högre grad ligger hos opinionsbildare, beslutsfattare och makthavare.

Kraven på kunskap om svenska regelsystem och "kulturell kompetens" i form av t.ex. kunskaper om sociala koder, är helt fokuserade på otillräckliga kunskaper hos invandrare om majoritetssamhället, dvs. perspektivet är etnocentriskt. Frågan har ställts var gränsen går till krav som utgör en nödortfikt förklädd form av direkt etnisk diskriminering. Det handlar alltså lika mycket om att personer i majoritetsbefolkningen skall kunna hantera den kulturella mångfald som är en verklighet i Sverige av i dag.

Fokus borde i samma grad riktas mot beslutsfattaress sätt att bedöma t.ex. företagares egenskaper och kompetens mot de bakomliggande föreställningar som är en del av beslutsunderlaget och mot hur sådana föreställningar byggs upp och sprids.

I denna utredning används begreppet "diskriminering" eller "särbehandling" för att beskriva när personer med olika etnisk tillhörighet under likartade förhållanden får en olika behandling. Det finns behov av att ändra beteendet mot personer med utländsk bakgrund. För detta behövs bättre kommunikationsförmåga och bättre bemötande i form av t.ex. tydligare motiveringar av negativa besked från kreditinstitut och andra.

4.2 Sverige behöver nya företag

Sedan andra världskriget har arbetslösheten i Sverige i regel varit låg och endast uppgått till några få procent. Strukturomvandling med nedläggningar av företag medförde i regel inte heller någon omfattande och långvarig arbetslöshet. Genom en ökande export och uppkomst av nya företag med en god konkurrensförmåga kunde de arbetssökande få nya arbeten. Främst i Norrlands inland har det dock funnits en betydligt högre arbetslöshet än i övriga delar av landet. Parallellt med denna utveckling byggdes ett socialt trygghetssystem upp.

Situationen, vad gäller sysselsättningen, försämrades markant under 1990-talet. Den öppna arbetslösheten – jämte de personer som på grund av arbetsmarknadsläget varit i beredskapsarbete, utbildning m.fl. åtgärder – uppgick år 1998 till drygt 11 procent av arbetskraften.

Redan under den senare delen av 1980-talet hade invandrare en hög arbetslöshet, trots att högkonjunktur rådde i landet. Det därefter allmänt försämrade sysselsättningsläget drabbade invandrare från utomeuropeiska länder särskilt hårt. Arbetslösheten bland utländska medborgare uppgick år 1998 till drygt 20 procent. Sysselsättningsgraden – dvs. andelen personer mellan 16–64 år som hade arbete – bland dessa personer var endast ca 46 procent under första halvåret 1998.

Statens kostnader för arbetslösheten uppgick år 1998 enligt preliminära uppgifter till 68 miljarder kronor. Kommunernas ökade kostnader för socialbidrag och andra kostnader som har anknytning till arbetslöshet uppgår också till stora belopp. Om även bortfall av inkomstskatter m.m. räknas ihop med den direkta kostnaden för arbetsmarknadspolitiska åtgärder och socialbidrag, beräknas den på detta sätt uträknade kostnaden för en arbetslös utgöra ca 290 000 kronor per person.¹ Dessa tal visar på hur viktigt det är att minska arbetslösheten och få till stånd en tillväxt.

En betydande enighet finns om att skattebaserna inte tillåter att staten och kommunerna i en omfattande utsträckning ökar antalet anställda. Snarare finns ett tryck för sänka vissa internationellt påverkade skattebaser. Detta innebär att en stor del av en nödvändig sysselsättningsökning måste ske i näringslivet. De nya arbetena som tillkommer utvecklas i stor utsträckning inom tjänste- och servicesektorn. Oavsett inom vilken sektor nya arbetstillfällen kan skapas fordras, för att företag skall startas och för att investeringar skall komma till stånd, att det finns ett gott företagsklimat i landet.

¹ Källa: The Total Fiscal Costs of Unemployment: An Estimation for Sweden (1998). Europeiska Kommissionen, GD V.

I detta betänkande har utredningen lagt huvudvikten vid de hinder och svårigheter som möter invandraren vid hans/hennes företagande. Dessa personer driver oftast mindre verksamheter på lokala marknader i konkurrens med andra företag. I en viss mindre omfattning drivs företag som "ethnic business" – invandrare riktar i sin affärsverksamhet in sig på personer från samma etniska grupp. Personer från andra länder har också en kunskapsbas som andra svenskar ofta saknar, nämligen språkkunskaper och kännedomen om det tidigare hemlandet. Storföretag som arbetar internationellt och handelsföretag som uppmärksammat detta förhållande drar nytta av mångfalden. Den ökade internationaliseringen och globaliseringen bör enligt utredningen medföra att det blir alltmer lönsamt att ta till vara de kunskaper som personer med en utländsk bakgrund har.

Särskilt goda konkurrensmöjligheter bör personer med utländsk bakgrund ha inom internationell handel med anknytning till sina tidigare hemländer. Detta gäller också i Sverige inom den s.k. besöksnäringen såsom turism och information/konsulting om svenska förhållanden. Enligt utredningen utgör personer med utländsk bakgrund en resurs i en process mot ett ökat internationellt utbyte av varor och tjänster.

Thomas Gür (bilaga 7) säger att trots skillnader i branschriktning och fallenhet för entreprenörskap mellan olika majoritetsgrupper, företer det etniska företagandet ändå tydliga mönster. Gür fortsätter:

Etniskt företagande fungerar många gånger som ett sätt att möta utanförskap på arbetsmarknaden. Detta framgår av att benägenheten att starta företag bland invandrare i Sverige också är störst bland grupper med de högsta arbetslöshetstalen. Egenfinansieringen är hög och företagaren satsar den produktionsfaktor som är mest tillgänglig för honom: sin arbetskraft. Och då invandrare, av förklarliga skäl, har mindre förmögenheter än infödda, leder detta till en hög koncentration av etniskt företagande inom tjänstesektorn på varierande nivåer av specialisering – allt ifrån kiosker och enkla förtäringställen till kvalificerad verksamhet som översättningsbyråer och konsultverksamhet för exportföretag. Dessa företagare har oftast bristfälliga professionella nätverk i majoritetssamhället men kompenserar detta med sina etniska nätverk.

4.3 Säråtgärder eller generell tillväxtpolitik

I prop. 1997/98:62, "Regional tillväxt – för arbete och välfärd", uttalas att tillväxten i Sverige kan öka genom att den tillväxtpotential som finns i alla regioner bättre tas till vara genom att näringspolitiken regionaliseras och anpassas till lokala och regionala förutsättningar. Arbete pågår nu att delegera och decentralisera statliga insatser. Utvecklingen innebär att beslut och åtgärder ligger nära de människor och företag som

skall åstadkomma en god utveckling. Utredningen välkomnar en sådan politik och anser att motsvarande åtgärder även bör omfatta introduktion av nyanlända flyktingar och integrationsarbetet och därmed också insatser för personer med utländsk bakgrund att starta och driva företag.

I kapitel 6 lämnar utredningen förslag om att omhändertagandet och integrationen av invandrare radikalt bör läggas om mot en inriktning till sysselsättningsfrämjande och tillväxt. I detta har en regionalisering av integrationspolitiken en betydande roll. Detta gäller såväl nyanlända flyktingar som personer som redan vistats en längre tid här i landet.

Genom att invandrare inte tidigare kommit i kontakt med det svenska systemet, har dessa personer inte samma förutsättningar som majoritetsbefolkningen att känna till och kunna tillämpa regelsystemet. Utredningens uppgift är att lämna förslag till hur invandrades kunskaper, förståelse m.m. skall förbättras så att denne skall kunna få samma möjligheter som andra att starta och driva företag.

Det offentliga regelsystemet är basen och densamma för alla som driver ett företag, oavsett ursprung. Detta innebär att förutsättningarna för personer med utländsk bakgrund att starta och driva företag, från statens och kommunernas utgångspunkt, skall ses som en del i den allmänna näringspolitiken. Denna fråga utvecklas närmare bl.a. i kapitel 6.

Mot denna bakgrund föreslår utredningen inte några särlösningar vad avser de grundläggande och generella förutsättningarna för personer med utländsk bakgrund att starta och driva företag. Utredningen föreslår däremot på några punkter åtgärder för allt företagande på grund av att dessa faktorer är viktiga för företagandet i allmänhet. De särskilda insatser för att underlätta företagande bland personer med utländsk bakgrund som utredningen föreslår, har sin bakgrund i det förhållande att dessa personer är i ett underläge i förhållande till majoritetsbefolkningen. Dessa frågor har en nära anknytning till situationen för personer och företag i en svag ställning i olika hänseenden.

En viktig uppgift för utredningen är att undersöka vilken effekt som generella arbetsformer för långivning, lokaluthyrning m.m. har för möjligheterna för personer med utländsk bakgrund att driva företag. Finansieringen av verksamheten är, såsom även framhållits i utredningens direktiv (bilaga 1), särskilt viktig.

De regelsystem inom vilket företagen måste verka baseras på majoritetsbefolkningens förutsättningar, vilket medför att minoriteter riskerar att hamna i ett sämre läge. Därtill kommer att små och medelstora företag i förhållande till storföretag ofta är i en underlägsen situation. Vid tvister har de små och medelstora företagen svårt att hävda sin rätt. Medan staten successivt har gett konsumenterna en förstärkt ställning, har situationen för företag i en underlägsen situation föga uppmärksamats.

De förslag som utredningen lägger fram syftar till ett ökat nyföretagande och till att underlätta befintliga företags överlevnad och tillväxt. Nya företag etableras oftast på en befintlig marknad, men ibland startas företag med ett utbud av helt nya produkter eller tjänster. I regel medför nya företag att en ökad konkurrens uppstår på en befintlig marknad, till nytta för konsumenten. Som redovisats i kapitel 3 startar invandrare relativt sett fler företag än vad majoritetsbefolkningen gör.

Enligt utredningen bör samhället generellt underlätta företagande för att minska arbetslösheten och för att nå en ökad tillväxt. De statliga insatserna för att starta företag innebär en subventionering och medför därför en viss snedvridning av konkurrensen. Statens insatser är dock en så liten del av de totala resurser som erfordras, att det enligt utredningen från samhällets synpunkt är väl på sin plats att underlätta nyföretagandet. För att öka möjligheterna till en bra utveckling för nystartade företag – och för att undvika orealistiska satsningar – är det enligt utredningen på sin plats att konsulter, banker m.fl. kritiskt granskar affärsidéers bärighet.

För att lyckas som företagare är ett flertal förutsättningar viktiga. Viktigast är den personliga kontakten med kunder/konsumenter, leverantörer, långivare m.fl. Utredningen har koncentrerat sina överväganden till kontakter med de företag, myndigheter m.fl. som är en nödvändig och central del för ett företags start och utveckling. Frågor om marknadsbearbetning och kontakter med kunder/konsumenter är så specifika och beroende av verksamhetens art, att behovet och inriktningen av dessa frågor bör behandlas i samband med olika utbildningsinsatser.

Förståelse för och acceptans av de personer med utländsk bakgrund som planerar eller redan driver företag är en del i en långsiktig integrationsprocess, som enligt utredningen fortlöpande måste pågå för att nå en harmoni för landets befolkning. Denna process utvecklas bl.a. genom ställningstaganden och policyskapande åtgärder från myndigheter, företag, massmedia m.fl. och i skolsystemet.

5 Förekommer etnisk diskriminering?

Utredningens utgångspunkt är att en företagare inte får behandlas mindre förmånligt än andra med annan etnisk tillhörighet som befinner sig i en likartad situation. Detta innebär även en rätt att behandlas individuellt, efter individuella förutsättningar, och inte efter antaganden, mer eller mindre förutfattade meningar eller rentav fördomar om vad som kännetecknar den etniska grupp en individ tillhör eller förmodas tillhöra. Utredningens uppgift är bl.a. att försöka kartlägga hur invandrarföretagare behandlas.

Diskriminering är ofta inbyggd, strukturell, eftersom den uppstår ur rutiner som i sig framstår som fullt normala och genomtänkta. Denna form av diskriminering, s.k. indirekt diskriminering, kommer blivande och igångvarande företagare med utländsk bakgrund i kontakt med i en betydande omfattning.

Det är också den vanligaste formen av svårigheter som företagaren med utländsk bakgrund kommer i kontakt med och som utredningen i huvudsak inriktat sig på. Det är, enligt utredningen, således systemfel och inte främst direkt diskriminering som förekommer och som måste upphöra innan invandrare har samma möjligheter som övriga delar av befolkningen att starta och driva företag.

Det faktum att en betydande del av landets befolkning har en annan kulturell och etnisk bakgrund än majoritetsbefolkningen har medfört förändringar i affärslivet – förändringar som innebär såväl ökade kostnader och intäkter i verksamheten som ett annorlunda sätt till kontakter med nya kundgrupper. På vissa områden är en förändrad inriktning av en särskild betydelse. Det är särskilt viktigt att offentliga organ och företag på marknader med storföretagsdominans anpassar sitt arbetssätt så att landets skilda befolkningsgrupper får en lika behandling.

Bankerna har genomfört förändringar i en positiv riktning men enligt utredningen kan bankerna ytterligare förändra sitt arbetssätt för att möta behoven från den stora målgrupp som personer med utländsk bakgrund utgör. Utredningen anser att förändringar är både möjliga och önskvärda och att de i flera fall kommer att ske av rent

kommersiella skäl. I några fall bör dock åtgärder övervägas. Förslag till förändringar på bankområdet lämnas i kapitel 8.

Enligt utredningen är det angeläget att samhället i ett långsiktigt förändringsarbete tar hänsyn till vilka effekter som olika åtgärder har för en lika behandling för landets invånare. Utredningen föreslår att det i verksförordningen och i kommittédirektiv skrivs in att myndigheter i sin löpande verksamhet och kommittéer i sitt arbete, alltid skall ha i åtanke vilken effekt beslut och förslag får för frågan om etnisk likabehandling.

För att undanröja oklarhet om straffbestämmelsen i 16 kap. 9 § brottsbalken om olaga diskriminering även innefattar diskriminering som riktas mot en juridisk person som kan hänföras till ras, hudfärg, nationellt eller etniskt ursprung eller trosbekännelser, föreslår utredningen en översyn av bestämmelsen.

Utredningen stöder förslaget som lämnats i betänkandet ”Räkna med mångfald” (SOU 1997:174) att bl.a. statliga myndigheter åläggs att i största möjliga utsträckning ta in s.k. antidiskrimineringsklausuler i avtal om upphandling med leverantörer. Utredningen föreslår att Nämnden för offentlig upphandling avsätter resurser för att informera småföretag om anbudsförfarande m.m. Vidare bör regeringen uppdra att inom ramen för den översyn som pågår av Nämnden för offentlig upphandling beakta just invandrarföretagandets beroende av upphandlingsförfarandet.

Den som förvärvar en affärsrörelse som drivs från en hyreslokal kan för närvarande inte vända sig till Hyresnämnden om förvärvaren vägras att få hyresrätt till lokalen. Denna rätt har endast innehavaren av hyresrätten. Utredningen föreslår att även förvärvaren av affärsrörelsen skall kunna vända sig till Hyresnämnden för att få frågan om överlåtelse av hyresrätten prövad.

Utredningen föreslår att 10 miljoner kronor per år avsätts för forskning och utredningsverksamhet för att förbättra beslutsunderlaget för utveckling av invandrares företagande.

5.1 Begreppet diskriminering

Begreppet *diskriminering* härstammar från latinets *discrimino* som betyder ”jag avskiljer”. Det finns dock inte någon för alla situationer fastställd entydig definition av begreppet diskriminering. Emellertid kan sägas att allmänt används ordet ofta för att beskriva avsiktlig, negativ särbehandling men det kan likväl användas för att beskriva företeelser som är förknippade med traditioner, praxis eller ett visst regelsystem

eller för att beskriva en jämförelse mellan individer i enskilda fall eller till och med vissa grupper.

Rent rättsligt finns det inte heller någon entydig definition av diskriminering. Emellertid omnämns begreppet i ett flertal lagar, bl.a. i brottsbalken, jämställdhetslagen och i lagen mot etnisk diskriminering. I samtliga dessa lagar har begreppet givits olika innebörd.

Diskriminering förutsätter en handling eller ett beteende. En åsiktsyttring kan i sig normalt inte vara diskriminering. Den kan däremot, beroende på sammanhanget, vara tecken på en diskriminerande avsikt med en handling.

Diskriminering har en objektiv och en subjektiv sida som ibland kan vara svår att hålla isär. Den *objektiva* sidan kan delas in i direkt respektive indirekt diskriminering.

Direkt diskriminering föreligger då diskrimineringsgrunden är direkt kopplad till en viss gruppstillhörighet. Ett exempel skulle vara t.ex. om endast svenska medborgare beviljas kredit i banker och kreditinstitutioner.

Med *indirekt diskriminering* avses ett krav eller en bestämmelse eller ett förfaringsätt som framstår som neutralt men som ändå i praktiken medför att personer som tillhör en viss grupp sätts i ett sämre läge än personer som tillhör en annan grupp. Diskrimineringsgrunden är alltså här bara indirekt kopplad till gruppstillhörigheten. Ett exempel skulle vara om kreditinstitut och banker inte beviljar kredit till personer som saknar goda språkkunskaper i svenska eller som inte har bott i Sverige en viss minsta tid.

Subjektivt kan diskriminering vara ett avsiktligt resultat av en handling eller tillämpning av en uppställd regel. Även en avsikt att gynna en viss grupp kan emellertid oavsiktligt leda till att en annan grupp missgynnas. Man måste dock hålla isär avsikten med ett handlade från insikten om den faktiska effekten av handlandet och om den föreliggande diskrimineringsgrunden.

Även om ett diskriminerande handlande har skett oavsiktligt, hindrar det inte en medvetenhet om den diskriminerande effekten. Om en person hade motiv eller avsåg att diskriminera spelar inte någon roll för indelning i direkt eller indirekt diskriminering. Både direkt och indirekt diskriminering kan vara avsiktlig och oavsiktlig. Den vanligaste formen av diskriminering torde vara oavsiktlig indirekt diskriminering.

I straffrätten krävs för ansvar för olaga diskriminering uppsåt att diskriminera. Det innebär att den som handlar måste grunda sitt handlande på förhållanden hänförliga till ras, hudfärg, nationellt eller etniskt ursprung eller trosbekännelse och också ha en insikt om nämnda förhållande.

I den lag om åtgärder mot etnisk diskriminering i arbetslivet som antagits av riksdagen och som träder i kraft den 1 maj 1999 har den subjektiva sidan av diskriminering tonats ner. Avsikten med en arbetsgivares handlande saknar här betydelse för frågan om diskriminering föreligger eller inte.

Den rättsliga regleringen av diskrimineringsfrågor tas närmare upp i ett följande avsnitt.

Uttrycket *strukturell diskriminering* brukar användas för att beskriva direkt och indirekt diskriminering som inbyggda fenomen i samhällets sätt att fungera, i stället för att diskrimineringen ses som ett uttryck för personliga ställningstaganden. Diskrimineringen är ofta inbyggd, strukturell, eftersom den uppstår ur rutiner som i sig framstår som fullt normala och genomtänkta. Rutinerna medför nackdelar för en grupp jämfört med en annan. Upphovet till diskrimineringen ligger alltså i rutinerna snarare än hos dem som tillämpar dem. Uttrycket kan avse t.ex. att arbetslösheten är högre bland personer med invandrarbakgrund och att personer med invandrarbakgrund har svårare än personer med annan bakgrund att starta och utveckla egna företag. Systematiska skillnader mellan olika etniska grupper som finns kvar sedan alternativa förklaringar rensats bort är indicier på diskriminering. Om diskrimineringen sedan i sin tur skall kallas systematisk eller inte är oviktigt.

Diskriminering behöver emellertid inte ens vara uttryck för fördomar hos dem som har makt att fatta beslut över andra människors liv. Ett berömt amerikanskt rättsfall är helt grundläggande för förståelsen av vad indirekt och strukturell diskriminering är.¹ I rättsfallet talar USA:s högsta domstol om att själva det sammanhållande kittet i ett samhälle i själva verket utgör en inbyggd motvind, för den som inte tillhör den grupp som traditionellt har förväntats delta i en viss samhällsaktivitet. Det gäller för kvinnor men i synnerhet vissa minoritetsgrupper som funktionshindrade, och i olika grad, personer med invandrarbakgrund. Deras förhållanden har inte beaktats tillräckligt och på så sätt har de kommit i ett sämre läge när de konkurrerar om eftertraktade sociala, kulturella eller ekonomiska möjligheter.

I ekonomisk och sociologisk litteratur förekommer också diskrimineringsteorier, vilka i allmänhet utformats med tanke på rasdiskriminering. Två av dem avser *statistisk diskriminering* och *preferensdiskriminering*.

Med statistisk diskriminering avses att individer tillskrivs vissa egenskaper som anses gälla genomsnittligt för personer som tillhör samma grupp. Genomsnittliga skillnader mellan olika etniska grupper, t.ex. i fråga om längd eller kunskaper i svenska får alltså avgöra be-

¹ Griggs v Dukes Power Company, 401 US 424 (1971) 3 FED 75.

handlingen av individerna i grupperna, även om det finns stora individuella avvikelser dem emellan. Statistisk diskriminering föreligger om en person i en viss etnisk grupp får sämre behandling, än en person som tillhör en annan grupp, om behandlingen grundas på vad som antas utgöra generella skillnader mellan olika grupper. Detta gäller även om det kan läggas fram statistiskt stöd för att det finns skillnader mellan grupperna.

Teorin om preferensdiskriminering bygger på ett antagande om att de som diskriminerar har "smak" för det. De har helt enkelt fördomar. För att tillfredsställa sin önskan att diskriminera kan de vara beredda att göra vissa uppoffringar eller att kräva kompensation om önskan inte går att uppfylla. Enligt teorin finns det inte någon som vinner på diskriminering. Utgångspunkten är att t.ex. en näringsidkare som diskriminerar kommer att förlora marknadsandelar och därmed få lägre vinster när det finns näringsidkare som inte diskriminerar. Preferensteorin har haft och har fortfarande stor betydelse när diskriminering studeras, men teorin kan inte tillfredsställande förklara varför preferens för diskriminering uppstått och varför den fortsätter.

Både statistisk diskriminering och preferensdiskriminering strider mot straffbestämmelsen i 16 kap. 9 § brottsbalken om olaga diskriminering, eftersom bestämmelsen utgår från rätten till likabehandling och rätten att behandlas efter individuella förutsättningar och inte efter vad som på mer eller mindre goda grunder antas känneteckna olika personer som tillhör den grupp som individen tillhör.

Det är också den vanligaste formen av svårigheter som företagaren med utländsk bakgrund kommer i kontakt med och som utredningen i huvudsak inriktat sig på. Det är enligt utredningen således systemfel och inte direkt öppen diskriminering som ännu återstår att förändra innan invandrare har samma möjligheter som övriga delar av befolkningen har att starta och driva företag.

Beräkningsmodeller för kreditgivning, s.k. credit scoring, bygger på statistiska bedömningar. I den mån sådana innehåller variabler som direkt eller indirekt tar hänsyn till etniska faktorer leder det till diskriminering, om de medför olika behandling av personer med olika etnisk tillhörighet vid beslut om kreditgivning i enskilda fall. Det kan finnas variabler som framstår som neutrala men som i praktiken särskilt missgynnar en väsentligt större andel personer av en viss etnisk tillhörighet. Ett exempel är om bostadsort ingår som en variabel i en beräkningsmodell och kan medföra att det är svårare för en person med utländsk bakgrund som bor i t.ex. Fittja i södra Storstockholm, som har en mycket hög andel boende med utländsk bakgrund, att få krediter jämfört med en person med svensk bakgrund som bor i en stadsdel i Stockholms innerstad, med en mycket låg andel personer med utländsk bakgrund.

Utredningen återkommer till frågan om credit scoring i kapitel 8.

5.1.1 Några frågor om tolkningen av direktiven

5.1.1.1 ”Otillbörlig särbehandling”?

Utredningsuppdraget som det beskrivs i direktiven är att kartlägga vilka särskilda svårigheter, som personer med utländsk bakgrund kan möta i samband med att de startar och utvecklar egna företag, och på basis härav föreslå sådana åtgärder som medför lika behandling av personer som vill starta och utveckla egna företag. Som framgår av föregående avsnitt finns det flera sätt att beskriva innebörden av begreppet diskriminering. Uttrycket står emellertid samtidigt i allt väsentligt för ett brott mot principen om likabehandling av personer som befinner sig i en likartad situation. Något krav att en behandling skall vara otillbörlig för att innebära diskriminering ställs i allmänhet inte upp.

I direktiven sägs emellertid också att utredningen särskilt skall granska om personer med utländsk bakgrund ”särbehandlas på ett otillbörligt sätt” i samband med låneansökan hos banker och finansinstitut. Det anges dock inte när en särbehandling är otillbörlig. Begreppet återfinns visserligen i 8 § i den nu gällande lagen mot etnisk diskriminering, där det används på arbetslivets område. Det tar där sikte på vissa allvarigare fall av olika behandling på grund av etnisk tillhörighet, dvs. av etnisk diskriminering, som kan medföra skadeståndsskyldighet för en arbetsgivare gentemot en arbetssökande eller en arbetstagare. Direktiven hänvisar emellertid inte till den nämnda bestämmelsen. Uttrycket förekommer inte heller i andra sammanhang i vilka diskriminering eller missgynnande behandlas.

Rätten att inte bli diskriminerad utgör dock endast en sida av myntet. Den andra sidan utgörs av ett krav på likabehandling, dvs. att lika fall skall behandlas lika. Denna princip, den s.k. likabehandlingsprincipen, innebär också att en person alltid skall behandlas utifrån sina egna individuella förutsättningar och inte efter uppfattningar grundade på fördomar eller allmänna föreställningar om vad som kännetecknar den etniska grupp som han eller hon tillhör. Principen regleras dels i EG-rätten/EU-fördraget artikel 12 dels i svensk lag (regeringsformen 2 kap. 15 §).

I lagen mot etnisk diskriminering anges i 1 § även att lagens syfte är att motverka etnisk diskriminering, varmed enligt samma bestämmelse menas orättvis eller kränkande behandling på grund av etnisk tillhörighet (ras, hudfärg, etniskt eller nationellt ursprung eller trosbekännelse). I orden ”orättvis” och ”kränkande” ligger att vad man vill komma åt är en

avvikelse från principen om likabehandling. I straffbestämmelsen om olaga diskriminering i 16 kap. 9 § brottsbalken är utgångspunkten för när en handling är klandervärd också att den innebär en avvikelse från principen om likabehandling.

Mot bakgrund av vad som tagits upp, och särskilt att även direktiven synes utgå från att normen är likabehandling, saknas anledning att tillägga uttrycket otillbörlig särbehandling någon annan innebörd än som en avvikelse från principen om att alla i likartad situation skall behandlas lika oavsett etnisk tillhörighet.

Utredningens utgångspunkt för sitt uppdrag är därför, att en företagare inte får behandlas mindre förmånligt än andra med annan etnisk tillhörighet som befinner sig i en likartad situation, och att utredningens uppgift är att kartlägga om sådan behandling förekommer. Detta innebär även en rätt att behandlas efter individuella förutsättningar, och inte efter antaganden, mer eller mindre förutfattade meningar eller rentav fördomar om vad som kännetecknar den etniska gruppen en individ tillhör eller förmodas tillhöra.

5.1.2 ”Hinder som möter personer med invandrarbakgrund”

En annan del av utredningsuppdraget är att kartlägga olika hinder som är specifika för personer med invandrarbakgrund, som kan finnas när det gäller start och utveckling av eget företag. Uppgiften är både att se till hinder som kan finnas hos företagarna själva och som företagarna möter.

Till hinder hänförliga till företagarna själva som nämns i direktiven hör t.ex. bristfällig arbetslivskompetens, otillräckliga kunskaper i det svenska språket och om svenska lagar samt avsaknad av svenska bankkontakter. Hit hör emellertid också de oskrivna sociala koder som finns i vårt samhälle.

Hinder av den typ som beskrivits senast kan hänföras till vad direktiven kallar ”kulturella skillnader”. Sådana kan också finnas hos de personer som företagarna möter. Det kan gälla långivare, fastighetsägare och andra personer, som företagare med invandrarbakgrund möter i sin verksamhet och som i sin tur är okunniga om de oskrivna sociala koder som sådana företagare bär med sig. Exempel på hinder som inte är direkt hänförliga till företagarna själva utan snarare till de personer som företagarna möter, som nämns i direktiven, är att dessa inte förstår affärsidéerna eller de speciella problem som företagare med invandrarbakgrund har, liksom att de möts med misstro i fråga om förmåga, trovärdighet och kompetens. Dessa hinder kan medföra en direkt risk för diskriminering, alltså att företagare med olika etnisk tillhörighet be-

handlas olika. Hindren kan också medföra kommunikationsproblem och brister i bemötandet, något som i sin tur kan leda till onödiga missförstånd och, inte minst, affärsmässigt dåliga resultat för båda parter.

5.2 Gällande rätt

5.2.1 EG-rätt

En av de grundläggande tankarna med den Europeiska unionen är att tillgångar av olika slag skall kunna förflyttas mellan länderna för att produktionen skall kunna bedrivas där det är mest ändamålsenligt. Ekonomisk aktivitet skall kunna bedrivas gränslöst. Därför innehåller EU-fördraget regler om att varor, personer – fysiska såväl som juridiska – och kapital i princip skall kunna röra sig fritt över gränserna. EG-rättens skydd mot diskriminering omfattar samtliga dessa aspekter av den fria rörligheten. Skyddet har alltså i första hand tillkommit för att främja fri konkurrens och inte för att främja mänskliga rättigheter. Det mänskliga rättighetsperspektivet har dock börjat fokuseras alltmer. Detta har särskilt kommit till uttryck i Amsterdamfördraget.

Såvitt gäller fysiska personer är den fria rörligheten till helt övervägande del kopplad till att personerna skall företa någon form av ekonomisk aktivitet. En viss utvidgning av skyddet till vissa andra personer har skett, särskilt genom EG-domstolens praxis. Studerande, pensionärer och, någon gång, turister omfattas också. I dessa fall finns en viss anknytning till någon av de övriga s.k. friheterna. Skyddet mot diskriminering gäller därvid i första hand och ibland uteslutande EU-medborgare men inte s.k. tredje landsmedborgare. Med tredje landsmedborgare avses personer som inte är medborgare i något EU-land. Tredjelandsmedborgare som är gifta med EU-medborgare har indirekt ett visst skydd mot diskriminering. Om en tredje landsmedborgare, som är gift med en EU-medborgare, behandlas i strid med EG-rättens krav är det dock i förhållande till EU-medborgaren som diskrimineringen anses ha skett.

Till följd av EES-avtalet gäller flera av EG-rättens regler också medborgare i Norge, Island och Liechtenstein.

5.2.1.1 Primärrätt

Diskriminering på grund av nationalitet eller på senare tid också etnisk tillhörighet regleras i bl.a. artikel 12 och artikel 13 i EG-fördraget i dess nya lydelse enligt Amsterdamfördraget. Även EG-rättens princip om fri rörlighet för tjänster, däribland artikel 3 och artiklarna 49, 50, 54 och 55 samt, i någon mån, artikel 43, är av intresse i detta avseende.

Amsterdamfördraget har godkänts av Sverige. Det börjar gälla först då alla medlemsländernas nationella parlament har godkänt det, vilket beräknas ske i maj 1999.

Förbud mot diskriminering på grund av nationalitet

Artikel 12 förbjuder all diskriminering på grund av nationalitet inom fördragets tillämpningsområde. Det betyder i första hand att någon form av ekonomisk aktivitet måste vara för handen innan artikeln kan åberopas. Vidare föreskrivs att rådet enligt förfarandet i artikel 252 kan anta bestämmelser i syfte att förbjuda sådan diskriminering. Diskrimineringsförbudet täcker inte bara situationer, i vilka lika fall behandlas olika (direkt diskriminering) utan, till följd av EG-domstolens rättspraxis, även situationer där olika fall behandlas lika (indirekt diskriminering).

Artikel 12 har s.k. direkt effekt och är direkt tillämplig. Den kan således åberopas i svensk domstol i tvister mellan enskilda utan mellankommande nationell lagstiftning. Den har företräde framför svensk nationell rätt, om den svenska rätten skulle strida mot EG-rätten.

Rätt för rådet att besluta om åtgärder för att bekämpa diskriminering

I den nya artikel 6a som antogs vid regeringskonferensen i Amsterdam år 1997 har rådet fått en allmän befogenhet att, inom de områden där det föreligger kompetens för gemenskapen, enhälligt besluta om åtgärder för att bekämpa diskriminering på grund av bl.a. ras, etniskt ursprung, religion eller övertygelse. Artikeln, som i EU-fördraget får beteckningen 13, innebär i praktiken att EU, på de områden där man redan kan agera, också kan vidta lämpliga åtgärder för att motverka dessa typer av diskriminering.

Artikel 13 har inte direkt effekt och är inte direkt tillämplig.

EU-kommissionen har aviserat att den före år 2000 kommer att lägga fram ett förslag till direktiv mot etnisk diskriminering grundat på artikeln.

Fri rörlighet ett mål för gemenskapen

Enligt artikel 3.1 c i fördraget utgör avskaffandet av hindren för fri rörlighet ett av gemenskapens mål. Ett villkor för att nå målet innefattar en inre marknad som kännetecknas av att hindren för fri rörlighet för varor, personer, tjänster och kapital avskaffas mellan medlemsstaterna. De närmare reglerna för hur det skall ske finns bl.a. i EU-fördragets regler om fri etableringsrätt och fri rörlighet för tjänster.

Förbud mot diskriminering i fråga om tjänsters fria rörlighet

Tjänsters fria rörlighet regleras i artikel 49. Den föreskriver att inskränkningar i friheten att tillhandahålla tjänster inom gemenskapen gradvis skall avvecklas för medborgare i medlemsstater, som etablerat sig i en annan stat inom gemenskapen än mottagaren av tjänsten. Artikelns andra stycke gör det även möjligt för rådet att besluta att bestämmelserna om fri rörlighet för tjänster skall tillämpas även på medborgare i tredje land, som tillhandahåller tjänster och som har etablerat sig inom gemenskapen.

Med tjänster avses enligt artikel 50 prestationer som normalt utförs mot ersättning, i den utsträckning de inte faller under bestämmelserna om fri rörlighet för varor, personer och kapital. Tjänster som särskilt anges är verksamhet av industriell och kommersiell natur samt verksamhet inom hantverk och fria yrken.

Med tjänster avses enligt artikel 50 prestationer som normalt utförs mot ersättning, i den utsträckning de inte faller under bestämmelserna om fri rörlighet för varor, personer och kapital. Tjänster som särskilt anges är verksamhet av industriell och kommersiell natur samt verksamhet inom hantverk och fria yrken.

Artiklarna 49 och 50 är direkt tillämpliga. Första stycket i artikel 49 och tredje stycket i artikel 50 har direkt effekt.

Enligt artikel 54 är medlemsstaterna skyldiga att, så länge inskränkningar i friheten att tillhandahålla tjänster inte har avvecklats, tillämpa alla inskränkningar i friheten på samtliga som faller in under huvudregeln i artikel 49 utan diskriminering på grund av nationalitet eller hemvist.

Vidare skall enligt artikel 55 och artiklarna 45–48 om etableringsrätt tillämpas också på tjänster. I detta sammanhang kan det vara värt att notera artikel 47 som avser ömsesidigt erkännande av examens-, utbildnings- och andra behörighetsbevis.

Förbud mot diskriminering vid etablering

Rätten till etablering innebär frihet att sätta upp och bibehålla en näringsverksamhet under förutsättning att man respekterar och följer de regler som gäller i värdlandet. Denna grundläggande princip regleras i

artikel 43. Etableringsrätten innebär en rätt att bli behandlad på samma sätt som värdlandets egna medborgare och bolag. Förbudet mot diskriminering skall alltid beaktas. Det materiella innehållet i etableringsrätten har i huvudsak utvecklats genom EG-domstolens rättstillämpning.

Både artikel 43 och artikel 49 tar sikte på att avveckla hinder och skapa friheter för företag att agera och för tjänster att erbjudas fritt på den gemensamma marknaden.

5.2.1.2 Sekundärrätt

Generellt sett finns relativt lite sekundärrätt inom tjänstesektorn. Det första direktivet som skrevs var det allmänna program för avveckling av hinder för friheten att tillhandahålla tjänster inom gemenskapen. Andra centrala direktiv på tjänsteområdet berör framför allt samordning och åtgärder för flyttning och bosättning av utlänningar², avveckling av hinder för rörlighet och bosättning för medborgare i medlemsstaterna för etablering och tillhandahållande av tjänster³ samt rätten för en medborgare i en medlemsstat att stanna kvar i ett medlemsland efter att ha bedrivit verksamhet där⁴. Dessa direktiv inkluderar personer med egen rörelse.

Utöver dessa finns direktiv om ömsesidigt erkännande av examina, rätten till bosättning för studenter, pensionärer och icke-yrkesverksamma.

Finansiella tjänster

Finansiella tjänster, inklusive tjänster inom bank- och försäkringsverksamhet, styrs av de grundläggande principerna som redogjorts för ovan. Den särskilda karaktär som dessa tjänster har, har medfört krav på en harmonisering av regler rörande kontroll av företag som idkar verksamhet av nämnda slag.

Värt att nämna i detta sammanhang är, såvitt gäller konsumenter, även Kommissionens ”grönbok” om finansiella tjänster från år 1996. Där finns en redogörelse för bl.a. de problem som fortfarande existerar inom EG:s finansiella verksamhetsområde. Ett problem som särskilt omnämns är vägran att utföra en tjänst om klienten/kunden i fråga inte är bosatt eller är medborgare i just det landet. Detta problem är vanligt. Kommissionen anger vidare att eftersom det är en fråga om ett

²Rådsdirektiv 64/221/EEG.

³Rådsdirektiv 73/148/EEG.

⁴Rådsdirektiv 75/34/EEG.

kontraktsförhållande så kan inte gemenskapsrätten tvinga de finansiella institutionerna att acceptera alla klienter. Det enda som då återstår för vederbörande är att få sin sak prövad i nationell domstol. Frågan övervakas av Kommissionen tillsammans med medlemsländerna. Såvitt gäller företag behövs inte motsvarande skydd eftersom primärrättens skydd mot diskriminering på grund av nationalitet också omfattar företagens ekonomiska aktiviteter.

5.2.1.3 EG-domstolens praxis

EG-domstolen har utvecklat förbudet mot diskriminering på grund av nationalitet i artikel 12 till att även omfatta en mer allmän princip om likabehandling utan den starka kopplingen till ekonomisk aktivitet. Ett exempel av principiell betydelse vad gäller direkt diskriminering är fallet Cowan⁵.

En brittisk turist, Cowan, hade blivit överfallen på en metrostation i Paris. Han hade sökt ersättning från en fransk brottsskadefond, men fått avslag eftersom han varken var bosatt i landet eller var medborgare i ett land som hade avtal med Frankrike om ömsesidig behandling. Domstolen fann att detta stred mot diskrimineringsförbudet i artikel 6 och uttalade att turister från ett annat medlemsland har samma rätt till ersättning som brottsoffer som landets egna medborgare, om de under resa blir utsatta för ett överfall.

På etableringsrättens område finns det en omfattande rättspraxis som även knyter an till de angränsande friheterna beträffande arbetskraft och tillhandahållande av tjänster.

5.2.2 Svensk nationell rätt

Diskriminering på grund av etnisk tillhörighet regleras i lagen (1994:134) mot etnisk diskriminering. Vidare föreskrivs i 16 kap. 9 § brottsbalken att en näringsidkare som diskriminerar någon på grund av dennes ras, hudfärg, etniska eller nationella ursprung eller trosbekännelse genom att inte gå honom eller henne tillhanda på de villkor som tillämpas i förhållande till andra, skall dömas för olaga diskriminering.

För att illustrera diskrimineringsbegreppet innebär det också några av bestämmelserna i lagförslaget, med åtgärder mot etnisk diskriminering i arbetslivet, återges.

⁵Mål 186/87 Cowan mot Trésor public (1989) E.C.R. 195.

5.2.3 Etnisk diskriminering

Etnisk diskriminering definieras i 1 § lagen (1994:134) mot etnisk diskriminering som att

en person eller en grupp av personer missgynnas i förhållande till andra eller på annat sätt utsätts för orättvis eller kränkande behandling på grund av ras, hudfärg, nationellt eller etniskt ursprung eller trosbekännelse.

En utgångspunkt för förbudet mot etnisk diskriminering är bl.a. den i svensk rätt allmänt vedertagna principen om alla människors lika värde. Denna princip regleras i regeringsformen (1 kap. 2 §) som även föreskriver att etniska, språkliga och religiösa minoriteter särskilt skall främjas.

En annan princip är den ovan beskrivna om likabehandling. Principen regleras i regeringsformen som föreskriver att det inte får stiftas lagar eller föreskrifter som missgynnar någon medborgare därför att han eller hon med hänsyn till ras, hudfärg eller etniskt ursprung tillhör en minoritet (2 kap. 15 §). En utlänning likställs i detta hänseende med en svensk medborgare (2 kap. 20 § första stycket p. 7).

5.2.4 Olaga diskriminering

De ovannämnda principerna ligger även till grund för den i Sverige straffrättsliga bestämmelsen om förbudet mot olaga diskriminering som regleras i 16 kap. 9 § brottsbalken.

Olaga diskriminering innebär att en näringsidkare gör sig skyldig till en brottslig handling om han eller hon i sin verksamhet diskriminerar någon på grund av dennes ras, hudfärg, etniska eller nationella ursprung eller trosbekännelse genom att inte gå honom eller henne tillhanda på de villkor som näringsidkare tillämpar i förhållande till andra. Enligt motiven skall begreppet näringsidkare tolkas vidsträckt och skall således omfatta varje fysisk eller juridisk person som yrkesmässigt driver verksamhet av ekonomisk art. Verksamheten behöver inte vara vinstgivande. Det faktum att verksamheten främjar ett ideellt eller välgörande syfte är inte något hinder för att klassas som näringsidkare.

När det gäller hyres- och bostadsrättsmarknaden omfattar bestämmelsen den som yrkesmässigt tillhandahåller allmänheten fastigheter eller yrkesmässigt bjuder ut hyres- eller bostadsrätter. En *hyresvärd* torde därför som regel vara att betrakta som näringsidkare. Ekonomiska föreningar, däribland *bostadsrättsföreningar*, faller regelmässigt in under förbudet. Också *fastighetsmäklare* omfattas av förbudet.

Att inte gå en person tillhanda på samma villkor som näringsidkaren tillämpar i förhållande till andra inbegriper både aktiva handlingar och passivitet. Vidare innefattas i denna skyldighet dels ett förbud att förvägra någon möjlighet att åtnjuta en tjänst, dels en situation att vederbörande bereds en sådan möjlighet men på ofördelaktiga villkor som skiljer sig från vad som i allmänhet gäller för andra kunder, klienter etc. Skydd tillkommer den som begär en prestation av näringsidkaren. En sådan begäran behöver inte ha en viss form utan det räcker med att framställan är muntlig eller att det framgår av omständigheterna i det enskilda fallet. Vidare måste den diskriminerande handlingen uppsåtligen ha missgynnat en person genom att behandla honom mindre förmånligt än andra.

I 16 kap. 9 § andra stycket brottsbalken stadgas att det inte bara är näringsidkaren själv som omfattas av bestämmelsen utan även personer anställda i näringsverksamheten. För att gärningen skall bli straffbar krävs att handlingen utfördes i den anställdes yrkesutövning.

Som exempel på regelns tillämpning och att även goda avsikter kan medföra straffansvar kan nämnas rättsfallet NJA 1985 s. 232. Hyresvärden anförde här att oviljan att acceptera invandrare som hyresgäster berodde på önskemålet att undvika alltför stora koncentrationer av etniska minoritetsgrupper till ett bostadsområde. En person av zigeniskt ursprung godtogs inte som hyresgäst av ett kommunalt bostadsföretag. Högsta domstolen menade att en person ur en viss folkgrupp inte får missgynnas med hänvisning till att det ytterst skulle vara till fördel för gruppen i fråga. Om detta tilläts skulle invändningen kunna missbrukas till att dölja andra och verkliga skäl för den avvisande hållningen. Marknadschefen i företaget dömdes till dagsböter. Att man var beredd att ge hyressökanden bostad i ett annat område i stället fritog inte marknadschefen.

Ett rättsfall från HD kan möjligen tolkas så att straffbestämmelsen omfattar inte bara målsägandens egna etniska tillhörighet utan även när det finns ett samband med annans etniska tillhörighet. NJA 1994 s. 511 avsåg en hyressökande som nekades bostad med hänsyn till sambons hudfärg.

Om straffbestämmelsen också skyddar juridiska personer mot olaga diskriminering i en situation där diskrimineringen grundar sig på ägarens eller en anställds etniska tillhörighet har aldrig prövats och är oklart.

Det är också straffbart att förmå någon att begå olaga diskriminering. Det gäller även om anstiftaren inte skulle kunna straffas som gärningsman. Försök till anstiftan är dock straffritt.

5.2.5 Ny lag om åtgärder mot etnisk diskriminering i arbetslivet

I den nya lagen (1999:130) om åtgärder mot etnisk diskriminering i arbetslivet som träder i kraft den 1 maj 1999 beskrivs förbudet mot direkt diskriminering i 8 § som en oförmånlig behandling av en person med en viss etnisk tillhörighet jämfört med andra personer med annan etnisk tillhörighet i likartad situation. Resultatet av handlingen avgör om diskriminering föreligger, inte avsikten med den. Är behandlingen avsiktlig eller medveten föreligger självfallet också diskriminering.

En arbetsgivare som inte har insett eller borde ha insett att det fanns en etnisk faktor av betydelse i sammanhanget kan inte fällas för lagbrott.

Förebilden för förbudet mot indirekt diskriminering har hämtats direkt från EG-rätten, närmare bestämt från rådets direktiv 97/80/EG av den 15 december 1997 om bevisbördan i mål om könsdiskriminering.

Indirekt diskriminering föreligger enligt 9 § när en arbetsgivare tillämpar en bestämmelse, ett krav eller ett förfaringssätt som framstår som neutralt men i praktiken särskilt missgynnar personer med en viss etnisk tillhörighet. Den indirekta diskrimineringen kan vara tillåten om det vid en intresseavvägning framkommer att syftet med bestämmelsen, kriteriet eller förfaringssätten kan motiveras av sakliga skäl och åtgärden är lämplig och nödvändig för att syftet skall uppnås.

Den nya lagen innehåller också ålägganden för arbetsgivare att bedriva ett målinriktat aktivt arbete för att främja etnisk mångfald i arbetslivet. Skyldigheten omfattar både den fysiska och psykiska arbetsmiljön. Arbetsgivaren skall också verka för att personer av olika etnisk tillhörighet ges möjlighet att söka lediga anställningar. Skyldigheterna är sanktionerade genom att Nämnden mot diskriminering på DO:s begäran kan förelägga en arbetsgivare att vid vite fullgöra sina skyldigheter. Vitet kan utdömas av tingsrätt på talan av DO. Målet med att införa kravet är att införa ett mångfaldstänkande hos arbetsgivare, arbetstagarorganisationer och enskilda arbetstagare, vilket i sin tur anses kunna bidra till att den etniska mångfalden i samhället avspeglas i arbetslivet och att arbetsgivare i högre grad ser fördelarna med etnisk mångfald.

Kombinationen av diskrimineringsförbud och krav på aktiva åtgärder skall ses som en helhet, som syftar till att motverka och förebygga etnisk diskriminering genom en ökad medvetenhet om attityder, normer och beteenden som kan medföra diskriminering. Syftet är att åstadkomma lika rättigheter och möjligheter på arbetsmarknaden oavsett etnisk tillhörighet.

5.3 Ärenden hos Ombudsmannen mot etnisk diskriminering (DO)

Viss uppfattning om förekomsten av diskriminering eller särbehandling kan man också få genom att ta del av anmälningar till DO som rör kreditmarknaden, vilka i och för sig mest gäller konsumentförhållanden. De torde dock ändå ge en bild av vad som förekommer, särskilt som det inte är ovanligt att krediter beviljas privatpersoner, för användning i privatpersonernas företag när själva företaget i sig inte betraktas som kreditvärdigt. Också när företaget drivs som enskild firma ses företaget och privatpersonen som ett.

DO har noterat tre olika men återkommande problem i ärenden om kredit som anmälts till DO.

5.3.1 Krav på viss folkbokföringstid i Sverige m.m.

I ett flertal ärenden om beviljande av kredit har DO uppmärksammat att kreditmarknadsbolag och banker bl.a. generellt kräver viss folkbokföringstid i Sverige. Många personer som vänt sig till DO upplever detta som diskriminerande. Som det ser ut i dag har dessa personer inte heller någon möjlighet att ”kompensera” denna brist.

Den minimitid som krävs varierar. Banker tillämpar krav på minst fyra års folkbokföring i Sverige medan kreditmarknadsbolagens krav varierar mellan tre till fem år. Personer med utländsk bakgrund som varit folkbokförda under en kortare tid än tre till fem år nekas ofta kategoriskt kredit eftersom kreditgivaren inte anser sig kunna bedöma deras kreditvärdighet.

DO har i ett ärende haft att bedöma ett fall då en man förvägrats att handla på kredit med motiveringen att han inte uppfyllde kraven på folkbokföring i minst fyra år och inte hade en stabil ekonomisk situation. I detta fall ändrade kreditgivaren, Sparbanken Finans, sina villkor vad gällde folkbokföringstiden. Ändringen innebar att bolaget i stället krävde dokumenterad avsaknad av betalningsanmärkning under 36 månader. Kravet blev därigenom mindre diskriminerande än tidigare.

För kredit ställs även upp ett generellt krav på dokumenterad avsaknad av betalningsanmärkning. Enligt lag skall en betalningsanmärkning gallras bort tre år efter utgången av det år händelsen upphörde.

Frågan är, som DO ser den, om det överhuvudtaget är nödvändigt för kreditmarknadsbolag och banker att kräva viss folkbokföringstid, för att på så sätt tillgodose sina egna verksamhetsbehov. EG-rätten ställer redan nya krav på kreditgivarna vad gäller flexibilitet och lämplighet. Det generella kravet på viss folkbokföringstid i Sverige anser DO vara

diskriminerande och det upplevs även så av många personer med utländsk bakgrund. DO förespråkar att kreditmarknadsbolag och banker i stället tillämpar neutrala kriterier, som t.ex. dokumenterad avsaknad av betalningsanmärkning under 36 månader.

Vid en överläggning hos DO på våren 1998 med olika aktörer på kreditmarknaden uttalade Svenska Bankföreningen en vilja att lösa problemet, medan Finansbolagens Förening ansåg att någon diskriminering inte förekommer. Från föreningen uttalades dock även samtidigt att "annan etnisk bakgrund kunde ses innebära en större kreditrisk". Vid mötet framhölls från Finansinspektionens sida att problemet låg i de standardiserade bedömningsmodellerna, t.ex. credit scoring. En större flexibilitet efterlystes. Inspektionen ansåg att det framgår av DO:s handläggning av ärenden att det går att ändra stereotypa handläggningsrutiner. Utredningen återkommer i kapitel 8 till frågan om bankernas användning av credit scoring

Från Svenska Bankföreningen framfördes också att bankerna förmodligen skulle kunna avstå från ett krav på en viss tids folkbokföring i Sverige och i stället tillämpa en norm av avsaknad av betalningsanmärkning under 36 månader.

5.3.2 Kunskaper i svenska

I flera fall som har kommit till DO:s kännedom har kunder nekats kredit på grund av att de inte talat god svenska. I de fall som DO har haft att bedöma har sökanden haft med sig en släkting som tolk, men har trots detta nekats kredit. DO accepterar att en avvägning måste ske eftersom det måste vara säkerställt att sökanden förstått innebörden av den information som lämnats om villkoren i ett avtal. Risken att en domstol underkänner avtalet med hänvisning till att sökanden inte förstått innebörden av rättshandlingen måste även beaktas.

Finansinspektionen har i ett yttrande till DO år 1995 angivit att om kreditprövningen föregås av ett personligt sammanträffande så torde kreditgivaren kunna redovisa avtalsvillkoren på ett av de europeiska huvudspråken och därefter bedöma om sökanden förstått innebörden. Enligt EG-rätten har en kreditsökande ingen rättighet att få avtalsvillkoren på ett europeiskt huvudspråk, såvida inte banken/kreditgivaren gjort reklam i ett annat land och då på detta lands språk. Emellertid kan ett medlemsland ha mer långtgående regler än vad som följer av EG-rätten under förutsättning att inte någon diskriminering sker.

DO har föreslagit bank- och kreditbranschen att hålla avtalsvillkoren tillgängliga på flera språk eller att kreditsökanden skall kunna ta hjälp av tolk, även om tolken är en släkting.

Vid det ovan angivna mötet mellan DO och Svenska Bankföreningen m.fl. ansåg Bankföreningen, enligt DO:s minnesanteckningar från mötet, att det inte var otänkbart att någon eller några banker skulle kunna tillhandahålla avtalsvillkor på engelska. Formulär på ytterligare språk skulle vara svårt att tillhandahålla. Från Bankföreningen framfördes också att flertalet banker accepterar tolk.

Finansbolagens Förening intog i dessa frågor en mer negativ hållning. Från föreningen uttalades att förutsättningen för att få arbete i Sverige och därmed kunna betala tillbaka lån var kunskaper i det svenska språket. Vidare framhölls att språket var viktigt, eftersom en kreditsökande måste förstå avtalet och löpande kontakt och information mellan parterna behövdes.

Från Finansinspektionen framfördes vikten av att kreditsökande förstår de avtal som ingås samt att inspektionen saknade möjligheter att ge några rekommendationer i frågan. Endast lagstiftning återstod.

5.3.3 Uppgifter till grund för kreditupplysning

Vad gäller frågan om vilka uppgifter som skall ingå i en kreditupplysning har DO uppmärksammats på att upplysningsföretagen bl.a. registrerar folkbokföringsdatum och kreditsökandes nationalitet.

Ett kreditupplysningsföretag får inte lagra, samla in eller lämna ut känsliga personuppgifter om t.ex. religiös uppfattning, ras, hudfärg eller etniskt ursprung. Skärpta regler trädde i det hänseendet i kraft den 24 oktober 1998 genom den nya personuppgiftslagen. Däremot anses det inte vara känsligt att ange en persons nationalitet i termer av t.ex. svensk, nordisk, icke-nordisk, när personen har invandrat eller när personen erhållit svenskt medborgarskap.

DO har haft flera ärenden om detta problem. I ett ärende vände sig anmälaren mot att ett kreditupplysningsföretag lämnade ut uppgifter om medborgarskap och tidpunkt för erhållande av svenskt medborgarskap samt om när invandringen skedde till Sverige. I detta fall handlades ärendet hos Datainspektionen som kom fram till att det inte var integritetskränkande att lämna ut sådana uppgifter.

I ett annat ärende ansåg anmälaren det vara oerhört kränkande att flera kreditupplysningsföretag lämnat ut uppgift om dennes medborgarskap (icke-nordisk) till olika kreditgivare.

DO ifrågasätter om uppgifter om medborgarskap eller uppgifter om när svenskt medborgarskap erhållits eller när en person invandrat till Sverige verkligen är relevanta och nödvändiga i kreditupplysnings-sammanhang. DO anser redan det faktum att en person som är folkbok-

förd i Sverige skall medföra tillräcklig förankring i Sverige för att vederbörande inte direkt skall diskvalificeras av kreditgivarna.

Kravet på och intresset för uppgifter om nationellt eller etniskt ursprung kan ändå enligt DO vara ett tecken på att diskriminering kan förekomma. Från Svenska Bankföreningen har till DO sagts att bankerna är tveksamma att ta bort medborgarskap som kriterium för kreditbedömning.

5.4 Upplevelser av etnisk diskriminering av företagare med utländsk bakgrund

5.4.1 Inledning

Det finns mycket få undersökningar om förekomsten av etnisk diskriminering av företagare med utländsk bakgrund när det gäller exempelvis kreditgivning och att få tillgång till varor och andra tjänster på samma villkor som företagare med svensk bakgrund. Det har inte heller inom utredningens tidsramar varit möjligt att genomföra statistiskt säkerställda undersökningar om förekomsten av diskriminering eller särbehandling.

Utredningen har i stället på olika sätt sökt skaffa sig en bild över situationen. Den bild som framträder blir onekligen att många invandrarföretagare känner sig sämre behandlade än sina kollegor.

För att få en uppfattning om upplevelser för företagare som lyckats väl i sin verksamhet har också ett antal framgångsrika företagare intervjuats (kapitel 9 och bilaga 6). Även hos dessa företagare finns ofta en underton av att de som invandrare mötts av större svårigheter än företagen i allmänhet. Svårigheterna ses av de framgångsrika företagarna dock ofta som en inneboende nackdel för dem i egenskapen av invandrare. När svårigheterna har övervunnits, känns dessa inte längre centrala eller viktiga att framhålla.

Det är naturligtvis inte möjligt att generalisera enbart på basis av de många kontakter utredningen haft med olika invandrarföretagare. Däremot kan en indikation fås på hur situationen i Sverige upplevs i dag. Kontakterna talar för att invandrarna ofta känner sig diskriminerade. Utredningen tar dock inte ställning till om olika uttalanden i denna riktning är berättigade eller inte.

5.4.2 Upplevda hinder eller svårigheter

Genom kontakter med forskare m.fl. och genom intervjuer med företagare med utländsk bakgrund, finns uttalanden om olika hinder och svårigheter.

Vid *start av företag* upplevs finansieringsfrågorna ofta som svåra. För dem som nyligen anlänt till Sverige eller inte har erfarenheter eller strategiska kontakter är kunskapen om olika alternativ för att skaffa startkapital liten. De är ofta medvetna om svårigheten att få krediter. Detta gäller även krediter till små belopp. Brister finns också i kunskapen på vilka krav som ställs på en creditsökande. En betydande brist finns vad gäller kunskap och kännedom om olika finansieringsalternativ.

Ett hinder för dem som vill starta företag och behöver krediter är att viktig och grundläggande information ofta finns tillgänglig endast på svenska. Det gör att det är svårt att förstå de avtal som skall ingås, vilka möjligheter som finns och vilka krav som ställs.

Svårigheten att få krediter medför stora problem med likviditeten vid företagets start. Verksamheterna måste därför i början ske i liten skala. Företagarna måste köpa in små mängder material eller varor till högre priser. Det är i dessa fall svårt att få ut produkterna utanför den egna kretsen och nätverket. Verksamhet i liten skala gör det också svårt att kunna sälja genom större distributionskanaler. Höga skatter och avgifter försvårar också att klara en expansiv period.

Ett annan svårighet som nämnts gäller möjligheterna att få hyra attraktiva affärslokaler. Flera företagare har också ansett att det tar alldeles för lång tid att få svenskt medborgarskap och besked om uppehållstillstånd. För dem som inte fått svensk medborgarskap eller personnummer är det svårt att leva ett normalt liv.

Idéerna och kunskapen för att driva företag finns hos många människor som inte talar språket eller vet riktigt hur de bäst skall använda sina resurser i Sverige. Dessa personer känner svårigheter med regelverk, väntetider och människor som undervärderar deras möjligheter och fokuserar sig på problemen. Språket är ett av huvudproblemen i kontakt med myndigheter och institutioner för nyanlända.

Det finns också svårigheter att skaffa tillräckligt med *riskkapital*. De personer som inte har eget kapital eller andra tillgångar att satsa lånar ofta från släkt och vänner som har verksamheter igång eller har besparingar. Även finansiering på detta sätt kan medföra problem, eftersom det sociala nätverkets förtroende sätts på spel, om lönsamheten i affärsverksamheten är dålig.

Vissa grupper är stolta och vägrar söka bidrag trots att de lever under existensminimum. Får de inte startkapital för att starta en verksamhet de

kan livnära sig på, så startar de kanske i alla fall, men måste då arbeta småskaligt och utanför den vita marknaden.

Många uppfattar det vara relativt lätt att få starta-eget bidrag. Det erhållna beloppet är dock så litet att det inte räcker till några investeringar.

Bankerna uppfattas vara återhållsamma med krediter till branscher som taxi, städning och restaurang. Många företagare med invandrarbakgrund arbetar just inom dessa branscher eftersom krav på utbildning och förkunskaper är relativt låga. Vad gäller bankkontakter anser en del invandrarföretagare att dessa kontakter klaras bättre om en tolk eller en person med svenskt ursprung är med. Bristande språkkunskaper och andra brister om svenska förhållanden medför också svårigheter när avtal skall slutas.

5.4.3 Några kommentarer från banker och bankanställda över svårigheter med kontakter med invandrare

Ansökningar om krediter till företagare med utländsk bakgrund avser rätt ofta krediter till restauranger, närbutiker m.fl. branscher där det råder överetablering med betydande kreditrisker. Det är ibland också svårt att få ett bra grepp över hur verksamheten planeras att finansieras och om den skall kunna drivas med lönsamhet om samtliga utgifter och inkomster redovisas.

Gruppen ”invandrare” är inte någon homogen grupp utan personer med olika bakgrund med olika förutsättningar att förstå hur de svenska bankerna arbetar. Således innebär t.ex. kravet på återbetalningsförmåga att denna förmåga måste finnas hos låntagaren – och eventuella borgensmän – och att det inte räcker med en hänvisning till att familjen eller eventuellt släktingar känner ansvar för att kreditåtaganden skall fullgöras. Språksvårigheter och brister i kännedom om svenska lagar är ibland också ett problem.

Företrädare från Finansförbundet – förbundet är de bankanställdas största fackliga organisation – har uppgett att man inte upplever några generella problem för de bankanställda med invandrare. I princip har inte invandrare andra problem än folk i gemen. Det handlar om utbildning och information och där kan naturligtvis också bankerna göra mer än i dag. Som jämförelse kan nämnas de svårigheter som fanns när LO-lånen började marknadsföras på 1980-talet. Då krävdes mycket information innan denna kreditgivning började fungera.

Finansförbundet har också anfört, att invandrare från helt andra kulturella miljöer på ett tidigt stadium bör få information om hur det

svenska samhället fungerar. Vidare behöver de en bankkontakt ävensom rådgivning i ekonomiska frågor för att starta eget i likhet med vad som arbetslösa får. Från förbundet uttalas att det kanske behövs ett "Institut för invandrare" som ger råd och utbildning i bl.a. dessa frågor.

5.5 Utredningens generella överväganden och förslag

Flyktingar och andra personer som kommer till Sverige har naturligt nog inte omgående samma förutsättningar som majoritetsbefolkningen att starta och driva företag. Det är dock enligt utredningen angeläget att dessa snarast ges möjligheter att lära sig svenska och kunskaper om det svenska samhället. Därefter skall dessa ha samma skyldigheter och möjligheter som landets övriga befolkning.

Till möjligheterna hör rätten att få sin försörjning genom att producera varor och tjänster för andra, dvs. driva företag. I detta hänseende skall personer med utländsk bakgrund bemötas och få samma behandling som andra företagare. Samtidigt kan krav ställas på att han eller hon skall uppfylla och motsvara de krav som ställs mellan affärs- och avtalspartners, bl.a. kravet på förmåga att uppfylla sina förpliktelser.

Staten har utfärdat spelregler för företagandet genom lagstiftning, t.ex. genom aktiebolagslagen och bankrörelselagen. Till avgörande del är dock affärlivets normer uppbyggda enligt landets sedvanor och affärstraditioner och invandrarföretagaren hamnar, till dess att han eller hon lärt sig och anammat dessa normer, i ett sämre läge.

I en marknadsekonomi, såsom den svenska är det företagen själva som väljer sina konkurrensmedel, t.ex. vad gäller valet av marknader och målgrupper. Undantag från detta är bl.a. förbudet mot diskriminering på grund av ras, hudfärg, nationellt eller etniskt ursprung eller trosbekännelse. Dessutom får ett dominerande företag – eller företag som tillsammans har kollektiv dominans – enligt konkurrenslagen inte missbruka sin ställning genom att t.ex. behandla sina kunder olika.

I Sverige bor omkring en miljoner människor som inte är födda i landet. Antalet stiger med 0,6 miljoner om de personer som har en förälder som inte är född i Sverige medräknas. Detta faktum har medfört förändringar i affärlivet – som inneburit såväl ökade kostnader som intäkter i verksamheten – för att inlemma dessa kundgrupper i sin affärsstrategi. På vissa områden är en förändrad inriktning – och ett annorlunda sätt till kontakter med nya kundgrupper – av en särskild betydelse. Där har monopolföretag, inklusive offentliga och icke konkurrensutsatta sektorer, och företag inom verksamheter där det inte råder

en fri rätt till etablering en särställning. Detsamma gäller även alla företag som producerar "nödvändiga faciliteter", dvs. produkter eller tjänster som är nödvändiga för att driva ett företag, i de fall där det endast finns ett mindre antal leverantörer på marknaden.

Utredningen anser att personer med utländsk bakgrund, när de skall starta och driva företag och är i behov av lånat kapital, ofta är i ett sämre läge i förhållande till dem som är födda här i landet. Till detta bidrar att kreditgivare kanske saknar kännedom om lånesökandens historik. Samtidigt medför trycket för en kostnads effektiv behandling av låneansökningar m.m. enligt utredningen att individuella faktorer som talar för ett bifall till ansökan riskerar att inte bli tillräckligt undersökta.

Så har situationen upplevts av flera invandrarföretagare. Utredningen konstaterar att det här finns skillnader i förväntningar och utfall. Såsom berörs i kapitel 7 är det viktigt att den blivande företagaren i sin utbildning och information om svenska förhållanden även får kunskap om förutsättningarna för bl.a. bankernas arbete.

I arbetet med den stora målgrupp som personer med utländsk bakgrund utgör, har bankerna redan genomfört flera åtgärder i en positiv riktning, vilket utredningen välkomnar. Enligt utredningen har bankerna dock ännu inte i tillräcklig grad uppmärksammat behovet av en förändrad rekryteringspolitik och ett förändrat arbetssätt för att möta behoven från den stora målgrupp som personer med utländsk bakgrund utgör. Utredningen vill poängtera att förändringar är både möjliga och önskvärda och att de i flera fall kommer att ske av rent kommersiella skäl. I några fall bör dock åtgärder övervägas. Dessa frågor behandlas ytterligare i kapitel 8.

Till utredningen har från invandrarföretagare på skilda sätt kanaliseras upplevelser och påståenden om etnisk diskriminering eller särbehandling i deras kontakter med myndigheter, försäkringskassor, banker m.fl. De negativa upplevelserna har viss motsvarighet bland företagsledare i framgångsrika företag (kapitel 9 och bilaga 6). De svårigheter som dessa företagsledare redovisat uppfattas dock i denna grupp visserligen som problem men ändå mindre avgörande hinder i företagets utveckling.

Utredningens förslag i detta kapitel avser frågor med anknytning till diskriminering eller särbehandling. Därvid är också möjligheten att klaga, att få en fråga behandlad av en neutral instans, viktig. I detta kapitel behandlas möjligheten att klaga över vägran att få överta hyresrätt till affärslokal. Motsvarande fråga vad gäller kreditgivning m.m. behandlas i kapitel 8. Frågor av mera rent företagsekonomisk karaktär behandlas i kapitel 7.

5.5.1 Ändring i verksförordningen m.m.

Att nå harmoni mellan personer med utländsk bakgrund och majoritetsbefolkningen bör vara en ständigt pågående process. Statens olika åtgärder utgör en viktig del i denna process. Utredningen anser att dessa frågor är så centrala att de alltid skall beaktas vid statliga organs agerande.

I verksförordningen (SFS 1995:1322), 7 § p. 4 sägs att chefen för en myndighet skall beakta de krav som ställs på verksamheten när det gäller totalförsvaret, regionalpolitiken, en ekologisk hållbar utveckling samt jämställdhet mellan kvinnor och män. I kommittédirektiv intas regelmässigt att utredningarna bl.a. skall redovisa de regionalpolitiska konsekvenserna och jämställdhetspolitiska konsekvenser av utredningarnas förslag. Bestämmelser om detta finns i Statsrådsberedningens PM "Hur kommittédirektiv utformas" (PM 1994:3).

Utredningen föreslår att i verksförordningen och - i de fall frågan kan ha aktualitet - i kommittédirektiv förs in att myndigheter respektive kommittéer skall beakta vilka effekter förslag och åtgärder får för jämlikheten mellan personer av olika etnisk tillhörighet.

5.5.2 Ändring av straffbestämmelsen om olaga diskriminering

Straffbestämmelsen om olaga diskriminering i 16 kap. 9 § brottsbalken gör det olagligt för en näringsidkare att i sin verksamhet diskriminera någon på grund av *hans* ras, hudfärg, nationella eller etniska ursprung eller trosbekännelse. Det är oklart om bestämmelsen omfattar fallet att en juridisk person diskrimineras på grund av etnisk tillhörighet.

För att undanröja denna oklarhet föreslår utredningen att bestämmelsen ändras så att den också förbjuder diskriminering på grund av någon annan persons ras, hudfärg, nationella eller etniska ursprung eller trosbekännelse. I en juridisk persons fall kan diskriminering tänkas ske på grund av ställföreträdarens eller någon anställds ras, hudfärg etc. Frågan kan lösas genom att ordet "hans" och "honom" stryks från lagtexten.

5.5.3 Offentlig upphandling

Lagen (1992:1528) om offentlig upphandling (LOU) trädde i kraft den 1 januari 1994. LOU reglerar i det närmaste all offentlig upphandling av varor, tjänster och byggtreprenader. Lagen kom till som en följd av att

Sverige undertecknade EES-avtalet. För upphandling över de s.k. tröskelvärdena grundar sig lagen i huvudsak på EG-direktiv. Upphandling under tröskelvärdena grundar sig dels på upphandlingsförordningen (1986:366) som gällde för statliga myndigheter, dels på det kommunala upphandlingsreglementet för det kommunala området.

Grundläggande gemenskrättsliga principer inom offentlig upphandling är principen om lika behandling, dvs. alla leverantörer skall behandlas lika och få samma information. För att anbudsgivarna skall ges samma förutsättningar för anbudsgivning måste förfrågningsunderlaget vara klart och tydligt och innehålla samtliga krav på det som skall upphandlas. Vidare skall upphandlingsprocessen präglas av öppenhet.

Likabehandlingsprincipen i LOU syftar till att förhindra uppkomsten av snedvriden konkurrens, dvs. att upphandlingen inte skall snedvrída konkurrensen genom att gynna eller missgynna vissa leverantörer på ett otillbörligt sätt. Hänsyn måste även tas till leverantörer som valt att inte lämna anbud, t.ex. på grund av att de inte anser sig kunna klara den upphandlade enhetens krav.

Tröskelvärden

Tröskelvärdena för varor och tjänster är drygt 1,7 miljoner kronor. Inom de s.k. försörjningssektorerna – upphandling av verksamheter inom vatten-, energi-, transport- och kommunikationsområdena – gäller andra, högre värden. För de statliga myndigheterna ett lägre gränsvärde, drygt 1,1 miljoner kronor, och för byggtreprenader drygt 43 miljoner kronor.

Upphandling som understiger tröskelvärdena skall göras genom förenklad upphandling. I undantagsfall tillåts dock direktupphandling, dvs. den upphandlande enheten vänder sig direkt till en leverantör utan att infordra ett skriftligt anbud. Direktupphandling får användas om upphandlingens värde är lågt eller om det finns synnerliga skäl, såsom synnerlig brådska orsakad av omständigheter som inte kunnat förutses och inte heller beror på den upphandlande enheten. En upphandlande enhet som använder förenklad upphandling skall infordra skriftliga anbud genom annons eller skrivelse. Skrivelser skall ställas till så många leverantörer som erfordras för att uppnå tillräcklig konkurrens med hänsyn till upphandlingens storlek och karaktär. Att vända sig till fem leverantörer har av länsrätten ansetts vara godtagbar.

Den offentliga sektorn köper, leasar, hyr eller hyrköper varor, tjänster eller byggtreprenader för enorma summor varje år. Marknaden omsätter flera miljarder varje år. Den offentliga upphandlingen för år 1994 uppskattas för hela EU-området till 6 500 miljarder kronor, vilket

motsvarar 11,5 procent av dessa länders bruttonationalprodukt. Den svenska offentliga upphandlingen värderas till 250 miljarder kronor per år eller 10 procent av vår totala bruttonationalprodukt.

När myndigheter upphandlar varor och tjänster är det vanligtvis stora och väletablerade leverantörer som kommer till tals. Den förenklade upphandlingsformen innebär i princip att alla intresserade producenter har rätt att delta. Men i verkligheten saknar många småföretagare kännedom och information om offentlig upphandling då annonsering vid upphandling under tröskelvärdena inte är obligatorisk. Företagare med utländsk bakgrund har en extra svårighet att ta till vara dessa möjligheter dels kanske i brist på kännedom om reglerna för offentlig upphandling över huvud taget, dels ibland på grund av bristande språkkunskaper. Detta innebär att småföretag i allmänhet och småföretagare med utländsk bakgrund i synnerhet, har svårt att delta på denna mycket stora och viktiga marknad.

Därvid finns det två centrala frågor för att kunna få in anbud från de mindre och medelstora företagen dels måste de ha kännedom om själva upphandlingssystemet, dels måste de ha kännedom om när anbud hämtas in.

Nämnden för offentlig upphandling bör enligt utredningen prioritera uppgiften att genomföra informationskampanjer riktade till småföretag. Informationen till småföretag bör innehålla dels upplysningar om inköpens ungefärliga storlek, dels praktiska råd om var man vänder sig att få upplysning om upphandlingar, anbudsförfarande m.m. För att göra informationen lättillgänglig för småföretagare med invandrabakgrund kan man använda sig av lokalradio och TV-program som vänder sig till olika invandrargrupper.

Ett sätt att nå fler småföretag är att bryta ner upphandlingarna till att gälla små enheter så att småföretag får möjlighet att delta i upphandlingsprocessen. Här är det således fråga om anbudens storlek och i vilken utsträckning även anbud under tröskelvärdena skall utannonseras. Enligt utredningen är det viktigt att den ofta kostnadssänkande konkurrens som kan åstadkommas vid inhämtande av anbud under tröskelvärdena tas till vara.

För att nå de små företagen krävs dock att kommunala och statliga myndigheter förfogar över en professionell upphandlingsorganisation som besitter kompetens vad gäller marknaden samt den juridiska och affärsmässiga bedömningen. En väl genomförd upphandling i denna anda kan leda till en rad positiva effekter. Småföretag som tidigare haft en tämligen undanskymd roll i den offentliga upphandlingen får en allt större betydelse. I praktiken innebär detta bl.a. ökad tillväxt och sysselsättning. Dessa förslag ligger helt i linje med EU:s tankegångar om att

man bör främja små och medelstora företags tillgång till den offentliga marknaden. Härvid bör även betalningsvillkoren uppmärksammas.

Nämnden för offentlig upphandling inrättades ett år innan LOU trädde i kraft med uppgift att bl.a. informera om lagen och utöva tillsyn över den offentliga upphandlingen. Mot bakgrund av den problembild som har vuxit fram på upphandlingsområdet har regeringen tillsatt en utredning för Översyn av Nämnden för offentlig upphandling (Nou-utredningen, Fi 1998:08). Nou-utredningen skall analysera behovet av tillsyn såväl över offentlig upphandling som över Nämnden för offentlig upphandling.

Regeringen har avsatt medel till Kommerskollegium för att öka kunskaper om offentlig upphandling. Detta sker bl.a. genom en webbsida med information som framför allt små och medelstora företag har nytta av. Vidare kommer möten, kurser och konferenser att anordnas genom samarbete mellan Kommerskollegium, Industriförbundet m.fl. Aktiviteterna är inriktade på att företagen i en ökad utsträckning skall uppmärksamma exportmöjligheter men bidrar samtidigt till att öka uppmärksamheten för offentlig upphandling i Sverige.

Utredningen föreslår att Nou-utredningen av regeringen får som särskild uppgift att speciellt observera invandrarföretagandets beroende av upphandlingsförfarandet. Vidare bör Nou-utredningen få i uppdrag att uppmärksamma den framväxande rollen av EG-rätten och sociala klausuler, inklusive antidiskrimineringsklausuler (se nedan).

Antidiskrimineringsklausul i samband med upphandling

EU-kommissionen har gett ut en s.k. grönbok om offentlig upphandling inom EU eftersom offentliga inköp kan vara ett viktigt medel att påverka ekonomiska aktörers agerande. I grönboken påpekas bl.a. möjligheten att främja anställning av kvinnor eller skydd mot vissa missgynnade kategorier. EG-domstolen har uttalat att det är möjligt att i ett upphandlingsavtal skriva in krav på leverantören att anställa långtidsarbetslösa (Rec 1988 s. 4635).

I betänkandet Översyn av lagen mot etnisk diskriminering (SOU 1997:174) föreslås bl.a. att statliga myndigheter åläggs att i största möjliga utsträckning skriva in s.k. antidiskrimineringsklausuler i avtal med leverantörer av varor och tjänster. Klausulens syfte skall vara att säkerställa att leverantören aktivt arbetar med etnisk mångfald i förhållande till sina anställda och inte heller göra sig skyldig till brott mot diskrimineringslagstiftningen.

I USA och Storbritannien används antidiskrimineringsklausuler för att motverka diskriminering och öka mångfalden på arbetsmarknaden. I

USA finns således möjligheter att vid offentlig upphandling kräva att leverantören anger mål och tidsplaner för när de kommer att anställa kompetenta personer som tillhör de underrepresenterade grupperna, om leverantören inte redan har en tillfredsställande fördelning.

Utredningen stödjer det ovan nämnda förslaget om införande av antidiskrimineringsklausul vid offentlig upphandling. Sådana klausuler kan fungera som en tydlig signal och budskap från den offentliga sektorn att gällande diskrimineringslagstiftning skall följas. Myndigheterna bör enligt utredningen gå i första ledet när det gäller att motverka all sorts diskriminering.

5.5.4 Rätt för förvärvare av rörelse att få överta hyresrätt till den lokal där rörelsen drivs

Anskaffning av affärslokal (lägenhet) aktualiseras dels när ett företag startar och dels när verksamheten utvidgas. Antingen hyrs en tom lokal direkt av hyresvärden eller annars kan hyresrätt övertas i samband med att en rörelse köps. Därvid utgör affärslokalen för köparen en integrerad del av förvärvet av rörelsen och övertagandet av affärslokalen utgör en nödvändig förutsättning för att verksamheten skall kunna drivas vidare under de förutsättningar som köparen avsett.

I ett hyreskontrakt skrivs in vilket slag av rörelse som får bedrivas i lokalen. Hyresgästen skall också, när hyresförhållandet upphör, återställa lokalerna i objektivt godtagbart skick. Detta innebär att hyresgästen, om ändringar skett, skall återställa lokalerna i godtagbart skick och att skador utöver normalt slitage skall repareras.

För affärslokaler gäller marknadshyra, dvs. hyresvärden och hyresgästen kommer fritt överens om hyran. Hyrestiden löper som regel för en bestämd tid – ofta tre eller fem år – men kan också överenskommas att löpa tills vidare. Hyresbeloppet skall i princip vara bestämt i hyresavtalet.

Bestämmelse i 12 kap. 36 § jordabalken föreskriver att en innehavare av en hyresrätt som i huvudsak används för att bedriva handel, hantverk, industri eller annan förvärvsverksamhet endast kan överlåta hyresrätten till den som även övertar själva rörelsen. Tillstånd kan sökas hos Hyresnämnden om hyresvärden inte går med på överlåtelsen. Har hyresgästen innehaft lägenheten mindre än tre år får tillstånd (av Hyresnämnden) dock lämnas endast om synnerliga skäl föreligger.

Lagen innefattar således en lägenhet där det bedrivs en verksamhet som är inriktad på ett ekonomiskt utbyte. Ideell verksamhet faller därmed utanför lagens definition.

Förutsättningarna för överlåtelse är dels att den nye hyresgästen bedriver samma typ av verksamhet som överlåtaren, dels att värden inte har befogad anledning att motsätta sig överlåtelsen. Enligt förarbetena till bestämmelsen⁶ innebär det sistnämnda kravet att en bedömning skall göras av efterträdarens möjlighet att betala hyran samt hans eller hennes förmåga att själv eller tillsammans med medhjälpare driva rörelsen. Det är dock bara överlåtaren som kan söka tillstånd hos Hyresnämnden. Skulle överlåtaren inte vilja fullfölja en överlåtelse om en värd har vägrat tillstånd genom en ansökan till Hyresnämnden, kan förvärvaren inte genomdriva sitt förvärv.

Det förekommer också att affärslokaler inklusive affärsverksamhet hyrs ut i andra hand. Eftersom hyreskontrakt inte tecknats med hyresvärden, saknar andrahandshyresgästen det juridiska skydds nätet.

Den som förvärvat en bostadsrätt men sedan vägrats medlemskap i föreningen kan inom en månad från den dag han eller hon fick del av beslutet om detta hänskjuta tvisten till Hyresnämnden som kan ändra beslutet och bevilja medlemskap. Förvärvaren av en bostadsrätt kan således vända sig till Hyresnämnden för att få dess godkännande av medlemskapet. Någon motsvarande rätt finns inte för den som i samband med förvärv av en rörelse förvärvat en hyresrätt.

För närvarande är förvärvaren beroende av överlåtaren för att hos Hyresnämnden kunna få sin rätt prövad. Utredningen föreslår att en självständig rätt att begära Hyresnämndens tillstånd införs för den som i samband med förvärv av en rörelse förvärvat en hyresrätt. En bestämmelse om detta bör införas i 12 kap. 36 § jordabalken.

5.5.5 Forskning och statistik

Frågor om förekomsten av diskriminering och om dess mekanismer har inte ställts som ett medvetet prioriterat forskningsområde i mer än ett fåtal studier och då på arbetslivets område. De problem och möjligheter som finns för invandrare som företagare är även ett område som enligt utredningen hittills inte blivit tillräckligt belyst. Ännu i början av år 1999 hade relativt få studier av invandrarföretagsamhet genomförts i Sverige.

Som det framgår av detta betänkande är invandrarföretagandet en fråga med flera dimensioner. Här finns frågor som avser integration och rent företagsekonomiska frågor samt frågor om invandrares förväntningar på offentliga organ och privata företag. Vidare finns frågor om vilka krav på förändringar som kan ställas på myndigheter och

⁶Prop. 1967:141 Ny hyreslagstiftning.

företag, för att ge lika möjligheter till personer med utländsk bakgrund att starta och driva företag.

Detta innebär att antalet aspekter och frågeställningar kring invandrarföretagande är många. En grundfråga är vad som gör att personer med invandrabakgrund i allmänhet – och vissa grupper i synnerhet – startar egna företag i större utsträckning än landets ursprungsbefolkning. En annan viktig fråga är varför invandrare lokaliserar sina företag i stort sett till de tre storstadsregionerna och inte till andra delar av landet.

Empiriskt baserad kunskap om sociokulturella faktorerers betydelse för invandrarföretagande i Sverige är inte bara av praktisk betydelse, utan också av teoretiskt intresse eftersom det hittills föreligger mycket lite empirisk forskning i Sverige vad gäller invandrarföretagens perspektiv. Sådan kunskap är t.ex. av intresse vid utformning och utvärdering av speciellt riktade stödåtgärder.

Även de mest elementära uppgifter, exempelvis de som rör invandrarers totala företagande i Sverige och hur dessa utvecklas saknas. Den statistik som finns tillgänglig i dag om invandrare som företagare är bristfällig i många avseenden. I det följande lämnas några uppgifter som enligt utredningen visar behovet av en förbättrad statistik om invandrare som företagare.

Behovet av bättre statistik rörande invandrarföretagande har ett nära samband med kvaliteten på statistik om småföretag i allmänhet.

En viktig uppgift för småföretagsforskning – och därmed för invandrarföretagandet – är att förbättra den statistiska metoden kring hur stort nyföretagandet egentligen är. Nyföretagarstatistik mäts i dag på olika sätt av olika organisationer och siffrorna berättar därför inte samma saker.

SCB och NUTEK, Handels utredningsinstitut (HUI) samt Jobs and Society presenterar väsentligt olika siffror för antalet nystartade företag. Grunden till de delade meningar som råder om antalet nya företag är att dessa myndigheter och organisationer har olika kriterier för att mäta nyföretagandet.

SCB gör årligen, på uppdrag av NUTEK, en undersökning om nyföretagandet i Sverige. SCB baserar undersökningen på ett urval av de företag som nyregistreras som verksamma i Centrala företags- och arbetsställeregistret (CFAR). Källorna till CFAR är Patent- och registreringsverket (PRV) och Riksskatteverket (RSV). Uppgifter om att företag är verksamhetsdrivande erhålls från RSV. Ett urval på 24 000 av dessa företag görs sedan för att få vetskap om hur många företag som verkligen är genuint nya. Av de företag som nyregistreras visar det sig att omkring hälften är genuint nya, resten är antingen omregistreringar eller övertaganden. Definitionen ”genuint nya företag” kvalificerar nyföretagandet genom att företaget skall bedriva en helt nystartad

verksamhet. I denna definition ingår även företag som startats i en verksamhet som företagaren sysslat med som anställd. Också verksamheter som legat vilande i minst två år före omstarten räknas in. Däremot ingår inte nystartade dotterbolag eller verksamhet som tagits över, även om denna registrerats om.

NUTEK och HUI använder sig av samma underlag och presenterar i stort sett samma siffror. HUI hävdar emellertid att det inte ger en riktig bild av nyföretagandet om man räknar företag som startas vid sidan av ett vanligt heltidsjobb eftersom antalet företagare i själva verket har minskat flera år i rad. NUTEK anser dock att potentialen i dessa företag inte skall underskattas.

Frågan är vilka siffror beslutsfattare skall stödja sig på när de gör bedömningar och fattar beslut. Regeringen får information från olika håll. De siffror som SCB och NUTEK publicerar kommer ut sent på året, först i juni, och det ger sämre underlag för snabba beslut. Politiker behöver aktuella uppgifter. Därför används ibland uppgifter från exempelvis Jobs and Society som enbart anger nyregistrerade företag och presenterar aktuella siffror sex gånger under året.

År 1997 startades 28 700 genuint nya företag enligt NUTEK:s kriterier. Samma år angav Jobs och Society en siffra på över 40 000 nya företag.

Mot denna bakgrund föreslår utredningen att den statistiska metoden för mätning av nyföretagandet bör förbättras och att forskare och organisationer som ansvarar för nyföretagarstatistik bör samverka för att åstadkomma mera enhetliga kriterier för mätning av nyföretagandet.

Utredningen föreslår också att en bättre och kontinuerlig bild av invandrarföretagande tas fram. Statistiken bör vara uppdelad på flera generationers invandrare samt fördelad på etnicitet snarare än på endast nationalitet.

Vidare föreslås att regeringen ger NUTEK, som har en samordnande och utredande funktion för frågor om bl.a. småföretagen, följande uppdrag.

- Att ta fram utbildningsmaterial samt att vara resursorgan för de invandrarkonsulter som svarar för invandrarföretagande hos ALMI, kommuner etc.
- Att initiera och uppmuntra nätverksbildande dels mellan olika former av invandrarföretagare, dels mellan invandrarföretagare och andra företagare samt organisationer av olika slag.
- Att initiera forskning och utredningar om invandrarföretagande samt följa upp och sprida resultat, ordna konferenser m.m.

Utredningen föreslår sammanfattningsvis att 10 miljoner kronor per år avsätts för forskning, utredningsverksamhet m.m. för att förbättra beslutsunderlaget för utveckling av invandrares företagande och för att förbättra möjligheterna för invandrare som företagare. Utredningen föreslår regeringen att denna förhållandevis blygsamma satsning finansieras vid omprioritering inom ramen för rådande forskningsresurser. Den kan exempelvis aktualiseras i samband med beredningen av utredningen Forskning 2000.

6 Eget företagande i ett regionalpolitiskt perspektiv

Integrationspolitiken för nyanlända till Sverige skall i huvudsak inriktas på att stärka den enskildes förutsättningar för egenförsörjning, varvid eget företagande utgör en viktig del. Många av dagens nyanlända till Sverige kommer från länder, där eget företagande utgör en del av en kulturtradition. Utredningen anser därför att man bör ta vara på detta intresse och stimulera fler nyanlända till att starta eget redan under den kommunala introduktionsperioden. Detta kan dock inte åstadkommas utan grundläggande förändringar i dagens system, vilket fortfarande till alltför stor del kännetecknas av socialpolitiska åtgärder, som för det mesta resulterar i ett långvarigt bidragsberoende i form av i första hand socialbidrag.

Staten har betalat ut ca 30 miljarder kronor till landets kommuner mellan åren 1991 och 1998. I många fall har dessa medel inte utnyttjats för tillräckligt aktiva åtgärder. Resultatet är att mellan 6 och 16 procent av dessa flyktingar står för egenförsörjning efter en introduktionsperiod på 3,5 år.

Det finns självfallet flera orsaker till ovan beskrivna verklighet, och det krävs en rad förändringar för att vända utvecklingen. Utredningen anser att en del av problemen och lösningen kan spåras i dagens mottagnings- och ersättningssystem. Kommunernas arbete med att tidigt stimulera eget företagande bland flyktingar under introduktionsperioden har inte varit tillräckliga. Bland den arbetsföra flyktinggruppen som mottagits av kommunerna mellan åren 1992 och 1994 hade år 1998 0,5 procent eget företag eller stimulerats till att starta eget. Ur ett långsiktigt perspektiv är detta ett bortfall av tillväxt och sysselsättning med tanke på att en stor andel nyanlända har förutsättningar från sitt hemlands tradition att driva eget företag. Dessutom är företag som drivs av invandrade personer ofta familjeföretag och utgör en stor sysselsättningspotential för övriga familjemedlemmar. Till detta bör också tilläggas att en företagsamhetsform baserad på familjetradition har en självgenererande effekt på små-

företagsetablering i och med att entreprenörsandan i många grupper förs vidare genom familjen.

Dagens mottagningssystem för flyktingar bygger på en samverkan mellan stat och kommun. Staten skall genom Integrationsverket träffa överenskommelser om mottagande. Utredningen anser att systemet för överenskommelser med kommuner har spelat ut sin roll och bör ses över. Dagens förhandlingar mellan stat och kommun bidrar dessutom till att invandrarna och invandringen ses som en börda som skall fördelas. Målet måste i stället vara att man får ett system som synliggör människors kunskaper, som främjar sysselsättning och tillväxt. Utredningen anser att integrationspolitiken för nyanlända och regionalpolitiken för tillväxt bör samordnas så att kollisioner mellan olika regelverk kan undvikas och att invandrarnas roll som resurs för samhället tidigt tydliggörs på lokal och regional nivå. Introduktion av nyanlända och ersättning till kommunerna måste enligt utredningen ingå som ett led i de generella tillväxtstrategierna, varvid de regionala tillväxtavtalen utgör en väsentlig del.

Utredningen vill fästa regeringens uppmärksamhet på att även om årets tillväxtavtalsförslag skall lämnas senast den 15 april 1999 har ändå regeringen möjlighet att överväga utredningens förslag inom höstens tillväxtavtalsförhandlingar med regionerna.

Utredningens förslag stämmer väl överens med betänkandet om validering av utländsk gymnasial yrkeskompetens (SOU:1998:165), som föreslår att kompetensutvärderingen måste, redan under introduktionsperioden, finnas på regional nivå och vara en naturlig del av regionernas arbete med tillväxtavtalen.

Med utgångspunkt i regionala tillväxtstrategier för introduktion och integration föreslår utredningen följande:

1. Se över ersättningssystemet för flyktingmottagande så att kommunernas arbete med introduktion av nyanlända tidigt knyts till de regionala tillväxtavtalen inom ramen för varje regions egna förutsättningar för tillväxt. På så sätt kan kommunernas arbete med att stimulera nyanlända till egenförsörjning och eget företagande bättre anpassas till de skilda förutsättningar för näringsliv, arbetsmarknad och tillväxt som finns i varje län. Detta förutsätter att det administrativa ansvaret för ersättningarna till kommunerna förs över från Integrationsverket till länsstyrelserna så att medlen strategiskt kan fördelas till kommunernas introduktionsprogram för nyanlända inom ramen för samordning av de regionala tillväxtavtalen.
2. Ge länsstyrelserna ett samordnings- och tillsynsansvar för integrationsarbetet på regional nivå så att integrationsarbetet blir

en del av de regionala utvecklingsstrategierna och bättre anpassas till de skilda förutsättningar som finns i varje län på samma sätt som arbetet med att främja regional tillväxt.

3. Ge Ombudsmannen mot etnisk diskriminering en regional plattform för arbete mot etnisk diskriminering så att främjandet av mångfalden i arbetslivet integreras i de regionala strategierna på samma sätt som jämställdhetsarbetet.

6.1 Behovet av ett makroperspektiv på eget företagande

Utredningen anser att det är viktigt att anlägga ett mikro- och makroperspektiv både vad gäller analysen och förslagen. Makroperspektivet gäller dels regionalpolitikens betydelse för att främja eget företagande bland nyanlända flyktingar och andra personer med utländsk bakgrund, dels system som hämmar företagande. I en del fall omfattar dessa system ersättningar till kommuner i samband med flyktingmottagande. I andra fall handlar det om generella bidragssystem som hämmar tillväxt generellt och eget företagande i synnerhet.

I direktiven till utredningen sägs att kommittén skall utreda hinder för att starta eget företag bland personer med utländsk bakgrund. Det kunde ha föranlett utredningen att avgränsa intresset till de företag som startas av ”invandrade” entreprenörer. Men med utgångspunkt i ett makroperspektiv valde utredningen att även peka på hinder och nyckelfaktorer för att främja eget företagande bland hela Sveriges befolkning.

Utredningen har försökt identifiera hinder för företagande som hänger samman med bristande samordning mellan olika politikområden, systemkrockar och målkollisioner för olika politikområden: t.ex. målkollision mellan den socialpolitiska inriktningen av de statliga ersättningssystemen för det kommunala flyktingmottagandet och egenförsörjningsmålet inom integrationspolitiken, skatteutjämningsystemets hämmande effekter på tillväxt, sysselsättning och företagsamhet, målkollision mellan statsbidragssystemets fördelningspolitiska effekter och den regionaliserade näringslivspolitikens tillväxtmål samt regionala obalanser i entreprenörskulturen.

Utredningen har uppdragit åt fil dr. Hedi Bel Habib, expert vid Integrationsverket, att fördjupa det regionalpolitiska perspektivet på eget företagande samt att analysera hinder för eget företagande bland personer med utländsk bakgrund ur ett generellt tillväxtperspektiv. Analysen bifogas i en separat bilaga (bilaga 3) med titeln ”Från invandrarföretagsamhet till generell tillväxtdynamik”. Här återges en kortfattad version

av de delar i analysen och förslagen som utredningen har valt att lägga fram.

Utredningen föreslår ett makroperspektiv på eget företagande, där de nationella målen för att den alltmer regionaliserade tillväxtpolitiken tydligare kan framhävas som en samlad strategi för att så tidigt som möjligt i integrationsprocessen främja eget företagande bland personer med utländsk bakgrund.

6.2 Flyktingmottagande och tidiga hinder för eget företagande

I den integrationspolitiska propositionen (1997/98:16) betonas vikten av ökad sysselsättning genom eget företagande och att nyanlända som är inriktade på att starta eget företag stimuleras redan under introduktionsperioden att få tillgång till branschkontakter och träffa potentiella företagarpartner i ett tidigt skede. Detta mot bakgrund av att många av dagens nyanlända har sitt ursprung i länder där eget företagande ingår i en kulturtradition och utgör en huvudförsörjningsstrategi.

6.2.1 Tidig stimulans till eget företagande saknas

Mottagningssystemet för flyktingar bygger på en samverkan mellan stat och kommun. Staten har det övergripande ekonomiska ansvaret och kommunerna är skyldiga att genom introduktionsprogram underlätta för flyktingar att snabbare få en förankring i arbets- och samhällsliv.

Trots kommunernas stora ansträngningar att ge nyanlända en bra introduktion är arbetet med att stimulera eget företagande under introduktionsperioden nästan obefintligt. En sammanställning av flera rapporter om den statliga ersättningen till kommunerna (Inrikesdepartementet år 1997, Kommunförbundet och Invandrarverket år 1998) visar att andelen nyanlända som efter tre och ett halvt år försörjer sig genom eget företag eller starta-eget bidrag är mycket låg (se tabell 6.1).

Tabell 6.1 Andel egenföretagare i procent bland flyktingar mottagna åren 1992, 1993 och 1994. (undersökning i 41 kommuner).

Antal mottagna flyktingar	Egenförsörjning genom eget företag eller starta eget bidrag efter 3,5 år i procent	Källa, år
1992: 18 500	1 %	Inrikesdepartementet 1997
1993: 25 220	0 %	Invandrarverket, Kommunförbundet 1998
1994: 62 335	1 %	Invandrarverket, Kommunförbundet 1998

Ovanstående siffror visar klart att det är väldigt få som stimuleras till att starta eget under introduktionstiden. År 1997 har Invandrarverket gjort en rapport om bl.a. hur resurser som satsas på eget företagande kan utnyttjas på bästa sätt och vad som görs i kommunerna för att underlätta eget företagande under introduktionsperioden. I sin rapport om hinder och möjligheter för invandrare att få arbete (oktober 1997) pekar Invandrarverket på flera hinder för samverkan mellan kommun, arbetsförmedling och andra berörda parter.

6.2.2 Bristande samverkan och glapp mellan SFI och arbetsmarknadsåtgärder

I Integrationspolitiska propositionen (1997/98:16) påpekas en rad brister i den nuvarande introduktionen, inte minst i form av dålig samordning mellan huvudmännen för olika delar av introduktionen. Ett strukturellt hinder är att ersättningssystemens utformning i dag är av sådan karaktär att den skapar ett glapp mellan svenska för invandrare (SFI) och arbetsmarknadsåtgärder. Arbetsförmedlingarna deltar sällan i början av introduktionsarbetet och väntar passivt till dess att nyanlända uppnått godkänd SFI-nivå. Bland annat kan följande hinder nämnas:

- Det råder brist på språkundervisning anpassad till de flyktingar som har realistiska möjligheter att starta eget.
- Det är sällsynt med samverkan mellan myndigheter och organisationer när det gäller att stimulera flyktingar och invandrare till eget företagande.
- EU-projekt, som syftar till att främja eget företagande bland flyktingar, förekommer sällan.

- Det råder brist på samverkan mellan kommuner när det gäller att effektivisera språkundervisningen och att samordna olika stödformer till eget företagande bland invandrare och flyktingar.
- Det tas inte någon hänsyn till närvaro av invandrare och flyktingar i kommunen vid näringslivsplaneringen.
- Otillräckligt samarbete mellan SFI – anordnarna och arbetsmarknadsutbildningarna.
- Brist på skarvutbildningar i svenska med yrkes- respektive utbildningsinriktning.
- Brist på kunskapsöverföring mellan olika kommuner och utbildningsarrangörer.

Mot bakgrund av dessa brister anser utredningen att samhället skulle gagnas av att flyktingar, redan under introduktionstiden, fick svenskundervisning som är anpassad till deras yrkesbakgrund. Särskilt personer med företagarerfarenhet skulle gynnas av att på ett tidigt stadium lära sig branschanpassat språk. Detta skulle, förutom höjd motivation och snabb språkinläring, ge flyktingen relevant information och kunskaper om den svenska arbetsmarknaden samt stimulans och inspiration att våga starta eget.

En sådan modell förutsätter, framför allt av kostnads- och effektivitetsskäl, en bredare samverkan mellan kommuner inom länen och kanske även mellan län. Ett tidigt och strukturerat samarbete mellan näringslivet samt centrala, regionala och lokala myndigheter utgör en grundläggande förutsättning för en god introduktion till att starta eget företag under introduktionsperioden. Utredningen återkommer till denna fråga i förslagsdelen angående behovet av ett regionalt system för introduktion av nyanlända.

6.3 Ersättningssystemens socialpolitiska inriktning hämmar stimulans till eget företagande

6.3.1 Otidsenligt system

Sedan den 1 juni 1998 är det Integrationsverket som träffar överenskommelser med kommunerna om mottagandet av nyanlända flyktingar. Det nya verket tog därmed över det system för flyktingmottagande som Invandrarverket varit statlig huvudman för sedan år 1985. När regeringen överförde det statliga huvudmannskapet till Integrationsverket att betala ut kommunersättningarna var utgångspunkten att systemet

fortfarande är ändamålsenligt, vilket dock inte längre är fallet enligt utredningens bedömning.

Systemet fungerade som ett styrinstrument för uppföljning och utvärdering av den kommunala introduktionsperioden så länge som Invandrarverket kunde påverka människor att flytta ut i kommuner över hela landet. Den överväldigande majoriteten av asylsökande väljer i dag eget boende i stället för Invandrarverkets förläggningssystem. Detta blev effekten av att riksdagen år 1994 beslöt att ändra lagen om mottagande av asylsökande.

År 1997 påverkade Invandrarverket bosättningen för ca 5 000 personer, vilket motsvarar ca 30 procent av de asylsökande som beviljades uppehållstillstånd. Övriga ordnar själva sitt boende, oftast i den kommun de vistas i som asylsökande. Detta gör det svårt för Integrationsverket att genom mottagningssystemet följa upp och säkra kvalitén i det kommunala introduktionsarbetet. Verket ersätter därför i dag kommuner som inte haft möjlighet att planera eller förbereda mottagandet, oavsett om flyktingarna får introduktion eller inte.

6.3.2 Splittrade resurser hindrar helhetssyn

En svaghet i de statliga ersättningssystemen till det kommunala flyktingmottagandet är att utbetalningsreglerna direkt motverkar en helhetssyn på integrationsprocessen. Kommunerna får statlig ersättning för flyktingmottagandet enligt flera regelsystem: grundersättning, schablonersättning, ersättning för vissa särskilda kostnader, ersättning för extraordinära kostnader osv. En nackdel med ett system med olika anslagsposter och utbetalningsregler och utbetalningstider, är brist på samordning och ineffektiv användning av kommunens tillgängliga resurser. Sammantaget har staten betalat ut 22,5 miljarder kronor till landets kommuner under t.ex. åren 1991–1996. Samtliga befintliga utvärderingar visar att dessa medel inte har kunnat användas effektivt i brist på samordning och brist på kontinuitet i det finansiella stödet.

Ett annat problem med det nuvarande ersättningssystemet är sekundärflyttningarna. I genomsnitt flyttar ca 20 procent av flyktingarna från mottagningskommunen inom 18 månader. Efter fem år har ca 40 procent flyttat.

Detta innebär att kommun 1, 2 och ibland kommun 3 får ersättning enligt vissa regler beroende på hur länge flyktingen har vistats i respektive kommun. För att motverka de extrakostnader som sekundärflyttningarna orsakar kommuner med stor inflyttning har ändringar i ersättningssystemet genomförts. Enligt det nya systemet betalas 20 procent av schablonbidraget ut till kommunen vid mottagandet av nya

flyktingar och sedan 10 procent per tremånadersperiod, under en tidsrymd av 24 månader. Systemet har bidragit till att minska inflyttningskommunens extrakostnader, men medför en splittring av ekonomiska resurser och hindrar möjligheten till samordning och helhetslösningar.

6.3.3 Socialpolitik hindrar resursutnyttjande

Den Integrationspolitiska propositionen (1997/98:16) föreslår att kommunernas "ersättning till nyanlända handläggs utanför socialtjänsten". Detta mål kan inte nås i dag på grund av att handläggningen av ersättningarna till flyktingmottagande kännetecknas av socialpolitiskt omhändertagande. Det finns exempel på kommuner som valt att lyfta ut flyktingmottagandet från socialtjänsten och i stället organisera detta inom den kommunala arbetsmarknadsenheten. Enligt uppgifter från Invandrarverket (år 1997) är det fortfarande två tredjedelar av kommunerna som har socialtjänsten som huvudman för flyktingmottagandet. Detta dämpar kommunernas motivation att bedriva ett arbetsmarknadsinriktat integrationsarbete och hindrar samverkan mellan kommuner för att individanpassa, pedagogiskt förbättra och kostnadseffektivisera språkundervisningen.

Mot bakgrund av detta anser utredningen att det kommunala ersättningssystemet för flyktingmottagande bör ses över så att individen på ett tidigt stadium stimuleras till eget företagande i synnerhet och egenförsörjning i allmänhet. Ett sådant förslag stämmer väl överens med Integrationsverkets egna analyser. I en skrivelse till regeringen har Integrationsverket föreslagit att systemet för kommunavtal ses över (1998-11-12). Verket anser att nuvarande system med överenskommelser med kommuner om mottagande av nyanlända och därtill hörande ersättningssystem är otidsenligt. Systemet vilar på omhändertagande och skapar motpartsförhållande mellan stat och kommuner. Verket vill därför att ett nytt system införs för att undvika kopplingen till socialpolitiken.

6.3.4 Behovet av ett tillväxtinriktat ersättningssystem

I dag är ersättningssystemet utformat från ett kortsiktigt flyktingmottagandeperspektiv. Ett långsiktigt integrationsperspektiv saknas och inom ramen för det kortsiktiga ersättningssystemet blir frågan ofta om

kommunerna blir kompenserade för sina kostnader för främst flyktingmottagande.

Utredningen anser att ersättningssystemet bör reformeras så att den kommunala introduktionsperioden från början knyts till regionala och lokala sysselsättningsfrämjande program, näringslivs- och tillväxtstrategier. Ersättningarna till kommunerna för flyktingmottagande, arbetsmarknads- och tillväxtpolitik måste samordnas och dra åt samma håll.

Enligt det lokala flyktingmottagandet som infördes år 1985 är det kommunerna som praktiskt svarar för mottagande av flyktingar och staten som har det övergripande ekonomiska ansvaret. I propositionen "Samordnat flyktingmottagande och ett nytt system för ersättning till kommunerna m.m." (1989/90:105) redovisades ett program för att underlätta för flyktingar att snabbare få en förankring i svenskt arbets- och samhällsliv. Samtidigt infördes ett nytt system för statlig ersättning för flyktingmottagande. Syftet med systemet var att öka kommunernas incitament att i samverkan med arbetsförmedlingen på orten vidta aktiva åtgärder för att flyktingar skall bli självförsörjande. Nuvarande ersättningssystem som infördes år 1991 innehåller:

- schablonersättning som skall täcka genomsnittlig kostnad för försörjning och SFI (för år 1999 är schablonersättningen 151 900 kronor för personer som fyllt 16 år och 93 100 kronor för barn under 16 år). Ersättningen skall också täcka kommunernas extra kostnader för flyktingar vad gäller t.ex. barnomsorg, skolundervisning, tolkverksamhet och administration,
- varje kommun som träffar överenskommelse med Integrationsverket om mottagande av flyktingar får en grundersättning (för närvarande ca 450 000 kronor) som skall täcka vissa baskostnader som samtliga kommuner har för flyktingmottagning,
- ersättning för vissa särskilda kostnader, dvs. ersättning för faktiska kostnader för socialbidrag för flyktingar som är över 60 år (när de kommer till Sverige) eller till de som till följd av funktionshinder inte bedöms kunna stå till arbetsmarknadens förfogande,
- ersättning för extraordinära kostnader. Särskild ersättning som lämnas efter prövning i varje enskilt fall.

Medlen för flyktingmottagning är huvudsakligen riktade mot egenförsörjningsmålet. Sedan den 1 januari 1993 finns det möjlighet för kommunerna att enligt Lagen om introduktionsersättning (1992:1068) betala ut introduktionsersättning till flyktingar och vissa andra nyanlända personer. Introduktionsersättningen syftar till att motverka "klientiseringen" som skapas av försörjningsstöd enligt Socialtjänst-

lagen. Problemet är att endast 25 procent av landets kommuner har använt möjligheten att utge introduktionsersättning i stället för socialbidrag.

Utredningen anser liksom Integrationsverket att det behövs ett nytt ersättningssystem, där flyktingar inte framställs som en börda, som administrativt skall fördelas mellan kommunerna.

Utredningen anser också att medlen för flyktingmottagande bör hanteras på regional nivå så att integrationsarbetet bättre kan anpassas till de skilda förutsättningar för näringsliv, tillväxt och arbetsmarknad som finns i varje län.

Utredningen är medveten om att i de 2,2 miljarder kronor som kommunerna får för flyktingmottagande ingår kostnader för barnomsorg, försörjning av äldre och funktionshindrade. Utredningen vill här påminna om att dessa är på intet sätt undantagna av behovet av introduktionsprogram. Medel som avser barn- och äldreomsorg samt stöd till funktionshindrade kan t.ex. även användas till att stimulera arbetsföra nyanlända till att bedriva kooperativa omsorgsverksamheter riktade till den egna gruppen samtidigt som de lär sig svenska språket.

Utredningen vill betona att ersättningarna till kommunerna bör i huvudsak inriktas på att öka skattekraften så att kommunen ökar sina skatteintäkter för att kunna tackla kostnader för barn, funktionshindrade och andra som inte står till arbetsmarknadens förfogande.

Begreppet "regionalt tillväxtkapital" definieras i prop. 1997/98:62 som "resurser som mer direkt syftar till att förbättra förutsättningarna för tillväxt och sysselsättning". Användningen av sådana statliga resurser bör enligt regeringens bedömning i större utsträckning än vad som för närvarande sker anpassas till det regionala och lokala näringslivets behov och förutsättningar. För en betydande del av det regionala tillväxtkapitalet fattas beslut om användningen på den regionala och lokala nivån, t.ex. delar av de regional- och arbetsmarknadspolitiska anslagen.

Regeringen har för budgetåret 2000 identifierat ca 19 miljarder kronor i form av statliga medel, vilka kan klassificeras som tillväxtkapital – dvs. resurser som mer direkt syftar till att förbättra förutsättningarna för sysselsättning och tillväxt. Anslagens storlek är baserade på beräkningar i budgetpropositionen för år 1999.

Intentionen med tillväxtkapitalet är att öka flexibiliteten mellan olika anslag. Gemensam nämnare för anslagen är att de är avsedda att främja sysselsättning och tillväxt och ge utrymme för flexibilitet, t.ex. att flytta hantering av anslag från en myndighet till en annan för att effektivisera och samordna resurshantering.

Mot bakgrund av detta anser utredningen att anslaget B 4 (2,2 miljarder kronor enligt budgetpropositionen 1998/1999) kan på ett mera ändamålsenligt sätt användas om den administrativt kunde tillföras

länsstyrelserna för att strategiskt fördelas till kommunala introduktionsprogram för nyanlända inom ramen för samordning av de regionala tillväxtavtalen.

6.3.5 Ett regionalt system för överenskommelserna mellan staten och kommunerna

Utredningen anser att systemet med kommunala överenskommelser om flyktingmottagande har spelat ut sin roll. År 1990 tog i stort sett samtliga kommuner emot flyktingar. Invandrarverket hade avtal med 278 av landets dåvarande 286 kommuner. Då var "Hela Sverige"-strategin ett faktum. Under senare år har antalet kommuner med flyktingöverenskommelser i stort sett halverats, vilket främst beror på minskningen av antalet asylsökande. År 1997 tog 235 kommuner emot flyktingar, varav endast 130 hade avtal med Invandrarverket.

Den 1 juli 1994 infördes en möjlighet att ordna sitt boende på egen hand och bo ute i samhället under den tid som ansökan om uppehållstillstånd prövades. I propositionen, som låg till grund för riksdagens beslut, räknade regeringen med att omkring 5 procent av de asylsökande skulle utnyttja möjligheten till eget boende. Redan efter ett halvt år stod det emellertid klart att det var betydligt fler asylsökande som ordnade sitt boende på egen hand. År 1997 bodde 62 procent av de asylsökande i eget boende under väntetiden. År 1998 uppgick siffran till 64,6 procent.

År 1998 var det endast ca 100 kommuner som hade överenskommelser om flyktingmottagande. Allt fler nyanlända söker sig till avtalslösa kommuner och myndigheterna har i dag möjlighet att påverka högst en tredjedel av flyktingarnas val av bostad. Integrationsverket ersätter kommunerna som inte alls har förberett något introduktionsprogram. Verket har i dag avtal med 115 kommuner och det finns minst ytterligare 100 kommuner som tar emot nyanlända flyktingar utan avtal genom eget boende. Systemet med kommunala överenskommelser fungerar inte längre och det behövs ett nytt instrument för att följa upp och utvärdera den kommunala introduktionsperioden.

Svenska Kommunförbundet har i ett PM om "Flyktingmottagandet i kommunerna" daterat 1998-11-25 efterlyst ett regionalt perspektiv på överenskommelserna mellan staten om kommunerna: "En tanke, skriver Kommunförbundet, kan vara att lägga ett regionalt perspektiv på överenskommelserna mellan staten och kommunerna. De tillväxtavtal som regeringen talar om i den proposition som skall behandlas av riksdagen under hösten 1999 kan också vägas in i detta perspektiv. Det skulle kunna ge möjlighet att styra flyktingströmmarna till regioner som

har god tillväxt, vilket förhoppningsvis inte bara kommer att bli storstadsregionerna”.

Utredningen instämmer i detta perspektiv särskilt mot bakgrund av att dagens överenskommelser med kommunerna är baserade på ett ersättningssystem för det kommunala flyktingmottagandet, som är utformat så att åtgärder under den kommunala introduktionsperioden ofta kolliderar med ett flertal ansvariga aktörer vars arbete styrs av olika regelverk. Riskerna för överlappning, ineffektivt resursutnyttjande, stelhet och bristande samordning är uppenbara. Utredningen anser att de kollisioner som i dag finns mellan olika regelverk under den kommunala introduktionsperioden kan motverkas genom en samordning av ersättningarna för flyktingmottagande och den nya politiken för regional tillväxt (prop. 1997/98:62). I propositionen lämnas följande exempel på politikområden som skall samordnas inom ramen för en tillväxtinriktad regionalpolitik: Småföretagspolitik, vuxenutbildning, arbetsmarknadsutbildning, exportfrämjande, investeringsfrämjande, kooperativ utveckling, turistspolitik, teknikpolitik, miljöpolitik, de särskilda regionalpolitiska medlen, jordbruks- och landsbygdsområdet samt strukturfonderna.

Minst åtta av dessa politikområden berör nyanlända på ett eller annat sätt. Kooperativa företagsformer t.ex. skulle sannolikt attrahera en del nyanlända eftersom de inte kräver att varje individ i kollektivet har kunskap om företagsadministration. Dessutom kan den kooperativa företagsformen drivas av svenskar och personer med utländsk bakgrund gemensamt, vilket kan berika företaget utifrån egna kulturella förutsättningar.

Utredningens bedömning är att de regionala tillväxtavtalen kan öppna nya ingångar till integrationsarbetet. De regionala tillväxtavtalen har blivit en naturlig plattform för många kommuners deltagande i ett nationellt tillväxtprogram. Kommunen är den geografiska utgångspunkten, men tillväxten utgår från hela regionens tillväxtvision. De mest drivande, drygt 50 kommuner, ingår i dag i ett nationellt nätverk för arbete med att stimulera tillväxt. De har bildat åtta ”kommunfamiljer” med likartade styrkor och svagheter.

Ett intressant inslag i tillväxtavtalen är att många regioner och kommuner har kunnat identifiera integrationsstrategier baserade på lokala och regionala tillväxtvisioner. Bra exempel är Hallands, Uppsala, Västmanlands och Skåne län där tvåspråkighet och mångfalden i befolkningssammansättningen alltmer ses som viktiga instrument för att främja småföretagens exportmöjligheter och näringslivets internationella expansion.

Mot bakgrund av denna utveckling anser utredningen att integrationspolitiken för nyanlända bör knytas till de regionala tillväxtavtalen.

Under utformningen av tillväxtavtalen arbetar olika aktörer med kommunal och regional profilanalys av tillväxthinder och möjligheter. Dessa kan bilda en ny utgångspunkt för att utforma regionala strategier för mångfald och integration. Här kan man optimera förutsättningarna för introduktion och integration genom en analys av individens egna resurser, med utgångspunkt i kommunens och regionens tillväxtprofil vid utformning av integrationsfrämjande program.

Tillväxtavtalen ger också möjlighet att engagera i introduktionsprogrammen för nyanlända ett brett nätverk av lokala, regionala och centrala aktörer, varav flertalet besitter omfattande kunskaper av tillväxtens och mångfaldens dynamik och drivkrafter.

6.3.6 Regionala valideringsorgan

Utredningen anser att de regionala tillväxtavtalen kan utgöra ett nytt instrument för introduktion av nyanlända. Deras geografiska omfattning kan vara en del av ett län, ett län eller olika former av länsövergripande samarbete. Ett avtalssystem baserat på regional nivå kan motverka de samordningsproblem som uppstår mellan olika aktörer under introduktionstiden. De ger också förutsättningar för att öka den interkommunala samverkan när det gäller samordning, effektivisering och yrkesanpassning av språkundervisning.

I samband med tillväxtavtalen har även regionala kompetensråd inrättats i varje län som ett led i arbetet med att förbättra samspelet mellan utbildning och arbetsmarknad. Utbildningsanordnarna och ansvariga för SFI kan i samverkan med de regionala kompetensråden bättre anpassa sitt utbildningsutbud till det regionala näringslivets och den regionala arbetsmarknadens behov. Detta skulle kunna minska det glapp som i dag finns mellan SFI-systemet och arbetsmarknadspolitikerna.

Utredningens förslag till att knyta den kommunala introduktionen till de regionala tillväxtavtalen stämmer väl överens med de regionala valideringsorgan för validering av utländsk yrkeskompetens, som föreslås i betänkandet (SOU 1998:165). Betänkandet anser att personer med utländsk bakgrund besitter kompetenser som bör kunna bli en viktig del av de tillväxtåtgärder i samband med genomförandet av det regionala partnerskapet. I kontakterna med företrädare för arbetslivet har framkommit att man saknar ett system för värdering av yrkeskompetens. Mot denna bakgrund föreslås att ett valideringsorgan för kompetensutvärdering inrättas i varje län inom det regionala kompetensrådet. En sådan organisation bör kunna vara en naturlig del av de sysselsättnings- och tillväxtfrämjande åtgärder som vidtas i regionerna

på initiativ av de regionala kompetensråden mot bakgrund av de regionala tillväxtavtalen.

De regionala valideringsorganen skall byggas upp i länen enligt regeringens intentioner om ett väl utvecklat samspel mellan utbildningsväsende och arbetsmarknad i nya samverkansformer. Yrkeskompetensen skall därför bedömas genom ett prov, där yrkeskunskapen och färdigheter som behövs i arbetslivet tydligt kan visas och dokumenteras.

Validering av yrkeskompetensen får ingå i det av kommunerna anordnade introduktionsprogrammet för nyanlända invandrare. Betänkandet (SOU:1998:165) delar in valideringsprocessen i tre nivåer: bedömning-validering-branschövning. Bedömningen avses ge deltagaren ledning för beslut om vad nästa steg skall kunna innebära – kompletterande utbildning eller direkt genomgång av kompetensprov för validering av yrkeskompetens. Den som fått sin yrkeskompetens validerad skall kunna gå ut på arbetsmarknaden antingen direkt eller via den tredje nivån, där vederbörande genomgår en branschövning för verksamhet inom branscher, yrken där en sådan fordras.

Organisationen för validering av yrkeskompetens föreslås bestå av dels ett centralt valideringsorgan, dels ett regionalt. Det centrala organet skall bestå av en styrelse och branschnämnder. I styrelsen föreslås ingå Landsorganisationen i Sverige (LO), Svenska Arbetsgivarförbundet (SAF), Landstingsförbundet och Svenska Kommunförbundet med de till varje organisation hörande yrkesnämnderna samt Arbetsmarknadsstyrelsen (AMS), Högskoleverket, Integrationsverket, Skolverket och Svenska EU-programkontoret. Den myndighet som det centrala organet skall knytas till är AMS mot bakgrund av att myndigheten ingår i en central/regional organisation och den nya rollen som AMS förväntas få genom regeringens nya tillväxt- och sysselsättningspolitik.

Utredningen anser att förslaget till regionala valideringsorgan för utländsk gymnasial yrkeskompetens utgör en ytterligare byggsten i förslaget till att knyta den kommunala introduktionen till det regionala arbetet med tillväxtavtalen. Kompetensproven för validering av yrkeskompetensen skall, enligt förslaget, kunna genomgå av alla vuxna oavsett nationalitet. En meritportfölj som på regional nivå dokumenterar och beskriver individens kunskaper och kompetenser oavsett bakgrund ligger helt i linje med den nya integrationspolitiken, enligt vilken arbetet med introduktion av nyanlända skall utformas så att den kan infogas i den generella samhällspolitiken.

6.4 Överväganden och förslag

Utredningen har tidigare konstaterat att under en flyktings introduktionsperiod görs nästan inte några målmedvetna satsningar för att stimulera till egenföretagande som alternativ försörjningsstrategi. Detta beror dels på introduktionssystemens dominerande socialpolitiska profil i flertalet kommuner, dels på bristande samverkan mellan olika myndigheter och aktörer som förfogar över resurser för främjande av eget företagande i synnerhet och sysselsättning i allmänhet.

Utredningen väljer att lägga fram tre förslag, som på olika sätt syftar till att främja egenförsörjning i allmänhet och eget företagande i synnerhet i ett tidigt stadium under introduktionsperioden:

Förslag 1: Se över ersättningssystemet för flyktingmottagande så att kommunernas arbete med introduktion av nyanlända tidigt knyts till de regionala tillväxtavtalen inom ramen för varje regions egna förutsättningar för tillväxt. På så sätt kan kommunernas arbete med att stimulera nyanlända till egenförsörjning och eget företagande bättre anpassas till de skilda förutsättningar för näringsliv, arbetsmarknad och tillväxt som finns i varje län. Detta förutsätter att det administrativa ansvaret för ersättningarna till kommunerna förs över från Integrationsverket till länsstyrelserna så att medlen strategiskt kan fördelas till kommunernas introduktionsprogram för nyanlända inom ramen för samordning av de regionala tillväxtavtalen.

I och med att länsstyrelserna förelås ta över det administrativa ansvaret med att ersätta kommunerna för deras introduktionsprogram för nyanlända bör kommunerna redovisa sina tillväxtstrategier för introduktion av nyanlända enligt följande principer:

- Kommunen ser inflyttning av nya invånare som en tillgång och betydande resurs för det lokala näringslivet och arbetar fram en egen tillväxtprofil med utgångspunkt i individens växtkraft och företagets behov, som delges länsstyrelsen som underlag för strategisk resursfördelning inom ramen för introduktion.
- Verka för att det lokala näringslivet uppmärksammar mångfalden i nyanländas kompetenser med utgångspunkt i de skilda förutsättningar för arbetsmarknad och tillväxt som finns i kommunen och regionen.
- Föra upp entreprenörskap bland nyanlända på den politiska dagordningen och göra upp strategier för att underlätta eget företagande bland nyanlända från ett kommunalt och regionalt perspektiv.
- Stimulera interkommunal samverkan för att utveckla yrkesanpassade, individualiserade och näringslivsrelaterade språkundervisningsprogram.

- Samhällets mångfald bör genomsyra arbetslivet. Kommunerna har ett särskilt ansvar i denna strävan och bör säkra den offentliga sektorns utveckling och roll för regional växtkraft genom att främja mångfald som kvalitetssäkringsfaktor.

Utredningens förslag om att länsstyrelserna tar över det administrativa ansvaret för introduktionsersättningarna innebär att basen för introduktionsarbetet med kommunerna som aktörer inte rubbas. Integrationsverkets roll stärks och renodlas till en myndighet med nationellt ansvar för samordning, uppföljning och utvärdering samt det övergripande ansvaret för att integrationspolitiska mål och synsätt får genomslag i samhället. Genom länsstyrelserna får Integrationsverket förlängda armar och regionala baser för sitt arbete. Utredningen återkommer till denna fråga i förslag nummer 2. Det är i detta sammanhang som förslaget, som presenteras i avsnitt 6.3.6, om regionala valideringsorgan inom ramen för regionala kompetensområden, väl passar in.

Förslag 2: Ge länsstyrelserna ett samordnings- och tillsynsansvar för integrationsarbetet på regional nivå så att integrationsarbetet blir en del av de regionala utvecklingsstrategierna och bättre anpassas till de skilda förutsättningar som finns i varje län på samma sätt som arbetet med att främja regional tillväxt.

För att de integrationspolitiska målen skall kunna omsättas i konkret handling i hela landet krävs en tydlig regional och lokal förankring. Kommunerna har en central roll i förverkligandet av integrationspolitiken. Under senare år har det emellertid blivit alltmer uppenbart att fler aktörer och nivåer behöver involveras i arbetet och att framför allt den regionala nivån behövs för genomförande och samordning av politiken. Länsstyrelserna, med sitt samordningsansvar för statlig och kommunal verksamhet och sitt breda nätverk samt sina kontaktytor inom olika samhällssektorer, är en viktig resurs i arbetet med att förankra och främja de integrationspolitiska målen på länsnivå. Länsstyrelserna besitter också kunskaper om näringsliv och arbetsmarknad som är värdefulla för förverkligandet av de integrationspolitiska målen.

I enlighet med förslag i budgetpropositionen 1998/99 utgiftsområde 18 överför regeringen medel från Integrationsverket till länsstyrelserna för att bidra till att integrationspolitiken förs ut och förankras i storstadslänen. Regeringen föreslår att Länsstyrelserna i Stockholms, Skåne och Västra Götalands län ges en kompletterande roll och uppgift. Vidare påpekas i budgetpropositionen (utgiftsområde 8) att länsstyrelserna, vid sidan av Integrationsverket, spelar en viktig roll för att nå de integrationspolitiska målen.

Integration är till sin natur tvärssektoriell och spänner över flera politikområden. Främjande av eget företagande bör därför samordnas med övriga åtgärder för att främja egenförsörjningsmålet. Länsstyrelserna har till uppgift att samordna arbetet med tillväxtavtalen. Dessa tecknas för tre år och är styrinstrument för den del av statsbudgeten som berör sysselsättning och ekonomisk tillväxt. Statliga medel som betecknas som regionalt tillväxtkapital skall samordnas med medel från kommuner, landsting, statliga myndigheter, strukturfondprogram och näringslivets egna resurser. Syftet är att optimera tillväxten genom att utnyttja varje regions egna förutsättningar.

Tillväxtavtalen utgör en idealisk plattform för introduktion av nyanlända genom att de mobiliserar många centrala, regionala och lokala aktörer kring en tillväxtvision för länet. Utformningen av tillväxtavtalen är också anpassad till hela mångfalden i behoven som finns bland nyanlända. Jämställdhet mellan män och kvinnor samt sociala aspekter är viktiga ingredienser i innehållet i tillväxtavtalen.

Att länsstyrelserna ges ett utökat ansvar för integration kan således ses som ett första steg mot en sammanflätning av regional tillväxtpolitik och integrationspolitik. Riksdagen har redan fastslagit att näringslivsutvecklingen, företagsamhet och tillväxt är de viktigaste instrumenten för att främja integrationen (prop. 1997/98:16).

I och med att näringspolitiken har regionaliserats och länsstyrelserna samt självstyrelseorganen i försökslänen blivit de regionala motorerna för att främja tillväxten, anser utredningen att det är naturligt att dessa ges samordningsansvaret för det regionala integrationsarbetet som berör dessa områden.

En sammanflätning av regional tillväxtpolitik och integrationspolitik skapar nya förutsättningar och bättre möjligheter för ett näringslivs-inriktat integrationsarbete baserat på varje regions egna förutsättningar. Tillväxtavtalen kan således användas som regionala plattformar för att utnyttja mångfalden i befolkningens sammansättning, kompetenser, språkliga och kulturella bakgrund som en utvecklingskraft på såväl kommunal, regional och nationell som på global nivå. Tillväxtavtalen vilar på en bred definition av tillväxt som innefattar viktiga sociala aspekter så att de även kan komma resurssvaga personer till del.

Genom att ge integrationsarbetet en fast regional organisation kan de integrationspolitiska målen främjas mer effektivt och anpassas till de skilda förutsättningar som finns i länen. Samtidigt kan de resurser och det intresse som finns i de olika länen tillvaratas om inte några hinder finns för kommunerna att i samråd med länsstyrelserna pröva nya lösningar bl.a. för att öka möjligheterna för fler invandrare att starta eget.

För en mer utförlig analys om bakgrunden till ovanstående förslag hänvisar utredningen till bilaga 3 "Från invandrarföretagsamhet till

generell tillväxtdynamik". I bilagan finns också förslag om hur statsbidrags- och utjämningsystemen kan tillväxtinriktas så att företagsamhet och sysselsättning stimuleras.

Förslag 3: Ge DO en regional plattform för arbetet mot etnisk diskriminering så att främjandet av mångfalden i arbetslivet integreras i de regionala strategierna på samma sätt som jämställdhetsarbetet.

Integrationsarbetet har stora likheter med arbetet för jämställdhet mellan män och kvinnor. Att främja lika rättigheter oavsett etnisk tillhörighet är nära besläktad med motsvarande arbete när det gäller kvinnor och män. Enligt tillväxtpropositionen (prop. 1997/98:62) skall jämställdhetsperspektivet beaktas vid utformningen av innehållet i tillväxtavtalen och det regionala politiska arbetet. Utredningen anser därför att det etniska mångfaldsperspektivet skall beaktas på samma sätt som jämställdhet.

Svenska kvinnor, liksom invandrade män och kvinnor, tenderar i dag till att starta eget företag som försörjningskälla. I detta avseende stöter de i varierande grad på likartade problem när det gäller tillgång till kapital eller stimulans till att starta eget. Utredningen anser att det är viktigt att denna målgrupp inte blir föremål för direkt eller indirekt diskriminerande behandling.

Mot denna bakgrund föreslår utredningen införande av en regional DO-organisation eller länsexperter i frågor om etnisk diskriminering på länsstyrelserna som ett led i att skapa en samlad regional strategi för arbetet med jämställdhet och integration. Ansvar för arbetet mot etnisk diskriminering skall lyftas fram på samma sätt som jämställdhetsperspektivet inom de olika områdena som ligger på respektive länsexpert/sakområdesansvarig. Det samlade ansvaret för att främja jämställdhet och motverka etnisk diskriminering i länet åvilar länsledningen. Länsexperter för sakområdet etnisk diskriminering liksom länsexperter för jämställdhet skall vara ett stöd för länsstyrelsens arbete inom olika sakområden. Huvuduppgiften för länsexperter skall vara att i länet utifrån de nationella målen för integrationspolitiken främja samtligas lika rättigheter och möjligheter oavsett etnisk bakgrund. Dessutom bör det ingå i länsexpertens arbetsuppgifter att ha en samordnande, initierande, kunskapsuppbyggande, stödjande och uppföljande roll i länets arbete med att motverka etnisk diskriminering.

7 Svårigheter för personer med utländsk bakgrund att starta och driva företag

I detta kapitel behandlas kontakter med myndigheter, utbildning, rådgivning, ekonomi m.fl. frågor som direkt hänför sig till företagarens personliga förhållanden och förutsättningar för att driva företag. Finansieringsfrågor behandlas dock i följande kapitel. Frågor med anknytning till etnisk diskriminering och behovet av forskning och utredningsverksamhet har behandlats i kapitel 5. Undervisning i svenska språket har berörts i kapitel 6.

Utredningen föreslår bl.a. utbildning i form av rådgivning om hur kontakter med olika myndigheter skall skötas, vilka lagar det är viktigt att känna till och hur hjälp med bankkontakter kan erhållas.

Saknas underlag för utbildning av tillräckligt stora eller homogena grupper i en kommun, bör flera kommuner samarbeta. Enligt utredningen bör intresset att starta företag hos dem som har goda förutsättningar för detta tas till vara så snart uppehållstillstånd beviljats.

Utredningen föreslår att samtliga som fått starta-egget bidrag inom ett år efter företagets bildande, skall kunna utnyttja konsult hjälp med upp till 10 timmar till en kostnad av hälften av det normala konsultarvodet.

Genom att en invandrare som startar ett företag ofta inte haft möjlighet att bli medlem i A-kassan, får denne ofta den lägsta ersättningen av starta-egget bidrag, 103 kronor per dag. Det lägsta bidraget uppgick fram till juli 1995 till 338 kronor per dag och 240 kronor per dag fram till den 1 juli 1997. Utredningen föreslår att det lägsta starta-egget bidraget ånyo höjs till 240 kronor per dag. En sådan höjning skulle i särskilt hög grad gynna just invandrarföretagande och samtidigt stärka statsfinanserna.

Som utredningen redan i kapitel 6 gett uttryck för, är en regionaliserad behandling av tillväxtfrågor av en stor betydelse. För personer med utländsk bakgrund har de arbetsmetoder som tillämpats av

t.ex. Internationella företagarföreningen visat sig vara mycket framgångsrika. Utredningen föreslår att sammanlagt 20 miljoner kronor årligen ställs till länsstyrelsernas förfogande för att stödja projekt eller organisationer som arbetar för att underlätta möjligheterna för invandrarföretagande.

7.1 Bakgrund

I detta kapitel behandlas bl.a. de särskilda svårigheter som möter företagare med utländsk bakgrund. Vissa frågor av denna karaktär behandlas även i andra kapitel. Således finns frågor med anknytning till risk för diskriminering behandlade i kapitel 5 och frågor om svenskundervisning är behandlade främst i kapitel 6. Företagens finansieringsfrågor behandlas i kapitel 8.

7.1.1 Starta företag – motiv och möjligheter

Motivet till att starta företag varierar. Flertalet av samtliga nystartade företag i landet startas av personliga drivkrafter som en önskan att vara sin egen eller att på sikt nå en ökad levnadsstandard. Många företag startas för att undvika arbetslöshet. Under år 1997 startades, enligt en undersökning av SCB och NUTEK, 36 procent av företagen inom byggsektorn, 30 procent inom industrisektorn och 21 procent inom tjänstesektorn just på denna grund. För personer med invandrabakgrund torde motivet att komma ifrån arbetslöshet vara ännu vanligare än de tal som nyss angetts.

Utöver motivet att starta företag för att undvika arbetslöshet – och att inte behöva lyfta sociala understöd – finns bl.a. följande drivkrafter.

I många av de länder varifrån emigrationen skett – detta gäller dock inte de nordiska länderna där samhällsuppbyggnaden är lik den svenska – finns det inte några offentliga organ för att ha hand om skilda förhållanden för invånarna i en sådan omfattning som i Sverige. Detta tillsammans med att stordrift och teknologi i många andra länder inte har samma betydelse som i Sverige, medför att många invandrare har levt och är bekanta med en miljö som gör det nödvändigt – eller i alla fall ger möjligheter – att få sin försörjning genom affärsverksamhet.

I Sverige finns det möjligheter att inom vissa områden starta ett mindre företag inom vissa branscher utan tillgång till ett stort kapital eller någon långvarig erfarenhet av produktionen i fråga. Detta kan gälla städbranschen, viss detaljhandel såsom livsmedelsbutiker och kiosker

samt viss standardiserad verksamhet inom restaurangbranschen, t.ex. pizzerior och kebabservingar. I viss, mindre utsträckning, finns också s.k. *ethnic business* – invandrare som riktar in sin affärsverksamhet på personer från samma etniska grupp. De mindre verksamheterna drivs nästan genomgående på lokala marknader. Som visas i kapitel 9 finns det även framgångsrika företag som startats av personer med utländsk bakgrund och som arbetar med hela Sverige som marknad eller på internationella marknader.

En faktor som ofta underlättar en invandrares start av företag är tillgången till informella resurser genom familje- och släktförbindelser och andra informella nätverk. Detta har betydelse inte endast för beslutet att starta företag, utan även för beslutet om inom vilken bransch som företaget etableras. Har landsmän lyckats inom en viss bransch sker etableringen – inte sällan i kompanjonskap med familjemedlemmar eller släktingar – inom samma bransch.

För en framgångsrik verksamhet måste småföretagaren – utöver rent företagsekonomiska aspekter som har samband med produktion, marknad, konkurrensförmåga m.m. – ha kontakter eller i alla fall kännedom om en mängd olika offentliga och privata organ. I figur 7.1 har dessa betecknats som "Företagarens vänner". Till "vänkretsen" kan för företagaren även inräknas näringslivssekreteraren i kommunen, Handelskammaren och Exportrådet. För invandrarföretagaren kan därutöver Internationella företagarföreningen i Sverige (IFS) och Ombudsmannen mot etnisk diskriminering (DO) räknas till denna krets.

Figur 7.1. Företagarens vänner.

Figur 7.1 finns endast i den tryckta versionen.

Källa: Småföretagen och deras vänner. Länsstyrelsen i Stockholms län. Rapport 1997:02.

Det är enligt utredningen viktigt att den blivande eller igångvarande invandrarföretagaren lär känna och kan utnyttja de tjänster som åtminstone vissa av dessa organisationer m.fl. erbjuder. Dessa organisationer m.fl. beskrivs i detta kapitel. Därutöver behandlas även andra specifika svårigheter som invandrarföretagaren har, som t.ex. språkliga och kulturella barriärer, som måste övervinnas. Vidare behandlas i detta kapitel bl.a. bristen på nätverk och de ekonomiska förutsättningarna att starta företag.

7.1.2 Invandrares särskilda svårigheter

Det svenska samhället är från administrativ och organisatorisk synpunkt högt utvecklat. Till detta kommer ett omfattande regelverk för att skydda en mängd skilda intressen, bl.a. för personer i deras egenskap av arbetstagare och konsumenter. I den mån intressena är reglerade genom lagar eller andra offentliga bestämmelser, åligger det alla företagare att själva, eller genom medarbetare inom eller utom företaget, att känna till dessa bestämmelser.

Genom att större företag kan ha specialister på olika områden når de även i tillämpningen av det offentliga regelsystemet stordriftfördelar och storföretagen har därigenom betydande konkurrensfördelar i förhållande till småföretagen. Alla mindre och medelstora företag tyngs av denna konkurrensnackdel. Personer med utländsk bakgrund som startar företag är, om de inte växt upp här i landet, tvingade att lägga ned extra mycket arbete på att lära sig olika regelverk - både offentliga och privata.

Därutöver finns ofta kulturella avstånd – i form av språk, seder och familjesyn – till majoritetsbefolkningen. Språket är av en central betydelse och i övrigt är det viktigt för den som startar ett företag och där majoritetsbefolkningen utgör en betydande kundkrets, att ha förståelse för kundernas tänkesätt och attityder.

7.1.3 Språk, kulturella barriärer och nätverk

Personer som kommer till Sverige har i regel ett flertal svårigheter att övervinna innan de har något så när likartade möjligheter som majoritetsbefolkningen att starta ett företag.

Flyktingar vistas i regel, i den mån de inte själva har ordnat eget boende, på upptagningsanläggningar i väntan på prövning om uppehållstillstånd. När uppehållstillstånd har erhållits, flyttar personen från anläggningen och ansvaret för en grundtrygghet övergår till den kommun där denne bosätter sig. Detta gäller även för s.k. anhörighetsinvandring, om detta sker inom två år från det att flyktingen kommit till Sverige. Kommunen får ett bidrag av staten som introduktionsersättning för en period av tre år.

Mottagande kommun ansvarar under de tre första åren för att flyktingen får bostad, uppehälle och undervisning i svenska. För detta får kommunen statliga bidrag. För en nyanländ flykting upprättas i kommunen en introduktionsplan som omfattar utbildning i svenska språket och kontakter med arbetsförmedlingen. I programmet bör ingå svenskundervisning, praktik i den utsträckning som är möjligt, orientering om

svenska samhällsförhållanden och svenskt arbetsliv samt information om vardagslivet i en kommun.

Undervisningen i svenska språket (SFI) utgör grunden för introduktionsprogrammet och bör i möjligaste mån kombineras med praktik. Tillgången till undervisning varierar betydligt inom kommunerna, från ett par timmar per dag till i några fall heldagsundervisning. Flykting/invandrare får kontakt med arbetsförmedlingen efter avslutad utbildning i SFI.

För att hitta former för att invandrare skall komma in på arbetsmarknaden pågår en mängd projekt, bl.a. inom ramen för EU-programmet Mål 3. Syftet med Mål 3-programmet är främst att bekämpa långtidsarbetslöshet samt att underlätta för ungdomar och personer som riskerar utslagning att komma in på arbetsmarknaden. Om flyktingen efter introduktionsperioden inte har fått arbete eller deltar i någon arbetsmarknadsåtgärd, t.ex. AMI (Arbetsmarknadsinstitutet), praktik eller utbildning, övergår det ekonomiska ansvaret för personens uppehälle på socialnämnden.

Vid ankomsten till Sverige saknar i regel invandrare det sociala och det formella nätverket i form av kontakter med myndigheter m.fl. som utgör en viktig faktor för den blivande företagaren. Ibland har dock invandrare genom släktingar och landsmän som redan vistas i Sverige ha ett visst personligt nätverk. Genom att söka sig till en invandrarorganisation kan detta nätverk utvidgas.

För den blivande företagaren är det viktigt att lära sig förstå och få influenser av majoritetsbefolkningen. I prop. 1997/98:16 uttalar regeringen att statliga och kommunala myndigheter bör uppmärksamma alla invandrades behov av stöd i syfte att underlätta deras försörjning och delaktighet i samhället. Ett av dessa behov är att få svenska kontakter. En möjlighet är en gemensam yrkesbakgrund, vilken kan öppna en möjlighet till frivilligt mentorskap inom arbetslivet. Ett deltagande i föreningslivet kan ge personliga kontakter. I introduktionsprogrammet kan också ingå branschkontakter för den nyanlände som är inriktad på att starta företag.

7.1.4 Kontakter med myndigheter, organisationer m.fl.

Den blivande och igångvarande invandrarföretagaren har behov av att känna till och ha kontakt med en mängd statliga och kommunala organ. Här beskrivs i korthet några av dessa.

Skattemyndigheten

Skatteuppbörden i Sverige bygger i stor utsträckning på invånarnas egna medverkan. Detta innebär vissa kostnader för företagen. Dessa kostnader har för övrigt beräknats uppgå till ungefär den dubbla kostnaden i förhållande till skattemyndighetens egna kostnader.

Vissa skattemyndigheter, bl.a. Skattemyndigheten i Stockholms län, anordnar informationsträffar för nystartande företagare. Därvid finns det ofta en möjlighet att träffa specialister inom skatteområdena moms, F-skatt, arbetsgivaravgift och deklaration. Dessutom ges information om vilken nytta nyföretagaren kan ha av kronofogdemyndigheten. Träffarna är avgiftsfria. Även den som planerar, men ännu inte har startat ett företag, har möjlighet att delta i informationsträffarna. Skattemyndigheterna har också servicetelefon för att beställa personbevis, blanketter m.m. Vidare har Riksskatteverket (RSV) en servicehemsida på Internet. RSV håller också på att bygga upp en kår av skatteinformatörer över hela landet. Deras utåtriktade verksamhet är främst riktad mot företagen.

Skattemyndigheten i Stockholm har i samarbete med IFS (se nedan) i Stockholm hållit seminarier inom olika skatteområden för föreningens medlemmar. Härigenom kan företagare med utländsk bakgrund få information som är anpassad till deras näringsverksamhet och deras kunskaper i svenska språket.

Arbetsförmedlingen

Till den som är arbetslös men planerar att starta ett eget företag kan arbetsförmedlingen ge råd. Arbetsförmedlingarna behandlar också ansökningar om starta-eget bidrag. Bidraget utgår under en sexmånadersperiod och baseras på A-kassa, alternativt KAS-ersättning. För invandrare från utomnordiska länder kan starta-eget bidrag betalas ut ytterligare sex månader. Bidraget kan lämnas till en person som bedöms vara lämplig som företagare och vars affärsidé är hållbar. Verksamheten skall kunna ge en tillfredsställande lönsamhet och ge bidragstagaren en varaktig sysselsättning.

Arbetsförmedlingen anordnar också utbildning med hjälp av externa resurser. Vidare har arbetsförmedlingen avtal med ett antal konsulter, som gör bedömningar av affärsidéer för arbetslösa som vill starta eget företag.

NUTEK - Startlinjen

Startlinjen vid NUTEK ger kostnadsfri information och vägledning till personer som avser att starta eget företag. Nyföretagaren får en samlad information om regler och krav vid företagsstarten, skatter, företagsformer, finansiering, tillstånd etc. Startlinjen vägleder vidare även till rätt organisation, myndighet och rådgivare för ytterligare information eller hjälp.

Målsättningen för verksamheten är snabb, korrekt och lättförståelig information. Startlinjen ger ut broschyrer och informationsblad, vilka ständigt uppdateras och utvecklas, så även informationen på webbplatsen. Stor vikt läggs vid att personalen (motsvarande 8 tjänster) underhåller och utvecklar sin kompetens för att upprätthålla en god service.

Antalet kontakter till Startlinjen uppgår till 18 000–20 000 per år. Startlinjen kontaktas oftast per telefon, men fax och e-post är också vanliga kontaktvägar. Allt fler tar del av informationen på webbplatsen: drygt 40 000 besökare registrerades under år 1998. Startlinjen deltar årligen i nyföretagarmässor runt om i landet.

IFS

Internationella företagarföreningen i Sverige (IFS) bildades år 1996. Antalet medlemmar uppgår till omkring 1 000 företag från 70 olika nationer. För detta ändamål driver IFS rådgivningscentra som praktiskt skall arbeta med rådgivning, attitydpåverkan samt nätverk. Vid rådgivningscentren erbjuds besökaren att få råd och hjälp, om så önskas, på sitt hemspråk. Detta för att underlätta samt öka kunskapen om de förutsättningar och krav som erfordras för dennes företagande. Därigenom ökar möjligheten att utveckla och skapa en konkurrenskraftig affärsplan. Vid rådgivningscentren arbetar företagsrådgivarna med att stimulera till eget företagande, stödja de befintliga invandrarföretagen samt utveckla dem som har expansionsmöjligheter. Vid varje rådgivningscenter erbjuds företagarna kurser och utbildning samt inbjuds till olika nätverksträffar.

Rådgivningscentret i Stockholm har för närvarande (hösten 1998) åtta personer anställda varav sex som arbetar med rådgivning. De erbjuder rådgivning på elva olika språk. Under året skapades ca 300 arbetstillfällen genom företagsstarter. Dessutom medverkade IFS till att ca 150 befintliga företag inte lades ner, alternativt att de kunde expandera. Vid rådgivningscentret i Stockholm har samarbete utvecklats med bl.a. ALMI. IFS har sitt säte i Stockholm men driver för närvarande också rådgivningscenter i Södertälje och Göteborg. Under våren 1999 startas även rådgivningscenter i Östergötlands län (Linköping och

Norrköping), Gävleborgs län (Gävle) samt Västerbottens län (Umeå). Under hösten planeras start i Skåne län (Malmö) samt Upplands län (Uppsala).

IFS är på uppdrag av DG XXIII ansvarig för att utveckla ett europeiskt nätverk för minoritetens företagande, EMBNet (European Ethnic Minority Business Network). Finansieringen av IFS sker genom offentligt stöd, genom verksamhetens konsultintäkter och genom medlemsavgifter.

ALMI

ALMI:s uppdrag är att genom aktivt partnerskap med befintliga och blivande företagare skapa fler nya och växande företag. Verksamheten består dels av medverkan till finansiering av små och medelstora företag, dels av affärsrådgivning i olika former för att skapa tillväxt. Målgruppen är nyföretagare och små och medelstora företag som vill och kan växa.

ALMI medverkar dessutom i nätverk med en rad olika aktörer som har småföretagare som målgrupp inom områden som export, teknikutveckling och riskkapital.

Verksamheten bedrivs i 22 regionala dotterbolag, vilka ägs av moderbolaget ALMI Företagspartner till 51 procent. Övriga delägare är i huvudsak landstingen. Moderbolaget i koncernen ägs av staten.

I en PM om ALMI:s verksamhet, upprättat inom Näringsdepartementet i maj 1996, anges att:

ALMI bör i sin informations- och rådgivningsverksamhet särskilt uppmärksamma de speciella problem och möjligheter som finns bland invandrare när det gäller att starta och driva företag. ALMI bör bl.a. informera sådana företagare om möjligheten att söka nyföretagarlån och företagarlån till kvinnor.

ALMI:s medverkan till företagens finansiering behandlas i avsnitt 8.1.3.3.

Handelskammare

Den svenska handelskammарorganisationen arbetar liksom handelskammarna i övriga nordiska länder, Storbritannien, Irland m.fl. länder som s.k. privaträttsliga handelskammrar. Det finns i dag 12 auktoriserade handelskammrar som med sina distrikt täcker hela landet.

Handelskammarna i Sverige har inte några offentliga bidrag. Medlemsnyttan blir därför styrande för handelskammrarnas verksamhet. Förutom medlemsavgifter och intäkter från handelsdokumenten bedriver

handelskamrarna seminarie- och kursverksamheter. Flera handelskamrar genomför också offentligt finansierade projekt. Finansiär kan vara kommuner, länsstyrelser eller andra offentliga organ.

Handelskamrarnas uppgift är att verka för näringslivets utveckling i regionen. Detta gör handelskamrarna genom att påverka regering och riksdag, kommuner och landsting. Handelskamrarna samverkar också med kommuner, länsstyrelser m.fl. för att förbättra utbildningsväsendet, kommunikationerna och andra frågor som är viktiga för företagen i regionen.

Handelskamrarna är också kontaktpunkter för företag och organisationer i andra länder. Genom handelskamrarna förmedlas kontakter mellan företag i olika länder. Handelskamrarna utfärdar olika typer av dokument som krävs i den internationella handeln. På handelskamrarna kan medlemsföretagen också få hjälp och råd. I detta ingår internationell handel som en viktig del. Alla handelskamrar har kurser i egen regi eller tillsammans med t.ex. Exportrådet, banker, utländska handelsorganisationer etc. Det kan antingen gälla handelsprocedurfrågor, exportkontroll, internationella betalningar eller export/import från någon bestämd marknad.

Det finns ett 20-tal svenska handelskamrar i utlandet. Dessa är också liksom handelskamrarna i Sverige föreningar som intresserade företag kan bli medlemmar i. Tillsammans med Exportrådets utlandskontor och ambassaderna arbetar handelskamrarna för att öka handeln mellan Sverige och andra länder. Handelskamrarna har ett gemensamt förbund i Stockholm.

Exportrådet

Exportrådet ägs gemensamt av staten och näringslivet. Verksamhet drivs över hela världen dels genom egna handelskontor på strategiska platser, dels genom personal placerad på ambassader i länder där handelskontor saknas. Exportrådets uppgift är att medverka till lönsamma exportaffärer och till internationalisering. Bland kunderna finns såväl små familjeföretag som stora börsföretag.

Exportrådet arbetar med två kärnverksamheter – Exportservice och Exportutveckling. Från Exportservice tillhandahålls i flera fall kostnadsfri information och rådgivning i alla slag av exportfrågor. Det kan t.ex. avse frågor om möjligheter till samverkan med utländska partners, affärsförfrågningar, affärstips och projektbevakning. Företagen får också hjälp med att hitta rätt bland regler och villkor för export. Inom ramen för Exportutveckling tillhandahåller Exportrådet konsulter som analyserar företagets förutsättningar för export. Konsulterna i Sverige

medverkar sedan i exportförberedelserna på hemmaplan, medan konsulterna på utlandskontoren utgör ett stöd under hela utlandsetableringen.

Länsstyrelserna

Målet för länsstyrelsernas verksamhet är att statsmakernas mål skall få genomslag samtidigt som hänsyn tas till varierande regionala förhållanden och förutsättningar och till den enskildes trygghet.

Inom området regionalekonomi och näringslivsutveckling är målet att med utgångspunkt i en långsiktig strategi och en regionalt samordnad politik, skapa förutsättningar för en hållbar ekonomisk tillväxt, ökad sysselsättning och inomregional balans. Detta skall bl.a. ske genom en förbättrad samordning av olika åtgärder för regional utveckling och ekonomisk tillväxt.

Länsstyrelserna har medel för att stödja näringslivets utveckling, främst små och medelstora företag, genom olika bidrag och lån. Som exempel på insatser kan nämnas:

- småföretagsstöd
- landsbygdsstöd
- produktutveckling
- lån till kvinnliga företagare

Vissa stödformer kan ha begränsningar när det gäller branschtillhörighet, omsättning och geografisk belägenhet.

Kommunala näringslivssekreterare

De flesta kommuner har en näringslivssekreterare med uppgift att främja företagandet inom kommunen. Kommunerna får enligt kommunallagen inte ge ett direkt finansiellt stöd till enskilda företag. Olika åtgärder för att allmänt stödja näringslivet i kommunen är dock tillåtna. Utbildning och kompetensutveckling är områden där kommunerna spelar en allt större roll. Vissa kommuner har informations- och rådgivningsverksamhet till företag.

Nyföretagscentra

Nyföretagscentra finns på ett 80-tal orter i landet. I Stockholms län finns centra i ett dussin kommuner. Initiativtagare till dessa centra är Stiftelsen Jobs and Society.

De drivande principerna för Nyföretagscentras verksamhet är att det lokala näringslivet skall vara huvudkraften och att samarbete måste ske mellan organisationer samt lokala och centrala myndigheter. Nätverket för rådgivning betraktas som den viktigaste resursen. Rådgivningen är kostnadsfri och den enskilde företagaren kan under en treårsperiod få tillfälle till rådgivning. Nyföretagscentra bistår med bl.a. följande tjänster. Genomgång och test av affärsidé, diskussion om marknaden, rådgivning om vad en marknadsplan bör innehålla jämte en ekonomisk analys av den planerade verksamheten. Genomgång av lagar, försäkringar och formella krav för företagandet kan också göras.

Av dem som fått rådgivning inför ett övervägande om företagsstart har 52 procent avstått från att starta – affärsidén kanske inte var så lyckad eller så har andra problem har dykt upp – och 25 procent väntade eller förändrade sina planer. Nära en fjärdedel startade sitt företagsprojekt direkt.

Lokala Nyföretagscentra finansieras till omkring två tredjedelar av lokala sponsorer från den privata sektorn och till cirka en tredjedel av den offentliga sektorn.

7.1.5 Ekonomiska förutsättningar för invandrare att starta företag

Det centrala i företagandet är individens personliga drivkraft och affärsidé. Finansiell ställning, marknadsutveckling och konkurrensituation är också några viktiga faktorer i företagandets villkor. Här redovisas den ekonomiska bas – främst *starta-eget bidrag* som staten lämnar till de personer som satsar på att starta ett eget företag. Därutöver finns också bl.a. statliga finansiella insatser. Dessa behandlas främst i kapitel 8.

För den som är arbetslös finns det möjlighet att söka och att få starta-eget bidrag genom arbetsförmedlingen. Bidraget utgör ersättning motsvarande arbetslöshetsersättningen under sex månader. För arbetslösa kvinnor och för invandrare från utomeuropeiska länder finns möjlighet att få starta-eget bidrag under sammanlagt 12 månader. För den flykting/invandrare som haft anställning så länge att han/hon blivit medlem i A-kassan, får företagaren således en ersättning som motsvarar ersättningen från A-kassa, dvs. 240–580 kronor per dag.

För en person som inte är medlem i A-kassan utgör ersättningen 103 kronor per dag. Med nuvarande höga arbetslöshet, särskilt bland invandrare, torde starta-eget bidraget till invandrare ofta utgöra det lägsta bidraget. Fram till juli 1995 uppgick det lägsta starta-eget bidraget till 338 kronor per dag. Därefter sänktes det lägsta bidraget den 1 juli 1997 från 240 kronor (motsvarande KAS-ersättning) till nuvarande 103 kronor.

År 1997 startades omkring 5 200 nya företag av personer med utländsk bakgrund (se bilaga 2). Drygt 40 procent av de invandrare som detta år startat företag erhöll starta-eget bidrag. En prövning av lämpligheten att starta och driva eget företag görs av arbetsförmedlingen, som därvid använder sig av olika konsulter, t.ex. konsulter från ALMI.

En person som lyfter *socialbidrag* får i princip inte driva rörelse. Det finns dock exempel på kommuner som accepterar att ett företag startas och att socialbidrag betalas ut under en övergångsperiod till dess att verksamheten går med vinst. Socialbidragen kan ibland vara högre än det lägsta starta-eget bidraget. Socialbidragen baseras nämligen på familjesituationen, medan starta-eget bidraget endast utgår till den person som startar ett företag.

Flyktingar har möjlighet att få s.k. *introduktionsbidrag* under tre år. Bidragets storlek och utformning behandlas i kapitel 6.

7.1.6 Några exempel på lokala initiativ för att stimulera företagande

7.1.6.1 Inledning

Strukturomvandling, ökande klyftor mellan arbetsmarknadens krav och invandrares kompetens samt negativa attityder på arbetsmarknaden och språksvårigheter har lett till att allt fler invandrare ser egen rörelse som ett sätt att slippa bidragsberoende och rundgång mellan arbetslöshet, åtgärd och förnyad arbetslöshet. Invandrarnas möjligheter att starta och driva egna företag som framtida försörjning har börjat få uppmärksamhet hos myndigheter och organisationer på senare år.

Många kommuner och fria aktörer som har lagt märke till det växande intresset för företagande bland invandrare har nu börjat att på allvar ägna uppmärksamhet åt småföretagandet som ett försörjningsalternativ för bl.a. personer med svag ställning på arbetsmarknaden. På flera håll i landet finns i dag olika lokala initiativ för att förbättra företagsklimatet för småföretagare. I vissa bostadsområden har initiativen

kommit som nödtvång för att motverka segregation och tilltagande arbetslöshet hos de boende.

En verksamhet som har börjat få spridning är s.k. företagarhus i bostadsområden. Verksamheten finansieras med bl.a. kommunala medel och projektbidrag från EU och drivs i samverkan mellan stadsdelsförvaltningar, bostadsföretag, Nyföretagarcentrum m.fl. Lokaler upplåts kostnadsfritt eller med kraftigt reducerad hyra för att underlätta företagandet. Samlokalisering av olika företag ger också en synergieffekt genom att företagen får möjligheter att utbyta idéer och erfarenheter med varandra samt att skapa nätverk. Vidare medför blandningen av svenskar och invandrare ett naturligt forum för integration, språkinläring och erfarenhetsutbyte.

Nedan redovisas några lokala initiativ. Exempelen har hämtats från Rinkeby, Gårdsten och Rosengård. Tre stadsdelar i det s.k. miljonprogrammets områden med hög arbetslöshet och stämplade som problemområden samt Högsby, en liten kommun som har tagit emot många flyktingar.

I bilaga 4 finns mera utförliga beskrivningar av Företagshuset i Rinkeby och Gårdstensprojektet.

7.1.6.2 Företagshuset i Rinkeby

EU-projektet Företagshuset genomfördes under åren 1996–1997 i Rinkeby. Målgruppen var invandrare som ville starta eget företag. I Företagshuset fick de nyblivna företagen stöd genom t.ex. utbildning, affärsplanering, marknadsföring, finansiering, lokaler samt service från växel och reception. Två företagskonsulter gav stöd och utbildning till företagare i Företagshuset samt rådgivning till andra företagare från Stockholm. Företagen tecknade ett tvåårigt avtal med Företagshuset.

Det innovativa med projektet har varit att företagskonsulterna konkret har hjälpt till och funnits till hands medan företagsidéerna utvecklats, tagit form och sedan förverkligats. Detta, varvat med utbildning, har skapat grunden till företagens långsiktiga överlevnad. Genom att företagen har delat lokal, har de kunnat stötta varandra och skapa nätverk. De entreprenörer som har funnits har kunnat använda Företagshuset som en hävstång för att etablera sitt företag och överleva efter projektens slut. Långsiktighet, kontinuitet och professionalism styrde projektet. Målgruppen för Företagshuset var arbetslösa invandrare som ville starta eget företag.

Företagshusets arbetssätt har visat sig vara så framgångsrikt att det kommer att leva vidare i Rinkeby. Det är nu en del av den lokala,

kommunala arbetsmarknadspolitiken och finansieras av kommunen. En utökning av företagen i Företagshuset sker kontinuerligt.

7.1.6.3 Företagshuset Örtagård i Rosengård

När arbetsförmedlingen lade ned sitt kontor i Rosengård i Malmö hade MKB Fastighets AB (MKB) ett tomt hus som behövde fyllas. Fastighetsbolaget startade i samråd med Stiftelsen Malmö Nyföretagarcentrum, småföretagarhuset i september 1998. Nu har hyresgästerna ökat från ett par stycken till tolv och Företagshuset har högtidligen invigts.

En av de nya hyresgästerna i höst blir Malmö Nyföretagarcentrum som hjälpt de flesta andra att komma igång. Företagen kan hyra ett rum för knappt 1 000 kronor i månaden. Då ingår också tillgång till lunch och konferensrum, liksom även övernattningslägenhet.

För de företagare som arbetar mot utlandet, är det naturligtvis en stor fördel att kunna erbjuda sina kunder övernattningsmöjligheter. För den nyblivne företagaren handlar det givetvis om att kunna ha så låga kostnader som möjligt i initialskedet. Ytterligare en fördel som Företagshuset ger är att enmansföretagaren slipper att bli isolerad. Företagaren får möjlighet att utbyta idéer och erfarenheter med andra företagare. Det är också en fördel att det finns både svenskar och invandrare från olika länder i huset. Sammanblandningen skapar ett naturligt forum för integration, språkinläring och erfarenhetsutbyte. Den svenske företagaren kan få tillgång till en marknad eller till personer som kan vara av intresse för honom. Dagens hyresgäster representerar en betydande branschblandning. Företagen arbetar bl.a. inom datakommunikation, redovisning, livsmedelsimport, motorredskap och industri.

För MKB betyder ett ekonomiskt och socialt starkare Rosengård mindre risk för hyresförluster och slitage som uppstår när lägenheter alltför ofta byter hyresgäster. MKB har sedan en tid tillsammans med fastighetsvärdar och med andra åtgärder satsat på en rejäl uppsnygning av hela sin del av Rosengård, som tidigare klassats som problemområde nummer ett i Malmö.

7.1.6.4 Lokal arbetsmarknad och företagande i Gårdsten

Stadsdelen Gårdsten i Göteborg är en del av det s.k. miljonprogrammet. Två tredjedelar av bostäderna ägs av det nybildade kommunala bostadsbolaget Gårdstenbostäder. Med helhetssyn som grund medverkar Gårdstenbostäder till att gårdstenborna kan stärka sin egna välfärd och få ett reellt inflytande över sin bostad och närmiljö. Till uppgifterna hör också att utveckla egenföretagandet, skapa en lokal arbetsmarknad och att hitta former för meningsfull sysselsättning för gårdstenborna.

Gårdstenbostäder har utarbetat en modell för lokal arbetsmarknad och egenföretagande. En av delarna i modellen kallas för Gårdstenbyrån och syftar till att stödja och utveckla kreativa klimat som redan finns i Gårdsten. Vid Gårdstenbyrån skall gårdstenbor få hjälp med att starta och utveckla företag, hitta lediga arbeten och forma individuellt anpassade utbildningar. En annan tanke är att Gårdstenbyrån skall förmedla arbetsuppgifter som Gårdstenbostäder och de befintliga och framväxande lokala företagen behöver få utförda.

7.1.6.5 Högsby Textilfabrik

Högsby Textilfabrik ek. för. är resultatet av ett projekt benämnt "Textil 2000". Projektet startade år 1995 och har som uppgift att skapa arbete till i första hand arbetslösa flyktingkvinnor, men även till långtidsarbetslösa svenskar. Projektet löper under tre år och har erhållit EU-medel från gemenskapsinitiativet Employment-Horizon, vilka medel tillsammans med insatser från Högsby kommuns flyktingverksamhet och arbetsförmedlingen i Högsby finansierar projektet.

Högsby Textilfabriks sju anställda och dess chef bedriver också inbyggd utbildning för 10–15 elever. Förhoppningen är att textilfabriken skall kunna anställa de elever som klarar sina prov. De sju anställda är också tidigare elever. Projektet består alltså av företaget "Högsby Textilfabrik ek. för." och det egentliga projektet "Textil 2000". Företaget drivs helt affärsmässigt och med marknadsmässiga priser.

Till Högsby Textilfabrik och "Textil 2000" kommer också att kopplas ett annat projekt "Läder 2000" som sysslar med arbeten i skinn och läder. Här sysselsätts för närvarande 10 personer. Detta projekt har erhållit EU-medel från strukturfonden Mål 3. Även här är Högsby kommun och arbetsförmedlingen i Högsby medfinansiärer. Syftet med "Läder 2000" är samma som för "Textil 2000" och konceptet blir också likartat. Högsby Textilfabrik kommer alltså att härigenom kunna erbjuda produkter i både textil och skinn/läder.

7.2 Utredningens överväganden och förslag

7.2.1 Inledning

Av de sammanlagt närmare 29 000 företag som år 1997 startades i landet, startades 18 procent av personer med utländsk bakgrund¹. Den helt dominerande delen av dessa företag torde ha varit s.k. levebrödsföretag – företag som arbetar på en lokal marknad och vars huvudmål är att ge företagaren och dennes familj arbete och försörjning. På grund av den höga arbetslöshet som råder bland stora grupper av invandrare är dessa företags verksamhet till fördel för landet.

Utvecklingen visar att bland de nystartade företagen även finns företag med möjlighet att växa och utvecklas. Som framkommit vid intervjuer med företagare som lyckats väl är drivande personliga egenskaper centrala. Därutöver är givetvis konkurrenssituation, marknadsutveckling m.m. viktiga förhållanden. Om dessa företag bidrar till att inhemska produkter klarar sig i konkurrens med importerade produkter eller om företagens produkter kan exporteras, bidrar verksamheterna till landets utveckling. Nya företag medför också en ökad konkurrens och verkar därigenom till nytta för landets konsumenter. Dessutom underlättar invandrarföretagandet integration samt leder till mångfald i samhället. Det är därför enligt utredningen viktigt att personer med utländsk bakgrund ges samma möjligheter som majoritetsbefolkningen har att starta och driva företag. För närvarande har de förstnämnda personerna i flera hänseenden ett sämre utgångsläge än majoritetsbefolkningen.

En samhällsordning och en ekonomisk politik som ger goda företagsidéer möjlighet att utvecklas är av en stor betydelse för landets utveckling. Samtidigt är allt företagande förenat med risker, av bl.a. ekonomisk karaktär. För att minska dessa risker är det enligt utredningen en fördel om de blivande företagarna före start på olika sätt kan testa sina idéer, såsom t.ex. sker vid prövningen hos arbetsförmedlingen vid ansökan om starta-eget bidrag eller hos konsulter vid ALMI och IFS.

De medel som för närvarande satsas på utbildning och starta eget företag utgör medel från arbetsmarknadspolitiken. Länsstyrelserna kan också använda medel för regionalpolitiska insatser för att få till stånd ett ökat företagande. Bidrag från EU:s strukturfonder Mål 3 har också kunnat sökas. Sådana medel, tillsammans med insatser från kommunerna, används bl.a. för satsningar av företagshus. Även kommunala näringslivssekreterare utgör en resurs för att åstadkomma ett ökat

¹ Källa: 12 SM 9801.

företagande bland invandrare. Uppgifter saknas om hur stora de sammanlagda insatserna från staten, kommunerna och EU har varit.

Småföretagsdelegationen har lämnat en mängd förslag för att underlätta företagandet. Utredningen har inte undersökt samtliga förslag som Småföretagsdelegationen lämnat men vill tillstyrka inriktningen av delegationens förslag.

Oscar Pripp (se bilaga 7) deltog i slutet av 1980-talet och början av 1990-talet i en omfattande inventering bland företagare i Södertälje med utländsk bakgrund. På frågan om vilka svårigheter dessa möter vid start och utveckling av företag säger Pripp bl.a. följande:

De flesta företagare avböjde yttre stöd. Det var ändå många som uttryckte ett behov av att lära sig mer om bokföring, skattelagstiftning, marknadsföring, affärsspråk samt om avtal och regler avseende import/export, byggnadstillstånd och vad gällde frågor om köp och hyra av mark och lokaler. Påfallande ofta byggde dessa behov på negativa erfarenheter av kontakter med branschorganisationer, myndigheter, revisorer och hyresvärdar. Det gick inte att bedöma i vilken utsträckning svårigheterna berodde på institutionell diskriminering. Inventeringen visade, oavsett denna problematik, att många önskade och hade fördelar av att höja sina kunskaper inom nämnda områden.

Bland de andra svårigheterna invandrare som företagare framfört är att affärsidén inte varit bärande, att startkapitalet varit för lågt och att driften av affärsrörelsen blivit mer betungande än väntat.

7.2.2 Länsstyrelsernas uppgift

En mera systematisk genomgång av intresset av att starta eget förekommer endast inom ett fåtal delar av landet. För att ta till vara det intresse för företagande som kan finnas även hos nyanlända flyktingar, bör enligt utredningen rutiner skapas som på ett systematiskt sätt fångar upp detta intresse på ett tidigt stadium, dvs. så snart uppehållstillstånd erhållits i de fall sådant tillstånd fordras. Dessa frågor har behandlats i kapitel 6.

Integrationsfrågor är till sin natur tvärsektoriella. Det finns knappast något samhällsområde som inte har koppling till och betydelse för integrationsfrågor. Länsstyrelserna har stor erfarenhet och kunskap i att göra tvärsektoriella bedömningar, dvs. avvägningar mellan olika sektorsintressen. Länsstyrelsen har också genom sina uppgifter inom det sociala området, miljöområdet m.fl. områden god kunskap om hur tillsyn och uppföljning skall bedrivas, en erfarenhet som med gott resultat kan överföras till att ge integrationsfrågorna en större tyngd. Rollen som statens regionala företrädare ger också länsstyrelserna goda möjligheter

att bevaka att integrationsfrågorna tidigt beaktas på samhällsplaneringens olika arenor.

Regeringen har i regleringsbrev för budgetåret 1999 avseende länsstyrelserna som det första generella verksamhetsmålet angivit att "Länsstyrelserna skall utveckla det sektorsövergripande arbetet." I samma regleringsbrev säger regeringen att Länsstyrelserna i Stockholms, Skåne och Västra Götalands län efter samråd med Integrationsverket skall bedriva ett aktivt integrationsbefrämjande arbete på regional nivå. Åtgärderna skall syfta till att främja lika rättigheter och möjligheter för alla oavsett etnisk och kulturell bakgrund samt förebygga och motverka främlingsfientlighet, rasism och diskriminering. De övriga länsstyrelserna ges inte något direkt uppdrag men skall till Integrationsverket redovisa och bedöma de insatser som de gör inom integrationsområdet. En utökning av uppdraget till alla länsstyrelser skulle ge integrationsfrågorna en regional företrädare och den breda ansats som är nödvändig för att kunna få genomslag i samhället. Utredningen har i kapitel 6 förordat att länsstyrelserna ges samordningsansvaret för det regionala integrationsarbetet

Samtliga länsstyrelser är aktiva när det gäller att arbeta för att öka nyföretagandet som en del i tillväxtpolitiken. Arbetet sker bl.a. genom att länsstyrelserna använder projektmedel (anslaget 19 A1 Regionalpolitiska åtgärder) för att stödja olika organisationer som arbetar med nyföretagande, exempelvis Nyföretagarcentra och andra former av företagarcentra. Frågor om nyföretagande torde också vara en central del i de flesta läns arbete med regionala tillväxtavtal.

Utredningen bedömer att det finns en stor potential att öka antalet invandrare som blir egenföretagare om bara de rätta förutsättningarna ges. Det behövs dock vissa speciella insatser riktade till invandrare såsom information, målinriktad utbildning m.m.

Här angivna frågor är angelägna och bör prioriteras av länsstyrelserna. Det finns ett behov av att samråda och samverka med det lokala näringslivet och dess organisationer såsom SAF, Handelskammare, Företagarna etc. Här finns redan etablerade nätverk med länsstyrelsen som en central aktör som mycket väl kan vara utgångspunkten för samråd och samverkan. Kontakter med näringslivssekreterare i kommunerna – och eventuella behov av samordning mellan de olika kommunernas aktiviteter – bör också observeras.

Av speciell vikt är att uppmärksamma de arbetsmetoder som tillämpas av t.ex. Internationella företagarföreningen och som visat sig vara mycket framgångsrikt i bl.a. kontaktskapande mellan kreditinstitut och invandrarföretagande.

Utredningen föreslår att länsstyrelserna tilldelas sammanlagt 20 miljoner kronor per år för att främja invandrades nyföretagande. Medlen bör dels användas för förstärkning av länsstyrelsernas resurser, dels för att fördelas till nya eller redan existerande organisationer för att öka företaget bland personer med utländsk bakgrund.

Fördelningen mellan länsstyrelserna bör göras i förhållande till andelen utrikes födda. Detta torde vara den enklaste och mest rättvisa fördelningsgrunden med tanke på att medlen skall användas till personer med utländsk bakgrund. I denna fördelning av medel bör hänsyn även kunna tas mot bakgrund av att det skiljer mycket mellan olika invandrargrupperns benägenhet att starta företag.

Statens kostnader för flyktingmottagningen och integrationsarbetet finns i budgetpropositionen under utgiftsområde 8, Invandrare och flyktingar. För år 1999 har anslagits 4,3 miljarder kronor. Av detta belopp har ca 2,2 miljarder kronor avsatts till Kommunersättningar vid flyktingmottagande (B 4). Utredningen föreslår en samordning av ersättningarna till det kommunala introduktionsarbetet och det regionalpolitiska stödet (kapitel 6). Den nya inriktningen medför inte behov av ytterligare medel.

Eftersom insatserna kommer kommunerna tillgodo föreslås att de sammanlagt 20 miljoner kronor som enligt utredningen bör ställas till länsstyrelsernas förfogande, även skall tas från ovannämnda anslag för flyktingmottagande. De sammanlagda insatserna för att underlätta kapitalanskaffningen för invandrarföretagandet blir dock i verkligheten betydligt högre. Insatserna från länsarbetsnämnderna bör bestå och vid behov öka, och utredningen uttalar den förhoppningen, att näringslivets organisationer och enskilda företag även i framtiden medverkar till att främja kapitalanskaffningen och nyföretagandet bland personer med utländsk bakgrund. Medel som kan erhållas från EU för detta ändamål skall givetvis även i framtiden sökas.

7.2.3 Utbildning och konsultstöd

Utredningen vill peka på vikten av utbildning vid start av företag. De personer som har intresse och förutsättning att driva ett eget företag bör parallellt med utbildningen i svenska språket, ges möjlighet att skaffa sig nödvändiga baskunskaper för att kunna driva företag. Utbildningen kan dels omfatta kännedom om vissa lagar och andra grundläggande regler, dels omfatta utbildning i företagsekonomiska frågor. Därutöver finns även "osynliga regelverk", sociala koder i affärlivet som är viktiga att bli medveten om.

Den företagsekonomiska utbildningen bör enligt utredningen riktas in på en konkret affärsplan. I affärsplanen bör bl.a. följande faktorer ha beaktats. Håller affärsidén, hur ser efterfrågan ut, hur mycket fasta och rörliga kostnader, vilken juridisk form skall företaget ha och hur skall verksamheten finansieras. Som en del av frågan om finansiering bör den blivande företagaren även ha information om hur goda bankkontakter skapas.

En målinriktad, konkret utbildning och handledning är att föredra före generella utbildningsinsatser. Ett exempel på en sådan målinriktad utbildning är det projekt, som under år 1998 bedrivits i Uppsala av Culturnet för att utbilda akademiker med en internationell bakgrund till exportkonsulter. Culturnet är ett samarbete mellan Länsstyrelsen och Länsarbetsnämnden i Uppsala län, Uppsala kommun, näringslivsorganisationer m.fl.

Utredningen poängterar vikten av att personer med intresse och förutsättningar för att driva eget företag på ett tidigt stadium, parallellt med undervisningen i svenska språket, ges möjlighet till målinriktad utbildning för företagare. I utbildningen bör ingå nödvändiga baskunskaper om de ramar inom vilka företagande får bedrivas. Detta kan gälla skatteregler, anställningsförhållanden och skilda säkerhetsbestämmelser. Kännedom om beteende och sociala koder i affärslivet är också nödvändiga att känna till.

När någon söker starta-eget bidrag anlitar arbetsförmedlingen i regel en konsult. Konsulten träffar den blivande företagaren och diskuterar affärsidé, lönsamhet m.m. Konsulten lämnar därefter ett förslag till beslut till arbetsförmedlingen. I de flesta fall följer förmedlingen konsultens förslag. Efter beslutet om starta-eget bidrag har konsulten vanligtvis inga nya kontakter med den nye företagaren.

Ett begränsat mentorskap skulle kunna kopplas till, i första hand, den konsult som utrett företagsidén men även en annan konsult kan komma i fråga. Utredningen föreslår att företagaren - mot en betalning av 50 procent av det normala konsultarvodet - under det första året efter företagets start får disponera högst 10 konsulttimmar.

Detta system skulle få den positiva effekten och ge en extra skjuts för konsulten att föreslå bifall till starta-eget bidrag när goda förutsättningar föreligger och avslag när icke bärkraftiga affärsidéer förs fram. Vid ett konsultarvode på 700 kronor per timme, skulle statens kostnad för subvention av konsultarvodet uppgå till högst 3 500 kronor per företag.

7.2.4 Starta-eget bidrag

Starta-eget bidrag utgår med ett belopp motsvarande det som en person är berättigad till från A-kassa. Ersättningen från A-kassa varierar mellan 240–580 kronor per dag. Under år 1998 (t.o.m. oktober månad) uppgick starta-eget bidraget för medlemmar i A-kassan till i genomsnitt 489 kronor och till icke-medlemmar i A-kassan 456 kronor per dag.

Invandrare – och andra, huvudsakligen ungdomar – som är nyttillträdande på arbetsmarknaden är inte berättigade till A-kassa. Den som inte uppfyller villkoren för A-kassa får minimibeloppet 103 kronor per dag. Sänkning av bidraget till denna nivå har motiverats av statsfinansiella skäl. Det lägsta starta-eget bidraget torde därvid ofta vara lägre än minimiersättningen för socialbidrag.

Beloppet 103 kronor per dag är enligt utredningen så lågt att detta knappast gör det möjligt att ens under en igångsättningsperiod på 6–12 månader ge en rimlig försörjning. Nuvarande ersättningsregler för starta-eget bidrag missgynnar starkt invandrare och övriga som ännu inte kommit in på den svenska arbetsmarknaden.

Genom anslaget Arbetsmarknadspolitiska åtgärder (utgiftsområde 14, A2) finansieras arbetsmarknadsutbildning, arbetsplatsintroduktion, datortek, arbetslivsutveckling (ALU), starta-eget bidrag samt ersättning till dem som deltar i yrkesinriktad rehabilitering vid arbetsmarknadsinstitut. Ersättningarnas nivå har samordnats för att deltagare inte enbart på grund av ersättningarnas storlek skall välja en viss utbildning.

AMS har dock i skrivelse till regeringen 1998-06-16 bl.a. föreslagit att den lägsta ersättningen vid arbetsmarknadsutbildning skulle höjas från 103 till 240 kronor per dag. Denna åtgärd skulle öka statens utgifter med omkring 530 miljoner kronor per år. Om höjningen skulle omfatta samtliga ovan nämnda utbildningsåtgärder har utgiftsökningen beräknats till 1,2 miljarder kronor.

Av samtliga de viktiga utbildningsinsatser som samhället svarar för utgör starta-eget bidraget inte enbart en möjlighet för en person att få sin försörjning, utan även en möjlighet för det nya företaget att växa och ge anställning till andra. Detta talar för en generell höjning av starta-eget bidraget till 240 kronor per dag.

Ur de aspekter utredningen har att företräda, nämligen invandrarföretagandet, är en sådan höjning viktigare än att samordna ersättningarna totalt sett. Däremot finns enligt utredningens generella syn på att undvika särbehandling inget skäl att enbart föreslå höjning av starta-eget bidraget till "enbart" invandrarföretagande.

Utredningens förslag medför en utgiftsökning av starta-eget bidraget med 115–120 miljoner kronor per år.

8 Finansiering och andra finansiella tjänster

Utredningen noterar med tillfredsställelse att bankerna redan genomfört vissa åtgärder för förbättrade kontakter med personer som har utländsk bakgrund. Utredningen anser dock att bankerna kan förändra sitt arbetssätt ytterligare för att möta behoven från den stora målgrupp som dessa personer utgör. Förändringar är enligt utredningen både möjliga och önskvärda.

Bankerna fyller en nödvändig funktion med inlåning, kreditgivning och betalningsförmedling. I denna verksamhet har bankerna enligt utredningen ett kollektivt samhällsansvar samtidigt som de har ett krav på lönsamhet. Denna konflikt – eller snarare avvägning mellan olika intressen – måste enligt utredningen ständigt uppmärksammas av staten.

Det finns uppgifter om att bankerna är återhållsamma med att lämna mindre krediter till företag. Små lån till nystartade företag uppges inte vara särskilt lönsamma. Banklagskommittén har föreslagit att tillstånd inte längre skall krävas av företag som bedriver finansieringsverksamhet i liten skala. Detta ökar möjligheterna till att nya kreditgivare kommer in på marknaden för lån till småföretag och gynnar därigenom också invandrarföretagare. Utredningen stöder kommitténs förslag. För att inte brist på krediter till goda affärsidéer för verksamhet i liten skala skall saknas föreslås, i avvaktan på ett ökat utbud av mindre krediter till småföretag, att ALMI:s utlåningskapacitet vid behov utökas.

Någon legal skyldighet för bankerna att utföra betaltjänster eller stå till tjänst med transaktionstillbehör till inlåningskonton föreligger inte. Utredningen föreslår att regeringen ger Finansinspektionen i uppdrag att undersöka hur bankernas praxis är för att öppna konton och därtill hörande tjänster för att utföra betalningar. Vid behov bör inspektionen föreslå ändrad lagstiftning.

Ett problem för invandrare är att det i Sverige saknas historiska data såväl hos banken som i offentliga register. Därför är det viktigt att bankkontakter skapas. För närvarande får invandrare under intro-

duktionsperioden regelmässigt sina ersättningar genom avier som endast är inlösningsbara på posten. För att ge förutsättningar till tidiga bankkontakter, bör ersättningar enligt utredningen också kunna betalas in på inlåningskonto i bank. Invandrare bör också i sin introduktionsutbildning uppmärksammas på att betalningsanmärkningar klart försämrar framtida lånemöjligheter.

Några banker planerar att i sin internutbildning särskilt uppmärksamma frågor om kreditgivning till invandrare. Sådan utbildning bör enligt utredningen införas i samtliga banker. Även de bankanställdas största fackliga organisation, Finansförbundet, har gjort ett uttalande om värdet av en ökad utbildning .

Krediter kan beredas med hjälp av s.k. credit scoring, en på statistiska analyser byggd metod för kreditprövning. Tekniken är relativt vanligt förekommande vid bedömning av konsumentkrediter. I vilken utsträckning tekniken används vid kreditbedömning av företag är inte känt för utredningen. Det är dock troligt att användningen kommer att öka. Med tanke på att scoringtekniken innebär potentiella risker för diskriminering bör skyndsamt en särskild analys göras av detta område. Utredningen bedömer detta som en angelägen uppgift som bör ges prioritet för ett framtida utredningsuppdrag.

Ett bra sätt att förbättra servicen till personer med utländsk bakgrund är enligt utredningen också att bankerna ökar antalet anställda med en sådan bakgrund. Utredningen rekommenderar också att bankerna upprättar s.k. mångfaldsplaner.

Finansinspektionen utfärdade under år 1998 efter samråd med utredningen ett nytt allmänt råd om riktlinjer för hantering av etiska frågor, bl.a. innehållande råd om likabehandling oavsett t.ex. etnisk bakgrund. De enskilda bankernas etiska råd är för närvarande inte tillgängliga för allmänheten. Utredningen anser att etiska regler av en generell natur är viktiga ställningstaganden i ett samhälle som eftersträvar öppenhet. Utredningen anser att bankerna skall hålla sina etiska råd tillgängliga för allmänheten.

Svenska Bankföreningens arbetsutskott – koncerncheferna i landets fyra största banker ingår som medlemmar i arbetsutskottet – har efter kontakter med utredningen offentligt uttalat att man strävar mot ökade kontakter med personer med utländsk bakgrund. Ett uttalande av motsvarande innebörd har gjorts av Finansförbundet. Dessa viljeinriktningar hälsar utredningen med stor tillfredsställelse.

Vid oenighet mellan en bank och andra institut under Finansinspektionens tillsyn och deras företagskunder har kunden för närvarande inte några andra alternativ – om en obligatorisk skiljedom inte avtalats – än att föra process vid allmän domstol. Den obalans i ekonomiska resurser som finns mellan banken och de mindre och

medelstora företagen, medför i realiteten att en prövning av en neutral instans ofta uteblir. Här är företagare med utländsk bakgrund i en särskilt svår position.

Fyra olika alternativa lösningar har övervägts. Utredningen föreslår att ett Banketikråd inrättas. Rådet föreslås, efter förfrågan från klaganden, kunna lämna en rekommendation till lösning för parterna. Detta bör dock bara vara möjligt efter det att bankens klagomålsansvarige prövat tvisten.

ALMI föreslås kunna bevilja nyföretagarlån med upp till 50 procent av kapitalbehovet till en subventionerad ränta under två år. Vidare föreslår utredningen att skattefri avsättning av vinstmedel (periodiseringsfonder) med upp till 200 000 kronor under en femårsperiod efter företagets start skall tillåtas.

8.1 Bakgrund

8.1.1 Inledning

Att driva rörelse medför att många olika betaltransaktioner måste förekomma. Detta kan ske kontant, men för samtliga företag gäller att även transaktioner genom post och bank är ofrånkomliga. Genom postlagen (1993:1684) har staten påtagit sig ansvar för att säkerställa en riktäckande kassaservice. Postlagens bestämmelser innebär att privatpersoner, företag, m.fl. skall erbjudas möjlighet att göra inbetalningar och att ta ut kontanter på postkontor.

Samtliga företag – nystartade eller igångvarande – har ett kapitalbehov. Medel behövs för att betala löner, för inköp av råvaror m.m. Ett kapitalbehov uppstår också när investeringar i maskiner och annan utrustning skall göras. Kapital anskaffas dels genom ägares insatser – dvs. bolagets eget kapital – och dels genom långivare.

Kapitalanskaffningen är generellt sett svårare inför ett företags start än för det redan igångvarande företaget. Den eller de personer som planerar att starta en verksamhet har inför starten endast planer och visioner om hur verksamheten och lönsamheten på sikt kommer att gestalta sig. Det kan vara svårt att göra det troligt för kreditgivaren att planerna kommer att uppfyllas.

Kapitalanskaffningen är svår för flertalet personer som planerar att starta företag. För personer med utländsk bakgrund är det särskilt svårt. Genom avsaknaden av tidigare stabila bankkontakter, genom svårigheten att kunna peka på tidigare bra ekonomiska förhållanden och ofta bristen på realsäkerheter, har dessa personer i en betydande utsträckning varit

tvingade att vid företagets start finansiera verksamheten på annat sätt än genom krediter.

8.1.2 Betaltjänster m.m.

Som tidigare nämnts har staten genom avtal med posten säkerställt att det finns en rikstäckande kassaservice. För banker gäller att – om det inte finns anledning att misstänka att penningtvätt kommer att ske – de är skyldiga att öppna inlåningskonto till privatpersoner och företag. Banklagskommittén har föreslagit (SOU 1998:160) att institut som tillhandahåller kontoformer som omfattas av insättningsgarantin skall vara skyldiga att ta emot insättningar på sådana konton.

Däremot finns för närvarande ingen skyldighet – och inte heller förslag därom – att erbjuda olika betaltjänster, t.ex. att möjliggöra utbetalningar till andra konton eller ansluta till bankgirot. Andra betaltjänster än de nyss nämnda utgör tillhandahållande av checkar och olika bank-, betal- och kreditkort samt telefontjänster.

För företagen är det dock viktigt att ha tillgång till transaktionskonton och betaltjänster. Förutom att det nära nog är en praktisk nödvändighet, ger detta även företaget en viss kvalitetsstämpel.

Utredningen har endast i några fåtal fall uppmärksammat svårigheter för företagare med utländsk bakgrund att i bank öppna transaktionskonton. Men möjligheten att ha tillgång till bankernas betaltjänster är dock så central för varje företag, att frågan måste följas från statens sida.

8.1.3 Företagets kapitalanskaffning

En uppdelning av företagets kapitalbehov kan göras efter behov av ägarkapital (riskkapital) och av lånekapital.

8.1.3.1 Ägarkapital

Med ägarkapital avses eget kapital som i första hand skall stå för den ekonomiska risken för verksamheten. Ägarkapital kan tillskjutas av fysiska eller juridiska personer och är till sin natur ett kapital som är förenat med större risk än lånekapitalet, eftersom ägarkapitalet oftast är det första som tas i anspråk vid en konkurs. Den som tillskjutit ägarkapital garanteras i regel inte heller någon avkastning.

Invandrare startar och driver ofta rörelse i kompanjonskap med vänner eller släktingar eller att dessa är med som medfinansiärer. En sådan form av finansiering bör närmast räknas som eget kapital och inte som lånekapital om inte direkta låneavtal tecknas och ränta utgår. Vid direktlån från bekanta och släktingar undertecknas oftast inte några reverser eller skuldebrev. Ibland lämnas dock säkerheter, t.ex. rätten att överta en bil eller pantsäkerhet i smycken.

I aktiebolag består ägarkapitalet främst av det egna kapitalet. I handelsbolag och enskild firma är ansvaret för verksamhetens skulder inte begränsat till eget kapital, utan ägarna eller ägaren svarar med hela sin förmögenhet. Ägarkapitalets storlek är av betydelse för företagets soliditet, dvs. förmåga att klara verksamheten även i svackor av dålig lönsamhet.

Av skilda skäl har bankerna inte – annat än i en begränsad utsträckning varvid bankens ägarandel maximerats – getts möjlighet att satsa riskkapital i företag. Bankerna har hittills endast i mindre utsträckning använt möjligheten att bli delägare i företag. Detta uppges bero på risken med att ”sitta på två stolar”, dvs. att vara både ägare och långivare. Däremot finns det ett antal – för närvarande omkring 80 stycken – riskkapitalbolag (venture-capitalbolag), vilkas verksamhet är inriktad på att lämna riskkapital. Den grundläggande affärsidén i dessa bolag är att av ett antal riskfyllda placeringar kan ett mindre antal av dessa ge en mycket hög avkastning och värdetillväxt som kompenserar det höga risktagandet och förlusterna i de övriga placeringarna.

8.1.3.2 Lånekapital m.m.

Med lånekapital avses krediter och annan utlåning som inte är förenad med äganderätt eller särskilda åtaganden. Möjligheten att lämna lån baseras bl.a. på bedömd framtida lönsamhets- och volymutveckling i företaget.

Bankernas utlåning

Legala krav

Kreditförsörjningen i samhället sker främst genom banker och kreditmarknadsföretag. Dessa företags verksamhet regleras bl.a. genom bankrörelselagen (1987:617) och lagen om finansieringsverksamhet (1992:1610).

I bankrörelselagens 2 kap. 13 § anges att ”Kredit får beviljas endast om låntagaren på goda grunder kan förväntas fullgöra låneförbindelsen”.

Dessutom krävs betryggande säkerhet i fast eller lös egendom eller i form av borgen. Banken får dock avstå från sådan säkerhet om den kan anses vara obehövlig eller om det annars föreligger särskilda skäl att avstå från säkerhet. En liknande bestämmelse – dock utan krav på säkerhet – finns i lagen om finansieringsverksamhet (3 kap. 8 §).

De närmare förutsättningarna för kreditgivningen regleras i bankens respektive kreditmarknadsföretagets kreditinstruktioner. Dessa är inte offentliga.

Bankerna svarar för den helt dominerande delen av kreditgivningen till nyetablerade småföretag och bankernas långivning är således av en avgörande betydelse för nyföretagandet i landet. Enligt nuvarande bestämmelser har bankerna inte rätt att låna ut pengar om de inte på goda grunder kan anta att kredittagaren kommer att kunna fullgöra sina låneåtaganden.

Banklagskommittén föreslår att denna form av detaljreglering skall upphöra. I stället kommer det, om Banklagskommitténs förslag följs, att stå bankerna fritt att lämna krediter till vem som helst – så länge bankernas förmåga att fullgöra sina förpliktelser inte äventyras. Ovan angivna bestämmelse om ett krav på att varje låntagare till banken skall kunna fullgöra sina förpliktelser föreslås utgå.

Affärsmässiga krav

Bankernas verksamhet är central i samhället. Detta gäller främst som en nödvändig del av betalningssystemet och som mottagare och långivare av medel från/till allmänheten. För att få driva bankverksamhet fordras tillstånd, s.k. oktroj. För bankverksamheten finns också ett omfattande regelsystem.

Inom detta regelsystem arbetar bankerna i en fri konkurrens. De enskilda bankerna väljer själva sina målgrupper, formerna för kundkontakter, centraliserade eller decentraliserade arbetsformer osv. Bankerna bedriver således affärsverksamhet i konkurrens med andra banker och andra kreditgivare och – vad gäller aktiviteter utanför den primära banksektorn, som fastighetsförmedling och juridisk rådgivning – i konkurrens med andra företag.

Generellt sett kan bankernas policy vad gäller lönsamheten uttryckas som en god lönsamhet på lång sikt. Detta innebär att de enskilda bankerna blir återhållsamma med att gå in i engagemang med alltför hög risk. Ökade kostnader på grund av förluster i kreditgivningen medför ett tryck för t.ex. ökade utlåningsräntor eller minskade räntor till insättare.

Hur görs kreditbedömningen?

Kreditansökan görs skriftligt. I ansökan anges bl.a. ändamålet med krediten och förslag till säkerheter samt beskrivning av företagsledaren och andra i rörelsen ledande personer. Om ansökan gäller kredit för att starta ett nytt företag, presenteras affärsidén tillsammans med ekonomiska kalkyler. Till en ansökan om en kredit för ett igångvarande företag presenteras årsredovisning, budget m.m.

Banken gör sedan en bedömning av affärsidén, investeringens lönsamhet etc. Bedömningen sker med utgångspunkt i marknadsförutsättningar, konkurrensläget, bedömningar av företagsledningen, förväntat ekonomiskt utfall m.m. Vid krediter till nyetablerade småföretag kommer också frågan in om låntagarens familj är beredd att ställa upp på de ekonomiska åtagandena och andra uppoffringar som finns.

Ett krav för att lån skall beviljas är att tillräckligt stort ägarkapital är insatt i verksamheten. Vad som är tillräckligt stort ägarkapital är beroende av verksamhetens art och bedöms i det enskilda fallet. För litet eget kapital i förhållande till det totala kapitalbehovet, uppges vara ett vanligt skäl för att avslå en ansökan om kredit.

Det centrala i kreditbedömningen är om låntagaren på goda grunder kan väntas fullgöra låneförbindelsen. Vid utlåning till företag måste banken ha en klar uppfattning om möjligheterna för företaget att klara räntebetalningar, amorteringar och kreditens slutliga återbetalning. Resultat- och likviditetsbudget måste upprättas. För litet eget kapital, i förhållande till det totala lånebehovet, uppges vara ett vanligt skäl till avslag på en kreditansökan.

Utöver förväntad återbetalningsförmåga krävs i regel säkerheter – realsäkerheter eller borgen – för krediten. Endast om det bedöms vara obehövt att ta in betryggande säkerheter, eller om det finns särskilda skäl att avstå från säkerhet, kan banken ändå ge kredit. Den svenska lagstiftningen med kravet på säkerheter i omfattande utsträckning, har inte sin motsvarighet överallt i andra länder. I vissa länder bygger kreditgivningen främst på en grundlig prövning av företagets lönsamhet och framtidsmöjligheter. Vidare förekommer ibland förbindelser från företagets sida att inte pantsätta säkerheter till annan långivare, att uppfylla vissa krav på soliditet och likviditet etc.

Näringslivet präglas alltmer av snabba förändringar i efterfrågan på ett företags produkter eller tjänster och därvid även företagets konkurrenssituation. Bedömningen av företagets överlevnadsmöjligheter och förtroendet för företagets ägare och ledning är därför ett mycket viktigare inslag i kreditbedömningen än vilka säkerheter som kan ställas. I samma riktning verkar uppkomsten av alltfler tjänsteföretag. De största värdena i sådana företag ligger oftast i en kunnig personal, företagets

goodwill och andra immateriella värden och inte i värden som kan pantsättas hos en långivare.

Genom den utveckling mot ett ökat antal företag inom tjänstesektorn – där humankapitalet är helt avgörande för ett företags utveckling – och en minskad andel företag inom tillverkningsindustrin där ofta betydande realsäkerheter finns, blir ägarnas och företagsledningens person av en ännu mer central betydelse i bankernas kredit- och säkerhetsbedömning.

I sin bedömning av sökandens kreditvärdighet får bankerna genom låneansökan in en del uppgifter. Vissa av dessa uppgifter kan ofta kontrolleras eller kompletteras genom att bankerna begär utdrag från olika offentliga register, såsom uppgifter i skilda bolagsregister, uppgifter från kronofogdemyndighet m.m. Ofta hämtar bankerna in en kreditupplysning från något kreditupplysningsföretag, som Upplysningscentralen UC AB eller Dun & Bradstreet AB.

Vid prövning av krediter till företag görs en individuell värdering och bedömning av annat slag än den som kreditupplysningsföretagen kan erbjuda. Kreditupplysningsföretagets utlåtande om det kreditsökande företaget utgör enligt bankerna endast en del av bankens beslutsunderlag. Från flera andra håll hävdas dock att kreditupplysningsföretagens utlåtande är av en avgörande betydelse.

En metod vid kreditbedömning kan vara att använda någon form av IT-baserat beslutstödssystem. Ett sådant system är i sin enklaste form uppbyggt så att information om den kreditsökande, hämtad från kreditansökan, kreditgivarens egna register eller från något upplysningsföretag, automatiskt jämförs med en av långgivaren på förhand definierad mall. Resultatet av jämförelsen presenteras som ett förslag till beslut.

En mer utvecklad form är s.k. credit scoring som innebär att informationen viktas samman till ett förslag till beslut med hjälp av ett poängsystem. Viktningen bygger i detta system på statistiska analyser av olika egenskaper eller förhållanden hos kredittagarna, t.ex. taxerad inkomst eller antal lån, som kan utgöra grund för att prognosticera om en kredittagare kan förväntas fullgöra sina förpliktelser eller inte.

De förslag till beslut som systemen genererar är vanligtvis ”bör avslås”, ”bör prövas manuellt” eller ”tillstyrkes”. Det är framför allt vid prövning av krediter till konsumenter som scoringtekniken vunnit terräng. Vad gäller näringsrelaterad utlåning har användningen inte kommit lika långt ännu. Det är dock troligt att användningen kommer att öka.

Lånesökandens möjligheter att klaga

Inledning

På grund av bankernas centrala funktion i samhället finns det en omfattande lagstiftning samt en löpande tillsyn – främst genom Finansinspektionen – av bankernas verksamhet. Dessutom finns en omfattande speciallagstiftning eller andra bestämmelser, som t.ex. konsumentkreditlagen, lagen om insättningsgaranti och lagen om åtgärder mot penningtvätt.

I bankrörelselagen uttalas (7 kap. 3 §) att ”Finansinspektionen skall vid sin tillsyn över bankerna se till att en sund utveckling av verksamheten främjas”. Tillämpningen av sundhetsregeln, som ursprungligen var en uppmaning till tillsynsmyndigheten att övervaka bankernas ekonomiska stabilitet, har successivt förändrats till ett allmänt kvalitetskrav på i stort sett samtliga aspekter på en banks rörelse.

Banklagskommittén föreslår att nuvarande sundhetsregel avskaffas. I stället ställs generella krav på bankers och kreditmarknadsföretags soliditet, riskhantering m.m. Kommittén anser det inte vara behövt med en särskild sundhetsregel i bankrörelselagen eller i lagen om finansieringsrörelse. Kundintressena tas till vara genom marknadsföringslagen, lagen om avtalsvillkor mellan näringsidkare m.fl. lagar. Kommittén för dock in begreppet ”God bankstandard” och uttalar bl.a. att ”god bankstandard förutsätter att en bank skall ha ändamålsenliga rutiner för att hantera klagomålsärenden”.

Bankerna är privata organ och någon möjlighet att klaga över en banks beslut om avslag på lån eller avslag på ansökan om någon tilläggstjänst eller krav på borgen, räntevillkor m.m, kan inte föras på förvaltningsrättsliga grunder.

En bankkund kan inte heller i en enskild fråga vända sin till Finansinspektionen och få uttolkat om god banksed följts. Däremot kan bankkunden genom att vända sig till Finansinspektionen påverka inspektionen att ta upp en fråga från principiell synpunkt. Det finns dock flera andra möjligheter att i ett enskilt fall klaga över en banks beslut.

Bankernas egen klagomålshantering

Av Finansinspektionens ”Regeringsrapport avseende institutens klagomålshantering (december 1996) framgår bl.a. följande.

De flest förekommande klagomålen har samband med kreditärenden, t.ex. ärenden om infriande av borgen. Övriga ärenden har bl.a. gällt användningen av olika betalkort och bankernas uttag av övertrasseringsavgifter. Som slutsats uttalar inspektionen att instituten (banker, försäkringsbolag m.fl.) uppvisar skillnader i insikt om och inställning till klagomålshantering.

Finansinspektionen har därefter utfärdat allmänna råd om klagomålshantering avseende finansiella tjänster till konsumenter (FFFS 1996:25), vilka trädde i kraft den 1 januari 1997. Klagomål från näringsidkare omfattas således inte av de allmänna råden. Detta baseras på det förhållandet att lagstiftaren utgått från den principen att bankerna och deras företagskunder är jämlika parter och att avtalsfrihet råder. Trots att Finansinspektionen inte föreskriver detta, tar dock bankernas klagomålsansvarige även upp klagomål från företag. Råder det därefter oenighet mellan en bank och dess företagskund återstår – om avtal om skiljedom inte slutits – att tvisten löses genom process i domstol.

Allmänna Reklamationsnämnden

Allmänna Reklamationsnämnden (ARN) är en statlig myndighet som har till huvuduppgift att pröva tvister mellan konsumenter och näringsidkare. Nämnden avger på begäran av domstol också yttranden i konsumenttvister. Inom nämnden arbetar 12 avdelningar, varav en avdelning för finansiella tjänster (bankavdelningen). Denna avdelning inrättades år 1990. Som ledamöter i bankavdelningen finns representanter för Svenska Bankföreningen, Finansbolagens förening, Konsumentverket och Sveriges konsumentråd. Ordföranden är en jurist med domarkompetens.

Under åren 1991–1997 kom det in ca 3 800 ärenden till bankavdelningen. I genomsnitt har i omkring 30 procent av ärendena konsumentens talan helt eller delvis bifallits. Antalet inkomna ärenden minskade från 700 år 1995/96 till ca 350 år 1997. Andelen beslut som gick till konsumentens fördel har också minskat. År 1996 bifölls 23 procent och år 1997 12 procent. Den tidigare högre andelen bifallsbeslut berodde på ett stort antal ärenden om s.k. falska annuiteter. ARN biföll dessa klagomål. Högsta domstolen har senare bifallit bankernas talan. Ett bifallsbeslut av ARN utgör en rekommendation till banken eller kreditmarknadsföretaget att ändra sitt tidigare beslut.

De vanligaste tvistefrågorna hos ARN har gällt uttag med kontokort, förlust av kontokort, kreditgivning och borgen. Nämnden tar inte upp klagan över vägran att bevilja ett lån även om den lånesökande hävdar att han har såväl återbetalningsförmåga som möjlighet att ställa säkerhet och därför borde få ett lån beviljat. Detta baserar nämnden på principen att ett företag – en bank – inte har någon generell skyldighet att ingå ett avtal (kontraheringsplikt).

Nämnden skall enligt instruktion pröva konsumenttvister. Anmälningar från småföretagare eller andra näringsidkare kan således inte prövas. Nämnden prövar inte heller tvister som rör borgensåtaganden, där den kredit för vilken borgensåtagandet ingåtts, inte varit avsedd huvudsakligen för enskilt bruk.

Konsumenternas bankbyrå

Stiftelsen Konsumenternas bankbyrå startade sin verksamhet år 1994. Stiftelsens huvudmän är Finansinspektionen, Konsumentverket och Svenska Bankföreningen. Huvudmännen utser stiftelsens styrelse.

Bankbyrån är en självständig rådgivningsbyrå som informerar och lämnar vägledning i frågor som rör bank eller annat kreditinstitut. Bankbyrån vänder sig i första hand till privatpersoner, men i mån av tid och resurser ger byrån även råd och hjälp till andra bankkunder. Byråns rådgivning är framför allt ett komplement för konsumenterna till de normala kontaktvägarna mellan banken och dess kunder.

Verksamheten finansieras genom medel som tillskjuts från Svenska Bankföreningen. Rådgivningen är kostnadsfri. Till Konsumenternas bankbyrå kom under år 1997 drygt 4 000 förfrågningar in, flertalet per telefon. Drygt hälften av förfrågningarna gällde krediter och frågor om bl.a. förtidsinlösen av lån, borgen och bankernas kravrutiner. Övriga frågor gällde bl.a. betalningsförmedling, såsom bankomatkort och skilda frågor om värdepapper.

Genom styrelseledamöterna i Konsumenternas bankbyrå och genom kontakter i arbetet med bl.a. Finansinspektionen, Konsumentverket och Svenska Bankföreningen sker ett löpande utbyte av information. I byråns verksamhet ingår också att genom faktablad informera konsumenterna om juridiska begrepp, avtalsvillkor m.m.

8.1.3.3 Övriga finansieringskällor

Kreditmarknadsföretagen

I lagen om finansieringsverksamhet (1992:1610) definieras finansieringsverksamhet som ”näringsverksamhet som har till ändamål att lämna kredit, ställa garanti för kredit, förmedla kredit till konsumenter eller medverka till finansiering genom att förvärva fordringar eller upplåta lös egendom till nyttjande”. Finansieringsverksamhet får, med vissa undantag, för närvarande endast bedrivas efter tillstånd av Finansinspektionen.

Banklagskommittén föreslår bl.a. att tillstånd inte skall krävas för ”finansieringsrörelse om tillgångarna hänförliga till finansieringsverksamheten enligt fastställd balansräkning för det senaste räkenskapsåret uppgår till mindre än 250 miljoner kronor”. Tillstånd föreslås inte heller krävas för finansieringsrörelse som drivs av företag vars skulder inte uppgår till mer än 250 miljoner kronor utöver vad som enligt lagen (1994:2004) om kapitaltäckning och stora exponeringar för kreditinstitut och värdepappersbolag definieras som kapitalbas. Dessa bestämmelser innebär att tillstånd inte fordras för ett stort företag som huvudsakligen finansieras med eget kapital. Vidare har Banklagskommittén föreslagit vissa andra justeringar av vilken verksamhet som kräver tillstånd.

Leverantörskrediter

Betalning för leveranser av varor m.m. skall i regel ske en viss tid efter mottagandet. Fram till dess betalning sker, har mottagaren en räntefri kredittid motsvarande värdet av leveranserna. Inom vissa branscher utgör leverantörskrediterna en betydelsefull del av verksamhetens finansiering. Detta gäller bl.a. parti- och detaljhandel. Inom dessa branscher var leverantörskrediterna till företagen år 1996 relativt sett tre gånger så stora som leverantörskrediterna till samtliga företag.

Skattekrediter

Reglerna om av- och nedskrivningar av tillgångar m.fl. bestämmelser innebär att ett företag får en skattekredit. Skattekrediten medför lättnader i ett företags finansieringsbehov. Således har ett aktiebolag – och även rörelser som drivs i annan form än aktiebolag – rätt att avsätta 20 procent av årets vinst till en periodiseringsfond. Senast det femte beskattningsåret efter det beskattningsår då avsättningen gjordes, skall det avsatta beloppet återföras till beskattning. Bland andra bestämmelser som verkar i riktningen för en uppskjuten beskattning, är avskriv-

ningsreglerna för inventarier. Avskrivning får ske med 30 procent på utgående bokfört värde oavsett när inventarierna anskaffades. Avskrivning kan alternativt ske enligt den s.k. kompletteringsregeln. Enligt denna får avskrivning ske med 20 procent av anskaffningsvärdet per år.

Finansiering med statligt stöd

Det kan vara svårt att utvärdera nystartade och andra små företags möjligheter till lönsamhet och tillväxt, vilket medfört att staten på olika sätt kompletterat marknaden för lånekapital för att initiera nyföretagande eller tillväxt.

Här anges några av dessa. Därutöver finns ett flertal möjligheter till lån och bidrag där EU medverkar till finansieringen.

ALMI Företagspartner är en organisation vars verksamhet finansieras av stat och landsting (jfr. avsnitt 7.1.4). En av ALMI:s främsta uppgifter är att medverka till finansiering av små och medelstora företag. I detta hänseende utgör ALMI ett komplement till bankerna. Bland de finansieringslösningar som ALMI arbetar med är – utöver amorteringslån – att lämna nyföretagarlån samt företagarlån till kvinnor.

Nyföretagarlån lämnas med belopp från 50 000 till 1 000 000 kronor. Lånet får täcka högst 30 procent av kapitalbehovet. Den egna insatsen skall vara minst 10 procent av resterande kapitalbehov. Återstående kapital skall täckas genom lån i bank eller annan kapitalanskaffning som ALMI godkänner. Nyföretagarlån kan vara amorterings- och räntefria under två år. Företagarlån till kvinnor kan vara amorteringsfria under två år och räntefria under ett år.

Enligt en PM, upprättad inom Näringsdepartementet i maj 1996, bör ALMI i sin informations- och rådgivningsverksamhet särskilt uppmärksamma de speciella problem och möjligheter som finns bland invandrare när det gäller att driva företag.

ALMI:s utlåning uppgick år 1997 till ca 1,4 miljarder kronor, varav 120 miljoner kronor som företagarlån till kvinnor. Motsvarande utlåning uppgick år 1998 till ca 740 respektive 66 miljoner kronor. Antalet nya lån uppgick år 1997 till närmare 4 200 och år 1998 till omkring 2 700. Omkring 6–7 procent av antalet lån år 1997 lämnades till företagare med utländsk bakgrund.

År 1997 beviljade ALMI Stockholm omkring 430 nyföretagarlån och företagarlån till kvinnor till ett sammanlagt belopp av ca 60 miljoner kronor. Omkring 15 procent av lånen lämnades till invandrare. Denna andel har senare ökat och uppgick under första halvåret 1998 till ca 25 procent. Uppskattningsvis medförde utlåningen av nyföretagarlån och företagarlån till kvinnor att ca 1 000 arbetstillfällen skapades år 1997.

Norrlandsfonden har möjlighet att lämna skilda slag av lån med hög risk samt lånegarantier till främst småföretag i de fem norrlandslänen.

Industrifonden arbetar med att dels finansiera industriföretags produktutvecklings- och marknadsföringsprojekt med bl.a. risklån och garantier, dels förstärka småföretags ägarkapital.

Staten initierar nyföretagande och företagsutveckling genom ett flertal former av regionala företagsstöd, bl.a. genom regionalt utvecklingsstöd, landsbygdsstöd, lån till privata regionala investmentbolag, sysselsättningsbidrag m.m.

Den illegala låne marknaden

Bland de blivande företagarna har personer med utländsk bakgrund inte samma möjligheter att få sin historik bekräftad och att lämna referenser från anställningar m.m. i samma utsträckning som majoritetsbefolkningen har. Dessa förhållanden utgör bl.a. svårigheter att få lån på sedvanliga låne marknader. Konsekvensen av detta kan bli att blivande företagare – och även igångvarande företagare som aldrig kommit in på sedvanliga låne marknader – vänder sig till andra långgivare än banker och kreditmarknadsföretag, dvs. till den svarta – illegala – låne marknaden. Finansieringsverksamhet är olaglig om den bedrivs som näringsverksamhet utan tillstånd enligt lagen (1992:1610) om finansieringsverksamhet. Långgivare på den illegala marknaden kan indelas i följande två grupper.

Det finns privatpersoner med kapital som, tillsammans med affärsmäklare, på ett *systematiskt* sätt söker upp kunder med finansieringsbehov. Kreditupplysning tas på den lånesökande. Om lån beviljas, tas affärsverksamheten som säkerhet för lånet. Detta sker genom att låntagaren måste underteckna ett överlåtelseavtal av sin rörelse till ett belopp på i regel mindre än 60 procent av rörelsens beräknade försäljningsvärde. Dessutom krävs borgen från någon person med en fast anställning eller annan säkerhet. Räntan för detta slag av lån är omkring 20–30 procent.

Det finns en annan grupp av privatpersoner med kapital som lämnar ut direktlån upp till 100 000 kronor. Någon kreditupplysning *tas inte* i dessa fall utan långgivaren har tilltro till låntagaren och till av denne lämnade referenser. Liksom vid långivningen som beskrivits i föregående stycke måste låntagaren skriva på en överlåtelsehandling av rörelsen eller av en bil. Bilens registreringshandlingar och andra överlåtelsehandlingar undertecknas av låntagaren utan namn på mottagaren. Låntagaren brukar också vara tvingad att underteckna ett skuldebrev på lånebeloppet jämte ett års ränta till en räntesats på omkring 35–

48 procent för att få lån. Någon amortering på lånet sker inte utan hela lånebeloppet skall betalas vid en angiven tidpunkt. Denna form av lån torde vara vanligare än den låneverksamhet som beskrivits i föregående stycke.

8.2 Utredningens överväganden och förslag

8.2.1 Finansieringsfrågorna är centrala

Frågan om hur en rörelse skall finansieras är svår att lösa vid allt nyföretagande. Särskilt svårt är det för personer med utländsk bakgrund. Svårigheter att finansiera verksamheten är det oftast uppgivna återkommande problemet för personer med utländsk bakgrund när dessa skall starta ett företag.

Visserligen kan ett startbidrag erhållas för en sexmånadersperiod – för icke nordiska medborgare kan startbidrag utgå med ytterligare sex månader – men även 12 månader är en kort period för att få igång en lönsam verksamhet. Eget kapital och annat riskkapital fordras.

Invandrare finansierar i större utsträckning sin verksamhet med egna medel och med lånat eller insatt kapital från släktingar och anhöriga än vad är fallet med företag i allmänhet. Detta har sin bakgrund i det kulturmönster för företagande som finns i många invandrares hemländer men även i det faktiska förhållandet att invandrare i dagens situation har svårt att få krediter.

Alternativet att släktingar eller anhöriga medverkar till finansiering av verksamheten i stället för att företagaren får lån i bank, har för företagaren både för- och nackdelar. En större flexibilitet vad gäller krav på regelbunden betalning av ränta och amortering torde finnas i förhållande till om lån tagits i bank. Detsamma torde gälla kravet på lönsamhet. Lån från släktingar och anhöriga sätter dock låntagaren under ett betydande tryck att fullgöra sina åtaganden.

Lån på den illegala lånemarknaden är betungande. Räntekostnaderna för lånet är mycket höga och om låntagaren inte kan fullgöra sina åtaganden och denne har lämnat rörelsen eller andra panter för lånet, har låntagaren föga rättstrygghet. Detta ger ett dåligt utgångsläge för att bygga upp en verksamhet på lång sikt.

Finansiering utanför banksystemet medför att företagaren inte bygger upp de bankkontakter som krävs vid en framtida expansion av verksamheten. Etablerade bankkontakter och en banks medverkan till verksamhetens finansiering och tillgång till transaktionskonton, ger företagaren en form av legitimitet vid företagarens skilda affärskontakter.

För den person som endast vistats ett fåtal år i Sverige är bristen på kännedom om personens historia en faktor som medverkar till återhållsamhet i bankerna vid kontakter med personer med utländsk bakgrund. Ju längre tid som förflutit från företagets start, desto mer jämställd blir företagaren med företagare som redan har en inarbetad relation till en bank. Företagets tidigare ekonomiska utveckling blir allt viktigare.

Thomas Gür säger i sitt inlägg (bilaga 7) att ett samhälle som vill förbättra sina företagens kreditförsörjningssituation i första hand bör förbättra de privata hushållens förmåga att ackumulera sparkapital och få utdelning på satsat riskkapital. Vidare säger Gür att:

Nu är frågeställningen visserligen om företagare med utländsk bakgrund har sämre förutsättningar än infödda att få lån av befintliga kreditinstitutioner och vad som kan göras åt den saken. Men vi har också konstaterat att samma grupp genom sitt etniska nätverk har en konkurrensfördel i kreditsammanhang visavi både dessa formella kreditinstitut och många infödda företagare. Samtidigt drabbas gruppen också i större utsträckning mer negativt av befintliga generella hinder för kapitalackumulation än infödda entreprenörer in spe. Den progressiva inkomstskatten är ett sådant hinder som slår hårdare mot presumtiva invandrarföretagare.

Utredningen har i kapitel 4 likaledes betonat vikten av den generella politikens utformning för att stödja invandrarföretagande. Detta bör beaktas när utredningen i det följande redovisar sina överväganden.

Utredningen skall enligt direktiven ”ta hänsyn till Banklagkommitténs arbete”. Kommitténs förslag omfattar bl.a. en minskad detaljkontroll över banker och andra institut på den finansiella sektorn, samtidigt som kreditmarknadsföretag med verksamhet i mindre skala inte skall behöva ha tillstånd för sin verksamhet. Detta innebär således en friare konkurrens på skilda marknader samtidigt som nya aktörer kan komma in på kreditmarknaderna. Allt detta talar för en ökad konkurrens – och därvid ökade möjligheter för effektiva företag att växa – och utredningen tillstyrker och välkomnar Banklagskommitténs förslag i dessa avseenden.

Kommittén uttalar att ”god bankstandard förutsätter att en bank skall ha ändamålsenliga rutiner för att hantera klagomålsärenden”. Enligt utredningen borde kommittén inte ha stannat vid att peka på att annan lagstiftning kan vara tillämplig för att lösa tvister mellan en bank och dess företagskund.

Här bör enligt utredningen uppmärksammas att ett företags relation, t.ex. vad gäller krediter, ofta bygger på ett långvarigt bank-kundförhållande. En bank och dess företagskund är givetvis båda måna om goda förbindelser, men uppstår oenighet är företaget ofta i en underlägsen situation vad gäller kunskaper och resurser. Enligt utredningen

behövs någon form av förenklad tvistlösning mellan en banks eller ett kreditmarknadsföretags företagskunder. Utredningen återkommer till denna fråga i avsnittet om "Tvistlösning mellan en bank och dess företagskund".

Utredningens förslag i detta betänkande omfattar även andra finansiella institut som står under Finansinspektionens tillsyn än banker, även när ordalydelsen i förslagen endast anges ordet bank.

8.2.2 Medför bankernas konkurrenssituation och arbetssätt nackdelar för invandrarföretaget?

Här behandlas olika faktorer som gör det svårare för invandrare att kunna tillgodogöra sig olika finansiella tjänster. Först tas dock frågan om bankernas konkurrenssituation upp samt om marknadens funktionssätt motverkar bildandet av långsiktigt kommersiella företag för personer med utländsk bakgrund. Sistnämnda fråga skall enligt utredningens direktiv (bilaga 1) besvaras. Denna fråga har anknytning till utredningens uppdrag att "studera om personer med utländsk bakgrund särbehandlas på ett otillbörligt sätt i samband med låneansökan hos banker och finansinstitut", vilken behandlats i kapitel 5.

Utredningen välkomnar de förändringar som bankerna redan genomfört eller planerar att genomföra vad gäller samarbete med IFS och utbildning av bankpersonal. Utredningen anser emellertid att ytterligare förändringar är både möjliga och önskvärda för att företagare med utländsk bakgrund skall få förbättrade möjligheter att starta och driva företag.

Särskilt sedan mitten av 1980-talet har strukturen hos den svenska bankbranschen genomgått kraftiga förändringar. Till detta har avregleringen av kreditmarknaden och Sveriges medlemskap i EU bidragit.

Strukturförändringarna har medfört en ökad koncentration. De fyra största bankkoncernerna – FöreningsSparbanken, Nordbanken, Skandinaviska Enskilda Banken och Svenska Handelsbanken – har tillsammans en dominerande ställning på den svenska bankmarknaden. Dessa bankkoncerner hade år 1997 omkring 75 procent av marknaden vad gäller inlåning från allmänheten och omkring 85 procent av utlåningen. Uppgifter om dessa bankers marknadsandelar av in- och utlåningen till företag saknas. Helt klart är det dock att de fyra största bankerna tillsammans har en dominerande ställning även på detta område. På marknaden för kapitalförvaltning har dessa bankkoncerner en marknadsandel på ca 80 procent.

Den svenska bankmarknaden är således en oligopolmarknad vad gäller marknadskoncentration. Sådana marknader brukar kännetecknas

av en tendens till ett likartat uppträdande och en återhållsamhet att konkurrera på ett sådant sätt som i slutändan – på grund av finansiellt starka konkurrenter – medför en på sikt sänkt lönsamhet. Detta uppträdande mellan konkurrenter torde också ha en relevans på bankmarknaden. Att långsiktigt ha en god lönsamhet är en faktor av stor betydelse för att agera på kapitalmarknaden, t.ex. för att få in nytt eget kapital till banken eller möjligheter att öka sin kapitalbas för att möjliggöra en ökad utlåning.

Däremot passar begreppet oligopolmarknad, i vilket begrepp i regel också ingår att produkter och priser är likartade, inte in på bankmarknaden. Det finns också ett flertal konkurrensmedel. Priset för bankernas in- och utlåning är givetvis ett viktigt konkurrensmedel. Antalet produkter – former av inlåningskonton o.d. – är mycket stort och tillgängligheten av bankernas service genom betjäning på ett bankkontor, telefonservice m.m. är också viktiga konkurrensmedel.

Finansinspektionen skriver den 1 november 1998 i sin rapport till regeringen bl.a. följande:

Avkastningen på eget kapital återhämtade sig snabbt efter finanskrisen och nådde genomsnittligt över 20 % efter skatt år 1996. För år 1997 drogs resultatet i två av bankerna ned av strukturkostnader i samband med förvärv och genomsnittet blev då 15 %, vilket fortfarande var högre än det europeiska genomsnittet, drygt 10 %. För första halvåret 1998 redovisade de svenska bankkoncernerna åter räntabilitetstal över 20 %.

Räntabiliteten är en viktig målvariabel för de börsnoterade företagen. Två av de stora bankerna har satt detta avkastningsmål till 15 %. De två övriga har uttryckt motsvarande mål i generella termer – högre än branschens genomsnitt. En räntabilitet på nivån 15 % efter skatt framstår som hög i en period när inflationen är nära noll och den riskfria långa räntan under 5 %.

Bankernas krav på en hög lönsamhet medför också ett krav på en effektiv organisation. Lönsamhetskravet medför enligt utredningen också en minskad benägenhet att satsa på branscher och företag som förutses ha svårt att erlagga de kostnader och räntor som krävs för att nå ett uppsatt räntabilitetsmål. Höga räntabilitetsmål medför sannolikt också att bankerna blir mindre riskbenägna, dvs. kraven på att en låntagare kan fullgöra sin återbetalningsskyldighet skärps.

Bankerna har enligt utredningen ett kollektivt ansvar för att in- och utlåning och betalningssystem för privatpersoner och företag kan ske under rimliga villkor. Bankerna har således ett samhällsansvar samtidigt som de är företag med krav på lönsamhet. Det finns en konflikt mellan ett brett och generellt agerande och kravet på lönsamhet. Denna konflikt - eller snarare avvägning - måste av statsmakterna ständigt uppmärksammas.

Små lån till nystartade företag uppges inte vara särskilt lönsamma. Till utredningen har det förts fram påståenden om att banker har en obenägenhet att lämna mindre lån. Utredningen kan inte ta ställning till riktigheten till sådana påståenden. Men med tanke på bankernas lönsamhetskrav och den relativt höga kostnaden för hantering av småkunder, såsom blivande företagare med utländsk bakgrund, är denna fråga enligt utredningen viktig att uppmärksamma.

Såsom tidigare sagts stöder utredningen Banklagskommitténs förslag om förändrade krav på tillstånd för att bedriva finansieringsverksamhet i mindre skala. Om kommitténs förslag genomförs, ger detta möjligheter för nya aktörer att komma in på kreditmarknaden, t.ex. företag som särskilt satsar på mindre krediter till företag. I avvaktan på en sådan utveckling anser utredningen att brist på krediter till utvecklingsbara mindre projekt inte skall saknas. Utredningen föreslår att ALMI vid behov ges en sådan utlåningskapacitet att efterfrågan hos ALMI på mindre krediter till småföretag skall kunna tillgodoses.

8.2.3 Betaltjänster

Bankerna är enligt lag skyldiga – om grundad anledning att misstänka att det är fråga om penningtvätt eller annat brottsligt syfte inte föreligger – att till privatpersoner och företag öppna ett inlåningskonto. Däremot finns inte någon skyldighet att erbjuda olika betaltjänster, t.ex. att möjliggöra utbetalningar till andra konton eller ansluta till bankgirot. Från bankerna uppges att erbjudandet av sådana tjänster är en förtroendefråga mellan bank och företag.

Tillsynen på övergripande nivå över betalningssystemen ligger hos Riksbanken. Vad gäller agerandet i de enskilda bankerna ligger denna uppgift hos Finansinspektionen.

I Norge kommer sannolikt ett lagförslag – som baseras på betänkandet ”Finansavtaler og finansoppdrag” (NOU 1994:19) – att under våren 1999 läggas fram ett förslag om att bankerna skall vara skyldiga att utföra betalningsuppdrag på vanliga villkor. Motivet till förslaget i Norge var vikten av att sådana uppdrag verkligen utförs och hade inte sin bakgrund i några klagomål mot bankernas arbetsätt. De norska bankernas branschorganisation, Den norske Bankforening, ansåg i sitt remissvar över betänkandet att det inte förelåg några skäl till lagstiftning, men organisationen motsatte sig inte att en bestämmelse förs in. I ovannämnda norska utredning föreslås också att ”Ved faststillelse av rentesats, gebyrer og andre kostnader skal det ikke skje urimlig forskjellsbehandling mellom nye og gamle kunder”. Senare har diskussioner förekommit om en sådan bestämmelse inte enbart borde omfatta

förhållandet mellan gamla och nya kunder utan också förhållandet mellan de gamla kunderna.

Lönsamhetsskäl kan medföra att en bank, som inte önskar satsa på vissa kundgrupper, genom en prissättningspolitik håller dessa grupper utanför bankens verksamhet. I Finansinspektionens rapport "Betaltjänster och kundörlighet" (september 1998) uttalas att "bankernas prissättning mot kunderna bör vara fri inom olika produktområden. Bankerna utnyttjar i praktiken sina avgiftssystem som styrmedel mot kunderna. Detta möter inget hinder förutsatt att konkurrensen fungerar. Bankkunderna har då tillgång till alternativ."

Utredningen håller med om detta synsätt men anser att det också är viktigt att uppmärksamma att det kan finnas kundgrupper som genom prissättning i praktiken utestängs från tillgång till tjänsten i fråga.

Betalserviceutredningen, som avlämnat betänkandet "Kassaservice" (SOU 1998:159), anger att utredningen haft kontakter med olika intressenter som påpekat att det finns en grupp av personer som av olika skäl inte beviljas konto i bank och därför är hänvisade till kontantbetalning. Av Riksförsäkringsverkets utbetalningar sker 7 procent genom betalningsanvisning e.d. till mottagare utan konto. Betalserviceutredningen har inte funnit att invandrare har särskilda behov vad gäller tillgång till kassaservice.

Utredningen kan instämma i att invandrare inte har några särskilda behov av betaltjänster. De har dock samma behov som infödda svenskar. Den ovan diskuterade avsaknaden av historiska data innebär i realiteten att invandrades möjligheter att få tillgång till betaltjänster försvåras. Det beror på att de flesta av dessa tjänster är så konstruerade att tillhandahållandet av dem innebär en kreditrisk för banken.

Enligt utredningen bör bankerna inte kunna få sätta orimliga skillnader av avgifter mellan gamla och presumtiva nya kunder för att utföra betaltjänster. Stora skillnader i avgifter att utföra en viss tjänst till en ny kund kan – om de inte är kostnadsmotiverade – i verkligheten utgöra en diskriminering.

De enskilda bankerna har en viktig uppgift och ett samhällligt ansvar att se till att det för landets invånare och företag finns ett väl fungerande betalsystem och ett system som möjliggör betalningar till en skälig kostnad. Det är enligt utredningen otillfredsställande om inte även nyetablerade företag har denna möjlighet. Ansökan om att öppna ett transaktionskonto bör inte avslås utan synnerliga skäl.

Utredningen anser det inte på nuvarande stadium vara nödvändigt att föra in en bestämmelse i Sverige likartat det norska förslaget vad gäller skyldighet att utföra betaltjänster på vanliga villkor.

Möjligheten för företag att på ett rationellt sätt kunna utföra betalningar, vilket förutsätter tillgång till egna transaktionskonton i bank är dock synnerligen viktig för varje företag.

Utredningen föreslår att regeringen ger Finansinspektionen i uppdrag att undersöka förutsättningarna och villkoren för att öppna konton och därtill hörande tjänster för att utföra betalningar. Inspektionen bör, vid behov, föreslå ändrad lagstiftning så att bankerna i princip skall vara skyldiga att utföra betalningsuppdrag till kostnader och villkor som respektive bank allmänt tillämpar.

8.2.4 Bättre bankkontakter etableras

För närvarande saknar många invandrare – blivande företagare – stadigvarande bankkontakter. För att åstadkomma en förbättring bör enligt utredningen möjligheter till ett förändrat beteende sökas bland såväl invandrare som av banker.

För att förbättra sina möjligheter att i framtiden få kredit m.fl. banktjänster för att starta ett företag bör invandrare på ett tidigt stadium bli kund i en bank. För närvarande får dessa under introduktionsperioden regelmässigt sina ersättningar genom avier som endast är inlösningsbara på posten. För att ge förutsättningar för invandrare till tidiga bankkontakter, föreslår utredningen att olika ersättningar också skall kunna betalas in på inlåningskonto i bank.

Utredningen föreslår att invandrare redan vid ankomsten till Sverige på skilda sätt uppmärksammas på vikten av att bli en stadigvarande bankkund. Invandrare bör också vid ankomsten hit uppmärksammas på hur viktigt det är att sköta betalningar i tid och att betalningsanmärkningar klart försämrar framtida lånemöjligheter.

8.2.5 Nytankande hos banker

I Sverige finns cirka en miljon människor som är födda utomlands. Om man i gruppen personer med utländsk bakgrund även räknar in dem som har en förälder född utomlands, utgör denna grupp ca 1,6 miljoner människor. Många av dessa har säkerligen väletablerade och varaktiga bankkontakter men stora grupper – bland dem blivande och även etablerade företagare – saknar sådana kontakter. I avsnitt 8.2.4 har förslag lämnats hur invandrare på ett naturligt sätt skall komma i en första kontakt med banker. Enligt utredningen är det även lämpligt att bankerna mera aktivt – som en insats i en långsiktig marknadsföring och en insats i samhällets intresse – i framtiden informerar om sina tjänster.

Bankernas inbördes konkurrens och önskan att hålla nere kostnaderna medför en rationalitet i behandlingen av kreditansökningar. På grund av bristande kunskaper i det svenska språket i tal och skrift och genom kulturella skillnader, kan en invandrare ha svårigheter att lägga fram sina affärsidéer på det sätt som banktjänstemannen är van vid. Detta kan innebära att ansökningar om krediter – särskilt om personen inte har vistats en längre tid i Sverige – inte ger en tillräckligt klar bild av lånesökanden och dennes affärsidéer. Därtill kommer, såsom redovisats i avsnitt 5.3.1, kreditgivarens krav på viss tids folkbokföring i landet eller krav på avsaknad av betalningsanmärkning i Sverige.

Bankerna bör enligt utredningen öka sin information till personer med utländsk bakgrund om de tjänster som bankerna erbjuder samt genom utbildning av personalen ge en förbättrad service till dessa kundgrupper. Några banker har redan påbörjat ett sådant arbete genom att i sitt utbildningsmaterial ta in frågor som "Problemställningar vid kreditgivning till invandrare". I utbildningen planeras att ta med frågor om vilka svårigheter det finns vid denna kreditgivning och hur dessa svårigheter skall lösas. Denna inriktning i utbildningen borde enligt utredningen gälla samtliga banker. Vidare planeras ett erfarenhetsutbyte med kontor i invandrartäta områden.

Även de bankanställdas största fackliga organisation, Finansförbundet, är för en ökad utbildning vilket utredningen noterar med tillfredsställelse. Förbundet har, efter samråd med utredningen, gjort följande uttalande.

Personer med utländsk bakgrund kan, bl.a. på grund av bristande kunskaper i svenska språket och kulturella skillnader, ha särskilda svårigheter att presentera sina affärsidéer eller framtida planer för ett redan verksamt företag. Vi stöder en utveckling där personal på banker och finansföretag genom utbildning och andra åtgärder får ökad kunskap om personer med utländsk bakgrund för att dessa gruppers möjligheter att utnyttja finansinstitutionernas tjänster skall förbättras.

Ett bra konkurrensmedel för de bankkontor som avser att bredda sina kontakter med personer med utländsk bakgrund, kan också vara en strävan att ha vissa blanketter tillgängliga även på andra språk än det svenska språket.

8.2.6 Standardiserade beslutsmodeller – credit scoring

För att effektivisera kreditbedömningen tillämpas olika former av standardiserade beslutsmodeller.

Scoringtekniken innebär bl.a. att ett antal på förhand fastställda faktorer ger varningssignaler mot bifall av en kreditansökan. Det datoriserade systemet medför en från kreditgivarens sida en effektiv behandling av kreditansökningar. Scoringtekniken medför enligt utredningen att den individuella prövningen av kreditansökan blir alltmer schematisk och faktorer som talar till den lånesökandens förmån inte alltid uppmärksammas.

Flertalet banker använder scoring i större eller mindre utsträckning vid kreditgivning till konsumenter. Metoden är kostnadseffektiv och har kraftigt sänkt behandlingstiden för krediter.

Utredningen har hos ett företag inom finanssektorn i ett fall funnit en variabel – ”svensk” och ”icke-svensk” med olika vikt – som särskilt missgynnar personer med utländsk bakgrund. Generellt missgynnar dock scoringtekniken dem om vilka det inte finns några historiska data i de olika registren, t.ex. invandrare. Sannolikheten för avslag i dessa fall är stor. Enligt utredningen bör bankerna försöka få en uppfattning om sökandens återbetalningsförmåga även om sökanden inte har vistats ett flertal år i Sverige.

Det är viktigt att undersöka vilka faktorer som finns med i systemet och vilken vikt de olika faktorerna ges. Om det finns faktorer som att boende i olika bostadsområden, olika anställningsformer eller anställningstidens längd, som generellt medför en olika kreditvärdering, bör relevansen för en persons återbetalningsförmåga på grund av sådana faktorer utvärderas. En utvärdering bör göras av vilken effekt credit scoring-systemet har för kreditgivningen och om detta system har diskriminerande effekter för vissa grupper av personer eller företag.

Det har varit svårt att få en god bild av scoringteknikens uppbyggnad och tillämpning. Med tanke på att scoringtekniken innebär potentiella risker för diskriminering bör en särskild analys göras på detta område. Utredningen bedömer att detta är en angelägen uppgift som av Regeringskansliet skyndsamt bör ges prioritet.

8.2.7 Utbildning

Med anknytning till frågor om utbildning säger Oscar Pripp i sitt inlägg (bilaga 7) bl.a. följande:

Det är önskvärt att stat, kommuner och andra aktörer understödjer en spridning av kunskapen om social och ekonomisk marginalisering av vissa kategorier av företagare. Det kan ske i samband med extern fortbildning för berörda inom privat och offentlig sektor, inom kreditinstitutens egna internutbildningar samt genom att ämnet ges större uppmärksamhet inom relevanta gymnasie- och högskoleutbildningar. Människor som bäst kan förmedla kunskaper om detta är de som utöver sin formella kompetens har egna erfarenheter av sådan strukturell underordning (i likhet med att kvinnor är representerade när det gäller jämställdhetsfrågor). Staten kan också verka för att banker och andra kreditgivare ”bygger in” en särskild uppmärksamhet på detta problem i sina ordinarie rutiner i samband med kreditbedömningar. Det är ofta svårt att i efterhand påvisa att människor inte behandlats likvärdigt.

Ett ytterligare steg för en förbättrad service i bankerna till personer med utländsk bakgrund medför enligt utredningen en ökad andel bankanställda med en sådan bakgrund. För närvarande utgör andelen uppskattningsvis ca 5 procent, vilket inte motsvarar andelen av landets totala befolkning.

Genom den nya lagen (1999:130) om åtgärder mot etnisk diskriminering i arbetslivet skärps förbudet mot etnisk diskriminering i enskilda fall. Dessutom åläggs alla arbetsgivare, efter förebild i jämställdhetslagen, att bedriva ett målinriktat arbete för att främja etnisk mångfald. Med etnisk mångfald avses lika möjligheter och rättigheter oavsett etnisk tillhörighet (dvs. ras, hudfärg, nationellt eller etniskt ursprung eller trosbekännelse) i fråga om arbete, anställningsvillkor och andra arbetsvillkor samt utvecklingsmöjligheter i arbetet.

Kravet på aktiva åtgärder för etnisk mångfald innebär bl.a. att varje arbetsgivare måste bredda sitt rekryteringsunderlag genom att verka för att personer med olika etnisk tillhörighet ges möjlighet att söka lediga anställningar.

Enligt utredningen är det särskilt viktigt att banker – och även andra branscher av oligopolkaraktär – omformar sitt arbetssätt till befolkningsstrukturen i Sverige.

DO överlämnade den 1 mars 1999 en rapport till regeringen med råd för det målinriktade arbetet. I maj 1999 kommer råden att spridas genom en handbok som DO ger ut. Råden bör också ge bankerna stöd i ett aktivt arbete.

Emellertid anser utredningen att bankerna när det gäller rekryteringsarbete bör kunna ha högre ambitioner än vad lagen kräver. De bör sätta tidsbestämda mätbara mål och planera konkreta åtgärder för

att nå en ökad andel anställda med utländsk bakgrund på olika nivåer och bland olika kategorier arbetstagare. De mål som bör sättas kan t.ex. avse att andelen anställda med utomeuropeisk bakgrund eller från en viss världsdel skall öka på visst sätt.

Som DO beskriver i sin rapport kan målen naturligen behöva variera t.ex. beroende på hur befolkningssammansättningen ser ut i det område där det enskilda bankkontoret ligger. Ett mätbart kvantitativt mått kan enligt DO vara att medarbetarnas etniska tillhörighet skall spegla befolkningssammansättningen i ett visst geografiskt område. En avgränsning kan därvid avse det geografiska område varifrån rekrytering brukar ske till den befattning det gäller. Målen kan enligt rapporten också beakta kundunderlagets etniska tillhörighet. DO ger vidare rådet att mål skall sättas på både kort och lång sikt.

Enligt utredningen bör bankerna sträva efter en ökad andel anställda med utländsk bakgrund inom skilda funktioner. Därvid är det viktigt hur sökprocessen efter ny personal görs. Behovet av personal med utländsk bakgrund kan givetvis variera i olika delar av landet. Det är likväl notabelt att i genomsnitt 10 procent av antalet medborgare i landet är utrikes födda. Utbildning till specialister bland personalen på större bankkontor för att ge service åt personer med utländsk bakgrund kan därvid bli ett bra konkurrensmedel.

8.2.8 Banketiska regler

På många områden inom affärslivet finns olika former av etiska regler. Etiska regler kan definieras som uppförandekoder i frågor där lagstiftning eller andra tvingande regler saknas. Reglerna utgör en rekommendation att företaget, organisationen e.d. skall hålla en högre etisk nivå i sitt handlande än den gräns som lagregler och andra bestämmelser rent formellt tillåter. De etiska reglerna skall utgöra ett goodwillskapande förfarande för hela branschen e.d. Etiska regler har bl.a. utfärdats av Internationella Handelskammaren – för internationella affärer, Stockholms Fondbörs – för handel med aktier – och Pressens Samarbetsnämnd – för press, radio och television.

Finansinspektionen har sedan länge genom s.k. allmänna råd lämnat rekommendationer för olika förhållanden till banker och andra företag som står under inspektionens tillsyn. Vad gäller hantering av etiska frågor uppdaterade inspektionen år 1998 de allmänna råden då inspektionen utfärdade ”Finansinspektionens allmänna råd om riktlinjer för hantering av etiska frågor hos institut som står under inspektionens tillsyn” (FFFS 1998:22). I ett brev från Finansinspektionen till utredningen sägs att efter kontakt med utredningen har inspektionen uppmärksammat ”att

personer med utländsk bakgrund som planerar att starta eller som driver företag, i kontakter med banker och andra kreditgivare kan uppleva problem som hänger samman med personernas utländska bakgrund". Finansinspektionens brev till utredningen bifogas som bilaga 5.

I de allmänna råden uttalas bl.a. att en sund utveckling av verksamheten förutsätter att instituten bedriver verksamheten på ett etiskt tillfredsställande sätt. Vidare sägs att riktlinjerna som instituten utfärdar – instituten utarbetar egna regler på grundval av de allmänna råden – bör vara utformade med utgångspunkt i att verksamheten ”skall präglas av god affärssed och konsekvent agerande, rättvis behandling av kundintressen vid intressekonflikt och lika behandling med avseende på t.ex. etnisk bakgrund, öppenhet och ärlighet”.

I de allmänna råden sägs att uppföljningen av efterlevnaden av riktlinjerna bör ske inom ramen för den interna granskningen av institutets interna kontroll. Detta innebär att efterlevnaden av riktlinjerna bevakas av internrevisionen. Internrevisionen arbetar vanligen på uppdrag av styrelsen och rapporterar till denna, jfr. Finansinspektionens allmänna råd avseende styrning, intern information och intern kontroll inom kredit- och värdepappersinstitut (FFFS 1994:35). Utredningen utgår från att denna funktion hos internrevisionen ges hög prioritet hos kreditinstitutens styrelser.

Institutens etiska råd har hittills inte varit tillgängliga för allmänheten.

Utredningen anser att etiska regler av en generell natur är viktiga ställningstaganden som i ett öppet samhälle bör vara tillgängliga för allmänheten. Utredningen anser också att bankerna skall hålla sina etiska råd tillgängliga för allmänheten.

8.2.9 Nya åtgärder för ökade kontakter med invandrarna

I syfte att nå ökade kontakter med invandrare som planerar eller redan har startat egna företag har utredningen haft överläggningar med Svenska Bankföreningen. Svenska Bankföreningens arbetsutskott – i arbetsutskottet ingår koncerncheferna för de fyra största bankerna – har, efter samråd med utredningen, beslutat att göra följande uttalande:

Personer med utländsk bakgrund kan, bl.a. på grund av bristande kunskaper i svenska språket och kulturella skillnader, ha särskilda svårigheter att presentera sina affärsidéer eller framtida utveckling för ett redan verksamt företag. Av denna anledning har Bankföreningen inlett ett samarbete med Internationella Företagarföreningen (IFS) för att personer med utländsk bakgrund skall få de råd och det stöd som kan behövas i ett

enskilt ärende. I våra banker har särskilda kontaktombud utsetts gentemot IFS. Det samarbete våra banker har med IFS har lett till ökade kontakter med personer med utländsk bakgrund framför allt i Stockholmsområdet. Vi strävar efter att en sådan utveckling också sker i övriga landet.

Utredningen välkomnar detta uttalande. Bankernas strävan efter ökade och förbättrade kontakter med invandrare är en viktig viljeinriktning för att möjliggöra ett ökat företagande bland dessa personer. Enligt utredningens bedömning kommer denna inställning från berörda koncernchefer att på sikt få en stor genomslagskraft, speciellt eftersom kommersiella affärsskäl talar för en sådan utveckling. Det är enligt utredningen angeläget att utvecklingen på denna punkt noga följs.

De i uttalandet refererade kontakterna med Internationella företagarföreningen innebär att när bankerna får in låneansökningar som inte är kompletta eller annars ofullständiga i något avseende, hänvisas personen till IFS. IFS:s konsulter går sedan igenom ansökan och kompletterar ansökan med de tidigare ofullständiga eller saknade uppgifterna och prövar även affärsidéns eller projektets hållbarhet.

IFS:s verksamhet finns beskriven i avsnitt 7.1.4. Verksamheten håller för närvarande på att utvidgas till ett flertal platser i landet. Utredningens förslag i detta betänkande om ökade insatser på regional nivå för ökat företagande, en ökad andel anställda med utländsk bakgrund m.m. i banker, syftar också till att öka och förbättra bankkontakterna för invandrarföretagare i hela landet.

8.2.10 Tvistlösning mellan en bank och dess företagskund

Förhållandet mellan en bank och dess kunder baseras i huvudsak på avtalslagen. Eftersom avtalslagen är dispositiv gäller dock bestämmelser i lagen endast om annat inte har avtalats. För att ta till vara den svagare partens intressen har dock staten, bl.a. genom konsumentkreditlagen, utfärdat vissa bestämmelser. Utöver det skydd som konsumentkreditlagen ger, kan konsumenten vid tvist med en bank – eller annat institut som står under Finansinspektionens tillsyn – också vända sig till Allmänna Reklamationsnämnden (ARN) eller Konsumenternas bankbyrå. Före detta kan kunden – detta gäller såväl privatpersoner som företag – klaga hos bankens klagomålsansvarige.

ARN tar inte upp klagomål över att kredit inte beviljats. Denna praxis står i överensstämmelse med ett beslut från dåvarande Bankinspektionen från år 1986 (Dnr 55/86):

Beträffande bankens prövning av Er kreditansökan vill Bankinspektionen framhålla att bankerna har på grund av sin kreditbedömning och med utgångspunkt från god banksed och gällande lagstiftning att självständigt avgöra vilka krediter de kan och vill bevilja. Inspektionen kan inte ta annan befattning med sådana enskilda fall än att i efterhand pröva om handläggningen skett utifrån nämnda utgångspunkter.

Om en enskild bank inte har en dominerande ställning och inte heller avslår en låneansökan på grunder som står i strid mot förbudet mot olaga diskriminering i 16 kap. 9 § brottsbalken eller lagen mot etnisk diskriminering, avgör således banken på egen hand med vem avtal skall slutas. Någon kontraheringsplikt, dvs. en skyldighet att sluta avtal med en kund finns således inte. Skulle banker och andra kreditinstitut på grund av lönsamhetsskäl eller på grund av kreditrisker avstå från att t.ex. lämna krediter till vissa grupper av personer eller till vissa branscher, anses detta utgöra en övergripande konkurrensfråga eller en samhällsfråga och inte en fråga för de enskilda bankerna.

Privatpersoner kan således inte klaga hos ARN över nekad kredit. Däremot kan de klaga över lånevillkor m.m. – en möjlighet som saknas för företagen. Om oenighet råder mellan en bank och dess företagskund återstår, och om förlikning inte nås, för närvarande endast alternativet att gå till domstol. Eftersom banken vid oenighet – genom innehav av säkerheter och andra förhållanden – ofta kan trygga sina positioner utan att behöva gå till domstol, måste företaget ta detta initiativ. Förutom att processer är tids- och kostnadskrävande, tvekar sannolikt ett företag att öppna en process mot en bank även av andra skäl. Den publicitet som uppstår vid en offentlig process kan skada företagets relationer till leverantörer och andra affärspartners.

Bankernas ställning i samhället är central. Det är enligt utredningen därför också viktigt att bankernas goodwill inte försämras genom processer vid domstol. Enligt utredningen bör en enklare och billigare form av tvistlösning än domstolsförfarande skapas även för företagen. För bankerna är detta knappast en ekonomisk fråga av en stor betydelse. Bankerna mister dock det tolkningsföreträde de ofta har vid upprinnelsen till en tvist. Det är oftast företagskunden som måste ta initiativet till process.

Den obalans i ekonomiska resurser som finns mellan banken och särskilt de mindre och medelstora företagen, medför i realiteten att en prövning i en neutral instans uteblir. Här är personer med utländsk bakgrund och de företag de driver i en särskilt svår position. En annan möjlighet till lösning av tvister mellan en bank – samt andra finansiella institut som står under Finansinspektionens tillsyn – och deras företagskunder än genom process vid allmän domstol bör enligt utredningen inrättas. Ett sådant förfarande bidrar enligt utredningen till att

klargöra begreppet ”god banketik” eller ”god bankstandard” och bidrar därigenom till en ökad goodwill för hela banksektorn.

Utredningen har övervägt olika alternativ till förenklad tvistlösning mellan banker och andra kreditinstitut som står under Finansinspektionens tillsyn och deras företagskunder. Den första frågan är om tvistlösning endast skall omfatta företag som drivs av personer med utländsk bakgrund eller omfatta alla företag, oavsett vem som driver företaget. I det förstnämnda fallet blir frågan synonym med frågan om diskriminering har skett. I det senare fallet är frågan om en utomstående, neutral instans skall lämna en rekommendation till lösning i en situation där den ena parten, bankens företagskund, ofta är i en underlägsen situation.

Utredningen har övervägt följande fyra alternativ. För samtliga alternativ gäller att, innan ett utomstående organ prövar tvisten, bankens klagomålsansvarige prövat frågan.

1. Personer med utländsk bakgrund och deras företag skall, vid avslag på kreditansökan, uppsägning av befintliga lån, ändring av räntevillkor m.m. upplysas om möjligheten att få åtgärden prövad av bankens klagomålsansvarige eller av ett särskilt kontaktombud. Löses frågan ändå inte i samstämmighet, hänvisas bankkunden att ta kontakt med DO, som kan pröva om bankens ställningstagande grundas på etniska skäl. Om DO anser att detta är fallet, prövar banken ånyo frågan.

Denna lösning innebär att enskilda banktjänstemäns agerande, i strid mot bankledningens intentioner eller i strid mot intentionerna i lagen om etnisk diskriminering, får en grundlig prövning. Däremot löser inte detta system tvister mellan en bank och dess företagskund, i situationer där skilda åsikter finns av tolkningen av ingångna avtal eller av skäligheten av olika åtgärder mot bakgrund av vad som bör omfattas av begreppet god banksed.

2. Utredningen har också övervägt att föreslå att Bankavdelningen vid ARN får ett utvidgat mandat att även lämna rekommendation till lösning av tvister mellan en bank och dess företagskund. Väljs denna lösning bör, vid prövning av tvister som berör företagskunder, nämndens ledamöter utökas och förändras med personer med särskilda kunskaper av bl.a. kreditgivning till företag.

Denna lösning har den fördelen att kunskaper inom nämnden, kansliorganisation m.m. kan nyttiggöras även i den nya, utvidgade funktionen. För tvistlösning som gäller företagskunder måste dock muntligt förfarande tillåtas. Konsumenttvister avgörs i nämnden genom skriftligt förfarande mellan parterna.

Till skillnad från alternativ 1 kan avslag på ansökningar om kredit inte komma upp i detta alternativ, eftersom kontraheringsplikt inte

föreligger för kreditgivning. Samma förhållande gäller vid alternativen 3 och 4.

3. Ett tredje alternativ, för att åstadkomma en enklare och billigare form av tvistlösning än process inför allmän domstol, som utredningen övervägt är att ett nytt fristående organ, ett "Banketikråd", inrättas. Det nybildade organet bör inte avgöra ärenden som innehåller bevisprövning utan endast fall där de faktiska förhållandena är otvistiga, liksom är fallet vid ARN:s prövning. Såväl banken som dess företagskund skall kunna vända sig det nya organet. Besluten bör, liksom nu är fallet beträffande ARN:s ställningstaganden, endast utgöra en rekommendation till lösning. Acceptorar parterna inte förslaget, finns möjlighet till en civilprocess vid allmän domstol.

Rådet föreslås ha sju ledamöter. Ordföranden skall vara lagfaren och ha erfarenhet som domare. Av de övriga ledamöterna föreslås två utses efter förslag av branschorganisationer för företag och två från banker och andra finansiella institut. En ledamot föreslås representera staten och en ledamot skall ha särskild kännedom om banker och andra kreditinstitut. Lokaler och kansliorganisation torde vid detta alternativ kunna samordnas mellan ARN och ett Banketikråd.

4. I samtliga ovan redovisade alternativ har staten en betydande roll för att åstadkomma lösningar av uppkomna tvister. Ett ytterligare alternativ kan även vara att näringslivets egna organisationer bildar ett organ för lösning av tvister. Här bör dock uppmärksammas att det i dessa fall finns reella motsättningar mellan en bank eller ett annat finansiellt institut och dess företagskund, varför det kan vara svårt för ett privat organ att ta ställning.

Betydande skillnader finns mellan de olika fyra alternativen. Alternativ 1 – ett närmare samarbete mellan en bank och DO – ger en möjlighet att effektivare pröva och komma till rätta med eventuell olaga diskriminering. Detta är emellertid inget nytt i sak emedan en bankkund med utländsk bakgrund redan nu kan klaga hos DO som har lagliga möjligheter att ingripa. Här måste dock uppmärksammas, för att DO skall utreda anmälan, att något tyder på att etnisk diskriminering förekommit. Det räcker således inte att kunden fått ett negativt besked, utan det måste finnas tecken på ett orsakssamband mellan den etiska tillhörigheten och avslaget. Alternativet når inte heller andra frågor än frågan om diskriminering av en företagare, om oenighet uppstår mellan en bank och dess företagskund.

Alternativ 2 – en förändring av ARN:s verksamhet så att nämnden även tar upp klagomål från företag – fyller i och för sig också väl utredningens intentioner. Eftersom tvister som rör företag ofta torde vara

mer komplicerade än konsumenttvister, måste dock ett muntligt förfarande tillämpas vid företagstvister. Dessutom torde annorlunda kunskaper krävas vid bedömning av konsumenttvister jämfört med företagstvister.

Alternativ 4 – bankerna och företagen bildar tillsammans ett organ för tvistlösning – är enligt utredningen också en tänkbar möjlighet för en förenklad tvistlösning. Men eftersom frågan i grunden gäller att bereda en underlägsen part en neutral prövning, torde en sådan prövning behöva ske vid en från parterna helt oberoende instans.

Utredningen förordar alternativ 3, dvs. att ett nytt offentligt organ bildas, förslagsvis benämnt ”Banketikråd”. I sin verksamhet kan rådet i huvudsak ha samma arbetssätt som ARN. Ett muntligt förfarande bör dock tillämpas inför rådet. Rådet skall lämna en rekommendation till lösning. Innan rådet tar upp en fråga till behandling, skall institutets klagomålsansvarige ha prövat frågan.

Behovet av förenklade tvistelösningar kan uppstå för samtliga företag oavsett deras storlek. Utredningen anser dock att det är de mindre företagen, med ofta små resurser, som är i särskilt stort behov av en prövning av en neutral instans. Utredningen föreslår att rådet i första hand tar upp frågor som berör företagskunder som har mindre än 50 anställda. Även andra avgränsningar av begreppet små företag är dock möjliga, t.ex. en övre gräns för omsättningen. Det föreslagna systemet kommer att i antal omfatta omkring 99 procent av landets företag. Den största gruppen av företag är enmansföretagen, dvs. företag helt utan anställda. År 1997 var antalet sådana företag drygt 440 000.

Såväl företagen som banker och andra finansiella institut som står under Finansinspektionens tillsyn skall ha möjlighet att vid tvist med motparten vända sig till rådet.

8.2.11 Övriga förslag för att stärka småföretagandet

ALMI skall i sin informations- och rådgivningsverksamhet särskilt uppmärksamma de speciella problem och möjligheter som finns bland invandrare när det gäller att starta och driva företag. Verksamheten bedrivs genom 22 regionala bolag och täcker således hela landet. ALMI bedömer att nya arbetstillfällen kan skapas med ett begränsat ökat risktagande. För närvarande kan ALMI lämna lån upp till 30 procent av kreditbehovet vad gäller nyföretagarlån.

ALMI föreslås kunna lämna nyföretagarlån till företag med upp till 50 procent av kapitalbehovet. Nuvarande räntefrihet under två år föreslås ändrad till en räntesubvention till hälften av aktuell marknadsränta. Baserat på lämnade nyföretagarlån under år 1997, ökar ALMI:s

ränteintäkter under den första tvåårsperioden med omkring 10 miljoner kronor per år, vilket utgör en marginal för risken för ökade kreditförluster genom det ökade engagemanget. Utredningen bedömer att förslaget, genom de ökade ränteintäkterna, kan genomföras utan extra kostnader för staten.

Skattesystemet har en stor betydelse för småföretagens kapitalför-sörjningssituation. Avsättning till periodiseringsfond är i huvudsak den enda avdragsgilla bokslutsdisposition som företag numera får göra. Av årets vinst får högst 20 procent avsättas till en sådan fond. Medlen skall återföras till beskattning senast femte året efter det att avsättning till beskattning gjordes. Den obeskattade reserv som erhålls på detta sätt utgör för många företag en inte obetydlig skattecredit och utgör en viktig likviditetskälla.

För att minska skatteuttaget på investeringar som finansieras med av rörelsen internt genererade medel har Småföretagsdelegationen föreslagit utökade möjligheter till avsättning till periodiseringsfond. Delegationen föreslår att 50 procent av vinsten för beskattningsåret skall få avsättas – intill dess att periodiseringsfonden uppgår till 3 miljoner kronor – varefter avsättningen får ske med normala 20 procent.

Skattefria avsättningar för t.ex. framtida investeringar är enligt utredningen av en stor betydelse särskilt för företag som vid starten har svårigheter att få banklån, som fallet är bl.a. med personer med utländsk bakgrund. Kan obeskattade medel avsättas och därmed förstärka balansräkningen, ger detta ökade möjligheter till expansion och till att senare genom lån i bank kunna finansiera nya investeringar. Benägenheten att i ekonomiskt trängda situationer olagligt ta ut medel minskar samtidigt.

Utredningen tillstyrker Småföretagsdelegationens förslag. För den målgrupp av småföretag som utredningens arbete särskilt är inriktat på, nämligen personer med utländsk bakgrund, skulle även en annan utformning av avsättning till periodiseringsfonder vara mera ändamålsenlig.

Utredningen har därför övervägt alternativet att avsättning i fåmansbolag/fåmansföretag till periodiseringsfonder under en femårsperiod skall kunna ske med maximalt 200 000 kronor utan någon begränsning till andelen av vinsten. Beskattning skulle ske efter fem år eller tidigare om medlen tas ut ur rörelsen. Ett sådant system, som skulle gälla endast under den första femårsperioden, förbättrar de nystartade företagens möjligheter att leva vidare och att växa. Nackdelen från skattesynpunkt för samhället är att ett system som tillåter uppskjuten beskattning kan medföra att kortsiktiga affärsprojekt startas för att läggas ned i sådana former som innebär ett undandragande av skatt. Fördelen med det dis-

kuterade systemet är att företagen i – det ofta svåra – inledningsskedet får en förbättrad finansiell ställning.

Förslaget skall inte påverka den normala möjligheten till avsättning till periodiseringsfond med 20 procent.

Utredningen föreslår att nystartade företag under en femårsperiod, efter företagets start, skall få avsätta vinstmedel upp till ett belopp av 200 000 kronor till en periodiseringsfond utan någon begränsning till andel av vinsten.

9 Tillväxt och framgångsrika invandrarföretag

De största svårigheterna, i förhållande till övriga delar av befolkningen, har personer med utländsk bakgrund när han eller hon skall starta ett företag. Har grundaren av företaget från början inte kunnat lägga en bra bas för verksamheten, uppstår särskilda svårigheter att övervinna även när företaget skall utöka verksamheten.

Det finns ett flertal företag som med framgång drivs av personer med utländsk bakgrund. En betydande del av de framgångsrika företagen har en internationell bas för sin verksamhet, antingen så att de importerar produkter eller att den i Sverige etablerade verksamheten internationaliseras genom att koncernbolag bildas i andra länder. Det finns exempel på företag som har ett internationellt kontaktnät baserat på företagsledarens tidigare hemland.

Trots skillnader i affärsidéer, näringsgren och verksamhetsinriktning finns det vissa karakteristiska drag som kännetecknar de framgångsrika företagen. Framgången har i samtliga fall sin grund i en bra affärsidé och en entreprenörs förhållningssätt. Därutöver har samstämmighet mellan affärsidén och marknaden spelat en avgörande roll för tillväxten.

Drivkraften för framgången är utan undantag rörelseidkarens personliga egenskaper som t.ex. beredskap att ta risker och en vilja att växa, kopplat till förmågan att förvalta den egna affärsidén. De flesta har nått framgång från ett socialt och ekonomisk underläge och har således haft hinder i sin tillväxt inte minst i form av finansiella svårigheter och andra problem som har sin grund i invandrarskapet. Det förefaller dock som om framgången har vuxit fram ur en stark motivation och en överlevnadsstrategi hos företagarna själva.

Även vid tillväxt är finansieringsfrågorna viktiga men har företaget etablerat kontakter med en bank och verksamheten visar en positiv utveckling, torde svårigheterna att finansiera en tillväxt i huvudsak vara densamma för alla företag.

9.1 Allmänt om tillväxtföretag

De flesta nybildade företag är s.k. levebrödsföretag, vilka arbetar på en lokal marknad och där ägaren oftast inte har en ambition att successivt öka verksamheten till nya produkter eller vidgade marknader. Antalet småföretag i förhållande till det totala antalet företag är stort. Även om många nystartade invandrarföretag förblir små finns det bland de ca 5 000 företag som varje år startas av personer med utländsk bakgrund, många företag vars mål är att successivt växa, att bli tillväxtföretag.

Tillväxt kan ske genom expansion på den inhemska marknaden eller på internationella marknader. De problem eller hinder som företagaren ställs inför vid tillväxt är rätt likartade för alla företag. Till en början är det sannolikt de administrativa frågorna och ekonomihanteringen som gör sig påmind. Företaget måste anställa en särskild person som specialiserar sig på dessa göromål. Frågor om marknaden och marknadsföringen blir alltmer centrala. Det kan gälla att skaffa sig kunskap och resurser för att kunna bearbeta andra marknader än de lokala, som företaget tidigare varit inriktad på. Det kan också för en underleverantör gälla att öka kundkretsen utöver den kund som tidigare kanske varit den dominerande köparen.

Finansieringen blir vanligen ett stort problem vid tillväxt. Det behövs ett ökat kapital för att finansiera investeringar i utrustning och marknader – särskilt vid en satsning på internationella marknader, kapital för lageruppbyggnad m.m. Det växande företaget kommer också i ett läge där ledningsproblemen aktualiseras. Ägaren/ledaren har kanske inte den kunskap som krävs, kapacitet eller krafter som fordras att enbart själv kunna leda hela verksamheten, när verksamheten växer och blir mera komplicerad.

Johan Wiklund har i sina undersökningar funnit att ungefär lika stor andel (ca 8 %) av tillväxtföretag respektive icke tillväxtföretag leds av invandrare (bilaga 7). Wiklund sammanfattar resultatet av sina studier med att tillväxtföretag är mer benägna än andra företag att upptäcka och ta till vara affärsmöjligheter. Ett tillväxtföretag är även mera marknadsdrivet än resursdrivet. Wiklund påpekar att växande marknadsnischer inte skall blandas samman med "tillväxtbranscher". Det är nämligen så att snabbväxande småföretag återfinns i stort sett i alla branscher och det är viktigt att skilja på bransch och marknadsnisch. Wiklund anger småhusindustrin som exempel på en bransch som kraftigt minskat under 1990-talet. Trots att många företag har haft problem, finns det även på detta område företag med mycket hög tillväxt, såsom kundanpassade exklusiva villor i storstäder.

Wiklund ställer frågan om vilken betydelse detta har för invandrarföretagare. Han säger att det på många sätt är hoppfullt att marknaden

snarare än tillgången till resurser är avgörande för tillväxten. Det innebär att även resurssvagare individer inom samhället, däribland invandrare, har goda möjligheter att driva tillväxtföretag.

9.2 Framgångsrika invandrarföretag

9.2.1 Bakgrund

I bl.a. kapitel 5 har konstaterats att personer med utländsk bakgrund har flera personliga omständigheter och ett antal yttre förhållanden att övervinna, innan han/hon har samma möjligheter att liksom företagare bland majoritetsbefolkningen starta och driva företag. Många känner sig diskriminerade genom att de inte får acceptans för sitt arbetsätt och agerande. Utredningens ståndpunkt är att såväl invandrare som de personer och företag som han/hon möter i samband med företagande, bör förändras för ökat egenföretagande och därmed en ökad sysselsättning.

Utredningen skall enligt direktiven studera exempel på personer med utländsk bakgrund som etablerat framgångsrika företag. Utredningen har tolkat begreppet ”framgångsrik” som företag som arbetat några år samt därvid också gett arbete och försörjning till den/dem som grundat företaget och som även successivt har ökat antalet anställda.

Därutöver skall utredningen försöka komma fram till vilka skillnader det finns mellan de företagare och de företag som starkt upplever hinder i företagandet och mellan de som övervunnit olika hinder. Någon möjlighet att genom omfattande utredningar komma fram till statistiskt säkerställda uppgifter har inte funnits inom utredningens resurser. Utredningens kommentarer och ställningstaganden bygger på tidigare publicerat material samt utredningens och dess experters erfarenheter.

Avsnitt 5.4 bygger på kontakter med enmansföretagare eller företagare med några få anställda som öppet angett vilka svårigheter de upplevt i sitt företagande.

I detta kapitel redovisas resultaten från intervjuer med 10 personer med utländsk bakgrund som under ett flertal år drivit företag och successivt utökat verksamheten. Beskrivning av företagen, deras tillkomst och utveckling finns i bilaga 6. Företagen har valts ut så att grundarna eller de som driver företagen kommer från olika världsdelar och har olika lång vistelsetid här i landet. Företagen har valts ut med tanke på att de har haft en god ekonomisk utveckling. I nedanstående tablå 9.1 redovisas företagens namn, företagarens ursprungliga hemland och uppgift om vilken bransch företaget huvudsakligen arbetar inom.

Tablå 9.1. Vissa uppgifter om i bilaga 6 redovisade framgångsrika företag.

Företagets namn	Företagsledarens namn och ursprungliga hemland	Verksamhet/bransch	Oms. 1977 Mkr	Anställda, ca 1997
MSC Konsult	Muazzam Choudhury, Bangladesh	datakonsult	75	80
Pars-Plåtgruppen	Ali Karimi, Iran	verkstadsindustri	190	220
Ortivus	Akbar Seddigh, Iran	medicinsk utrustn.	45	50
Swedish Rice and Food	Hazem Kurda, Iran	import av livsmedel	42	20
Monark/Stiga	Salvatore Grimaldi, Italien	verkstadsindustri	3478	2694
Frukt Centralen	Muzaffer "Chi-Chi" Ulusoy, Turkiet	fruktgrossist	70	13
Idaberget Food	Muhittin Tayli, Turkiet	livsmedel-detaljst	125	45
Computer Resarch	Tamiz Reman, Pakistan	datautbildning	30	30
Cbg-Konsult	Carlos Gisbert, Spanien	info/översättning	50	300 ¹
Brombergs Bokförlag	Dorotea Bromberg, Polen	bokförlag	8	3

¹ Inkl. frilansare.

9.2.2 Uttalanden om problem, möjligheter m.m. från framgångsrika ledare

En ökad internationalisering, såväl i företagandet som i människornas vanor och beteenden, ger enligt utredningen särskilda möjligheter för personer med utländsk bakgrund att starta och driva företag. Detta kommer också klart fram i de 10 undersökta företagen. Flertalet av dessa företag har – genom import, export eller genom koncernförhållanden – utländska marknader som en avgörande eller en viktig bas för sin verksamhet. Denna internationella verksamhet bland dessa i regel mindre

och medelstora företag – det är enbart Monark Stiga som bör hänföras till gruppen storföretag – är enligt utredningen ett viktigt förhållande att uppmärksamma. Sverige behöver ett gott allmänt företagarklimat i annat fall väljer personer med möjligheter andra länder som bas för sitt företagande.

Här kan konstateras att det föreligger en betydande skillnad – på frågan om företagaren känt sig diskriminerad eller inte – mellan de företagare, vilkas upplevelser redovisats i avsnitt 5.4 och de framgångsrika företagarna som beskrivs i detta kapitel. Den framgångsrike företagaren uppger mera sällan direkt att han/hon känt sig diskriminerad och de problem som uppstått tolkas i regel som en del av företagandets allmänna problem.

Enligt intervjuarnas bedömning torde dock – även om den intervjuade inte konkret och detaljerat berättat om detta – att även den framgångsrike företagaren ofta har uppfattat sig ha haft särskilda svårigheter som invandrare och företagare. Flera har t.ex. uttalat att ”vi måste arbeta hårdare, vara bättre än andra för att lyckas”.

De behov av förändringar, som framgångsrika invandrarföretagare framställer för ett förbättrat affärsklimat i Sverige, är bl.a. förslag om en mera flexibel arbetsrätt, sänkta arbetsgivaravgifter och sänkta skatter på kapitalvinster. Sistnämnda önskemål förs fram med anledning av att det finns en av beskattningen betingad ”inlåsningsseffekt” i fåmansbolag. Ägaren drabbas, vid försäljning av bolaget, av såväl inkomstskatt som av utdelningsskatt på kapital. Det finns anledning att på denna punkt erinra om Thomas Gürs inlägg om hinder för kapitalackumulation (bilaga 7).

För att specifikt förbättra förståelsen och betydelsen av invandrarnas företagande, har även föreslagits att framgångsrika företagare och deras verksamheter på olika sätt ges utrymme i massmedia. Dessa företagare och deras företag kan utgöra förebilder för andra invandrare.

9.2.3 Faktorer för framgång – synpunkter och förslag från intervjuade invandrarföretagare

Till envar av de intervjuade har ställts frågan om vilka hinder som de har varit tvingade att övervinna – som invandrare och företagare – för att starta och utveckla verksamheten.

En bra affärsidé - nyckeln till framgång

Så gott som samtliga intervjuade invandrarföretagare anser att en bra affärsidé är nyckeln till framgång. I regel har framgången sin grund i att företaget har introducerat helt nya produkter och tjänster eller funnit nya sätt att sälja gamla produkter och tjänster. På samma sätt är många övertygade om att företagare som inte hittar nya nischer har svårt att växa.

Några understryker vikten av samstämmighet mellan affärsidén och marknaden. De påpekar också att Sverige skiljer sig från många Väst-europeiska länder i den bemärkelsen att landet saknar stora etniska marknader. Rörelseidkare med invandrarbakgrund som vill växa vänder sig i första hand till majoritetsbefolkningen och i en liten utsträckning till den egna etniska marknaden. En väldigt viktig premis för tillväxt enligt dessa företagare är att man har god kännedom om marknaden och vad svenska folket vill konsumera i form av varor och tjänster. Flera framgångsrika företag har även satsat på internationella marknader.

Framgångsrika företagare som Reman på Computer Research och Bromberg på Brombergs Bokförlag har gjort grundliga marknadsundersökningar före företagsstarten för att få klarhet om affärsidén håller. Andra som Ulusoy på Frukt Centralen, Gisbert på Cbg-konsult m.fl. har testat sina affärsidéer i en liten skala med resurssnål strategi och flera etappmål. Tillväxten har sedan skett stegvis. Samstämmiga uppgifter från de intervjuade företagarna gör gällande att en bra affärsidé är en förutsättning för tillväxt. Samtliga intervjuade företagare har lyckats tack vare affärsidéer som har fått genomslag på marknaden.

Entreprenörsanda

Så gott som samtliga intervjuade företagare är av den åsikten att det är omöjligt att vara en framgångsrik företagare utan att vara entreprenör i ordets egentliga mening. Egenskaper som att vara radikal, flexibel, villig att ta risker, ha innovationsförmåga och en vilja att växa nämns som viktiga. En bra affärsidé förverkligas inte om den inte förvaltas av en företagare som äger sådana egenskaper.

De intervjuade anser att den egna personligheten är avgörande om man lyckas eller misslyckas som företagare. Som företagare är man beroende av sig själv och sin egen personlighet vid både fram- och motgångar. Några av de intervjuade som har haft hinder i sin tillväxt understryker vikten av en anpassningsförmåga hos företagaren som en ofrånkomlig egenskap för tillväxt. För framgång krävs en stor öppenhet att ta till sig nya idéer och utmaningar.

Information före företagsstarten

De flesta intervjuade företagarna anser att det är väsentligt att skaffa sig all betydande information före igångsättningen. Det gäller bl.a. information om branschen, kundkretsen, marknaden för produkten eller tjänsten samt var man hittar sina kunder och på vilka kundgrupper satsningen skall ske. Det är också nödvändigt att studera lagar och regler och vilken företagsform som är fördelaktig. Många av de intervjuade påpekar att det finns stor risk för kostsamma misstag om företagaren saknar kunskap om branschen eller det affärsområde som satsningen skall ske på.

De intervjuade företagarna har använt sig av olika informationskanaler inför företagsstarten. De vanligaste informationskällorna som nämns är de egna etniska nätverken och bekanta med branschkunskap.

Kännedom om konkurrenter

Några av de intervjuade företagarna framhäver behovet av god kännedom om konkurrenterna för tillväxt och överlevnad. Som bevekelsegrund hänvisar de till den allt ökande konkurrensen inom respektive branscher. De vidhåller att den hårda konkurrensen inom sina respektive branscher ställer krav på en god kännedom om konkurrenters svaga och starka sidor. Några har angett att det är tack vare en god kännedom om konkurrenterna som de har klarat av tävlan, kunnat växa och profilera sig.

Överlevnaden och tillväxten kräver enligt de intervjuade företagarna en egen nisch eller en tydlig profil som kan uppmärksammas av kunderna. Eftersom det är flera som konkurrerar om samma kunder är det näst intill omöjligt att ha framgång om företaget inte hittar idéer som kan locka till sig kunder. Företagaren måste ha en klar bild av kundernas önskemål och aktivt bearbeta och påverka marknaden.

Uthärda motgångar

Flera intervjuade företagare påpekar vikten av tolerans både från företagaren själv och dennes närmaste omgivning i samband med motgångar. När beslutet att starta eget tas måste företagaren ha klart för sig att arbetet kommer att kräva stora uppoffringar. Man måste vara beredd att ha mindre fritid samt långa och tröttsamma arbetsdagar. Bristen på fritid kan vara påfrestande för familjen. Det är således viktigt att företagaren har stöd från familj och vänner. Flera intervjuade företagare betygar att

det kan till och med vara svårt att klara av den första prövotiden utan fullt stöd från de närmaste.

Vid företagets start finns i regel en hel del oförutsedda svårigheter. Man får kanske färre kunder än man hade räknat med, det kan vara svårt att ta kunder från konkurrenterna, priset på varan eller tjänsten kan vara fel eller det kan finnas ett svalt intresse för varan eller tjänsten som man ville sälja. Allt detta och andra liknande motgångar kan vara påfrestande både för företagaren och den närmaste omgivningen. Det gäller att stå kvar och kämpa till dess att man ser en förändring. En av företagarna beskriver processen som en födslovånda.

Så gott som samtliga intervjuade företagare nämner vikten av familjens stöd när företagaren konfronteras med olika sorts problem. Det fordras också att ha tålamod och lära sig att hantera motgångar på rätt sätt. Framgång kräver enligt de intervjuade att företagaren är beredd att finna alternativa reträtt- eller utvägar när man konfronteras med problem som är svåra att övervinna.

Kontakt och nätverk

Samtliga intervjuade företagare tycker att det är mycket viktigt med kontakt och nätverk både vid start och vid utveckling av företaget. Som företagare är man beroende av en stor bekantskapskrets både inom och utanför branschen. Att ha bra kontakter förutsätter också att ha god människokännedom, god samarbetsförmåga och god förståelse av det svenska synsättet. Ju fler kontakter man har med andra företagare, leverantörer, vänner och bekanta som har kännedom och kunskap om branschen, desto bättre förutsättningar finns det för att växa. Kontakten kan vara ett stöd för att testa affärsidéer och att marknadsföra produkter och tjänster, att hitta marknader m.m.

Ulusoy från Frukt Centralen och Tayli från Idaberget Food, två framgångsrika företagare som är verksamma inom detalj- respektive partihandel, tar upp kontakter och nätverk som en livsavgörande fråga för företagets tillväxt. Genom bra kontakt med leverantörer har dessa företag fått förmånliga krediter, vilket minskat behovet av lån från bank, släkt och vänner. Bromberg har klarat av sina motgångar och framgångar genom vänner och bekanta. Reman, Gisbert m.fl. ser bra kontakter från marknadsföringssynpunkt. De har kunnat vidga sina kundkretsar och ökat sina marknadsandelar genom goda kontakter och rekommendationer från nöjda kunder.

Kunnighet i svenska språket och kulturkompetens

De flesta intervjuade företagarna anser att förståelse mellan företagare och kunder är en förutsättning för bra service. Några påpekar därjämte att bristfälliga kunskaper i svenska språket, förekomsten av kommunikationsstörningar samt kulturella barriärer mellan företagare och kunder kan ge upphov till uteblivna affärer. En företagare kan gå miste om kunder, tappa marknadsandelar eller bli ifrågasatt till följd av missuppfattningar. Samtliga intervjuade företagare anser därför att det är viktigt att behärska det svenska språket för att lyckas som företagare. Detta gäller framför allt inom servicesektorn där man har direkt kontakt med kunder.

Eftersom majoritetsbefolkningen utgör en viktig kundkrets framhåller de intervjuade företagarna vikten av att känna till den svenska kulturen och det svenska synsättet. Som företagare i Sverige måste man vara korrekt, sanningsenlig, allmänt trevlig, tillmötesgående och undvika konflikter samt att inte höja rösten.

En av de intervjuade företagarna, Reman, anser att det kan vara svårt att hävda sig på marknaden om man är blind för de kulturella särdragen. Det kan ibland hända att företagaren och kunden har olika uppfattningar om hur man gör affärer. En invandrarföretagare och en svensk kund kan se affärsvärlden utifrån var sin referensram. Det är när företagaren möter kunder som tänker och uppträder annorlunda och främmande som företagarens egen kultur uppenbaras. Speciellt stark blir upplevelsen då typiska synsätt och grundläggande värderingar hos majoritetsbefolkningen kommer i konflikt med det företagaren har lärt sig hemifrån.

Om man vill lyckas som företagare är det viktigt att lära sig de oskrivna reglerna i Sverige anser Reman. Man skall undvika konflikter, motsättningar skall lösas med fredliga medel, öppna konflikter bör helst undvikas och man skall hålla inne med sina känslor, framför allt i icke privata sammanhang. Man skall också vara saklig, logisk och rationell. Man skall inte sticka ut hakan för mycket för egen del, man skall inte heller överdriva, inte lysa eller exponera sig för mycket. Man skall vara duktig men inte framhålla eller visa det och man skall inte stoltsera med pengar. Det strider mot den svenska jämlikheten och den anspråkslöshet som enligt flera intervjuade kännetecknar många svenskar. Man bör känna till den svenska Jantelagen.

Kännedom om de rätta instanserna

Några företagare påpekar vikten av god kännedom om samhällets service för företagare. Detta kan spara både tid och resurser. En företagare

kan t.ex. spendera pengar på information och tjänster som han/hon kan förse sig med helt eller delvis kostnadsfritt. Det finns i dag olika stöd och service för företagare. Det gäller att ha goda kunskaper om dessa instanser. Information om dessa instanser är viktig framför allt inför företagsstarten. En del intervjuade säger att de skulle ha sparat mycket tid och pengar vid företagsstarten om de hade gått t.ex. på starta eget kurs.

Marknadsföring

De intervjuade företagarna lyfter upp marknadsföringen som en av de viktigaste delarna av arbetet för en företagare. Som företagare måste man utgå ifrån att det inte finns någon vara eller tjänst som säljer sig själv. För att kunna överleva som företagare måste man synas och höras. Kunderna måste känna till ens egna existens. En företagare kan använda olika metoder i sin marknadsföring beroende på vilken produkt eller tjänst man ämnar sälja, vilka kundkretsar man vänder sig till, vad man har för finansiella resurser, vilka kontakter och nätverk man har m.m.

De intervjuade använder olika marknadsföringsmetoder, t.ex. direkt reklam, annonsering och personlig försäljning. Ulusoy och Tayli påpekar särskilt vikten av att undvika en beroende ställning av en begränsad kundkrets. Båda hade i början av sin verksamhet profilerat sig på invandrarkunder men fick sina stora genombrott när de lyckades utvidga sina kundkretsar genom att vända sig även till svenska kunder.

Den viktigaste drivkraften för tillväxt är att företagsledaren själv har denna målsättning. Men det är också viktigt att miljön – regelsystem, skatter, förhållanden på arbetsmarknaden m.m. – i Sverige är sådan att möjligheter till expansion finns. Flera framgångsrika företagsledare med utländsk bakgrund har påpekat att det måste finnas goda förutsättningar att starta och driva företag i Sverige – annars kommer personer med möjligheter att lämna landet och i stället välja andra länder för sin aktivitet. Det måste finnas en framtidstro för att investeringar och därmed ett ökat antal arbetstillfällen skall komma till stånd. Utredningen håller med om detta synsätt.

9.3 Några kommentarer

De största svårigheterna, i förhållande till övriga delar av befolkningen, har personer med utländsk bakgrund när han eller hon skall starta ett företag. Men om grundaren av företaget från början inte kunnat lägga en bra bas för företagets fortsatta verksamhet och expansion, kvarstår dessa problem ofta även senare. Problemen kan ha sin grund i det förhållandet att företagaren varit tvingad att hyra en rörelse i stället för att köpa den på grund av att han/hon inte har accepterats som hyresgäst till en affärslokal, eller inte har kunnat finansiera verksamheten på den traditionella lånemarknaden på grund av otillräckliga tidigare bankkontakter.

Utredningen har kommit i kontakt med flera företagare som vid företagets start haft problem med att hyra affärslokaler eller att få lån i bank. När företagen senare trots de inledande problemen lyckats väl, har de tidigare svårigheterna med t.ex. lokaler och lån upphört. Flera framgångsrika företagsledare med utländsk bakgrund sitter nu för övrigt som ledamöter i bankers lokalstyrelser.

Flertalet företagsledare har påpekat vikten av kunskaper i det svenska språket, kulturell förståelse för det nya hemlandet. Vidare har framhållits nyttan av nätverk, mentorskap eller kompanjonskap med personer som är födda i Sverige eller i alla fall grundligt känner till de svenska förhållandena.

10 Finansiering och vissa konsekvenser av utredningens förslag

10.1 Finansiering av utredningens förslag

10.1.1 Bakgrund

Utredningen har två huvudsyften. Det ena är av *allmänmännisklig, etisk natur*. Personer med utländsk bakgrund skall varken direkt diskrimineras när de startar och driver företag eller behöva hamna i ett sämre läge än majoritetsbefolkningen på grund av olika system eller förfaranden, som har utformats för andra betingelser än de som råder i dag. Här har utredningen bl.a. föreslagit att verksförordningen skall innehålla en bestämmelse om att effekterna för likabehandling av personer med utländsk bakgrund och den övriga befolkningen alltid skall uppmärksammas vid beslut där olika effekter kan uppstå. Ett annat exempel är ändring av straffbestämmelserna om olaga diskriminering. Härutöver föreslås vissa uppdrag till t.ex. Finansinspektionen. Förslag av denna natur kan inte värderas i intäkter och kostnader för staten.

Utredningen har med tillfredsställelse noterat att Finansinspektionen i samråd med utredningen utarbetat nya etiska råd och att koncerncheferna i de fyra storbankerna uttalat sin klara viljeinriktning att öka kontakterna med personer med utländsk bakgrund. Sådana beslut och åtgärder är inte heller meningsfulla att intäkts- och kostnadsberäkna.

Det andra syftet är *ekonomisk natur*. I dag finns det en hög arbetslöshet och den är särskilt hög bland olika grupper av invandrare. För att minska arbetslösheten genom eget företagande måste det enligt utredningen utformas en generell närings- och skattepolitik, som ger en god grogrund både för att starta nya företag och för att få de redan igångvarande företagen att bestå och att växa. Den generella ekonomiska politiken är basen för invandrarföretagandets utveckling. Först därefter kan förslag med ekonomiska implikationer påverka invandrarföretagaren.

För att få till stånd en ökning av nyföretagandet eller för att förbättra villkoren för redan befintliga företag har utredningen dels föreslagit vissa *särskilda åtgärder* för invandrarföretag, dels vissa förslag som föreslås omfatta *alla företag* – mot bakgrund av att dessa är särskilt viktiga för företag som drivs av invandrare. Utredningen förordar således inte särskilda åtgärder för invandrarföretagare sedan de startat verksamheten, utan deras behov och möjligheter skall tas till vara genom den allmänna näringspolitiken. I den allmänna arbetsmarknadspolitiken bör insatser för nystart av företag enligt utredningen ha en hög prioritet. Nya företag ger inte enbart arbete till den som startar företag utan ger också, vid expansion, möjligheter att ge anställning till andra.

De förslag som utredningen lämnar och som kräver en finansiering med statliga medel, bör betraktas som investeringar för framtiden och inte som löpande kostnader. De föreslagna åtgärderna skall medverka till att outnyttjat humankapital och annat kapital börjar arbeta för landets tillväxt. På sikt kommer således insatserna att bli till nytta för staten och landets invånare.

Ett genomförande av utredningens förslag kommer således att vara självfinansierade och härtill lämna ett klart tillväxttillskott till samhälls-ekonomi. På kort sikt och utifrån ett mycket statiskt betraktelsesätt medför de föreslagna åtgärderna i vissa fall ökade utgifter eller minskade inkomster för staten. Förslag till en mera kortsiktig finansiering lämnas därför i enlighet med de generella anvisningarna som föreligger.

10.1.2 Finansieringen

Den förändrade inriktning som utredningen förordar i integrationsarbetet, i arbetet med att få igång nya företag m.m., kan i huvudsak ske genom en förändrad inriktning och användning av tidigare anslagna medel. De *säråtgärder* för invandrarföretagandet som utredningen föreslår och som medför kostnader för staten är följande:

1. I kapitel 6 har utförligt beskrivits och motiverats behovet av en förändring i integrationspolitiken. Förslag har där lämnats om reformering av flyktingmottagandet så att tillväxt och inte socialt omhändertagande blir utgångspunkten.

Statens kostnader för flyktingmottagningen och integrationsarbetet finns i budgetpropositionen under utgiftsområde 8, Invandrare och flyktingar. För år 1998/99 har anslagits 4,3 miljarder kronor. Av detta belopp har 2,2 miljarder kronor avsatts till Kommunersättning vid flyktingmottagande (B 4). Utredningen föreslår en samordning av ersättningarna till det kommunala introduktionsarbetet och det regio-

nalpolitiska stödet. Den nya inriktningen medför inte behov av ytterligare medel.

2. Utredningen föreslår att länsstyrelserna tilldelas sammanlagt 20 miljoner kronor att användas och fördelas till bl.a. redan existerande eller till nybildade organisationer för att stimulera ett ökat företagande bland personer med utländsk bakgrund (kapitel 7). Eftersom insatserna kommer kommunerna tillgodo föreslås att dessa medel tas från ovan nämnda anslag för flyktningmottagande. De sammanlagda insatserna för att underlätta kapitalanskaffningen för invandrarföretagandet blir dock i verkligheten betydligt högre. Insatserna från länsarbetsnämnderna bör bestå och vid behov öka och utredningen uttalar den förhoppningen att näringslivets organisationer och enskilda företag även i framtiden medverkar till att främja kapitalanskaffningen för nyföretagandet bland personer med utländsk bakgrund. Medel som kan erhållas från EU för detta ändamål skall givetvis även i framtiden sökas.

3. Utredningen föreslår att Diskrimineringsombudsmannen mot etnisk diskriminering (DO) får en regional plattform för arbete mot etnisk diskriminering, så att mångfalden i arbetslivet integreras i de regionala strategierna på samma sätt som jämställdhetsarbetet. För detta arbete bör personal knytas till länsstyrelserna, efter en fördelning där behovet av insatser är störst. Om sammanlagt 25 personer sätts in för detta arbete blir – vid en utgift av 300 000 kronor per person – statens sammanlagda utgifter för detta 7,5 miljoner kronor per år. Inklusiva expenser, lokalkostnader etc. torde – i utbyggt skick – ett totalbelopp om 10 miljoner kronor vara tillfyllest. Dessa medel föreslås disponerade från ovan nämnda anslag för flyktningmottagande.

4. Medel för forskning, utredningsverksamhet m.m. för ett förbättrat beslutsunderlag, har av utredningen föreslagits med ett belopp om 10 miljoner kronor årligen. Utredningen föreslår regeringen att denna förhållandevis blygsamma satsning finansieras genom omprioritering inom ramen för rådande forskningsanslag. Den kan exempelvis aktualiseras i samband med beredningen av utredningen Forskning 2000.

De åtgärder som utredningen föreslår att omfatta *allt företagande* och som måste finansieras är följande:

1. Utredningen föreslår att de som beviljats starta-eget bidrag, efter företagets start, under 10 timmar skall kunna anlita en *konsult* mot ett till 50 procent subventionerat arvode (kapitel 7). Antalet lämnade starta-eget bidrag utgör ca 25 000 personer per år. Utredningen utgår vid kostnadsberäkningen från ett konsultarvode på 700 kronor per timme, varav 50 procent föreslås utgöra statlig subvention. Om hälften av de personer som erhållit starta-eget bidrag utnyttjar möjligheten till de

subventionerade konsulttjänsterna, blir statens kostnad sammanlagt omkring 40 miljoner kronor.

Dessa medel föreslås att disponeras från anslaget Arbetsmarknads- politiska åtgärder (utgiftsområde 14, A2). Anslaget är för år 1999 upp- taget till ca 22 miljarder kronor.

2. Lägsta *starta-eget bidraget* föreslås höjt från nuvarande 103 kro- nor per dag till 240 kronor, dvs. till den nivå som gällde fram till juli 1997 (kapitel 7). Starta-eget bidragen uppgick år 1997 till sammanlagt 1,4 miljarder kronor. En höjning av ersättning till 240 kronor per dag medför ökade kostnader för staten med 115–120 miljoner kronor. Medel för detta ändamål föreslås att disponeras från ovan angivna anslag för arbetsmarknadspolitiska åtgärder.

3. Utredningen har föreslagit att företagen under en femårsperiod efter start skall kunna avsätta sammanlagt högst 200 000 kronor av vinsten till en periodiseringsfond (kapitel 8). Statens kostnader för detta utgör räntan på uppskjuten skatt, dvs. åtgärden medför inte några ökade kostnader för staten och påverkar därför inte heller det av riksdagen beslutade utgiftstaket. Däremot påverkas budgetens inkomstsida vid ett rent statistiskt betraktelsesätt.

Om 30 000 nya företag startas varje år – dvs. avknoppningar från koncernföretag och företagsköp omfattas ej – och hälften av dessa utnyttjar denna möjlighet till periodiseringsfond, blir den uppskjutna vinsten 1,5 miljarder kronor per år vid ett genomsnittligt uppskjutet skattebelopp på 100 000 kronor. Vid ett räntekrav på statliga medel på 5 procent, blir kostnaden för de uteblivna ränteintäkterna 75 miljoner kronor per år.

I realiteten kommer dock enligt utredningen inte någon kostnad att uppstå för staten, utan i stället medför den föreslagna åtgärden ökade skatteintäkter redan på kort sikt för staten. Enligt utredningen kommer enbart räntan på de ökade skatteintäkterna att uppväga de uteblivna ränteintäkterna på grund av uppskjuten beskattning som uppkommer genom möjligheten till periodisering av vinstmedel.

4. Utredningen har föreslagit att ALMI vid behov skall ges en ökad utlåningskapacitet (kapitel 8). Vidare har föreslagits att ALMI skall kunna lämna nyföretagarlån med upp till 50 procent av kapitalbehovet i stället för nuvarande 30 procent samt att ALMI därvid, i stället för att lämna räntebefrielse under två år, skall ta ut hälften av marknadsmässig ränta.

Genom ränteintäkterna kan ALMI täcka de ökade förlusterna som uppstår genom en ökad utlåningsvolym och förändringen medför således inte några ökade utgifter för staten. Detsamma gäller den utökade utlåningskapacitet som ALMI vid behov föreslås erhålla, i avvaktan på att utbudet av små krediter till mindre företag skall öka (kapitel 8).

Sammanfattningsvis konstaterar utredningen att dess samtliga angivna förslag kan finansieras genom omprioriteringar av befintliga anslag eller genom att statens intäkter genom utredningens förslag ökar i förhållande till statens utgifter.

Utredningen föreslår att ett Banketikråd inrättas som, efter det att kreditinstitutets klagomålsansvarige prövat frågan, på förfrågan skall kunna lämna en rekommendation till lösning av tvister mellan en bank/institut och en företagskund. Mycket talar för att denna kostnad – efter en skälig avgift för klaganden – bör bekostas av bankerna/instituten. Genom att medlen genereras ur företagens rörelse, blir det i verkligheten deras företagskunder som svarar för kostnaden.

10.2 Vissa konsekvenser av utredningens förslag

Varje utredning skall enligt gällande generella kommittédirektiv belysa de *regionalpolitiska konsekvenserna* av sina förslag. Utredningen har i kapitel 6, "Eget företagande i ett regionalpolitiskt perspektiv", föreslagit förändringar som innebär att integrationspolitiken i största möjliga utsträckning samordnas med en regional tillväxtpolitik. En sådan förändring medför enligt utredningen påtagligt ökade möjligheter till att tillvarata det intresse och kunnande som finns hos invandrare att starta och driva företag och bidrar också till en ökad regional tillväxt. Förslaget har därigenom också betydande positiva konsekvenser från regionalpolitisk synpunkt. Även övriga förslag från utredningens sida borde verka i riktning mot en ökad sysselsättningsgrad i regionerna.

Utöver de regionalpolitiska konsekvenserna skall de *jämställdhetspolitiska konsekvenserna* redovisas liksom konsekvenser för *brottslighet och det brottsförebyggande arbetet*.

Arbetslösheten är särskilt hög bland kvinnor med invandrarbakgrund. Som framgår av kapitel 3 är egenföretagande en högst väsentlig försörjningsfaktor för många invandrarkvinnor. De ökade satsningar som föreslås för ett växande företagande bland invandrare, är därför särskilt viktiga för dessa kvinnor. Utredningen vill här gärna understryka vikten av att föreslagna åtgärder ges ett jämställdhetsperspektiv

när tillämpningsföreskrifter skall utfärdas och kraven för medelsanvisningar ställas upp.

Enligt utredningens uppfattning har utredningens förslag en brottsförebyggande effekt för blivande och nystartade företag.

Summary

The terms of reference

The Commission on "Special obstacles for persons with a foreign background when starting and developing their own businesses" (In 1998:1) was appointed after a Government decision on 22 January 1998. The Commission adopted the name "Entrepreneurship for persons with a foreign background". The terms of reference for the Commission, enclosed as Annex 1, state the following.

In the 1998 Budget Bill, the Government gave high priority to measures to facilitate the creation of new jobs. During 1996, around 28 000 completely new businesses were started. Persons with a foreign background were responsible for a fifth of these new establishments. Given the difficulties in entering the labour market, it can be assumed that many people with a foreign background may wish to start their own business.

Immigrants encounter numerous problems when starting new businesses. One such problem may be obtaining loans. There are cases of entrepreneurs with an immigrant background being refused a small loan despite being able to provide considerable collateral. According to its terms of reference, the Commission shall study the procurement of capital by immigrants and their opportunities for obtaining loans, and shed light in this context on the lenders' credit processing procedures and provision of competence. No special bank guarantees or establishment assistance should be introduced.

The Commission shall also study whether lack of knowledge of Swedish and cultural barriers are a barrier in connection with obtaining capital when starting up and developing a business. Furthermore, the Commission shall investigate whether it is possible to identify differences between the entrepreneurs who have experienced obstacles and those businesses that have been successful.

Implementation of the agreement

To shed light on problems and opportunities, the Commission has had contacts with a number of entrepreneurs with a foreign background and with representatives for trade organisations. The Commission has visited the Swedish Association of Ethnic Entrepreneurs' (IFS) premises in Stockholm. A seminar with researchers etc. has been arranged. A number of interviews have been carried out with representatives of businesses to attempt to clarify differences between entrepreneurs who have experienced obstacles and difficulties in their operations and those who have overcome these barriers.

Obtaining capital and loans are of key importance when starting up and running businesses. The Commission has had a number of contacts with representatives of banks. The Commission has also had meetings with the executive committee of the Swedish Bankers' Association, to which the chief executive officers of the four largest banks belong, as well as representatives of the banks' trade union organisations. Issues relating to financing and other financial services and concerning contacts with authorities, etc. have been examined by two expert working groups as part of the Commission's work.

In accordance with its terms of reference, the Commission has taken into consideration the work of the Banking Legislation Commission and the observations and documentation made by the Ombudsman against Ethnic Discrimination (DO).

The expert in the Commission Ali B. Najib has produced "Invandrar-företagande – några grundläggande fakta" [Some basic facts about immigrant business activity, not translated] (Annex 2). The expert Hedi Bel Habib has produced "Från invandrarföretagsamhet till generell tillväxtdynamik" (From immigrant business activity to general dynamic growth, not translated) (Annex 3). Furthermore, some prominent researchers, among others, have been given the opportunity to make contributions that have enriched the Commission's work. These contributions have been enclosed as Annex 7 of the report.

The committee has had 10 minuted meetings, one of which took the form of a two-day residential meeting.

The considerations and proposals of the Commission

Basic assumptions

Developments are moving towards an increasingly internationalised and restructured world. This leads to changes in population structures and in economic conditions. These changes entail both problems and opportunities. The countries that can lead changes towards harmony for the country's population and make use of the new visions and economic climate will be winners. This applies both to tangible and intangible values.

There is a great need for increased employment. There are substantial benefits for society when a person goes from unemployment into work or to running their own business and earning their own livelihood. *One main task* for the Commission has been to make recommendations that can be implemented to create work by people running their own businesses, i.e. putting human and financial resources at work for growth. The focus is then on the economic perspective.

The Commission's *other main task* is of a general human and ethical nature. Persons with a foreign background do not at present have the same opportunities as the majority population to start and run businesses. This sometimes has a purely factual background. Immigrants do not as a rule have sufficient knowledge about Sweden, the existing systems of rules, etc. to be able to run a business on the same conditions as the majority population. The Commission takes the view that an immigrant should be given the opportunity to overcome this disadvantage of insufficient knowledge. However, as well as this disadvantage, immigrants encounter attitudes and even outright discrimination or other circumstances that impede their integration into Swedish society and commercial life. These barriers to entry may be considerable.

These barriers or obstacles consist of rules, norms or methods of work that have been designed according to the conditions of the majority population and which entail disadvantages for people who have not been in Sweden for such a long time.

Steps already taken

Some *results have already been achieved* at the initiative of the Commission in the course of its work in order to accelerate development in the intended direction of the Commission's work.

The Financial Supervisory Authority has worked out new so-called general advice, in collaboration with the Commission, "General advice and guidelines of the Financial Supervisory Authority when dealing with ethical issues at institutions subject to scrutiny by the Authority". This general advice states that the guidelines worked out by the institution on the basis of this general advice shall be characterised, among other things, by good business practice and consistent action, fair treatment of the customer in the event of a conflict of interest and *equal treatment with respect, for instance, to ethnic background*.

The executive committee of the Swedish Bankers' Association – of which the chief executive officers of the four largest banks are members – has expressed the aim, after consultation with the Commission, for *increased and improved contacts with immigrants to make possible increased entrepreneurship among these persons*. The Commission takes the view that such standpoints have a considerable long-term impact, in particular as commercial reasons favour such a development.

In order to improve service to persons with a foreign background, some banks have already started work to *improve training* by including issues such as "Problems in providing loans to immigrants" in their training. The bank employees' largest trade union organisation, the Union of Financial Sector Employees, has also expressed its support for increased training and other steps to increase knowledge of persons with a foreign background in order to improve the services of the financial institution.

The Commission notes with satisfaction these statements and steps taken by the banks and the bank employees.

Immigrant entrepreneurship - background and some statistics

Chapter 3 contains a historical perspective on business activities by immigrants in Sweden. The chapter also contains some statistical information on present conditions.

Background

Immigrant entrepreneurs have throughout history, in Sweden and elsewhere, been intimately connected with the internationalisation of trade and the economy. Attitudes to immigrant entrepreneurship, its conditions, character and consequences, have varied from time to time. Sometimes, they have appeared as the pioneers of developing capitalism or been regarded as saviours at times of economic crisis and stagnation. At other times, immigrant entrepreneurship and immigrant businesses have been obstructed and viewed as a threat against domestic culture, employment and entrepreneurs. For better or worse, they have served to bring with them and clear the way for new ideas, new products, forms of production and distribution, and power structures. With the reservation that divisions into periods is always somewhat arbitrary, we can speak in terms of three periods in the history of Swedish immigrant entrepreneurship. The first extends from the high Middle Ages until the first decade of the nineteenth century. The second extends from the beginning of the nineteenth century until the second world war. The third, finally includes the post-war period.

From the end of the second world war until the beginning of the 1970s, the country was considered as to need labour and not competent immigrant entrepreneurs with capital. Immigrants looking for employment came from the Nordic area, Western Europe, Yugoslavia and Greece. Refugees came primarily from the communist countries in Eastern Europe controlled by the Soviet Union. After the mid-1970s, economic growth slackened and the need for labour decreased. At the same time, refugee immigration became increasingly important. Refugees now came instead from West Asia, Latin America and Africa.

In the light of this, it might be expected that immigrant entrepreneurs and immigrant enterprises were an extremely marginal phenomenon before the mid-1980s. This picture is not entirely accurate, however. Unlike small-sized businesses in general, the number of entrepreneurs among immigrants increased.

It was not before the mid-1980s that post-war Swedes seriously noticed immigrant entrepreneurs and their businesses. How was this possible? One explanation might be that immigration had a different character and financial conditions prior to the 1980s. A good economic situation and large demand for labour up to the first half of the 1970s contributed to concealing immigrant enterprise. The fact that small business generally declined in importance due to the ongoing concentration of the business sector may have contributed.

As unemployment increased in the 1980s and 1990s and immigration from non-European countries increased, immigrants, foreigners, and

their businesses emerged from the shadows. They became visible. They became "them". What seemed new to many Swedes in fact had long roots in Swedish history. What was new was the large number of immigrant entrepreneurs. There have never been so many immigrant entrepreneurs in Sweden as in the late 1980s and 1990s.

Some statistical information

Increase in immigrant entrepreneurship

The number of immigrant businesses, i.e. businesses run by person with a foreign background, has increased notably during recent years in Sweden. Today, there are around 65 000 immigrant enterprises, or around 12 per cent of the stock of small businesses¹. This means that immigrants are still under-represented in relation to their proportion of the population. However, immigrants are well represented in the new business category. Persons of foreign origin today make up a fifth of all new entrepreneurs and are thereby important potential sources for entrepreneurship in the country. Many immigrants come from countries where running a business is more common than in Sweden. The proportion of entrepreneurs under 34 years of age among all immigrant enterprises is over 20 per cent. The corresponding proportion among other entrepreneurs is around 12 per cent.

More and more immigrants are starting their own businesses and in many cases succeeding in establishing their activities thanks to considerable assistance from family, relatives and friends, as well as long working hours and low income requirements. Moreover, they serve as examples for other immigrants and their children.

Grants to start businesses are paid at an amount equivalent to the payment a person is entitled to from the unemployment fund. Unemployment benefit varies from SEK 240 to 580 per day. During 1998 (up to and including October), grants to start businesses for members of unemployment funds averaged SEK 489 per day and SEK 456 per day for non-members.

Immigrants – and others, mainly young people, who are new entrants on the labour market, are not entitled to unemployment benefit. Those who do not meet the conditions for unemployment benefit receive the minimum amount SEK 103 per day. The lowest grant to start your own business is probably often lower than social welfare grant. The present benefit rules for start your own business grants are very disadvantageous

¹ Companies with less than 200 employees.

to immigrants and others who have not entered the Swedish labour market.

Immigrant enterprises are to be found primarily in the service sectors where they employ the greater part (84 %) of the number of employees in immigrant companies. The greatest and dominant service sector is trade, hotels and restaurants that provide employment for two-fifth of all employees in immigrant businesses. The proportion of entrepreneurs among those employed is much higher among non-European immigrants (16 %) than among the majority population (8 %).

The regional variations in immigrant enterprise seem to a great extent to differ between town and country. Almost two-thirds of all immigrant businesses are located in the big city regions. Stockholm County is in a class of its own with almost two-fifth of all immigrant businesses, followed by Gothenburg and Bohus County and Scania County with 13 per cent each.

The proportion of companies run in the form of a sole proprietorship makes up half of all immigrant companies. The proportion of women among immigrant entrepreneurs amounts to 29 per cent.

Most immigrant businesses that are started remain small and geographically restricted. Despite this, their financial effect can add up to an important benefit to society in terms of turnover and employment. Furthermore, they create a vitalising local competition and their contribution to making the economy dynamic can be very important.

If we examine their effect on employment alone, their importance in the economy appears as very great. Today, immigrant businesses account for around 14 per cent of all employees in small businesses. If we add on their other direct and indirect contributions to economic development, their importance will be considerably greater.

International comparison

Making international comparisons on public assistance provided to immigrant business is hazardous. It is difficult to carry out such a comparison since there are many different forms of support at different levels and these also change continually. However, it seems clear that most European countries try to stimulate immigrants and ethnic minorities to start their own businesses and thereby reduce the often very high unemployment among the immigrants and ethnic minorities. Assistance covers a broad range of areas to make it easier for these groups by, for instance, by increasing entrepreneurs' competence, reducing bureaucracy and rules and improving the financial conditions. Targeted assistance only available for immigrant groups occurs to a

smaller extent in western European countries than in Canada and the USA, however.

Some issues of principle

In the light of the statements made in the introduction, the Commission develops further the *basis for the positions* adopted in chapter 4.

There are high entry barriers to Swedish society. Within the private sector, there are norms and working methods that are applied on the basis of the conditions of business life for the majority population and its business cultures. This means that persons with a foreign background and their businesses often end up in a less favourable position. The task of the Commission is to create a basis for the prerequisites to changes to provide equal opportunities for all inhabitants of the country.

According to the Commission, society should design the system of rules for entrepreneurship so that persons with initiative and business ideas are able to earn their livelihood by running businesses. Unemployment must be lower. A good business climate provides good opportunities for profitable investments. In this way, opportunities are created to provide employment for others as well. The frameworks within which entrepreneurs with a foreign background are to work shall be the same as for entrepreneurs in general.

However, the Commission considers that certain special initiatives through training and advice, etc. are required to equip people with a foreign background with the same opportunities as the majority population to start and run businesses. Special measures are required and, above all, a general growth policy. Furthermore, the Commission does not propose any general exemptions or benefits for persons with a foreign background once the business has been set up. At some points, which are of particular importance for entrepreneurs with a foreign background, general measures are proposed to improve the conditions for entrepreneurship.

Due to differences in traditions and ways of thought in different countries, an immigrant often has considerable barriers to cross before he or she finds a good foundation for life in Sweden. This also applies to starting and operating a company.

An important task for the Commission is to investigate the effect that procedures for, among other things, the provision of loans and renting of premises have on the opportunities for persons with a foreign background to run businesses.

As the banks together have a dominant position, the Commission considers that they have a collective responsibility for the deposit and

loan system for private persons and businesses being able to operate in reasonable conditions. Accordingly, the banks have a social responsibility at the same time as they are businesses operating on a commercial basis. There is a conflict between broad, general action and the requirement for profitability. This conflict – or rather balance to be struck – must be kept continually under review by the central government authorities.

The Commission establishes – in addition to what has been said above – the following *theses* to be borne in mind for bringing about increased entrepreneurship among persons with a foreign background.

1. The basis for achieving entrepreneurship for persons with a foreign background is partly ethical and partly financial.
2. The general financial policy is decisive also for immigrant entrepreneurship. Measures to stimulate immigrant entrepreneurship cannot be designed independently of this.
3. Interest in starting and running a business must be utilised as soon as possible after arrival in Sweden. The public initiatives should be focused on work or running their own businesses.
4. Persons who are not born here are in an inferior position as regards knowledge in starting and operating businesses. They shall be given the opportunity to overcome this disadvantage at the same time as these persons must adapt and accept the rules and conditions for entrepreneurship in this country.
5. Inputs from society may be required up, sometimes up to and including the company's starting of operations. Entrepreneurs with a foreign background shall not be given special treatment subsequently, but have the same rights and obligations as other entrepreneurs.
6. The difficulties that confront immigrant entrepreneurs consist more of working methods and norms that have been established in business life according to the conditions of the majority population than in directly discriminating rules.
7. The opportunity to have a matter reviewed by a neutral body is important for a contractual party which is in a disadvantageous position, which is sometimes the case for entrepreneurs with a foreign background.
8. It is especially important that public bodies and businesses in markets dominated by large companies adapt their methods of work so that the various population groups in the country are treated equally.
9. Financing issues are a decisive factor in setting up new businesses and immigrant enterprises are a group with special problems.

10. Integration and labour market programmes shall – in addition to the goal of providing employment – also be focused on making use of interest and competence to run one's own business. However, running a business must not become a means of labour market policy to conceal unemployment.

Does ethnic discrimination exist?

An important task for the Commission has been to answer whether *discrimination and special treatment* occur and to investigate the circumstances around such conditions (chapter 5).

The starting point of the Commission is that an entrepreneur must not be treated less favourably than others with another ethnic affiliation who are in a similar situation. This also means a right to be treated individually, according to individual conditions and not according to more or less preconceived opinions or even prejudices about what is characteristic for the ethnic group an individual belongs to or is assumed to belong to.

Discrimination is often innate, structural, since it arises from procedures that *per se* appear fully normal and well conceived. Prospective and already established entrepreneurs with a foreign background encounter this form of discrimination to a considerable extent. This definition of the concept discrimination can also be expressed as persons or groups in different ways finding themselves in a less favourable position than the majority population.

It is also the most common form of problems that entrepreneurs with a foreign background encounter and which the Commission has mainly focused on. According to the Commission, it is thus systemic faults and not direct open discrimination that still remains to change before immigrants have the same opportunities to start and run businesses.

A large portion of the country's population has an immigrant background. This has led to changes in business life to incorporate these customer groups in business strategy. These changes mean increased income and increased costs. In certain areas, it is the changed approach – and a different attitude to contacts with new customer groups – which is of special importance. It is also especially important that public bodies and businesses in markets where large companies predominate adapt their methods of work so that the country's various population groups receive equal treatment.

Achieving harmony between persons with foreign background and the majority population should be a continually process. The state's various measures are an important component of this process. The Commission

considers that these issues are of such key importance that they should always be taken into consideration in the actions of central government bodies.

According to the Commission, it is important that society in a long-term work of change notices the effects that different measures have for equality between persons of different ethnic affiliation. The Commission recommends that that it should be noted in the agency ordinance and in terms of reference for committees of inquiry that agencies should pay attention to this in their ongoing activities and committees in their work.

To remove lack of clarity on whether the penal provision in Chapter 16, section 9 of the Penal Code on unlawful discrimination also refers to discrimination directed against a legal entity but which can be referred to ethnic affiliation, the Commission recommends that the provision be reviewed.

The Commission supports the proposal made in the report Review of the Act concerning Ethnic Discrimination (SOU 1997:174) to the effect, among other things, that central government agencies be made responsible to the greatest possible extent for including so-called anti-discrimination clauses in their agreements with suppliers. Moreover, it is proposed that the Commission reviewing the activities of the Committee for Public Procurement be specially instructed to observe the immigrant company's dependence on the procurement procedure.

A person acquiring a business operated from rented premises cannot at present appeal to the rent tribunal if the acquirer is rejected as a tenant of the premises. Only the holder of the tenancy has this right. The Commission proposes that the acquirer of a business shall also be able to appeal to the rent tribunal to have the matter of transfer of the rental right reviewed.

The Commission considers that a better statistical basis is needed for decision on measures for immigrant entrepreneurship and increased research in these issues. The Commission proposes that SEK 10 million per year be made available primarily for research and investigation activity.

Growth instead of social policy

In Chapter 6, the Commission makes a proposal that aims at stimulating newly arrived refugees to start their own businesses at an early stage during the introduction period.

Many of today's refugees come from countries where running one's own business is part of a cultural tradition. The Commission considers therefore that municipalities should make use of this form of earning one's livelihood at an early stage when they work with introduction programmes to facilitate a rapid establishment in working life.

This cannot be achieved, however, without fundamental changes in the present reception system, which is still characterised to far too great an extent by social care. The Commission therefore considers that work with regional growth agreements and integration policy for new arrivals ought to be co-ordinated so as to avoid conflict between different bodies of regulations and agencies, and that the role of the new arrivals as a resource can be made clear at local and regional level.

In the light of this, the Commission proposes that the compensation system for refugee reception be reviewed so that the work of the municipalities with introduction of the new arrivals is clearly linked to the regional growth agreements within the framework of each region's own conditions for growth. As a consequence of this, the Commission proposes that the administrative responsibility for compensation for municipalities (appropriation B4 equivalent to SEK 2.2 billion according to the 1998/99 Budget Bill) be transferred from the National Integration Office to the county administrative boards so that the funds can be strategically allocated to the municipalities' introduction programmes for new arrivals within the framework of co-ordination of the regional growth agreements.

To enable the work of the municipalities to stimulate new arrivals to earn their own living and run their own businesses to be adapted to the differing conditions for the growth of the business sector and the labour market in each county, the Commission proposes, among other things, that the county administrative boards be given a co-ordinating and supervisory responsibility at the regional level.

The Commission further proposes that the Ombudsman against Ethnic Discrimination be given a regional platform for work with ethnic discrimination, so that promotion of diversity in working life is integrated in the regional strategies in the same way as equality work.

Difficulties for persons with foreign background to start and run businesses

Chapter 7 takes up *immigrants' problems in starting and running businesses*. Matters relating to financing and other financial services are dealt with in Chapter 8.

In a number of respects, persons with a foreign background have a less favourable starting position than the majority population when they set up and run businesses. Training initiatives should provide them with the opportunity to overcome this disadvantage of lack of knowledge. Once the business is started, companies run by persons with a foreign background, shall have the same rights and obligations as other businesses.

The Commission proposes training, including advice on how to take care of contacts with different agencies and the legislation that it is important to be familiar with, as well as assistance with bank contacts. An important part of the training and advice is also knowledge of the "invisible bodies of rules" and social codes.

According to the Commission, interest in running a company among those with good prospects for doing so should be made use of as soon as a residence permit has been granted. If there is not a sufficient base for training etc., with sufficiently large or homogenous groups in one municipality, a number of municipalities can work together.

The Commission also proposes that up to 10 hours of consultancy assistance at half of the normal price shall be made available to entrepreneurs within a year of establishing the business. If the number of people who receive grants to start their own businesses amounts to an estimated 25 000 and half of these use the subsidised consultancy grant, the cost to the state will be around SEK 40 million. The Commission considers that payment of the cost for the residual consultancy fee can be administered by the employment office that provided the grant to start a business.

As immigrants who start businesses often have not the opportunity to belong to an unemployment fund, they often receive the lowest compensation from the start your own business grant, SEK 103 per day. Until July 1995, the lowest grant was SEK 338 kronor per day and until 1 July 1997 SEK 240 kronor per day. The Commission recommends that the lowest start your own business grant be increased again to SEK 240 kronor per day. According to the assessments of the National Labour Market Board, the state's cost will increase by SEK 115–120 million per year for this measure.

It is recommended that the increased start your own business grant, as well as the proposal on subsidised consultancy assistance, apply to all those who have received a grant to start their own business.

As the Commission has already stated in Chapter 6, a treatment on a regional basis of these growth issues and thus also the question of facilitating the acquisition of capital for immigrant companies is very important. Organisations such as the Swedish Association of Ethnic Entrepreneurs (IFS) indicate interesting development opportunities here. The Commission recommends that the county administrative boards be given an overall responsibility to make use of the interest in starting and running businesses among people with a foreign background. The Commission proposes that a total of SEK 20 million be placed at the disposal of the county administrative boards for allocation to new and existing organisations.

Financing and other financial issues

For businesses, the issues of financing of activity and access to financial services are of key importance.

The Commission notes with satisfaction that the banks have already taken some steps to improve contacts with persons with a foreign background. The Commission considers, however that the banks can make further changes in their methods of work to meet the needs of the large target group consisting of people with a foreign background. According to the Commission, these changes are both possible and desirable and in most cases this will take place for purely commercial reasons. In some cases, measures should be considered.

Information is available that the banks are restrictive when providing small loans to businesses. Small loans to newly started businesses are said to be not especially profitable. The Banking Legislation Committee has recommended that licences shall no longer be required of credit market companies that carry out activities on a small scale. According to the Commission, this increases the possibilities of new lenders entering the market for loans to small businesses. The Commission supports this proposal by the Banking Legislation Committee. To avoid loans to good business ideas for activities on a small scale not being available, the Commission proposes – pending the increase in supply of small loans to businesses – that ALMI's lending capacity be increased if required.

There is no legal obligation on banks to carry out payment services or provide transaction facilities for deposit accounts. The Commission recommends that the Government instruct the Financial Supervisory Authority to investigate the practice of the credit institutions when

opening deposit accounts and the services for making payments pertaining to these. The authority should propose legislative changes if required.

Some banks are planning to pay special attention to issues concerning the provision of credit to immigrants in their internal training. In the view of the Commission, all banks should do this. The bank employees trade union organisation, the Union of Financial Sector Employees, has made a statement on the value of increased training.

Credits can be made available with the aid of so-called credit scoring, a method for credit assessment based on statistical analyses. This technique is relatively common in assessment of consumer credits. The extent to which the technique is used in credit assessments of businesses is not known to the Commission. Bearing in mind that the scoring technique contains a potential risk for discrimination, a special analysis should be made of this field without delay. The Commission regards this as an important task that should be given priority in the terms of reference of a future committee of inquiry.

A good way of improving services to persons with a foreign background is also, in the view of the Commission, for the banks to increase the number of employees with this background. The Commission also recommends that banks draw up so-called diversity plans.

During 1998, the Financial Supervisory Authority issued, after a recommendation from the Commission, new general advice on guidelines for handling ethical issues containing advice on equal treatment regardless of, for instance, ethnic background. The ethical advice of the individual banks and institutions is not at present available to the general public. The Commission proposes that the ethical advice shall be made public in future and be available for the general public.

As previously mentioned, the executive committee of the Swedish Bankers' Association – in which the chief executive officers of the four largest banks in the country are members – made a statement in consultation with the Commission in favour of increased contacts with persons with a foreign background. The Union of Financial Sector Employees, the largest trade union for bank employees, has made a similar statement.

In the event of lack of agreement between a bank and its corporate customers, the customer has at present no other alternatives – unless mandatory arbitration has been agreed upon – than to conduct a process at a public court of law. The imbalance in financial resources between the bank and especially small and medium-sized enterprises, often means in practice that no assessment by a neutral body takes place. Persons

with a foreign background are often in a particularly difficult position here.

The Commission has considered four different alternatives for simplified settlement of disputes. The Commission recommends that a "bank ethical council" be established. In the event of a dispute between a bank and its business client, this council shall be able to make a recommendation for a settlement. This takes place provided that the person at the institution responsible for complaints has first considered the issue and the person complaining wishes that such consideration take place. The Commission considers that this procedure contributes to clarifying the concept "good banking ethics" or "good banking standard" and thus contributes to increased goodwill for the banking sector as a whole.

It is proposed that ALMI shall be able to grant new business loans for up to 30 per cent of the capital requirement with an interest-free period of up to ten years. It is further recommended that ALMI be able to grant new entrepreneur loans at up to 50 per cent of the capital requirement at a subsidised interest rate for two years. The Commission further proposes that tax-free allocation to reserves of up to SEK 200 000 shall be permitted for a five-year period, without any restriction to a proportion of profit (accrual reserve).

Growth

Even if the number of newly started companies remains small, there are also businesses started by persons with an immigrant background that have invested in expansion. The researcher Johan Wiklund has especially investigated growth companies. In his studies, the proportion of growth companies led by immigrants has been around 8 per cent for growth as well as non-growth companies.

A person with a foreign background has the greatest difficulties in relation to the other sections of the population, when he or she is establishing a business. However, if the founder of the business has not been able to establish a good foundation for operations from the beginning, special difficulties also have to be overcome when the business intends to expand.

There are a number of businesses that are successively operated by persons with a foreign background. A considerable part of the successful companies have an international basis for their activity, either so that they import products or that the activity established in Sweden is internationalised by group companies being created in other countries.

Some businesses have an international network of contacts based on the owner's previous home country.

Despite differences in business concepts, sector of industry, and direction of activities, it is true to say that there are certain characteristic features that typify the successful businesses. In every case, success has a basically good business idea and a commercial approach. In addition, the coincidence between business concept and the market has played a decisive role for growth.

Without exception, the motive power for success is the personal qualities of the person running the business, such as flexibility the willingness to take risks and a willingness to expand, linked to an ability to manage their own business concept. Most of them have been successful notwithstanding social and economic disadvantages. It would seem, however, as if success has grown out of a strong motivation and a survival strategy on the part of the entrepreneurs themselves. Practically all have been able to meet problems arising and setbacks by flexibility and well-planned possibilities to retreat.

Financial issues are also important for expansion, although if the business has established contacts with a bank and the operation shows positive growth, the difficulties in financing growth should mainly be the same for all enterprises.

Financing of the Commission's proposal

Chapter 10 contains proposals on *financing of the Commission's proposals*. The Commission's recommendations fall into two categories. One group of proposals is of an ethical and general nature. These proposals are related to integration policy and to issues concerning discrimination and special treatment. These proposals cannot be evaluated in the form of revenue and expenditure for the state. The other category of proposals relates to business conditions and can be further sub-divided into proposals that only concern people with a foreign background and proposals that are suggested to apply to all companies.

The proposals made by the Commission and which require financing with central government funds should be regarded as investments for the future and not as current expenditure. The measures proposed shall contribute to an unused human capital and other capital beginning to work for the country's growth. In the long run, these inputs will be beneficial to the state and Sweden's inhabitants.

The Commission considers that measures for immigrants have until now been regarded too great an extent as part of social policy. In the view of the Commission, society's inputs should be swiftly focused on

creating gainful occupation – by employment or by the setting up of businesses. This change of approach gives rise to costs in carrying out the proposals of the Commission, which to a considerable extent do not require entirely new funds but a changed direction and use of existing funds.

The Commission proposes that the county administrative boards be allocated a total of SEK 20 million to be used and distributed to already existing or newly created bodies to stimulate an increased entrepreneurship. These funds should be taken from the appropriation Local government compensation for refugee reception. A new regional platform for the work of the Ombudsman against Ethnic Discrimination's work is proposed by a total of 25 people being linked to the county administrative boards. The total cost – when fully developed – is estimated to total SEK 10 million. It is recommended that these funds be made available from the above-mentioned appropriation for refugee reception.

In order to improve the underlying material for decisions on measures for immigrant entrepreneurship, etc, the Commission proposes that SEK 10 million be made available for this purpose per annum and that this relatively modest investment be financed by changed priorities within the framework of the current research grants.

The Commission has proposed that the lowest grant to start a business be increased from SEK 103 to SEK 240 per day. The cost of this amounts to SEK 115–120 million. The Commission also proposes that those receiving start your own business grants shall have access to ten consultancy hours for half of the normal fee. This is expected to cost the state around SEK 40 million. It is proposed that funds for these two improvements in the conditions to set up new businesses be made available from the appropriation for Labour Market Programme activity.

The Commission proposes that it be made possible for newly established businesses to allocate at most SEK 200,000 to reserves for a five-year period – without restriction as to the proportion of the profit. The Commission assumes that the state will earn considerably more in tax revenue as a result of these measures than they cost in the form of lost interest income of around SEK 75 million due to deferred tax.

The Commission makes the assessment that the proposals on enabling ALMI to increase its lending from 30 to 50 per cent of the total credit requirement for new enterprise loans and that ALMI shall be given increased frame for lending if required, do not entail any increased expenditure for the state.

To conclude, the Commission states that all of the above proposals can be financed by changes in priorities of existing appropriations or by

central government revenue increasing in relation to central government expenditure as a result of the Commission's recommendations.

Certain consequences of the proposals made by the Commission

Chapter 10 also takes up certain consequences of the Commission's proposals. The Commission has suggested that integration policy be incorporated in measures taken by central government for growth. It is proposed that this take place by the county administrative board co-ordinating inputs for increased entrepreneurship among immigrants with other regional policy measures. The proposal of the Commission aims at making different kinds of inputs possible – in the way that is best in the respective region.

Implementation of the Commission's proposals will facilitate an increased creation of new businesses for all persons with foreign background. As women to date have had problems in earning a livelihood by employment, the proposals of the Commission will contribute to increased equality between men and women.

The Commission takes the view that its proposals have a crime preventive effect for future and newly started companies.

Särskilt yttrande

Av Curt Källströmer

Jag delar inte utredningens uppfattning om hur invandrarnas situation i förhållande till bankerna ser ut i dag. Bankerna har uppmärksammat behovet av förändringar för att möta denna kundkategoris önskemål och man är medveten om att det kan finnas anledning att vidta ytterligare åtgärder. Jag noterar dock med stor tillfredsställelse att utredningen i sina kontakter med koncerncheferna i bankerna uppmärksammat bankernas strävan efter ökade och bättre kontakter med invandrare och att utredningen i avsnitt 8.2.9 gör bedömningen att denna inställning kommer att få stor genomslagskraft, inte minst av rent kommersiella affärsskäl.

I detta särskilda yttrande behandlar jag emellertid endast utredningens förslag att inrätta ett banketiskt råd.

Utredningen har såsom man redovisar övervägt fyra alternativ beträffande tvistelösning mellan personer av utländsk härkomst och bankerna. Det första ligger i linje med vad jag föreslagit utredningen, nämligen att bankerna genom sina centralt placerade klagomålsansvariga eller särskilda kontaktombud åtar sig att i enskilda fall pröva om det har förekommit etnisk diskriminering vid kreditbeslut eller annars i relationen med företagare av utländsk härkomst. Om den klagande inte skulle bli nöjd med ett beslut från den klagomålsansvarige eller det särskilda kontaktombudet skall han eller hon uppmanas att kontakta DO, som skyndsamt får pröva om bankens beslut grundas på etniska skäl. Ärendet skulle i sådana fall återförvisas till banken för ett nytt beslut som bortser från sådana omständigheter. Utredningen tillbakavisar förslaget i avsnitt 8.2.10 på grund av att det inte löser tvister om redan ingångna avtal eller skäligheten av olika åtgärder mot bakgrund av vad som omfattas av god banksed. Mot detta vill jag erinra om utredningens uppdrag som har varit att behandla frågor som rör personer med utländsk bakgrund och möjligheterna för dessa personer att skaffa kapital, dvs. förhållandet innan ett avtal föreligger. Frågor om tolkning av avtal och skäligheten av villkor ryms inte inom uppdraget. Dessutom är det inget som hindrar att även dessa frågor prövas i min modell förutsatt att det rör sig om diskriminerande åtgärder.

Trots att utredningens huvuduppgift i detta avseende har varit att granska invandrades möjligheter att skaffa kapital förordas inrättandet av ett "Banketikråd", som uppenbarligen är avsedd för alla företagare och som avser förhållanden där ett avtal redan har ingåtts. De speciella problem som kan finnas för företagare med utländsk härkomst bortses därför från i utredningens förslag som därmed faller utanför uppdraget. Förslaget går därför enligt min uppfattning vida över målsättningen med utredningen.

Bilaga 1

Kommittédirektiv



Särskilda hinder för personer med utländsk bakgrund att starta och utveckla egna företag

Dir.
1998:1

Beslut vid regeringssammanträde den 22 januari 1998.

Sammanfattning av uppdraget

En särskild utredare skall klarlägga vilka särskilda svårigheter personer med utländsk bakgrund kan möta i samband med att de startar och utvecklar egna företag. Utredarens kartläggning skall särskilt omfatta frågor som hänger samman med kapitalanskaffning. Utredaren skall studera om personer med utländsk bakgrund särbehandlas på ett otillbörligt sätt i samband med låneansökan hos banker och finansinstitut samt om marknadens funktionssätt motverkar bildandet av långsiktigt kommersiella företag bland personer med utländsk bakgrund.

Utredaren skall på basis av sin kartläggning föreslå sådana åtgärder som medför lika behandling av personer som vill starta och utveckla egna företag.

Bakgrund

Regeringen har i budgetpropositionen för 1998 bedömt att det är en högt prioriterad uppgift att underlätta skapandet av nya arbetstillfällen. Regeringen avser att under år 1998 fortsätta de hittillsvarande insatserna för att utveckla småföretag i syfte att dessa skall kunna bidra till en högre ekonomisk tillväxt och sysselsättning.

Under det senaste decenniet har eget företagande spelat en allt väsentligare roll för sysselsättning av personer med utländsk bakgrund. Intresset för att etablera näringsverksamhet beror dels på att många personer kommer från länder där eget företagande är en vanlig försörjningsform, dels på arbetslöshet och risk för arbetslöshet. Våren 1996 fanns drygt 300 000 företag med 0–19 anställda. Av dessa ägdes ca 37 000 av personer med utländsk bakgrund. Under 1996 startades ca 28 000 helt nya företag med en årsomsättning på över 30 000 kr. Personer med utländsk bakgrund svarade för en femtedel av dessa företagsetableringar.

Antalet sysselsatta i nya företag som har startats av företagare med utländsk bakgrund har nästan fördubblats under de senaste tre åren, från 6 600 år 1994 till 12 000 år 1996. År 1994 svarade företagare med utländsk bakgrund för vart tionde arbetstillfälle som skapades genom nya företag. År 1996 svarade företagare med utländsk bakgrund för vart femte arbetstillfälle som skapades genom nya företag.

Mot bakgrund av svårigheter att komma in på arbetsmarknaden kan många personer med utländsk bakgrund förmodas vilja starta eget, åtminstone under några år framöver.

Flera problem vid nyetableringar

Trots att antalet invandrare som startar egna företag ökar, finns det tecken på särskilda hinder och problem för personer med utländsk bakgrund som vill starta och utveckla egna företag. Ett sådant hinder, som inte personer med utländsk bakgrund själva påpekar, kan vara svårighet att få kredit för långsiktigt kommersiella företag.

I en rapport från Internationella Företagarförbundet ”Invandrare – den nya generationens nybyggare” september 1995, finns flera fall där banker har nekat företagare med invandrarbakgrund ett mindre lån trots att de lämnat betydande säkerhet, som vida täckte de säkerhetsmarginaler som banker normalt kräver. Enligt samma källa har det också förekommit att företagare med invandrarbakgrund har nekats att öppna bankkonto.

Andra svårigheter för personer med utländsk bakgrund som står i begrepp att starta företag kan vara bristfällig arbetslivskompetens, otillräckliga kunskaper om svenska lagar och i svenska språket samt avsaknad av bankkontakter. Regeringen har i direktiv till ALMI Företagarpartner AB angivit att koncernen särskilt skall uppmärksamma de behov av rådgivning och information som finns bland företagare med utländsk bakgrund.

Ett hinder för företagare med invandrabakgrund som söker lån och rådgivning kan också vara att de möts av människor som inte förstår deras affärsidéer eller speciella problem. Enligt Internationella Företagarföreningens undersökning upplever samtliga invandrarföretagare som föreningen har intervjuat att kunder, myndigheter, organisationer och andra företag ifrågasätter trovärdigheten och kompetensen hos dem.

Mot bakgrund av den möjlighet till nya arbetstillfällen som ett stort antal företagsetableringar innebär och för att ge alla presumtiva företagare – oavsett bakgrund och ursprung – samma möjligheter är det därför viktigt att närmare kartlägga de problem som finns för att starta och utveckla eget företag för personer med utländsk bakgrund.

I propositionen Vissa åtgärder för att halvera arbetslösheten till år 2000 (prop. 1995/96:222) har regeringen tagit ställning till Invandrarpolitiska kommitténs förslag om att inrätta en särskild bankgaranti för att göra det lättare för invandrare att låna pengar till start och expansion av egna företag. Regeringen anser inte att några nya särskilda bankgarantier eller etableringsstöd bör införas. Däremot anser regeringen att det finns anledning att närmare studera invandrares kapitalanskaffning och kreditmöjligheter.

Uppdraget

Utredaren skall kartlägga vilka särskilda svårigheter personer med utländsk bakgrund kan möta i samband med att de startar och utvecklar egna företag. Utredaren skall särskilt uppmärksamma frågor om kapitalanskaffning och bedömning av kreditgivning och därvid bl.a. granska om personer med utländsk bakgrund särbehandlas på ett otillbörligt sätt i samband med kredit- och låneansökan och vari en sådan eventuell särbehandlingar består. I utredarens granskning skall hänsyn tas till bankrörelselagen (1987:617) och lagen (1992:1610) om finansieringsverksamhet samt Banklagskommitténs (Fi 1995:09) arbete. Utredaren skall ta del av de iakttagelser och den dokumentation som Diskrimineringsombudsmannen har gjort inom området.

Utredaren skall undersöka om nuvarande former för kreditbedömning motverkar bildandet av långsiktigt kommersiella företag av personer med utländsk bakgrund.

Vidare skall utredaren kartlägga i vilken omfattning bristfälliga kunskaper i svenska språket och kulturella skillnader utgör hinder i samband med kapitalanskaffning eller i övrigt när det gäller start och utveckling av eget företag. Härvid bör utredaren belysa betydelsen av långivarnas handlägningsrutiner och kompetensförsörjning i sammanhanget. Utredaren skall också belysa övriga hinder som möter personer med

invandrarbakgrund vid start och utveckling av egna företag och peka på behov av insatser inom olika områden.

Utredaren skall också studera exempel med personer med utländsk bakgrund som etablerat framgångsrika företag. Syftet skall vara att identifiera vilka skillnader i strategier, affärsidéer, kontaktnät och språkkunskaper som finns mellan dem som varit framgångsrika och dem som upplever hinder.

På basis av sin kartläggning skall utredaren föreslå sådana åtgärder som medför lika behandling av personer som vill starta och utveckla egna företag.

För utredningsarbetet gäller regeringens direktiv till samtliga kommittéer och särskilda utredare om redovisning av regionalpolitiska konsekvenser (dir. 1992:50), om att pröva offentliga åtaganden (dir. 1994:23), om att redovisa jämställdhetspolitiska konsekvenser (dir. 1994:124), samt att redovisa konsekvenser för brottslighet och det brottsförebyggande arbetet (dir. 1996:49).

Utredaren skall redovisa sitt uppdrag till regeringen före utgången av januari 1999.

(Inrikesdepartementet)

Bilaga 2

Invandrarföretagande – några grundläggande fakta

Ali B. Najib, lektor i Kulturgeografi vid Uppsala
Universitet

Inledning

Invandrarföretagande har under senare år rönt ett allt större intresse i Sverige. Det mediala intresset för invandrarföretag såväl som det politiska intresset har vuxit kolossalt under det senaste decenniet. Detta kan bl.a. förklaras med att ett ökat företagande bland invandrare ses som ett viktigt instrument för att höja invandrarnas förvärvsintensitet.

Förutsatt att personer med invandrarbakgrund och svenskar har samma möjligheter att starta och driva egna företag finns det stor potential bland invandrare eftersom deras företagande fortfarande inte proportionellt motsvarar deras andel på arbetsmarknaden. Det har också visat sig att vissa invandrargrupper har större benägenhet att starta eget än andra. Förhoppningar knyts på många håll, och alltför ofta, till att en ökning av antalet invandrare som startar och driver egna företag kommer att reducera den höga arbetslösheten som i dag finns bland vissa invandrargrupper. Sådana förhoppningar hämtar näring dels i en tendens till högre uppskattning om invandrarföretagande i såväl ekonomiska som politiska kretsar, dels i iakttagelsen att personer med invandrarbakgrund under senare år blivit alltmer benägna att starta egna företag. Det finns således anledning att anta att merparten av invandrarföretagen i Sverige har "framtvings" av arbetslösheten och i bästa fall kan ses som ett sätt att försörja sig som egenföretagande eller som "levebrödsföretagare".

I denna bilaga ges en bild av hur många invandrarföretag som finns i Sverige, inom vilka branscher och hur stora dessa företag är. Men även

frågor om hur många nya företag som startas av män och kvinnor, var i landet det startas flest respektive minst antal företag kommer att besvaras.

Materialet som använts här kommer från ett forskningsprojekt som författaren driver vid Kulturgeografiska institutionen och som finansierats av Rådet för arbetslivsforskning. Detta i sin tur bygger dels på Statistiska Centralbyråns (SCB) enkätundersökning om småföretagens villkor och verklighet som genomfördes juni 1996, dels på nyföretagarstatistiken som sammanställts från Statistiska meddelanden. Den senare (SCB:s undersökning av nyföretagandet) baseras på ett urval av de företag som nyregistrerats som verksamhetsdrivande i SCB:s centrala företags- och arbetsställeregister (CFAR). En registrering i CFAR uppstår då ny verksamhet startar, men även när en verksamhet byter ägare, juridisk form eller dylikt. Den enkätundersökning som gjorts visar det verkliga nyföretagandet skilt från företag som tillkommit genom ombildning etc. Personliga företag, företag drivna i handels- eller kommanditbolagsform samt aktieföretag ingår i undersökningen. Ur undersökningen har uteslutits företag inom jordbruk, skogsbruk, jakt och fiske.

I det följande ges en översikt av de viktigaste resultaten från ovan nämnda enkätundersökningar. Redovisningen presenteras i tre delar. Den första delen berör företagarnas bakgrund, hur företaget startades och hur verksamheten fungerade år 1996.

Företagarnas bakgrund

Vad vet vi om de personer som startar egna företag?

Den viktigaste resursen för ett bra nyföretagande är människan. I detta avsnitt beskrivs företagarens etnisk bakgrund, ålder, kön samt dennes erfarenhet och utbildning. Andra frågor av intresse är motiv och incitament för att starta eget. Startade man ensam eller tillsammans med kompanjon, familjemedlem eller på annat sätt? Hur fungerar verksamheten, hur har företaget utvecklats och vilka framtidsplaner finns? Detta är några av de frågeställningar som tas upp i detta avsnitt.

Dessutom beskrivs vilka problem som nyföretagarna upplevde vid starten av företaget och synpunkter och förslag har lyfts fram som framförts av dem själva. Det ges också en bild av kvinnor och andra generationsinvandrare som nyföretagare och deras syn på att starta eget i framtiden.

Andel företagare bland sysselsatta

Tabell 1 visar andelen företagare bland sysselsatta. Det framgår att denna andel är högre bland olika invandrargrupper (13 %) än bland den övriga svenska befolkningen (8 %). Det finns dock stora variationer. Invandrare från de nordiska länderna har relativt låg andel företagare (8 %). Speciellt gäller detta bland finländare. Däremot finns det många företagare bland invandrare födda i Västeuropa (15 %) och i övriga Europa (13 %). Största andelen företagare finns bland sysselsatta utomeuropeiska invandrargrupper (16 %).

Tabell 1. Andel företagare av samtliga sysselsatta i åldersgruppen 16-44 år, 1996.

Grupp	Andelar i procent		
	Män	Kvinnor	Totalt
Totalbefolkning	13	5	9
Svenskar	12	5	8
Utrikes födda invandrare	18	7	13
Därav:			
Födda i Norden	12	4	8
Födda i Västeuropa	14	17	15
Födda i övriga Europa	17	8	13
Födda utom Europa	23	9	16
Andra generations invandrare	12	7	10
Därav			
Härkomst i Norden	11	5	8
- Därav härkomst Finland	10	6	8
Härkomst Västeuropa	13	11	12
Härkomst utomeuropa	14	12	13

Källa AKU och SCB, 1997. Ekberg, 1997, Svårt för nya svenskar att få jobb. SIV, Mångfald och ursprung.

Det finns dock inte något helt entydigt samband mellan hög arbetslöshet och hög andel företagare. Den höga andelen företagare bland utomeuropeiska invandrare kan visserligen tyda på ett sådant samband. Men vissa afrikanska och sydamerikanska invandrargrupper som har en kombination av hög arbetslöshet och låg andel företagande antyder om att det inte finns något säkert samband mellan arbetslöshet och andel företagande. Å andra sidan finns också många företagare bland den

västeuropeiska invandrargruppen samtidigt som denna grupp har en god ställning på arbetsmarknaden.

Som nämnts har troligen traditioner från hemlandet också stor betydelse. Exempelvis är andelen företagare bland västeuropeiska invandrargrupper relativt hög medan andelen bland nordiska invandrare är relativt låg. Detta kan vara en del av förklaringen till de stora olikheterna i andelen företagare mellan invandrare från dessa båda regioner. För båda grupperna är sysselsättningsläget i Sverige relativt gott. Även tidigare undersökningar har visat låg andel företagare bland invandrare från Finland och hög andel företagare bland invandrare från Västeuropa.

Bland andra generationens invandrare är i genomsnitt andelen företagare ungefär densamma som i den ursprungliga svenskbefolkningen. Däremot finns det skillnader även inom gruppen andra generationsinvandrare. Män med nordisk och speciellt finsk härkomst har relativt låg andel företagare (8 %) medan människor med härkomst från Västeuropa och utomeuropeiska länder har hög andel företagare (12–13 %). Bilden liknar det mönster som finns om den första generationens invandrare på arbetsmarknaden. Detta tyder på att det kan finnas en påverkan, annat än strukturella faktorer, också mellan generationerna när det gäller benägenheten att starta företag i Sverige.

Företagarnas åldersfördelning

I tabell 2 redovisas småföretagarnas åldersfördelning. Data över nyföretagarnas ålder finns endast tillgängliga för år 1996 och år 1997. Skillnaderna mellan åren är inte statistiskt signifikant.

Av tabellen kan man snabbt konstatera att över hälften (57 %) av invandrarföretagarna är mellan 25 och 44 år och motsvarande åldersgrupp bland övriga företagare är enbart 39 procent. Dessutom ser man att de unga invandrarföretagarna utgör en förhållandevis större grupp (20 %) än motsvarande grupp bland övriga företagare (12 %).

Tabell 2. Småföretagarnas åldersfördelning, fördelat på invandrarföretag och övriga företag, procent, år 1996.

Företagarens ålder:	Invandrarföretagare	Övriga företagare	Totalt
Yngre än 25 år	2,5	1,1	1,2
25–34 år	18,2	11,4	12,3
35–44 år	39,1	28,2	29,5
45–54 år	29,1	36,4	35,5
55 och äldre	11,1	22,9	21,5
<i>Summa</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Källa: SCB:s enkätundersökning om småföretagens villkor och verklighet, år 1996.

Att var femte invandrarföretagare är yngre än 35 år visar att idén om ett starkt nyföretagande som en lösning på att arbetslösheten bland ungdomar inte är alldeles orealistisk. Åldersfördelningen är annars en naturlig följd av att företagandet kräver resurser. Det krävs kapital att investera, det krävs ett upparbetat nätverk av kontakter med leverantörer och kunder och det krävs normalt sett yrkeserfarenheter. Att människor i medelåldern är som mest benägna att driva företag tycks alltså inte vara enbart en fråga om mönster i livscykeln utan också en fråga om finansiella resurser, kunskaper, erfarenheter samt tillgång till nätverk.

Företagarnas tidigare erfarenhet

Personerna bakom de undersökta företagen hade skiftande erfarenheter i bagaget när de startade sina företag. I SCB:s enkätundersökning år 1996 finns uppgifter om företagarnas bakgrund, t.ex. när det gäller tidigare sysselsättning. Inte oväntat visar det sig att nästan hälften (49 %) av företagarna startade i samma bransch vilken de var eller fortfarande är sysselsatta i. För invandrarföretagare var denna siffra något lägre (46 %). Vidare startade 23 procent av företagarna, så väl bland företagargrupperna som bland de övriga företagarna, i en annan bransch än den som de tidigare arbetat i. Enbart 14 procent av invandrarföretagarna och 12 procent av de övriga företagarna var redan företagare när företaget bildades. Tolv procent av invandrarföretagarna och 10 procent av de övriga företagarna var arbetslösa när de startade sina nya företag; 4 procent var studerande vid företagsstarten.

Dessa uppgifter gäller totalt sett men vissa branschvisa avvikelser bör uppmärksammas. När det gäller invandrare som startat företag i samma bransch där de tidigare varit sysselsatta utmärker sig handel, hotell och restaurang med en relativt hög andel, 35 procent. Byggnadsverksamhet, handel, hotell och restaurang har också den högsta andelen tidigare arbetslösa, 28 procent. Det bör också påpekas att samtliga branscher hade mycket låga andelar (under 2 %) av personer som tidigare ägnat sig åt hemarbete.

Invandrarföretagande i siffror

I slutet av år 1996 fanns det ungefär 60 000 invandrarföretag i Sverige (jord- och skogsbruk samt fiske oräknat), vilket motsvarar ungefär 12 procent av alla småföretag i landet. Deras verksamhetsinriktning, storlek och sysselsättningseffekter framgår av tabell 5.

Under år 1997 startades ytterligare 5 200 nya invandrarföretag. Det är en ökning med 20 procent sedan år 1992 då antalet beräknades till omkring 54 000 invandrarföretag. Det är främst antalet företag i klassen med upp till 20 anställda som fortsätter att öka sin andel. Vid slutet av år 1997 fanns det sammanlagt ca 65 000 invandrarföretag.

I tabell 3 redovisas det totala antalet och andel företag fördelat på juridisk form. Över hälften (51 %) av invandrarföretagarna hade enskild firma och endast 28 procent av dem hade aktiebolag, 18 procent handelsbolag och resten kooperativ eller ekonomisk förening. Motsvarande andelar för övriga företagare är 38, 13 respektive 48 procent. Detta innebär att invandrarföretagarna i allt högre utsträckning väljer enskild firma medan nästan hälften av övriga företagare väljer aktiebolagsformen. En följdfråga är naturligtvis: Varför är invandrarföretagare underrepresenterade bland företag med aktiebolagsform?

Tabell 3 Småföretagens juridiska form fördelat på invandrarföretag och övriga företag, år 1996.

Företagsform	Invandrarföretag		Övriga företag		Totalt	
	Antal	Procent	Antal	Procent	Antal	Procent
Enskild firma	30 864	51,3	168 096	38,1	198 960	39,7
Handelsbolag/KB	11 010	18,3	59 561	13,5	70 571	14,1
Aktiebolag	16 725	27,8	212 217	48,1	228 942	45,7
Ekonomisk förening	1 564	2,6	1 324	0,3	2 888	0,5
Totalt	60 163	100,0	441 498	100,0	501 361	100,0

Källa: SCB:s enkätundersökning om småföretagens villkor och verklighet, år 1996.

En trolig förklaring till den mycket låga andelen aktiebolag bland invandrarföretagare är med all sannolikhet förändringar i aktiebolagslagen som kräver höjt aktiekapital. Resultatet tyder på att många invandrarföretagare saknar tillräckligt kapital för att kunna skifta till aktiebolagsform.

Tabellen visar dock inte den förskjutning mot aktiebolagsformen som sker när företagen börjar anställa. Redan i klassen med 1–4 anställda ökar aktiebolaget som företagsform för att sedan öka till drygt 60 procent i de större klasserna. Men även här är det troligt att många invandrarföretagare väljer enskild firma eller handelsbolag på grund av brist på kapital.

I tabell 4 redovisas antal invandrarföretag respektive antal övriga företag vad gäller fördelningen per storleksklass med avseende på antal anställda. En femtedel av småföretagen bland såväl invandrarföretagen som bland övriga företag kan betecknas som enmansföretag då de inte har någon anställd utöver ägaren. Nästan en tredjedel har mellan en och nio heltidsanställda (inklusive ägaren). Endast vart fjärde invandrarföretag sysselsätter två eller fler på heltid.

Endast vart femte invandrarföretag sysselsätter tre eller fler personer på heltid. Trots detta spelar således invandrarföretagen en viktig roll för sysselsättningen speciellt bland invandrargrupperna eftersom huvuddelen av dem är sysselsatta inom dessa små företag som för det mesta består av familjemedlemmar men också andra invandrare, oftast från samma

ursprungsland eller till och med från samma by eller etnisk grupp som ägarens (Najib, 1992).

*Tabell 4 Antal sysselsatta i småföretag, fördelade efter invandrarföretag och övriga företag (exkl. jord-och skogsbruk samt fiske), år 1996.**

Storleksklass	Invandrarföretag		Svenska företag		Totalt	
	Antal	Procent	Antal	Procent	Antal	Procent
<u>Anställda:</u>						
Utan anställda	38 144	19,8	238 423	20,3	276 567	20,2
1-9	59 665	31,0	352 350	30,0	412 015	30,1
10-19	30 416	15,8	144 464	12,3	174 880	12,8
20-199	64 297	33,4	439 263	37,4	503 560	36,9*
Samtliga företag	192 522	100,0	1 174 500	100,0	1 367 000	100,0

Källa: SCB:s enkätundersökning om småföretagens villkor och verklighet, år 1966.

*Antal företag i storleksklassen 20-199 och deras anställda bygger på en uppskattning.

Invandrarföretagen anses vara mera stabila vad gäller antal sysselsatta eftersom de ofta inte konjunkturanpassar antalet anställda i lika stor utsträckning som andra företag kan göra. De flesta invandrarföretagen är levebrödsföretag med ett lågt risktagande, vilket gör det möjligt för dem att överleva även under lång lågkonjunktur. Merparten av deras anställda består ju av ägaren och hans/hennes familjemedlemmar och därför är det svårt eller till och med onödigt att friställa folk vid svåra tider. I stället arbetar man hårdare och tar ut lägre löner. Ett annat sätt att överleva besvärliga tider och som prövas av fler invandrarföretagare är att låta verksamheten vila en tid.

Övergår man till analys av sysselsatta inom olika branscher finner man att merparten av de sysselsatta inom invandrarföretagen återfinns inom tjänstenäringarna. I tabell 5 redogörs för antal sysselsatta med avseende på bransch och härkomst. Där framgår att antalet sysselsatta i invandrarföretag fördelar sig mellan industri- och tjänsteverksamheter med 16 respektive 84 procent. Motsvarande siffror för övriga företag är 34 respektive 66 procent. Alltså en klar koncentration av invandrarföretagen inom tjänstenäringarna.

Den enskilt största sektorn som sysselsätter två femtedelar av personalen inom invandrarföretagande är detaljhandel, hotell och restaurang (39 %) följt av företagstjänster (20 %), övriga privata tjänster (15 %), samfärdsel, tillverkningsindustri (11 %) samt byggnadsverk-

samhet (5 %). I jämförelse med övrigt antal sysselsatta inom övrigt företagande kan man dra den slutsatsen att sysselsättningen i invandrarföretagen är dubbelt underrepresenterade inom industrinäringarna. Endast var trettonde anställd inom denna näringsgren är anställd i invandrarföretag.

Tabell 5 Sysselsatta per bransch i småföretag, 0-199 anställda fördelat på invandrarföretag och övriga företag, år 1996.

Företagargrupp Sektor	Invandrarföretag		Övriga företag		Totalt	
	Antal syssel- satta, tusental	Procent	Antal syssel- satta, tusental	Procent	Antal syssel- satta, tusental	Procent
Industrisektorn	30	15,6	407	34,7	438	32,0
Tillverkningsindustri	20	10,5	257	21,9	287	21,0
Kraftindustri	0	0,0	21	1,8	14	1,0
Byggnadsindustri	10	5,1	129	11,0	137	10,0
Tjänstesektorn	162	84,4	767	65,3	929	68,0
Handel, hotell & restaurang	75	38,7	356	30,3	424	31,0
Samfärdsel	20	10,6	90	7,7	109	8,0
Företagstjänster	39	20,5	195	16,6	232	17,0
Övriga privata tjänster	28	14,5	126	10,7	164	12,0
Totalt	192	100,0	1 174	100,0	1 367	100,0

Källa: Beräkningar baserade på SCB:s enkätundersökning om småföretagens villkor och verklighet, år 1996.

Detta är emellertid inte en helt korrekt uppskattning av sysselsättningen, vilken är högre på tjänstesektorn på grund av det stora antalet egenföretagare i klassen "utan anställda" (20 %). I en jämförelse med uppgifter från år 1993 kan man se att de branscher som ökat mest procentuellt sett är branscher som är utsatta för privatiseringar från offentlig sektor. I dessa fall är det inte fråga om organisk tillväxt utan helt enkelt ägarbyten. De branscher som visat de kraftigaste förändringarna bland invandrarföretagen är företagstjänster samt transport och kommunikation (se nästa avsnitt).

Om man räknar alla anställda, inklusive ägaren, fanns det i mitten av år 1996 omkring 1,4 miljoner anställda inom småföretagssektorn, därav ca 192 000 anställda inom invandrarföretagen. Läger man till ytter-

ligare de ca 12 000 anställda som kom till genom nyföretagande av invandrarföretag under år 1997 blir den totala siffran 205 000 anställda – utan att försöka uppskatta effekten av nedläggningar av företag år 1997. Detta motsvarar drygt 15 procent av alla anställda inom småföretagssektorn eller var sjunde anställd.

Nyföretagandet under 1990-talet

Vad är nyföretagande?

SCB genomför sedan år 1987 en årlig enkätundersökning avseende nyföretagandet i Sverige, mätt som antalet genuint nya företag skilt från ombildningar och övertagandet av redan existerande rörelse. SCB använder sedan år 1993 benämningen "genuint nya företag" för sin definition för att särskilja dem från andra redovisningar av exempelvis antal nyregistrerade företag eller arbetsställen.¹

Regelbundna mätningar av nyföretagandet bland invandrare startade först i och med 1993 års enkätundersökning. Målet med statistiken över nyföretagandet bland invandrare har då varit att sälla fram de helt nya verksamheterna bland invandrare som en helhetsgrupp. En sådan registrering gör det omöjligt att se från vilket land den nya invandrarföretagaren härstammar.

I SCB:s statistik över nyföretagandet är det just verksamheten som ställts i centrum, inte företagaren som individ. Eftersom det rör sig om en enkätundersökning ger metoden dock möjligheter att samla information om de individer som driver de nya företagen. Detta gör det möjligt att genom statistik belysa nyföretagandets sociala aspekter, t.ex. ägarens nationella härkomst, kön utbildning etc. Det var inte förrän 1997 års enkätundersökningen som SCB inkluderade frågan om nationell härkomst eller snarare födelseland i sin enkät.

Andel nya invandrarföretag

Personer med invandrabakgrund stod för ca en femtedel av de nya invandrarföretagen under år 1997. Av dessa var fem procentenheter s.k.

¹ Definitionen kvalificerar nyföretagandet genom att företaget skall bedriva en helt nystartad verksamhet. I denna definition ingår även företag som startats i en verksamhet som företagaren sysslat med som anställd. Också verksamheter som legat vilande i minst två år före omstarten räknas in. Däremot ingår inte nystartade dotterbolag eller verksamhet som tagits över, även om denna registrerats om.

andra generationens invandrare. Av dessa företag leddes 23 procent av en kvinna och 8 procent hade gemensam ledning. När det gäller branschfördelning är invandrare en aning underrepresenterade i tillverkningsindustrin. Företagare med invandrarbakgrund drev år 1996 12 procent av de existerande småföretagen i landet. Detta innebär att personer med invandrarbakgrund stod för en klart högre andel av nyföretagandet än deras andel av existerande företag.

I tabell 6 redovisas utvecklingen av nyföretagande under en femårsperiod (1993–1997). Utvecklingen av nyföretagandet bland invandrarbefolkningen under de senaste tio åren kan delas in i tre distinkta faser.² Efter en inledande uppgång under senare delen av 1980-talet föll nyföretagandet kraftigt under år 1991.³ Efter att ha legat ganska lågt under åren 1991–1993 exploderade antalet nyetableringar till en ny rekordnivå med 5 280 genuint nya invandrarföretag under år 1994, vilket betyder en ökning med hela 52 procent jämfört med år 1993. Under år 1995 nåddes ännu en ny rekordnivå med 5 760 genuint nya invandrarföretag. Utvecklingen av nyföretagande bland invandrare har sedan dess stagnerat, om än på en hög nivå, på omkring 5 000 nya företag per år.

Under år 1997 startades omkring 5 200 genuint nya företag, vilket innebär att nyföretagandet planade ut och till och med minskade något. Skillnaden mot rekordåret 1996 (5 900 företag) ligger dock endast strax utanför felmarginalen. Nyföretagandet har till 93 procent skett inom tjänstesektorn, vilket är en ökning med nio procentenheter jämfört med 1996 års andel (84 %).

Vad finns då för förklaringar till denna stadiga ökning av nya invandrarföretagandet under 1990-talet? Minskningen av ökningstakten under år 1992 är inte någon överraskning med tanke på att Sverige då upplevde efterkrigstidens största ekonomiska nedgång. Uppgången år 1994 är emellertid inte lika lättförklarlig. Visserligen följer nyföretagandet bland invandrare, liksom nyföretagandet i övrigt, konjunktorens svängningar men utvecklingen i den svenska ekonomin var ingalunda så stark att det rimligen kan förklara en ökning (förändring med 63 procent under perioden 1993–1996). Vad som däremot kan konstateras var att det s.k. starta-eget bidraget började öka kraftigt i omfattning. I korthet innebär starta-eget bidraget att företrädesvis arbetslösa nyföretagare får

² Observera att det föreligger inte någon statistiskt säkerställd skillnad mellan åren 1995 och 1997. Detta gäller även åren 1991–1993.

³ För en utförligare beskrivning av perioden 1985–1991 se Najib 1997: Invandrarföretag – inte bara kiosker och pizzerior, i Bo Persson (red.), Småföretagande, Entreprenörskap och Jobben – ett forskningsfält i förändring.

motsvarande A-kasseersättning under sex månader för att starta eget företag.

Tabell 6. Antal genuina nya företag och deras anställda, fördelat på invandrarföretag och övriga företag, åren 1993- 97.⁴

Kategori	1993	1994	1995	1996	1997*	Nyetable- ringar, genom- snitt åren 1993-97
<u>Antal nya företag :</u>						
- invandrarföretag	3 480	5 280	5 760	5 660	5 170	5 070
- övriga företag	15 830	25 800	21 660	21 270	23 550	18 500
- båda grupperna	19 310	31 080	27 420	26 930	28 720	26 700
<u>Antal anställda i nya företag:</u>						
- invandrarföretag	3 830	6 580	10 770	11 910	11 780	9 000
- övriga företag	61 170	59 190	49 220	47 300	53 510	54 100
- båda grupperna	65 000	65 770	59 990	52 210	65 290	61 600
<u>Antal anställda per nya företag:</u>						
- invandrarföretag	1,10	1,25	1,87	2,10	2,28	1,78
- övriga företag	3,86	2,29	2,27	2,22	2,27	2,92
- båda grupperna	3,37	2,12	2,19	1,94	2,27	2,31

Källa: SCB/NUTEK: Nyföretagandet i Sverige, flera årgångar.

*Uppgifter för 1998 kommer att finnas tillgängliga före juli 1999.⁵

I tabell 6 redovisas också utvecklingen av antal anställda per år samt antal anställda per företag. Av de 5 200 nya företagen för år 1997 beräknas uppskattningsvis 11 800 personer vara sysselsatta, varav ca

⁴ Företaget räknas som nystartat när verksamheten är helt nystartad, när verksamheten har återupptagits efter att ha varit vilande i minst två år, eller när man startat eget med en verksamhet man tidigare haft som anställd.

⁵ Helårsuppgifter ur CFAR bygger normalt på de företag som fanns i registret den 30 november det aktuella året.

6 200 personer på heltid. Även detta var en minskning från år 1996 då de nya företagen beräknades sysselsätta 11 900 personer.

Under perioden 1993–1997 har det genomsnittliga antalet anställda per nytt företag ökat från en till två personer inom invandrarföretagen. Däremot har utvecklingen för de övriga företagen varit negativ under samma period – från fyra anställda per företag till två anställda per företag. En trolig orsak till denna låga men viktiga ökning för invandrarföretagen är att dessa oftare är verksamma inom tjänstesektorerna och inte i jordbrukssektorn, tillverknings- och byggnadsindustrin, där den kraftigaste sysselsättningsminskningen har skett under lågkonjunkturen.

Denna tendens blir ännu tydligare när man i tabell 7 redovisar förändringar i form av index med år 1993 som basår. I övre delen av tabellen ses ungefär samma utveckling för såväl invandrarföretagande som för övrigt företagande, dvs. nästan 50 procent ökning under perioden 1993–1997. När det gäller antal sysselsatta (nedre halvan av tabellen) skiljer sig däremot utvecklingen. Antal sysselsatta i de nya invandrarföretagen har mer än tredubblats mellan åren 1993 och 1997 medan antal sysselsatta i övrigt nyföretagande har gått tillbaka till 87 procent av 1993 års nivå.

Tabell 7 Förändring i nyföretagande och deras anställda, fördelade på invandrar- och övriga företag, index: åren 1993- 1997.

Kategori	Basår				
	1993	1994	1995	1996	1997
<u>Antal nya företag :</u>					
- invandrarföretag	100	152	166	163	149
- övriga företag	100	163	137	135	149
- båda grupperna	100	161	142	139	149
<u>Antal anställda :</u>					
- invandrarföretag	100	172	281	311	308
- övriga företag	100	97	80	77	87
- båda grupperna	100	101	92	80	100

Källa: SCB/NUTEK: Nyföretagandet i Sverige, flera årgångar.

Tabell 8 Andel manlig och kvinnlig ledning i de nya företagen åren 1993- 1997.*

	Invandrarföretag			Övriga företag		
	Manlig	Kvinnlig	Gemensam	Manlig	Kvinnlig	Gemensam
1993	68	20	12	70	20	10
1994	66	25	9	69	23	8
1995	69	23	8	70	23	7
1996	69	26	5	69	26	5
1997	65	29	6	67	28	5

*Källa: SCB, Nyföretagandet i Sverige flera årgångar.

Könsfördelning av företagsledarna

I tabell 8 visas andel manliga resp. kvinnliga ledare avseende invandrarföretag respektive övriga företag. Av de genuint nya invandrarföretag som startades under år 1997 leddes 65 procent av män, 29 procent av kvinnor och 6 procent gemensamt av en man och en kvinna. Sammanlagt innebär detta att en kvinna var med och startade vart tredje nytt företag under år 1996.

Kvinnornas andel såväl bland invandrarföretagen som bland övriga företag har ökat svagt de senaste tre åren på bekostnad av företag med gemensam ledning. Antalet företag i Sverige som drivs av en invandrar-kvinna är enligt en nyligen genomförd enkätundersökning 24 procent.⁶ Med hänsyn taget till felmarginalerna finns det alltså inte något som entydigt pekar på att kvinnor står för en högre del av nyföretagandet än deras nuvarande andel av existerande företag.

Nyföretagandets regionala variationer

De regionala variationerna i nyföretagandet tycks i mångt och mycket vara en fråga om stad och land. Stockholms län ligger i en klass för sig med närmare 40 procent av alla nya invandrarföretag i landet, följt av Göteborgs och Bohus län samt Skåne län med vardera ca 13 procent av invandrarnas nyföretagande. Gotlands och Jämtlands län hade lägsta andelar med mindre än 1 procent av alla invandrarföretag i landet. När det gäller invandrarföretagens andel i länets nya företag så uppvisar

⁶ SCB: Småföretagens villkor och verklighet år 1996. Gäller aktiva företag med färre än 20 anställda.

Värmlands län den högsta andelen med 24 procent, följt av Stockholms och Göteborgs och Bohus län (23 %) samt Södermanlands län och sist ligger Gotlands och Jämtlands län med 6 respektive 7 procent.

Vad gäller Stockholms län är det inte bara invandrarfolkmängdens koncentration som ger den höga andelen utan även relativt sett utmärker sig detta län när det gäller lokalisering av små företag i allmänhet. De regionala faktorer som har störst påverkan är geografisk närhet till marknad, att företagens marknader är växande samt att det finns tillgång på förebilder i företagande. Län med stor andel glesbygd eller bruksorter tycks generellt sett ha sämre förutsättningar för ett högt nyföretagande även om det finns enstaka undantag.

Ser man till etableringsfrekvensen per 1 000 invånare i åldern 16–64 år är den 5,4 i genomsnitt för invandrarföretag och 5,2 för övrigt företagande. Nedanstående karta och tabell 9 illustrerar etableringsfrekvensen år 1997, mätt som antalet genuint nya invandrarföretag per 1 000 innevånare i åldern 16–64 år. Även här ligger storstäderna högst och skogslänen lägst. Göteborgs och Bohus län intar den högsta positionen (8,2 %), därefter kommer Stockholms län (7,1 %), Uppsala och Hallands län (5,7 % vardera). Gotland hade lägsta etableringsfrekvensen (2,7 %) i förhållande till riksgenomsnittet.

Regionala variationer av nyetablerade företag år 1997, länsvis fördelning.

Uppgifterna finns endast i den tryckta versionen.

Källa: Nyföretagarstatistik, SCB, bearbetningar av Ali B. Najib.

Tabell 9. Nystartade företag per 1 000 invånare i åldern 16-64 år, länsvis fördelning, invandrar- och övriga företag, år 1997.

Län	Nya invandrarföretag per 1 000 invånare 16-64 år		Alla nya företag per 1 000 invånare 16-64 år	
	Etableringsfrekvens	Rangordning	Etableringsfrekvens	Rangordning
Göteborgs och Bohus län	8,2	1	6,1	2
Stockholms län	7,1	2	8,3	1
Uppsala län	5,7	3	5,4	3
Hallands län	5,7	4	4,6	5
Blekinge län	5,5	5	3,9	13
Västernorrlands län	5,5	6	4,2	8
Västerbottens län	5,4	7	3,6	19
Skåne län	5,0	8	4,9	4
Södermanlands län	4,4	9	4,2	6
Kronobergs län	4,3	10	3,8	14
Värmlands län	4,3	11	3,4	21
Gävleborgs län	4,3	12	4,1	10
Östergötlands län	4,2	13	4,1	9
Älvsborgs län	4,1	14	4,2	7
Norrbottnens län	4,1	15	3,7	18
Västmanlands län	4,0	16	3,8	16
Örebro län	3,8	17	3,8	15
Jönköpings län	3,7	18	3,7	17
Dalarnas län	3,5	19	4,0	11
Skaraborgs län	3,4	20	3,3	22
Jämtlands län	3,3	21	4,0	12
Kalmar län	3,2	22	3,1	23
Gotlands län	2,7	23	3,5	20
Hela riket	5,4		5,2	

Etableringsfrekvens = antal genuint nya företag/1 000 innevånare.

Källa: NUTEK/ SCB: Nyföretagandet i Sverige år 1997.

På senare år kan man iaktta ganska stora förändringar i den inbördes ordningen mellan länen när man rangordnar dem efter etableringsfrekvens. Ett av skälen till detta är att skillnaden mellan länen i mellersta delen i tabell 9 är ganska liten. Nio län visar en etableringsfrekvens på mellan 4 och 5 och detta gäller både invandrarföretagare och

svenska företagare. Små förändringar i etableringsfrekvensen kan alltså ge stora utslag i rangordningen och de flesta förändringarna rör sig faktisk inom felmarginalen. Det kan dock finnas skäl att misstänka att starta-egget bidrag spelar en roll även här eftersom detta stöd i många län erhålls av drygt två femtedelar av de genuint nya invandrarföretagen. Länsarbetsnämndernas prioritering av vissa invandrargrupper kan alltså innebära en märkbar påverkan på antalet nya invandrarföretag genom en mekanism som inte har med de grundläggande förutsättningarna för företagande att göra. Regionalt sett finns det ett flertal län, där minst hälften av de nystartade invandrarföretagen år 1997 hade startats med hjälp av starta-egget bidrag. Den största andelen företagare som fått starta-egget bidrag återfinns i Norrland, t.ex. Norrbottens län och Västerbottens län.

Sammanfattningsvis kan man alltså konstatera att det genuina nyföretagandet bland invandrare fortfarande är mycket högt, trots att den inhemska efterfrågan är svag. Vad ligger då bakom det relativt höga antalet nya företag? En förklaring är säkert att det finns en viss framtidstro, vilket är en av de faktorer som styr människors och företags benägenhet att investera. En annan faktor är troligen den höga arbetslösheten i kombination med det s.k. starta-egget bidraget. Starta-egget bidraget är en arbetsmarknadspolitisk åtgärd som innebär att den arbetslöse behåller ersättning på sin tidigare a-kassenivå under sex månader om han eller hon vill starta eget. Betalningsansvaret flyttas då över från A-kassan till länsarbetsnämnden. Under år 1997 erhöll 41 procent av de invandrare som startade nya företag detta bidrag. Invandrarkvinnors andel var betydligt större eftersom drygt varannan kvinna fick detta bidrag. Det är viktigt att komma ihåg att uppgiften för riksgenomsnittet inte ger en fullständig bild eftersom storstadsregionerna, i synnerhet Stockholms län, traditionellt har jämförelsevis låg arbetslöshet men stor andel av nyföretagandet. I flera fall visar landsortslän som drabbats extra hårt av arbetslöshet på över 50 procent starta eget-bidrag.

Det är sannolikt så att många av dessa nya företag inte hade tillkommit utan detta stöd. Om en person som erhåller ersättning från arbetslöshetskassan startar eget mister han eller hon hela sin ersättning och "åker ut ur systemet". Arbetslösa är alltså utsatta för en mycket kraftig s.k. margineffekt på grund av gällande a-kasseregler om de skulle vilja pröva sin affärsidé. Baksidan av denna åtgärd heter undanträngning av existerande företag genom att statens "subvention" riskerar överetablering och snedvriden konkurrens.

Vad gör andra europeiska länder för invandrares företagande?

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

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

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

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

- Man ger mera sällan generella subventioner till samtliga invandrarföretagare, utan satsar i stället på selektiva stödåtgärder till utvalda etniska grupper och/eller invandrargrupper.
- Selektivitet är något som präglar många av de stödåtgärder som återfinns i dag i västeuropeiska länder. Detta innebär att man lägger mycket stor vikt vid att bedöma affärsidéer och produkter, så att de projekt som har bäst förutsättningar att klara sig också ges extra stöd.

- Från att ha uppmuntrat att starta eget bland olika etniska grupper, visar man nu en större benägenhet att stödja tillväxt och kvalitetsförbättringar som kan leda till långsiktiga effekter.
- Fortfarande är nyföretagandet i de flesta västeuropeiska länderna ett viktigt insatsområde. I Storbritannien, Frankrike, Belgien, Nederländerna och Tyskland – där arbetslösheten fortfarande är mycket hög bland invandrare – uppmuntrar man invandrare och etniska minoriteter till att lösa sin arbetssituation genom att starta eget.
- Arbetslöshetsunderstöd till invandrare för att starta eget finns fortfarande i dessa länder, men ansökningskraven tenderar att skärpas. Numera knyts stöden ofta samman med utbildningsprogram och fadderverksamhet.
- Målsättningen i Storbritannien är i dag inte i lika stor utsträckning som tidigare inriktad på att öka andelen nystartade etniska företag och invandrarföretag varje år, utan desto mer på att öka förutsättningarna för tillväxt och överlevnad. Här har man också etablerat och utvecklat ett speciellt anpassat stödprogram till olika invandrarföretagargrupper i landet. Under senare år har decentralisering av dessa stödprogram, ända ner på lokal nivå, blivit allt viktigare.
- Lånegarantier och räntesubventioner används i hög utsträckning för att stötta invandrares företag i Frankrike och Nederländerna. Frankrike har dessutom ett speciellt stödprogram till företagare i den s.k. andra generationen.

Sammanfattning

Antalet invandrarföretag har ökat markant under de senaste åren i Sverige. Detta är troligen en effekt av både strukturella förändringar och kulturella faktorer. Officiell statistik visar att antalet nystartade invandrarföretag har ökat under perioden 1993–1997 från omkring 3 500 till 5 500 starter årligen. En viss nedgång, till följd av lågkonjunkturen, kunde skönjas under år 1997. Allt tyder dock på att detta är en tillfällighet och att andelen invandrarföretag kommer att öka under de närmaste åren.

Det finns i dag omkring 65 000 invandrarföretag, vilket motsvarar drygt 12 procent av småföretagsbeståndet i landet. Detta innebär att invandrare fortfarande är underrepresenterade i förhållande till det totala antalet företag. Invandrare är dock välrepresenterade bland nyföretagargruppen. Personer med utländsk härkomst uppgår i dag till en femtedel av alla nyföretagare och utgör därmed en viktig potentiell källa för entreprenörskap i landet. Många invandrare kommer från länder där eget småföretagande fortfarande är mer omfattande än i Sverige. Allt fler

invandrare startar eget företag och i många fall lyckas de etablera sina egna verksamheter tack vare stor hjälp från familjen, släkt och vänner samt långa arbetstider och låga inkomstkrav.

Invandrarföretagen återfinns främst inom tjänstesektorerna där de sysselsätter merparten (84 %) av det totala antalet sysselsatta i invandrarföretagen. Den största och dominerade tjänstesektorn är handel, hotell och restaurang som sysselsätter nästan två femtedelar (39 %) av alla anställda inom invandrarföretagen.

De regionala variationerna i invandrarföretagandet tycks i mångt och mycket vara en fråga om stad och land. Nästan två tredjedelar av alla invandrarföretagen är lokaliserade till storstadsregionerna. Stockholms län ligger i en klass för sig med närmare två femtedelar av alla invandrarföretag, följt av Göteborgs och Bohus län samt Skåne län med vardera ca 13 procent.

De flesta invandrarföretag som startas förblir dock små och lokalt begränsade under sin existens. Trots detta kan deras ekonomiska effekt summeras till en betydande samhällsnytta i term av omsättning och sysselsättning. Vidare skapar de en vitaliserande lokal konkurrens och deras bidrag till den ekonomiska dynamiken kan vara mycket betydelsefull. Dessutom kan de tjäna som förebilder för andra generationsinvandrare, vilket i sin tur kan generera nya företagare.

Redan om man begränsar intresset enbart till sysselsättningseffekt framstår deras betydelse i ekonomin som mycket stor. Invandrarföretagen sysselsätter i dag drygt 15 procent av de sysselsatta i småföretagen. Lägger man därtill deras andra direkta och indirekta bidrag till ekonomisk utveckling kan den vara betydligt större.

Det är mycket vanskligt att göra en internationell jämförelse med avseende på stöd till invandrarföretagandet. Eftersom det förekommer många olika stödformer på olika nivåer och dessutom förändras dessa ständigt, blir det svårt att göra en sådan jämförelse. Det framgår dock klart att flera europeiska länder försöker stimulera invandrare och etniska minoriteter till att starta egna företag och därmed minska den ofta mycket höga arbetslösheten bland invandrarbefolkningen. Stödpolitiken täcker in ett spektrum av områden för att underlätta för dessa grupper, t.ex. genom att höja företagarnas kompetens, reducera byråkrati och regleringar samt att förbättra de finansiella betingelserna. Riktade stödinsatser till enbart invandrargrupperna förekommer dock i mindre utsträckning i västeuropeiska länder än i Kanada och USA.

Bilaga 3

Från invandrarföretagsamhet till generell
tillväxtdynamik

Fil doktor Hedi Bel Habib

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Sammanfattning	233
Kapitel 1: Integrationspolitik med tillväxtstrategier i fokus	234
1.1 Tillväxtpolitik istället för socialt omhändertag ande	234
1.2 Mångfald som nationellt utvecklingskapital	235
1.3 Mångfald som global konkurrensfaktor	238
1.4 Arbetsmarknadspolitik för mångfald	239
1.5. Regionalpolitiken för tillväxt: en ny plattform för integration	241
1.5.1 Mångfald som regionalt utvecklingskapital	241
1.5.2 Regionala tillväxtavtal: ett nytt instrument för integration	243
1.6 Överväganden och förslag	249
Kapitel 2: Från integrationspolitik till regional tillväxtpolitik	250
Sammanfattning	250
2.1 Behovet av ett makroperspektiv på eget för etagande	252
2.2 Flyktningmottagande och tidiga hinder för eget företagande	252
2.2.1 Tidig stimulans till eget företagande saknas	253
2.2.2 Bristande samverkan och generellt glapp mellan SFI och arbetsmarknadsåtgärder	254

2.3	Ersättningssystemets socialpolitiska inriktning hämmar stimulans till eget företagande	255
2.3.1	Otidsenligt system	255
2.3.2	Splittrade resurser hindrar helhetssyn	256
2.3.3	Socialpolitik hindrar resursutnyttjande	257
2.3.4	Behovet av ett tillväxtinriktat ersättningssystem	258
2.3.5	Ett regionalt system för överenskommelser mellan staten och kommunerna	260
2.3.6	Regionala valideringsorgan	263
2.4	Överväganden och förslag	264

Kapitel 3: Från invandrarföretagsamhet till generell tillväxt-dynamik 268

3.1	Sveriges nya företagare	268
3.2	Från invandrad företagsamhet till en generell småföretags-dynamik	270
3.3	Ensidig fostran till lönearbete hindrar tillväxt	271
3.3.1	Överväganden och förslag	273
3.4	Företagsklimat: en fråga om skattetryck eller kultur?	273
3.4.1	Ensidig entreprenörskult ur hindrar småföretagsutveckling	273
3.4.2	Kommunalskatt ej avgörande vid företagsetablering	277
3.4.3	Nätverksekonomi bakom småföretagsdynamik	278
3.4.4	Överväganden och förslag	279

Kapitel 4: Tillväxtkapital istället för statsbidrags- och utjämnings-system 282

4.1	Fatalistisk syn bakom inkomst- och kostnadsutjämnings-systemet	282
4.2	Utvecklingskapital istället för kostnadsutjämnning	284
4.3	Tillväxt och integration hämmas av tre typer av Pomperipossaeffekt	285
4.3.1	Pomperipossaeffekt typ I	285
4.3.2	Pomperipossaeffekt typ II	288
4.3.3	Pomperipossaeffekt typ III	292
4.4	Överväganden och förslag	293

Sammanfattning

Syftet med denna skrift är att identifiera och analysera hinder för eget företagande bland personer med utländsk bakgrund ur ett generellt tillväxtperspektiv.

Kapitel 1 analyserar och utvecklar innehållet i regeringens proposition om integration (1997/98:16) med tillväxt i fokus. Samhällets mångfald definieras här som ett nationellt utvecklingskapital och de regionala tillväxtavtalen presenteras som nya instrument för att främja mångfald och integration. Mot bakgrund av detta konstateras att den nuvarande integrationspolitiken blivit överflödigt i och med att dess mål sammanfaller med den nya regionalpolitiken för tillväxt.

Kapitel 2 föreslår en övergång från integrationspolitiken till en regionalpolitik för tillväxt med fokus på introduktionen av nyanlända flyktingar. Kommunernas arbete med att tidigt introducera flyktingar till självförsörjning och eget företagande föreslås knytas till det regionala arbetet med tillväxtavtalen. I konsekvens med detta föreslås bl.a. att det administrativa ansvaret för ersättningarna till kommunerna förs över från Integrationsverket till länsstyrelserna för att medlen skall kunna strategiskt fördelas till kommunala introduktionsprogram med utgångspunkt i de skilda förutsättningar för tillväxt, arbetsmarknad och näringsliv som finns i varje län.

Kapitel 3 lägger fram förslag som syftar till att främja tillväxt med utgångspunkt i en småföretagsdynamik baserad på regionala nätverk och lyfter fram det sociala kapitalets roll som tillväxtmotor vid sidan av det finansiella kapitalet. Vidare föreslås att ett särskilt mål för entreprenörskap införs i läroplanen för grundskolan så att eleverna tidigt kan stimuleras till eget företagande som ett yrkesalternativ.

Kapitel 4 diskuterar de negativa konsekvenserna för tillväxten som hänger samman med den fatalistiska synen på kostnads- och inkomstutjämnningen mellan kommunerna. Mot bakgrund av denna analys föreslås att statsbidrags- och utjämnningssystemet omvandlas till ett samlat utvecklingskapital som strategiskt fördelas till kommunerna och regionerna inom ramen för en tillväxtinriktad budgetprocess. Statens roll föreslås därmed övergå från att vara en fördelare av bidrag till en tillväxtfrämjande investerare.

1 Integrationspolitik med tillväxtstrategier i fokus

Utredningens uppdrag avser att kartlägga särskilda hinder för personer med utländsk bakgrund att starta och utveckla egna företag (Dir In 1998:1). Det kan dock konstatera att ett sådant uppdrag borde ses i ett generellt sammanhang med utgångspunkt i den nya integrationspolitiken, som betonar vikten av att se integration som en fråga om tillväxt. Mot bakgrund av den nya politiken kan det hävdas att det som hindrar tillväxt hindrar samtidigt integration, varvid eget företagande utgör en viktig del.

1.1 Tillväxtpolitik istället för socialt omhändertagande

Den nya integrationspolitiken kan definieras som ett paradigmskifte från en invandrarpolitik baserad på socialt omhändertagande till en politik, där tillväxt och resursutnyttjande står i fokus.

Socialbidrag är för närvarande den vanligaste försörjningskällan för nyanlända invandrare. Regeringen anser att detta är olyckligt av flera skäl. Erfarenheter visar bl.a. att långvarig försörjning genom socialbidrag leder till passivitet och försvårar för den enskilde att komma ut i arbetslivet.

Integrationspolitiken skall i huvudsak inriktas på att stärka den enskildes förutsättningar att stå för egenförsörjning. Detta mål kan dock inte åstadkommas utan grundläggande förändringar i dagens system, vilket fortfarande till alltför stor del kännetecknas av socialpolitiska åtgärder, som för det mesta resulterar i ett långvarigt bidragsberoende i form av i första hand socialbidrag.

Inom ramen för detta passiva omhändertagande har staten betalat ut cirka 30 miljarder kronor till landets kommuner mellan åren 1991 och 1998. Resultatet är att mellan 6 och 16 procent av dessa flyktingar står för egenförsörjning efter en introduktionsperiod på 3,5 år (se tabellen nedan).

Antal mottagna flyktingar	Egenförsörjning Efter 3,5 år	Källa
1992: 18 500	6 %	Inrikesdepartementet 1997
1993: 25 220	16 %	Invandrarverket 1998
1994: 62 335	16 %	Invandrarverket Kommunförbundet 1998

Bild 1. Andel personer med egenförsörjning i procent bland flyktingar mottagna 1992, 1993 och 1994.

(Undersökningar gjorda åren 1997 respektive 1988 i 41 kommuner).

Regeringen anser därför att det är önskvärt med ett annat försörjningsstöd än socialbidrag för dem som deltar i introduktionsprogram (prop. 1997/98:16, s. 96).

Sedan år 1993 har kommunerna möjlighet att betala introduktionsersättning till skyddsbehövande och andra som omfattas av det kommunala flyktingmottagandet och som deltar i ett introduktionsprogram. Ett sextiototal kommuner har valt att införa introduktionsersättning. Regeringen anser att det är viktigt att vidare bygga på dessa erfarenheter.

Mot bakgrund av denna inriktning på egenförsörjningsmålet anser regeringen att det ”inte är lämpligt att socialbidrag i så stor utsträckning som i dag utgör normalförsörjningen för nyanlända invandrare. En introduktionsersättning som är kopplad till ett aktivt deltagande i ett introduktionsprogram är ett lämpligare försörjningsstöd. Det är därför önskvärt att fler kommuner inför introduktionsersättning och att ersättningen handläggs utanför socialtjänsten” (Prop. 1997/98:16, s. 96).

1.2 Mångfald som nationellt utvecklingskapital

Den nya integrationspolitikens tillväxtinriktning framgår av flera viktiga delar av propositionen 1997/98:16. I propositionens kapitel 7 fastslås följande:

Arbetet är centralt utifrån både sociala och ekonomiska perspektiv. Genom arbete deltar individen i ett samhälleligt och socialt sammanhang, blir en del av produktionen och bidrar till den ekonomiska tillväxten. (s. 45)

Genom ovanstående knyter den nya integrationspolitiken individens delaktighet i samhället till möjligheten att bidra till den ekonomiska tillväxten. På så sätt blir individens växtkraft en utgångspunkt för delaktighet i samhällslivet och tillväxten en plattform för integrationsarbetet. Utebliven integration blir således ett bortfall av tillväxt:

I dag när många arbetslösa står utanför arbetsmarknaden undergrävs välfärden samtidigt som de sociala och ekonomiska klyftorna växer i samhället. Detta är ett slöseri med mänskliga resurser (.). Hos dem som invandrat till Sverige finns många personer vars kompetens och kunskaper inte utnyttjas. Dessa människor skulle kunna bidra till den ekonomiska tillväxten om de förvärvsarbetade. (Prop. 1997/98:16, s. 45)

Genom tillväxtmålet för integration ser den nya propositionen befolkningen med utländsk bakgrund som ett utvecklingskapital som måste tas tillvara på samhällets alla nivåer:

Det alltmer internationaliserade samhället skulle kunna göra betydande vinster genom att ta tillvara det humankapital som finns i befolkningen i form av t. ex. språkkunskaper och nätverk i andra länder. (Prop. 1997:98:16, s. 45)

Integrationspolitiska propositionens paradigm för mångfald som nationellt tillväxtinstrument inriktas på förhållanden och mekanismer i hela samhället och inte som den gamla invandrapolitiken som primärt var riktad på invandrare och samhällets relationer till dem. Mångfalden bör tas som utgångspunkt för den generella politikens utformning betonas den nya integrationspolitiska propositionen.

Mot bakgrund av tillväxtmålet för integration betonas den integrationspolitiska propositionen (avsnitt 7.1) att samhällets mångfald bör genomsyra arbetslivet och återspeglas i arbetslivets alla grenar (s. 45). Internationaliseringen av ekonomi och näringsliv ställer allt större krav på förnyelse och kreativitet. I flera länder, inte minst i USA och Storbritannien, betraktas mångfald i kultur och arbetsliv som en vitaliserande samt kvalitets- och kompetenshöjande egenskap. Många företag och myndigheter satsar medvetet på att öka mångfalden bland sina anställda och har särskilda program för detta.

Den integrationspolitiska propositionen definierar samhällets mångfald som en tillväxtfaktor med utgångspunkt i en allt mer globaliserad ekonomi:

Globaliseringen och den allt större konkurrensen mellan länder ställer krav på att alla resurser i landet tas tillvara, inte minst de resurser som finns hos personer med erfarenhets- och kunskapsbakgrund som inte är förvärvad i Sverige. En ökad mångfald i verksamheten kan innebära fler marknadsandelar, större lönsamhet, högre produktivitet etc. Regeringen välkomnar denna utveckling och ser fram emot att insikten om mång-

faldens betydelse får ännu större spridning i näringslivet liksom i samhället i övrigt. (Prop. 1997/98:16, s. 46).

Ett generellt samhällspolitiskt paradig för mångfald som tillväxtfaktor kan uttryckas i systemteoretiska termer och operationaliseras på följande sätt:

Bilden finns endast i den tryckta versionen.

Bild 2. Mångfald som nationellt utvecklingskapital med utgångspunkt i prop. 1997/98:16.

1.3 Mångfald som global konkurrensfaktor

Bland de länder som lyckats med att utnyttja mångfalden som tillväxtfaktor citerar propositionen särskilt Storbritannien och USA. I dessa länder är frågan inte längre hur samhället skall lösa invandrarnas problem, utan snarare vilka samhällsproblem invandrarna kan bidra till att lösa. Internationella erfarenheter från bl.a. Kanada, USA och Australien visar att synen på integration har övergått från ett snävt invandrarperspektiv till en global integrationsstrategi. I dessa länder har en ny tillväxtstrategi vuxit fram som använder olikheter i kulturbakgrund som en konkurrensfaktor.

I Australien, Kanada och USA börjar man tala om ”diversity” som en tillväxt- och innovationsbefrämjare. I Australien finns ett särskilt regeringsorgan – Office of Multicultural Affairs – som ser till att näringslivet satsar på mångfald för att klara den globala konkurrensen. I Kanada baseras hela den ekonomiska politiken på mångfald som motor för ekonomisk tillväxt och global konkurrensfaktor. I USA har många arbetsgivare sedan länge arbetat med att skapa kreativa lag med hjälp av ”diversity”-faktorn.

De amerikanska företagens åtgärder omfattar rekrytering för att medvetet öka mångfalden i företagslivet, belöningssystem som är kopplade till mångfald, nya krav på ledaregenskaper och karriärutveckling m.m. Detta kallas i dag för managing diversity. Inom managing diversity skiljer man mellan intern och extern mångfald. Intern mångfald syftar på arbetsstyrkans inneboende kreativitet (workforce diversity). Företaget har redan mångfald och vill utnyttja potentiella fördelar av heterogena arbetsstyrkor, eller så önskar företaget öka mångfalden, eftersom man har insett fördelarna. Extern mångfald syftar på företagets strategier att anpassa produkterna och marknadsföringen till en mångfaldig kundbas. Detta kan ske genom att man drar nytta av mångfalden bland de anställda. De företag som satsar på mångfald är av alla tänkbara sorter: tillverkande företag, kunskapsintensiva företag, försäkringsbolag, restaurangkedjor och myndigheter. Att managing diversity har blivit så central inom det amerikanska näringslivet beror på att man har insett alla de fördelar som en mångfaldig arbetsstyrka kan ge. Med tanke på den ökande internationaliseringen och globaliseringen av företagen blir det lättare för mångkulturella arbetslag att analysera marknadsbehov, livsstilar och konsumtionsbeteenden hos kunder världen över.

Managing diversity är ett perfekt redskap för att hantera den globala marknaden. Genom att utnyttja mångfalden som en global konkurrensfaktor kommer USA på första plats i den globala konkurrenslistan. USA uppvisar en större mångfald än Europa när det gäller den industriella

utvecklingen. USA har en mycket stor del av sin industri inom snabbt växande högteknologiska branscher som flyg, telekommunikationer, elektronik, precisionsinstrument. Europas industri präglas fortfarande av traditionella branscher – till exempel metallindustri, verktygsmaskiner, livsmedel och papper. Tack vare satsningen på mångfald har USA större marknadsandelar i Östasien än övriga industriländer. I Östasien finns världens snabbast växande marknader. När amerikanska företag expanderar där använder de konsulter och arbetskraft från denna del av världen för att hantera marknadernas olika kulturella förutsättningar.

1.4 Arbetsmarknadspolitik för mångfald

Rapporten Workforce 2000 – Work and Workers for the 21 st Century (Amerikanska arbetsmarknadsdepartementet 1987) visar hur USA:s framtida satsning på mångfald kommer att se ut:

- Mellan åren 1986 och 2000 beräknas 85 procent av dem som nyanställs vara personer ur minoritetsgrupper, invandrare eller kvinnor.
- Mellan 4 och 6,8 miljoner invandrare beräknas rekryteras inom olika företag till och med år 2000.

American Society for Training and Development genomförde år 1991 en undersökning angående företagets satsning på mångfald. Resultatet visade att 73 procent av de tillfrågade hade uppmärksammat ämnet. Sedan dess har intresset för managing diversity ökat. År 1994 var det 56 procent av USA:s företag och organisationer med mer än 100 anställda som hade någon form av diversity program i sin utbildning och organisation.

Den amerikanska ekonomin har stor förmåga att mobilisera invandrare som en integrerad del av en global tillväxtstrategi baserad på ett gynnsamt företagsklimat med ett lågt skattetryck och låga produktionskostnader. Tack vare denna strategi är USA i dag den största mottagaren av utländska direktinvesteringar. Utlandsägda företag har slagit sig ned i USA i snabbt ökande takt. På 1980-talet anslöt utlandsägda företag mer pengar i USA till forskning och utveckling än vad amerikanska företag gjorde. USA hade under 1990-talet utlandssatsningar som var knappt åtta procent av BNP. Situationen är annorlunda i Sverige. Landets exportmarknader har vuxit svagare än genomsnittet i OECD. De nordiska marknaderna väger relativt tungt i den svenska exporten. Mer än två tredjedelar av det svenska handelsutbytet äger rum med EU- och EFTA-länderna. USA är den viktigaste handelspartnern utanför Europa. De asiatiska länderna har ökat i betydelse sedan 1980-talet men svarar

fortfarande för en förhållandevis liten del av handelsutbytet. Hemmamarknadens begränsade storlek och ett ogynnsamt företagsklimat i kombination med Sveriges geografiska läge har spelat en central roll för de svenska företagens utflyttning. Eftersom Sverige är något avsidet beläget i förhållande till de stora europeiska och amerikanska marknaderna har utlandsetablering varit att föredra framför export. Detta har lett till en obalanserad ekonomi med stora kapitalutflöden, ökad utlandssysselsättning och en stor arbetslöshet på hemmaplan. Sverige kommer på femtonde plats på den globala konkurrenslistan. De svenska multinationella företagen hade år 1990 direktinvesteringar utomlands som motsvarade en femtedel av landets BNP – jämför detta med 14 miljarder utländska direktinvesteringar i Sverige. Nästan hela ökningen av utlandsägandet i Sverige under 1980-talet tog formen av företagsförvärv, medan andelen nyetableringar var försumbar. De stora kapitalutflödena har påverkat sysselsättningen i en negativ riktning. Antalet sysselsatta i den svenska industrin minskade med ca 200 000 personer mellan 1990–1995, medan antalet utlandsanställda i svenska företag ökade med över 300 000 personer. Sett ur utrikeshandelns perspektiv kan den befolkning som i dag kallas för ”invandrare” spela en avgörande roll för att återupprätta balansen i svensk ekonomi. Genom att invandrare dels har kunskaper om sitt hemland, dels har bott och utbildats i Sverige, har de tillägnat sig en internationell kompetens som gör dem speciellt lämpade för att fungera som exportkanaler för det svenska näringslivet. För detta krävs en medveten tillväxtstrategi som tar tillvara det språkliga och kulturella kapitalet för att tillgodose den globala arbetsmarknadens behov av arbetskraft med flerkulturell kompetens. I dag definieras invandrargruppernas språkliga behov genom det exotiska begreppet ”hemspråk” eller ”modersmål”. Undervisningen i olika språk vänder sig till s.k. invandrarelever, utan någon genomtänkt politisk koppling till det globaliserade näringslivets behov av internationella kompetensformer. Synen på invandrarspråk blir annorlunda om vi talade om ett integrerat Sverige där alla språk som finns inom landets gränser görs till ett gemensamt arv för alla. Arbetsmarknadens parter måste tillsammans med politiker skapa ett nationellt kontrakt om Sveriges kulturella och språkliga mångfald som en motor för ekonomisk tillväxt och global konkurrens. Staten måste sanera bland bidragen och socialförsäkringssystemen och satsa resurserna på att utnyttja landets kulturella språkliga kapital för att befrämja näringslivets globala konkurrensförmåga. Sverige har i dag ett språkkapital på över hundra språk. Och det är detta globala kapital som i dag måste mobiliseras för att klara den internationella konkurrensen och hantera den globala ekonomin. Därför måste vi övergå från en politik som talar om att ta hand om invandrarna

till en global tillväxtpolitik, där Sveriges mångfaldskapital står i förgrunden.

1.5 Regionalpolitiken för tillväxt: en ny plattform för integration

1.5.1 Mångfald som regionalt utvecklingskapital

Regeringen har i tillväxtpropositionen ”Regional tillväxt – för arbete och välfärd” (1997/98:62) givit landets regioner möjlighet att pröva en ny samarbetsform för att skapa tillväxt. Det övergripande målet för den regionala näringspolitiken är att utifrån de förutsättningar som finns i varje region stimulera en hållbar ekonomisk tillväxt som bidrar till fler och växande företag och ökad sysselsättning för både kvinnor och män. Kommuner och landsting har mycket stor betydelse för att skapa likvärdiga levnadsvillkor för alla medborgare i Sverige.

Det regionala utvecklingsarbetet ska baseras på en långsiktig, övergripande utvecklingsstrategi för varje län. Ansvaret för det regionala utvecklingsarbetet ska huvudsakligen ligga hos länsstyrelserna respektive självstyrelseorganen. Varje regions specifika möjligheter och förutsättningar ska utnyttjas och en nära samverkan mellan olika aktörer och politikområden genomföras. Sveriges regioner har olika förutsättningar för sitt näringsliv. Varje region har, med utgångspunkt i natur och klimat, befolkningstäthet, infrastruktur, utbildningsnivå, historisk näringsstruktur och kulturell bakgrund, tagit fram en utvecklingsstrategi för länet. Detta är ett nytt paradigm för regionalanalys om tillväxtens drivkrafter som ser mångfalden i regionernas förutsättningar som ett regionalt utvecklingskapital. Paradigmet kan illustreras på följande sätt:

Bilden finns endast i den tryckta versionen.

Bild 3. Mångfald som regionalt utvecklingskapital.

Arbetet med de regionala utvecklingsstrategierna ska utgå från analyser av de regionala förutsättningarna för tillväxt. En bred kunskap om regionen och ett bra analysarbete leder till att tillväxtens hinder och drivkrafter identifieras. En kombination av statistiska och kvalitativa analyser ger svar på hur regionen utvecklas och varför utvecklingen sker på ett visst sätt. Detta är viktig kunskap för att kunna prioritera olika insatser inom regionens näringslivsfrågor. För att analyserna ska vara användbara i arbetet med tillväxtavtalen måste också kopplingen mellan program och åtgärder vara tydliga så att det i analysen klart framgår vilka åtgärder som behöver genomföras.

Tillväxtpropositionen ger varje region bättre förutsättningar att stimulera utveckling utifrån sin ”unika näringslivskultur som bygger på de ekonomiska, sociala, kulturella och miljömässiga förhållandena” (prop. 1997/98:62, s. 168).

Av dessa förhållanden anses kulturella skillnader vara mest avgörande för regional utveckling: ”Ett dynamiskt näringsliv beror på vilka värderingar och attityder som finns till företagande. I sådana fall spelar regionens storlek mindre roll, istället är kulturella skillnader och företagstradition av större betydelse. Att det i vissa regioner finns gott om företagare som förebilder ger ofta en självgenererande utvecklings effekt genom ett stort nyföretagande” (prop. 1997/98:62, s. 168).

Genom att inlemma den regionala och kulturella mångfaldens betydelse i tillväxtpolitiken skapar propositionen om regional tillväxt

(1997/98:62) nya förutsättningar för sammanflätning av integrationspolitiken och de generella tillväxtstrategierna. Detta har blivit särskilt tydligt i de län som har funderat på integrationsfrågorna i samband med framtagning av de regionala tillväxtavtalen.

1.5.2 Regionala tillväxtavtal: ett nytt instrument för integrationsarbete

I propositionen förslås ett särskilt program för utarbetandet av regionala tillväxtavtal. Regeringen har under våren 1998 erbjudit länsstyrelserna, och i försökslänerna självstyrelseorganen, möjligheter att initiera, driva och samordna arbetet med de regionala tillväxtavtalen. En första uppgift har varit att bjuda in det "regionala partnerskapet" – näringsliv, kommuner, landsting, stiftelser, handelskammare, fackföreningar, lokala utvecklingsgrupper m.m. – att medverka. Statliga myndigheter som bedriver tillväxt- och sysselsättningsfrämjande åtgärder ska delta i arbetet med tillväxtavtalen.

Samtliga län har nu arbetat fram ett förslag till tillväxtavtal som regeringen kommer att behandla under hösten. Tillväxtavtalen ska godkännas av regeringen och börja gälla fr.o.m. år 2000. Tillväxtavtalen är en process som börjar med analysen av regionens styrka och svagheter. Därefter identifieras det regionala partnerskapet och det regionala tillväxtkapitalet som ligger till grund för utformning av förslaget till tillväxtavtal:

Bilden finns endast i den tryckta versionen.

Bild 4. Så växer ett tillväxtavtal fram.

Tillväxtavtalen och den regionala tillväxtpolitikens ökade betydelse skapar således nya förutsättningar för att få en sammanflätning av tillväxtfrämjande och integrationsfrämjande åtgärder. Här finns det stora möjligheter att koppla långsiktiga integrationsåtgärder till det regionala utvecklingskapitalet.

Bland de län som har börjat arbeta med integration i samband med tillväxtavtalen är Uppsala och Halland. Uppsala län har inom ramen för förslaget till regionalt tillväxtavtal ett tema med rubriken "Integration och mångkulturella resurser som växtkraft". Utgångspunkten är att det svenska samhället präglas i dag av en mångfald av etniciteter, kulturer, religioner, språk och livserfarenheter. Denna mångfald i länets befolkning och dess kulturer tillför en dynamisk skaparkraft och bär löften om en mångsidig utveckling av samhälle och kultur. Samtidigt har nya komplexa samhällsfrågor vuxit fram. En betydande del av konkreta integrationsåtgärder sker inom ramen för den kommunala verksamheten. Kommunernas möjligheter och ansvar för en framgångsrik in-

tegrationsprocess är särskilt viktigt att uppmärksamma. Andra viktiga aktörer är exempelvis landstinget, arbetsförmedlingen, försäkringskassan, universiteten, folkrörelserna, föreningslivet, massmedia och näringslivet.

I samband med arbetet med tillväxtavtalet diskuteras hur integration och mångkulturella resurser/aspekter kan berika samhällslivet och bidra till ökad växtkraft i Uppsala län.

Som exempel på diskussionsfrågor kan nämnas följande:

- Var i Uppsala län bor de människor som har sin bakgrund i andra länder och kulturer?
- Vilken kompetens och utbildningsbakgrund har mångkulturella människor i Uppsala län?
- Hur kan man ta vara på denna kompetens?
- Hur ser nätverken ut för människor med denna bakgrund?
- Vilka företag/branscher kan ha nytta av tvåspråkighet och dubbel kulturkompetens (Intercultural management)
- Kan det bidra till tillväxt om man får en starkare känsla för sin hembygd?
- Den lokala kulturella identitetens betydelse för bl.a. demokrati och delaktighet i samhället?

Länsstrategin för tillväxt och integration är ännu tydligare i exempel Halland. Länet har inom ramen för tillväxtavtalet presenterat ett insatsområde med namnet integration. En arbetsgrupp har tagit fram ett förslag till programtext för insatsområdet "Tillväxt-Integration".

Det övergripande tillväxtmålet för Hallands län är att skapa ett företagsklimat i alla delar av länet som leder till fler och växande företag och därmed ökad sysselsättning. Hallands län är ett utpräglat småföretagarlän, vilket ger förutsättningar för flexibilitet och mångfald. Ökad internationalisering och handel ser vi som en av flera möjligheter till ökad sysselsättning. Dessa faktorer är viktiga förutsättningar, när länet vill använda sina invandrares kompetens på ett bättre sätt än för närvarande.

Antalet invånare i Halland ökar kontinuerligt. Under år 1998 hade vi en ökning med 1 200 personer och har nu 272 000 invånare. Ca 8 procent av invånarna är födda utomlands, dvs. drygt 22 000. Under åren 1993–98 har Hallands län ett flyttningsöverskott på ca 8 200 personer. Nästan hälften av dessa är ett överskott från utlandet och av omflyttning av utländska medborgare från övriga Sverige.

Den öppna arbetslösheten bland utomnordiska medborgare är tre gånger så stor som för övriga. Till detta bidrar i många fall bristande grundutbildning. Statistiken visar dock att andelen med gymnasieutbildning och högskoleutbildning är nästan lika stor bland utrikes födda som bland födda i Sverige. Många av invandrarna kommer från länder, där småföretagande är den vanligaste försörjningen. Trots detta har förhållandevis få invandrare som kommit under senare år startat eget efter introduktionstiden på 3,5 år.

Det regionala partnerskapet i Halland ser integrationsarbetet som en strategi för att öka tillväxten och mångfalden i länet. Många av invandrarna har en färdig utbildning och/eller yrkeskompetens med sig i bagaget till sin nya hemort. Detta tillsammans med kunskap om andra kulturer och ett eller flera språk är viktiga faktorer för utveckling av företagandet i länet.

Invandrarna är en viktig arbetskrafttillgång när den offentliga sektorn inom kort står inför ett stort behov av nyrekrytering inom vård, omsorg och skola. Att kunna försörja sig genom eget arbete inom dessa områden är tillväxtbefrämjande. Halland har emellertid avstått från åtgärder för tillväxt i offentlig sysselsättning, eftersom det övergripande tillväxtmålet är inriktat på ökat företagande.

Kommunerna och länsarbetsnämnden/AF i Hallands län samt kommunförbundet Halland har gemensamt tagit fram de mål och åtgärdsområden som behövs. Inledande kontakter har tagits med ALMI Företagspartner Halland AB, Exportrådet, NyföretagarCentrum Halland, Kooperativ Utveckling Halland och Svenska EU Programkontoret Halland. Dessa och fler därtill kan bli aktuella parter vid genomförandet av åtgärderna.

”Integration för lokal och regional tillväxt” är ett påbörjat nätverksbyggande med centrala, lokala och regionala aktörer som syftar till att främja och utveckla strategier för en framgångsrik introduktion och integration.

Det regionala partnerskapet vill utveckla ett antal åtgärder som kan underlätta arbetsmarknadsintegration. Målen för insatsområdet är att verka för:

- att stärka invandrarnas möjligheter på arbetsmarknaden,
- att näringslivet i Halland uppmärksammar och tillvaratar invandrarnas kompetens som en tillväxtfaktor,
- att skapa förutsättningar för fler invandrare att starta eget.

Dessa mål genomförs och utvärderas genom bland annat följande åtgärder. Det regionala partnerskapet är berett att utveckla Hallands län till ett pilotlän i arbetet med integrationsfrågor ur ett tillväxtperspektiv. I

detta arbete behövs såväl lokala, regionala som nationella nätverk. Stor delaktighet behövs från näringslivet samt från invandrarna och deras organisationer. Hallands tillväxtperspektiv kan delvis förverkli gas genom nedanstående åtgärder. Dessa kan dock uppnå sitt syfte endast om de utgår från en gemensam plattform bestående av synsätt, förhållningssätt och metoder. Fundament i denna plattform är följande begrepp:

- Huvudproblemet är inte brist på resurser utan brist på samordning.
- Nya processinriktade och flexibla samarbetsformer ska tillskapas.
- Samordningen ska bidra till att rätt åtgärd sätts in vid rätt tidpunkt.
- Åtgärderna ska utgå från ett synsätt med individens och arbetsmarknadens behov i förgrunden.
- Åtgärderna ska utformas så att de passar såväl kvinnliga som manliga invandrare.
- Åtgärdernas huvudsyfte är att skapa förutsättningar för individens egenförsörjning.
- Åtgärderna bör utformas kring en tidsaxel där slutmålet är en lyckad integration.

Sedan denna plattform skapats kan det fortsatta arbetet ske med trovärdighet och effektivitet. Exempel på medel som därefter kan bli aktuella redovisas nedan.

Åtgärd 1: Utbildning

a) Yrkessvenska

Innehåll: Att kunna tala och förstå svenska är det första steget i en lyckad integrering. Språket är en förutsättning för att kunna använda sin tidigare yrkeskompetens alternativt att kunna lära ett nytt yrke. En betydande andel uppnår inte godkänd SFI i den traditionella utbildningen. En alternativ form är språkundervisning där man arbetar med språket i praktisk verksamhet, såsom teori kombinerat med praktik på företag och arbetsplatsförlagd utbildning.

Genomförande/huvudansvarig: Genomförandet kräver ett nära samarbete mellan kommunerna, övriga utbildningsanordnare, länsarbetsnämnden/AF och näringslivet. Deltagarna i de olika utbildningarna bör ha likartad yrkesinriktning. Huvudansvarig för genomförandet är respektive kommun.

b) Utbildning i export/import/internationalisering

Innehåll: Invandrarnas särskilda kompetens genom sitt språk och kunskap om sitt hemland kan användas för att främja företagets export- och importmöjligheter. Teori kombineras med praktik på företag. Bristande kunskaper i engelska har visat sig vara ett hinder för invandrare från vissa länder att få arbete och bör därför ingå i utbildningen.

Genomförande/huvudansvarig: Upptagningsområdet för en sådan här utbildning är hela eller delar av länet. Utbildningens målgrupp bör ha någon form av eftergymnasial utbildning. Samarbete krävs mellan länsarbetsnämnden/AF, kommunerna, övriga utbildningsanordnare, Exportcentrum och näringslivet. Huvudansvariga för genomförandet är länsarbetsnämnden/AF och kommunernas näringslivsfunktioner.

Åtgärd 2: Attitydpåverkan/marknadsföring av invandrarnas kompetens

Innehåll: Rädslan för det okända är många gånger en bidragande orsak till att invandrare har svårt att få arbete. En viktig uppgift är att skapa förutsättningar för att näringslivet uppmärksammar invandrarnas kompetens. Det kan ske genom att presentera goda exempel inom det lokala näringslivet och dess nätverk, att upprätta och marknadsföra en kompetensbank med utbildade invandrare m.m.

Genomförande/huvudansvarig: Attitydpåverkan är ett långsiktigt arbete som kräver en bred samverkan mellan kommunerna, länsarbetsnämnden/AF, näringslivet och invandrarföreningarna. Huvudansvarig för genomförandet är respektive kommun.

Åtgärd 3: Riktat nyföretagarstöd

Innehåll: Många invandrare kommer från länder med en stark småföretagartradition. I ett nytt land saknar man ofta både kunskap och kontakter som gör det möjligt att starta eget företag. Riktad rådgivning, utbildning i att starta eget och lokalt kompetensstöd (mentorskap) är medel som kan stärka våra invandrade entreprenörer.

Genomförande/huvudansvarig: Genomförandet kräver ett nära samarbete mellan länsarbetsnämnden/AF, kommunernas näringslivsfunktioner, ALMI, NyföretagarCentrum och länsstyrelsen. Huvudansvariga för genomförandet är länsarbetsnämnden/AF och länsstyrelsen.

Åtgärd 4: Kooperativa driftformer

Innehåll: Ökad handel och internationalisering ökar företagens behov av hjälp med utländska kontakter, översättningar m.m. Våra invandra res speciella kompetens bör kunna tas tillvara i någon form av "pool". En kooperativ driftform skapar förutsättningar för ekonomisk och verksamhetsmässig samverkan. Kostnader delas på flera och man kan komplettera varandras kompetenser.

Genomförande/huvudansvarig: Åtgärden är en speciell form av nyföretagarstöd där samarbete krävs mellan länsarbetsnämnden/AF, kommunernas näringslivsfunktioner, Kooperativ Utveckling i Halland och länsstyrelsen. Huvudansvariga för genomförandet är länsarbetsnämnden/AF och länsstyrelsen.

1.6 Överväganden och förslag

Inlemma integrationspolitiken i de generella tillväxtstrategierna

Regeringens proposition "Sverige, Framtiden och mångfalden – från invandrarpolitik till integrationspolitik" anser att mångfalden i samhället bör tas som utgångspunkt för den generella politikens utformning på alla samhällsområden och nivåer. I och med att mångfalden har blivit en del av den generella tillväxtpolitiken har integrationspolitiken blivit överflödigt och dess mål bör inlemmas i de generella tillväxtstrategierna. Regionalpolitiken liksom storstadspolitiken betonar vikten av att utgå från mångfalden som tillväxt- och utvecklingsfaktor. Dessa politikområden skapar nya förutsättningar för att samordna och kombinera generellt integrationsfrämjande arbete och regionalt arbete för tillväxt. Särskilt regionalpolitiken för tillväxt ger regeringen möjlighet att göra de regionala tillväxtavtalen till ett uppföljnings- och utvärderingsinstrument för såväl introduktionsarbetet med nyanlända (se kapi tel 2) som för långsiktiga integrationsprogram. Därmed kan regeringen kräva från det regionala partnerskapet att anlägga ett integrationspolitiskt perspektiv på framtagningen och utformningen av tillväxtavtalen.

2 Från integrationspolitik till regional tillväxtpolitik

Sammanfattning

Integrationspolitiken för nyanlända skall i huvudsak inriktas på att stärka den enskildes förutsättningar att kunna stå för egenförsörjning, varvid eget företagande utgör en viktig del. Många av dagens nyanlända till Sverige kommer från länder, där eget företagande utgör en del av en kulturtradition. Därför är det viktigt att ta vara på detta intresse och stimulera fler nyanlända till att starta eget redan under den kommunala introduktionsperioden. Detta kan dock inte åstadkommas utan grundläggande förändringar i dagens system, vilket fortfarande till alltför stor del kännetecknas av socialpolitiska åtgärder, som för det mesta resulterar i ett långvarigt bidragsberoende i form av i första hand socialbidrag.

Inom ramen för detta passiva omhändertagande har staten betalat ut cirka 30 miljarder kronor till landets kommuner mellan åren 1991 och 1998. Resultatet är att mellan 6 och 16 procent av dessa flyktingar står för egenförsörjning efter en introduktionsperiod på 3,5 år.

Det finns självfallet flera orsaker till ovan beskrivna verklighet, och det krävs en rad förändringar för att vända utvecklingen. En del av problemen och lösningen kan spåras i dagens mottagnings- och ersättningssystem. Kommunernas arbete med att tidigt stimulera eget företagande bland flyktingar under introduktionsperioden är nästan obefintligt. Bland den arbetsföra flyktinggruppen som mottagits av kommunerna mellan åren 1992 och 1994 hade år 1998 0,5 procent eget företag eller stimulerats till att starta eget. Ur ett långsiktigt perspektiv är detta ett bortfall av tillväxt och sysselsättning med tanke på att en stor andel nyanlända har förutsättningar från sin hemlandstradition att driva eget företag. Dessutom är företag som drivs av invandrade personer ofta familjeföretag och utgör en stor sysselsättningspotential för övriga familjemedlemmar. Till detta bör också tilläggas att en företagsamhetsform baserad på familjetradition har en självgenererande effekt på småföretagsetablering i och med att entreprenörandan i många grupper förs vidare genom familjen.

Dagens mottagningssystem för flyktingar bygger på en samverkan mellan stat och kommun. Staten skall genom Integrationsverket träffa överenskommelser om mottagande. Systemet för överenskommelser med

kommuner har dock spelat ut sin roll och bör ses över. Dagens förhandlingar mellan stat och kommun bidrar dessutom till att invandrarna och invandringen ses som en börda som skall fördelas. Målet måste istället vara att vi får ett system som synliggör människors kunskaper, som främjar sysselsättning och tillväxt. Integrationspolitiken för nyanlända och regionalpolitiken för tillväxt bör samordnas så att kollisioner mellan olika regelverk kan undvikas och invandrarnas roll som resurs för samhället tidigt tydliggörs på lokal och regional nivå. Introduktion av nyanlända och ersättning till kommunerna måste enligt utredningen ingå som ett led i de generella tillväxtstrategierna, varvid de regionala tillväxtavtalen utgör en väsentlig del.

Även om årets tillväxtavtalsförslag skall lämnas senast den 15 april 1999 har ändå regeringen möjlighet att överväga dessa förslag inom höstens tillväxtavtalsförhandlingar med regionerna.

De förslag som här läggs fram stämmer väl överens med betänkan det om validering av utländsk gymnasial yrkeskompetens (SOU 1998:165), som föreslår att kompetensutvärderingen måste redan under introduktionsperioden finnas på regional nivå och vara en naturlig del av regionernas arbete med tillväxtavtalen.

Med utgångspunkt i regionala tillväxtstrategier för introduktion och integration föreslås följande:

1. Se över ersättningssystemet för flyktingmottagande så att kommunernas arbete med introduktion av nyanlända tidigt knyts till de regionala tillväxtavtalen inom ramen för varje regions egna förutsättningar för tillväxt. På så sätt kan kommunernas arbete med att stimulera nyanlända till egenförsörjning och eget företagande bättre anpassas till de skilda förutsättningar för näringsliv, arbetsmarknad och tillväxt som finns i varje län. Detta förutsätter att det administrativa ansvaret för ersättningarna till kommunerna förs över från Integrationsverket till länsstyrelserna så att medlen strategiskt kan fördelas till kommunernas introduktionsprogram för nyanlända inom ramen för samordning av de regionala tillväxtavtalen.
2. Ge länsstyrelserna ett samordnings- och tillsynsansvar för integrationsarbetet på regional nivå, så att integrationsarbetet blir en del av de regionala utvecklingsstrategierna och bättre anpassas till de skilda förutsättningar som finns i varje län på samma sätt som arbetet med att främja regional tillväxt.
3. Ge Diskrimineringsombudsmannen en regional plattform för arbete mot etnisk diskriminering, så att främjandet av mångfalden i arbetslivet integreras i de regionala strategierna på samma sätt som jämställdhetsarbetet.

2.1 Behovet av ett makroperspektiv på eget företagande

Det är viktigt att anlägga ett mikro- och makroperspektiv både vad gäller analysen och förslagen. Makroperspektivet gäller dels regionalpolitikens betydelse för att främja eget företagande bland nyanlända flyktingar och andra personer med utländsk bakgrund, dels system som hämmar företagande. I en del fall omfattar dessa system ersättningar till kommuner i samband med flyktingmottagande. I andra fall handlar det om generella bidragssystem som hämmar tillväxt generellt och eget företagande i synnerhet.

I direktiven till utredningen sägs att kommittén skall utreda hinder för att starta eget företag bland personer med utländsk bakgrund. Det kunde ha föranlett utredningen att avgränsa intresset till de företag som startas av ”invandrade” entreprenörer. Men med utgångspunkt i ett makroperspektiv valde författaren att även peka på hinder och nyckel faktorer för att främja eget företagande bland hela Sveriges befolkning.

I denna utredningen har författaren försökt identifiera hinder för företagande som hänger samman med bristande samordning mellan olika politikområden, systemrockar och målkollisioner för olika politikområden: t.ex. målkollision mellan den socialpolitiska inriktningen av de statliga ersättningsystemen för det kommunala flyktingmottagandet och egenförsörjningsmålet inom integrationspolitiken, skatteutjämningsystemets hämmande effekter på tillväxt, sysselsättning och företagsamhet, målkollision mellan statsbidragssystemets fördelningspolitiska effekter och den regionaliserade näringslivspolitikens tillväxtmål samt regionala obalanser i entreprenörskulturen.

Huvuddelen av denna skrift utgör ett makroperspektiv på eget företagande, där de nationella målen för den allt mer regionaliserade tillväxtpolitiken tydligare kan framhävas som en samlad strategi för att så tidigt som möjligt i integrationsprocessen främja eget företagande bland personer med utländsk bakgrund.

2.2 Flyktingmottagande och tidiga hinder för eget företagande

I den integrationspolitiska propositionen (1997/98:16) betonas vikten av ökad sysselsättning genom eget företagande och att nyanlända som är inriktade på att starta eget företag stimuleras redan under introduktionsperioden att få tillgång till branschkontakter och träffa potentiella företagarpartner i ett tidigt skede. Detta mot bakgrund att många av

dagens nyanlända har sitt ursprung i länder, där eget företagande ingår i en kulturtradition och utgör en huvudförsörjningsstrategi.

2.2.1 Tidig stimulans till eget företagande saknas

Mottagningssystemet för flyktingar bygger på en samverkan mellan stat och kommun. Staten har det övergripande ekonomiska ansvaret och kommunerna är skyldiga att genom introduktionsprogram underlätta för flyktingar att snabbare få en förankring i arbets- och samhällsliv.

Trots kommunernas stora ansträngningar att ge nyanlända en bra introduktion är arbetet med att stimulera eget företagande under introduktionsperioden nästan obefintligt. En sammanställning av flera rapporter om den statliga ersättningen till kommunerna (Inrikesdepartementet 1997, Kommunförbundet och Invandrarverket 1998) visar att andelen nyanlända som efter tre och ett halvt år försörjer sig genom eget företag eller starta eget bidrag är mycket låg (se tabellen nedan).

Antal mottagna flyktingar	Egenförsörjning genom eget företag eller starta eget bidrag efter 3,5 år i procent	Källa
1992: 18 500	1 %	Inrikesdepartementet 1997
1993: 25 220	0 %	Invandrarverket Kommunförbundet 1998
1994: 62 335	1 %	Invandrarverket Kommunförbundet 1998

Bild 5. Andel egenföretagare i % bland flyktingar mottagna 1992, 1993 och 1994.

(Undersökning i 41 kommuner)

Ovanstående siffror visar klart att det är väldigt få som stimuleras till att starta eget under introduktionstiden. År 1997 har Invandrarverket gjort en rapport om bland annat hur resurser som satsas på eget företagande kan utnyttjas på bästa sätt och vad som görs i kommunerna för att underlätta eget företagande under introduktionsperioden. I sin rapport om hinder och möjligheter för invandrare att få arbete (Oktober 1997) pekar Invandrarverket på flera hinder för samverkan mellan kommun, arbetsförmedling och andra berörda parter.

2.2.2 Bristande samverkan och generellt glapp mellan SFI och arbetsmarknadsåtgärder

För att underlätta för flyktingar att komma in i det svenska samhället och samtidigt minska deras bidragsberoende införde man, i propositionen 1989/90:105, ett reformprogram som i huvuddrag bestod av följande komponenter:

- En reformerad svenskundervisning.
- Målinriktad prioritering inom Arbetsmarknadsverket av tidiga insatser till förmån för flyktingar.
- Åtgärder för att utveckla samverkan mellan de olika organ som är engagerade i flyktingmottagandet.
- Ett nytt ersättningssystem till kommunerna för flyktingmottagande.

Syftet med denna reform var samordning, samverkan och helhets syn. Men i praktiken har inte detta fått tillräckliga effekter. I Integrationspolitiska propositionen (1997/98:16) påpekas därför en rad brister i den nuvarande introduktionen inte minst i form av dålig samordning mellan huvudmännen för olika delar av introduktionen. Ett strukturellt hinder är att ersättningssystemens utformning är i dag av sådan karaktär att den skapar ett generellt glapp mellan svenska för invandrare (SFI) och arbetsmarknadsåtgärder. Arbetsförmedlingarna deltar sällan från början i introduktionsarbetet och väntar passivt till att nyanlända uppnått godkänd SFI-nivå. Sammanfattningsvis kan följande hinder nämnas:

- Det råder brist på språkundervisning anpassad till de flyktingar som har realistiska möjligheter att starta eget.
- Det är sällsynt med samverkan mellan myndigheter och organisationer, när det gäller att stimulera flyktingar och invandrare till eget företagande.
- EU-projekt, som syftar till att främja eget företagande bland flyktingar förekommer sällan.
- Det råder brist på samverkan mellan kommuner när det gäller att effektivisera språkundervisningen och samordna olika stödformer till eget företagande bland invandrare och flyktingar.
- Det tas inte någon hänsyn till närvaro av invandrare och flyktingar i kommunen vid näringslivsplaneringen.
- Otillräckligt samarbete mellan SFI – anordnarna och arbetsmarknadsutbildningarna.
- Brist på skarvutbildningar i svenska med yrkes- respektive utbildningsinriktning.

- Brist på kunskapsöverföring mellan olika kommuner och utbildningsarrangörer.

Mot bakgrund av dessa brister blir det klart att samhället skulle gagnas av att flyktingar, redan under introduktionstiden fick svenskundervisning som är anpassad till deras yrkesbakgrund. Särskilt personer med företagarerfarenhet skulle gynnas av att på ett tidigt stadium lära sig branschanpassat språk. Detta skulle, förutom höjd motivation och snabb språkinläring, ge flyktingen relevant information och kunskaper om den svenska arbetsmarknaden samt stimulans och inspiration att våga starta eget.

En sådan modell förutsätter, framför allt av kostnads- och effektivitetsskäl, en bredare samverkan mellan kommuner inom länen och kanske även mellan län. Ett tidigt och strukturerat samarbete mellan näringslivet och centrala, regionala, och lokala myndigheter utgör en grundläggande förutsättning för en god introduktion till att starta eget företag under introduktionsperioden. Författaren återkommer till denna fråga i förslagsdelen angående behovet av ett regionalt system för in-troduktion av nyanlända.

2.3 Ersättningssystemens socialpolitiska inriktning hämmar stimulans till eget företagande

2.3.1 Otidsenligt system

Sedan den 1 juni 1998 är det Integrationsverket som träffar överenskommelser med kommunerna om mottagandet av nyanlända flyktingar. Det nya verket tog därmed över det system för flyktingmottagande som Invandrarverket varit statlig huvudman för sedan år 1985. När regeringen överförde det statliga huvudmannskapet till Integrationsverket att betala ut kommunersättningarna var utgångspunkten att systemet fortfarande är ändamålsenligt, vilket dock inte längre är fallet enligt utredningens bedömning.

Systemet fungerade som ett styrinstrument för uppföljning och utvärdering av den kommunala introduktionsperioden så länge som Invandrarverket kunde påverka människor att flytta ut i kommuner över hela landet. Den överväldigande majoriteten av asylsökande väljer i dag eget boende istället för Invandrarverkets förläggningssystem. Detta blev effekten av att riksdagen år 1994 beslöt att förändra lagen om mottagande av asylsökande.

År 1997 påverkade Invandrarverket bosättningen för ca 5 000 personer, vilket motsvarar ca 30 procent av de asylsökande som beviljades uppehållstillstånd. Resten ordnar själva sitt boende, oftast i den kom mun de vistas i som asylsökande. Detta gör det svårt för Integra tionsverket att via mottagningssystemet följa upp och säkra kvalitén i det kommunala introduktionsarbetet. Verket betalar därför i dag pengar till kommuner som inte alls haft möjlighet att planera eller förbereda mottagandet, oavsett om flyktingarna får introduktion eller inte.

2.3.2 Splittrade resurser hindrar helhetssyn

En svaghet i de statliga ersättningssystemen till det kommunala flyktingmottagandet är att utbetalningsreglerna direkt motverkar integra tionsprocessen. Kommunerna får statlig ersättning för flyktingmotta gandet enligt flera regelsystem: grundersättning, schablonersättning, ersättning för vissa särskilda kostnader, ersättning för extraordinära kostnader osv. En nackdel med ett system med olika anslagposter och utbetalningsregler och utbetalningstider är brist på samordning och in-effektiv användning av kommunens tillgängliga resurser. Sammantaget har staten betalat ut 22,5 miljarder kronor till landets kommuner under t.ex. åren 1991–1996. Men alla befintliga utvärderingar visar att dessa medel inte har kunnat användas effektivt i brist på samordning och brist på kontinuitet i det finansiella stödet.

Ett annat problem med det nuvarande ersättningssystemet är sekundärflyttningarna. I genomsnitt flyttar ca 20 procent av flyktingarna från mottagningskommunen inom 18 månader. Efter fem år har ca 40 procent flyttat.

Detta innebär att kommun 1, 2 och ibland kommun 3 får ersättning enligt vissa regler beroende på hur länge flyktingen har vistats i respektive kommun. För att motverka de extrakostnader som sekundärflyttningarna orsakar kommuner med stor inflyttning har ändringar i ersättningssystemet genomförts. Enligt det nya systemet betalas 20 procent av schablonbidraget ut till kommunen vid mottagandet av nya flyktingar och sedan 10 procent per tremånadersperiod, under en tidsrymd av 24 månader. Systemet har bidragit till att minska inflyttningsskommunens extrakostnader, men medför en splittring av ekonomiska resurser och hindrar möjligheten till samordning och helhetslösningar.

2.3.3 Socialpolitik hindrar resursutnyttjande

Systemet med att kommunerna i det närmaste fick alla kostnader för flyktingmottagande ersatt på löpande räkning vara inte bara kostsamt, man började också inse att det kunde vara passiviserande. År 1991 gick man därför över till ett system med schablonbidrag som engångsersättning för varje mottagen flykting.

Den viktiga motorn i schablonbidragssystemet var att om kommunerna tidigt kunde få en nyanländ i egen försörjning, så skulle det stå kommunen fritt att nyttja eventuellt överskott på schablonbidraget till verksamhet med övriga flyktingar. Detta skulle då stimulera kommunerna till att påskynda integrationsarbetet för att gå med vinst.

En viktig faktor för att det nya schablonbidraget inte skulle leda till ett försämrat flyktingmottagande var de individuella introduktionsprogrammen. För varje mottagen flykting ålades kommunerna att upprätta en sådan plan för att erhålla ett schablonbidrag.

Introduktionsplanerna har alltsedan de infördes setts som ett viktig instrument för att ge varje flykting nödvändiga förutsättningar för att stå för egen försörjning. I propositionen (1989/90:105) betonades vikten av att utforma introduktionsplanerna som ett "kontrakt" mellan flyktingen och samhället.

Introduktionsplanerna är i dag ett välkänt och väletablerat instrument som används av alla flyktingmottagande kommuner. Men utvärderingar gjorda av Invandrarverket (1997) visar att denna typ av planer resulterar i att själva dokumentet blir viktigare än att fullfölja det i dokumentet överenskomna. Att koncentrera kraften på formalia har blivit viktigare än att skapa en verklig grund för självförsörjning.

Ett stort hinder för att introduktionsprogrammen skall kunna bli en verklighet är att ersättningarna till kommunerna hanteras till stor del inom socialtjänsten. Den integrationspolitiska propositionen (1997/98:16) föreslår därför att kommunernas "ersättning till nyanlända handläggs utanför socialtjänsten". Detta mål kan inte nås i dag på grund av att ersättningssystemen till flyktingmottagande kännetecknas av socialpolitiskt omhändertagande. Det finns exempel på kommuner som valt att lyfta ut flyktingmottagandet från socialtjänsten och istället organisera detta inom den kommunala arbetsmarknadsenheten. Men enligt uppgifter från Invandrarverket (1997) är det fortfarande två tredjedelar av kommunerna som har socialtjänsten som huvudman för flyktingmottagandet. Detta dämpar kommunernas motivation att bedriva ett arbetsmarknadsinriktat integrationsarbete och hindrar samverkan mellan kommuner för att individanpassa, pedagogiskt förbättra och kostnads-effektivisera språkundervisningen.

Mot bakgrund av detta anser författaren att det kommunala ersättningssystemet för flyktingmottagande bör ses över så att individen på ett tidigt stadium stimuleras till eget företagande i synnerhet och egenförsörjning i allmänhet. Ett sådant förslag stämmer väl överens med Integrationsverket egna analyser. I en skrivelse till regeringen har Integrationsverket föreslagit att systemet för kommunavtal ses över (1998-11-12). Verket anser att nuvarande system med överenskommelser med kommuner om mottagande av nyanlända och därtill hörande ersättningssystem är otidsenligt. Systemet vilar på omhändertagande och skapar motpartsförhållande mellan stat och kommuner. Verket vill därför att ett nytt system införs för att undvika kopplingen till socialpolitiken.

2.3.4 Behovet av ett tillväxtinriktat ersättningssystem

I dag är ersättningssystemet utformat ur ett kortsiktigt flyktingmottagandeperspektiv. Ett långsiktigt integrationsperspektiv saknas och inom ramen för det kortsiktiga ersättningssystemet blir frågan ofta om kommunerna blir kompenserade för sina kostnader för främst flyktingmottagande.

Ersättningssystemet bör reformeras så att den kommunala introduktionsperioden från början knyts till regionala och lokala sysselsättningsfrämjande program, näringslivs- och tillväxtstrategier. Ersättningarna till kommunerna för flyktingmottagande, arbetsmarknadspolitiken och tillväxtpolitiken måste samordnas och dra åt samma håll.

Enligt det lokala flyktingmottagandet som infördes år 1985 är det kommunerna som praktiskt svarar för mottagande av flyktingar och staten som har det övergripande ekonomiska ansvaret. I propositionen "Samordnat flyktingmottagande och ett nytt system för ersättning till kommunerna m.m." (1989/90:105) redovisades ett program för att underlätta för flyktingar att snabbare få en förankring i svenskt arbets- och samhällsliv. Samtidigt infördes ett nytt system för statlig ersättning för flyktingmottagande. Syftet med systemet var just att öka kommunernas incitament att i samverkan med arbetsförmedlingen på orten vidta aktiva åtgärder för att flyktingar ska bli självförsörjande. Nuvarande ersättningssystem som infördes år 1991 innehåller :

- Schablonersättning som ska täcka genomsnittlig kostnad för försörjning och SFI (för år 1999 är schablonersättningen 151 900 kronor för personer som fyllt 16 år och 93 100 kronor för barn under 16 år). Ersättningen skall också täcka kommunernas extra kostnader för

flyktingar vad gäller t.ex. barnomsorg, skolundervisning, tolkverksamhet och administration.

- Varje kommun som träffar överenskommelse med Integrationsverket om mottagande av flyktingar får en grundersättning (för när varande ca 450 000 kronor) som skall täcka vissa baskostnader som alla kommuner har för flyktingmottagning.
- Ersättning för vissa särskilda kostnader, dvs. ersättning för faktiska kostnader för socialbidrag för flyktingar som är över 60 år (när de kommer till Sverige) eller till följd av funktionshinder inte bedöms kunna stå till arbetsmarknadens förfogande.
- Ersättning för extraordinära kostnader. Särskild ersättning som lämnas efter prövning i varje enskilt fall.

Medlen för flyktingmottagning är huvudsakligen riktade mot egenförsörjningsmålet. Sedan den 1 januari 1993 finns det möjlighet för kommunerna att enligt Lagen om introduktionsersättning (1992:1068) betala ut introduktionsersättning till flyktingar och vissa andra nyanlända personer. Introduktionsersättningen syftar till att motverka "klientiseringen" som skapas av försörjningsstöd enligt socialtjänstlagen. Men problemet är att endast 25 procent av landets kommuner har använt möjligheten att utge introduktionsersättning i stället för socialbidrag.

Här blir det tydligt att det behövs ett nytt ersättningssystem, där flyktingar inte framställs som en börda, som administrativt skall fördes mellan kommunerna.

Medlen för flyktingmottagande bör i framtiden hanteras på regional nivå så att integrationsarbetet bättre kan anpassas till de skilda förutsättningar för näringsliv, tillväxt och arbetsmarknad som finns i varje län.

I de 2,3 miljarder kronor som kommunerna får för flyktingmottagande ingår kostnader för barnomsorg, försörjning av äldre och funktionshindrade. Men här är det viktigt att påminna om att dessa är på intet sätt undantagna av behovet av introduktionsprogram. De medel för flyktingmottagande som berör dessa grupper är helt förenliga med finansieringsprincipen för tillväxtavtalen. Medel som avser barn- och äldreomsorg samt stöd till funktionshindrade kan t.ex. även användas till att stimulera arbetsföra nyanlända till att bedriva kooperativa omsorgsverksamheter riktade till den egna gruppen samtidigt som de lär sig svenska språket.

Det kan understrykas här att ersättningarna till kommunerna bör i huvudsak inriktas på att öka skattekraften så att kommunen ökar sina skatteintäkter för att kunna tackla kostnader för barn, funktionshindrade och andra som inte står till arbetsmarknadens förfogande.

Begreppet ”regionalt tillväxtkapital” definieras i prop. 1997/98:62 som ”resurser som mer direkt syftar till att förbättra förutsättningarna för tillväxt och sysselsättning”. Användningen av sådana statliga resurser bör enligt regeringens bedömning i större utsträckning än vad som för närvarande sker anpassas till det regionala och lokala näringslivets behov och förutsättningar. För en betydande del av det regionala tillväxtkapitalet fattas beslut om användningen på den regionala och lokala nivån, t.ex. delar av de regional- och arbetsmarknadspolitiska anslagen.

Regeringen har för budgetåret 2000 identifierat ca 19 miljarder kronor i form av statliga medel vilka kan klassificeras som tillväxtkapital – dvs. resurser som mer direkt syftar till att förbättra förutsättningarna för sysselsättning och tillväxt. Anslagens storlek är baserade på beräkningar i budgetpropositionen för år 1999.

Intentionen med tillväxtkapitalet är att öka flexibiliteten mellan olika anslag. Gemensam nämnare för anslagen är att de är avsedda att främja sysselsättning och tillväxt och ge utrymme för flexibilitet, t.ex. flytta hantering av anslag från en myndighet till en annan för att effektivisera och samordna resurshantering.

Mot bakgrund av detta anser författaren att anslaget B 4 (2,2 miljarder kronor enligt budgetpropositionen 1998/1999) kan på ett mera ändamålsenligt sätt användas om den administrativt kunde tillföras länsstyrelserna för att strategiskt fördelas till kommunala introduktionsprogram för nyanlända inom ramen för samordning av de regionala tillväxtavtalen.

2.3.5 Ett regionalt system för överenskommelserna mellan staten och kommunerna

Mycket tyder i dag på att systemet med kommunala överenskommelser om flyktingmottagande har spelat ut sin roll. År 1990 tog i stort sett alla kommuner emot flyktingar. Invandrarverket hade avtal med 278 av landets dåvarande 286 kommuner. Då var ”Hela Sverige”-strategin ett faktum. Under senare år har antalet kommuner med flyktingöverenskommelser i stort sett halverats, vilket främst beror på minskningen av antal asylsökande. År 1997 tog 235 kommuner emot flyktingar, varav endast 130 hade avtal med Invandrarverket.

Den 1 juli 1994 infördes en möjlighet att ordna sitt boende på egen hand och bo ute i samhället under den tid ansökan om uppehållstillstånd prövas. I propositionen som låg till grund för riksdagens beslut räknade regeringen med att omkring 5 procent av de asylsökande skulle utnyttja möjligheten till eget boende. Redan efter ett halvt år stod det emellertid klart att det var betydligt fler asylsökande som ordnade sitt boende på

egen hand. År 1997 bodde 62 procent av de asylsökande i eget boende under väntetiden. År 1998 uppgick siffran till 64,6 procent.

År 1998 var det endast ca 100 kommuner som hade överenskommelser om flyktingmottagande. Allt fler nyanlända söker sig till avtalslösa kommuner och myndigheterna har i dag möjlighet att påverka högst en tredjedel av flyktingarnas val av bostad. Integrationsverket betalar i dag pengar till kommuner som inte alls har förberett något introduktionsprogram. Verket har i dag avtal med 115 kommuner. Men det finns minst ytterligare 100 kommuner som tar emot nyanlända flyktingar utan avtal genom eget boende. Systemet med kommunala överenskommelser fungerar inte längre och det behövs ett nytt instrument för att följa upp och utvärdera den kommunala introduktionsperioden.

Svenska Kommunförbundet har i ett PM om "Flyktingmottagandet i kommunerna" daterat 1998-11-25 efterlyst ett regionalt perspektiv på överenskommelserna mellan staten om kommunerna. Kommunförbundet skriver:

"En tanke, kan vara att lägga ett regionalt perspektiv på överenskommelserna mellan staten och kommunerna. De tillväxtavtal som regeringen talar om i den proposition som skall behandlas av riksdagen under hösten kan också vägas in i detta perspektiv. Det skulle kunna ge möjlighet att styra flyktingströmmarna till regioner som har god tillväxt, vilket förhoppningsvis inte bara kommer att bli storstadsregionerna" (Kommunförbundet, PM 1998-11-25 s. 6).

Författaren instämmer i detta perspektiv särskilt mot bakgrund att dagens överenskommelser med kommunerna är baserade på ett ersättningssystem för det kommunala flyktingmottagandet, som är utformat så att åtgärder under den kommunala introduktionsperioden ofta kolliderar med ett flertal ansvariga aktörer vars arbete styrs av olika regelverk. Riskerna för överlappning, ineffektivt resursutnyttjande, stelhet och bristande samordning är uppenbara. Utredningen anser att de kollisioner som i dag finns mellan olika regelverk under den kommunala introduktionsperioden kan motverkas genom en samordning av kostnaderna för flyktingmottagande och den nya politiken för regional tillväxt (prop. 1997/98:62). I propositionen lämnas följande exempel på politikområden som skall samordnas inom ramen för en tillväxtinriktad regionalpolitik: Småföretagspolitik, vuxenutbildning, arbetsmarknadsutbildning, exportfrämjande, investeringsfrämjande, kooperativ utveckling, turistpolitik, teknikpolitik, miljöpolitik, de särskilda regionalpolitiska medlen, jordbruks- och landsbygdsområdet samt strukturfonderna.

Minst åtta av dessa politikområden berör nyanlända på ett eller annat sätt. Kooperativa företagsformer t.ex. skulle sannolikt attrahera en del nyanlända eftersom den inte kräver att varje individ i kollektivet har kunskap om företagsadministration. Dessutom kan den kooperativa företagsformen drivas av svenskar och personer med utländsk bakgrund, som kan berika företaget utifrån egna kulturella förutsättningar.

De regionala tillväxtavtalen kan här öppna nya ingångar till integrationsarbetet. De regionala tillväxtavtalen har blivit en naturlig plattform för många kommuners deltagande i ett nationellt tillväxtprogram. Kommunen är den geografiska utgångspunkten, men tillväxten utgår från hela regionens tillväxtvision. De mest drivande, drygt 50 kommuner, ingår i dag i ett nationellt nätverk för arbete med att stimulera tillväxt. De har bildat åtta "kommunfamiljer" med likartade styrkor och svagheter.

Ett intressant inslag i tillväxtavtalen är att många regioner och kommuner har kunnat identifiera integrationsstrategier baserade på lokala och regionala tillväxtvisioner. Bra exempel är Halland, Uppsala, Västmanlands och Skåne län där tvåspråkighet och mångfalden i befolkningssammansättningen allt mer ses som viktiga instrument för att främja småföretagens exportmöjligheter och näringslivets interna expansion.

Mot bakgrund av denna utveckling anser författaren att integrationspolitiken för nyanlända bör knytas till de regionala tillväxtavtalen. Under utformningen av tillväxtavtalen arbetar olika aktörer med kommunal och regional profilanalys av tillväxthinder och möjligheter. Dessa kan bilda en ny utgångspunkt för att utforma regionala strategier för mångfald och integration. Här kan man optimera förutsättningarna för introduktion och integration genom en analys av individens egna resurser, med utgångspunkt i kommunens och regionens tillväxtprofil vid utformning av integrationsfrämjande program.

Tillväxtavtalen ger också möjlighet att engagera i introduktionsprogrammen för nyanlända ett brett nätverk av lokala, regionala och centrala aktörer, varav flertalet besitter omfattande kunskaper av tillväxtens och mångfaldens dynamik och drivkrafter.

2.3.6 Regionala valideringsorgan

De regionala tillväxtavtalen kan utgöra ett nytt instrument för introduktion av nyanlända. Deras geografiska omfattning kan vara en del av ett län, ett län, eller olika former av länsövergripande samarbete. Ett avtalssystem baserat på regional nivå kan motverka de samordningsproblem som uppstår mellan olika aktörer under introduktionstiden. De

ger också förutsättningar för att öka den interkommunala samverkan när det gäller samordning, effektivisering och yrkesanpassning av språkundervisning.

I samband med tillväxtavtalen har även regionala kompetensråd inrättats i varje län som ett led i arbetet med att förbättra samspelet mellan utbildning och arbetsmarknad. Utbildningsanordnarna och ansvariga för SFI kan i samverkan med de regionala kompetensråden bättre anpassa sitt utbildningsutbud till det regionala näringslivets och den regionala arbetsmarknadens behov. Detta skulle kunna minska det generella glappet som i dag finns mellan SFI-systemet och arbetsmarknadspolitiken.

Förslaget till att knyta den kommunala introduktionen till de regionala tillväxtavtalen stämmer väl överens med de regionala valideringsorgan för validering av utländsk yrkeskompetens, som föreslås i betänkandet (SOU 1998:165). Betänkandet anser att personer med utländsk bakgrund besitter kompetenser som bör kunna bli en viktig del av de tillväxtåtgärder i samband med genomförandet av det regionala partnerskapet. I kontakterna med företrädare för arbetslivet har framkommit att där saknas ett system för värdering av yrkeskompetens. Mot denna bakgrund föreslås att ett valideringsorgan för kompetensutvärdering inrättas i varje län inom det regionala kompetensrådet. En sådan organisation bör kunna vara en naturlig del av de sysselsättnings- och tillväxtfrämjande åtgärder som vidtas i regionerna på initiativ av de regionala kompetensråden mot bakgrund av de regionala tillväxtavtalen.

De regionala valideringsorganen skall byggas upp i länen enligt regeringens intentioner om ett väl utvecklat samspel mellan utbildningsväsende och arbetsmarknad i nya samverkansformer. Yrkeskompetensen skall därför bedömas genom ett prov, där yrkeskunskapen och färdigheter som behövs i arbetslivet tydligt kan visas och dokumenteras.

Validering av yrkeskompetensen får ingå i det av kommunerna anordnade introduktionsprogrammet för nyanlända invandrare. Betänkandet (SOU:1998:165) delar in valideringsprocessen i tre nivåer: bedömning-, validering-, branschövning. Bedömningen avses ge deltagaren ledning för beslut om vad nästa steg skall kunna innebära – kompletterande utbildning eller direkt genomgång av kompetensprov för validering av yrkeskompetens. Den som fått sin yrkeskompetens validerad skall kunna gå ut på arbetsmarknaden antingen direkt, eller via den tredje nivån, där vederbörande genomgår en branschövning för verksamhet inom branschen, yrken där en sådan fordras.

Organisationen för validering av yrkeskompetens föreslås bestå av dels ett centralt valideringsorgan, dels ett regionalt. Det centrala organet skall bestå av en styrelse och branschnämnder. I styrelsen föreslås ingå Landsorganisationen i Sverige (LO), Svenska Arbetsgivarförbundet

(SAF), Landstingsförbundet och Svenska Kommunförbundet med de till varje organisation hörande yrkesnämnderna, samt Arbetsmarknadsstyrelsen (AMS), Högskoleverket, Integrationsverket, Skolverket och Svenska EU-programkontoret. Den myndighet som det centrala organet skall knytas till är AMS mot bakgrund av att myndigheten ingår i en central/regional organisation och den nya rollen som AMS förväntas få genom regeringens nya tillväxt- och sysselsättningspolitik.

Förslaget till regionala valideringsorgan för utländsk gymnasial yrkeskompetens utgör en ytterligare byggsten i förslaget till att knyta den kommunala introduktionen till det regionala arbetet med tillväxt avtalen. Kompetensproven för validering av yrkeskompetensen skall, enligt förslaget, kunna genomgå av alla vuxna oavsett nationalitet. En meritportfölj som på regional nivå dokumenterar och beskriver individens kunskaper och kompetenser oavsett bakgrund ligger helt i linje med den nya integrationspolitiken, enligt vilken arbetet med introduktion av nyanlända skall utformas så att den kan infogas i den generella samhällspolitiken.

2.4 Överväganden och förslag

Det har tidigare konstaterats att under en flyktings introduktionsperiod görs nästan inte några målmedvetna satsningar för att stimulera till egenföretagande som alternativ försörjningsstrategi. Detta beror dels på ersättningssystemens dominerande socialpolitiska profil, dels på bristande samverkan mellan olika myndigheter och aktörer som förfogar över resurser för främjande av eget företagande i synnerhet och sysselsättning i allmänhet.

Författaren väljer att framlägga 3 förslag, som på olika sätt syftar till att främja egenförsörjning i allmänhet och eget företagande i synnerhet i ett tidigt stadium under introduktionsperioden:

Förslag 1: 1. Se över ersättningssystemet för flyktingmottagande så att kommunernas arbete med introduktion av nyanlända tidigt knyts till de regionala tillväxtavtalen inom ramen för varje regions egna förutsättningar för tillväxt. På så sätt kan kommunernas arbete med att stimulera nyanlända till egenförsörjning och eget företagande bättre anpassas till de skilda förutsättningar för näringsliv, arbetsmarknad och tillväxt som finns i varje län. Detta förutsätter att det administrativa ansvaret för ersättningarna till kommunerna förs över från Integrationsverket till länsstyrelserna så att medlen strategiskt kan fördelas till kommunernas

introduktionsprogram för nyanlända inom ramen för samordning av de regionala tillväxtavtalen.

I och med att länsstyrelserna förelås ta över det administrativa ansvaret med att ersätta kommunerna för deras introduktionsprogram för nyanlända bör kommunerna redovisa sina tillväxtstrategier för introduktion av nyanlända enligt följande principer:

- Kommunen ser inflyttning av nya invånare som en tillgång och betydande resurs för det lokala näringslivet och arbetar fram en egen tillväxtprofil med utgångspunkt i individens växtkraft och företagens behov, som delges länsstyrelsen som underlag för strategisk resursfördelning inom ramen för introduktion.
- Verka för att det lokala näringslivet uppmärksammar mångfalden i nyanländas kompetenser med utgångspunkt i de skilda förutsättningar för arbetsmarknad och tillväxt som finns i kommunen och regionen.
- Föra upp entreprenörskap bland nyanlända på den politiska dagordningen och göra upp strategier för att underlätta eget företagande bland nyanlända ur ett kommunalt och regionalt perspektiv.
- Stimulera interkommunal samverkan för att utveckla yrkesanpassade, individualiserade och näringslivsrelaterade språkundervisningsprogram.
- Samhällets mångfald bör genomsyra arbetslivet. Kommunerna har ett särskilt ansvar i denna strävan och bör säkra den offentliga sektorns utveckling och roll för regional växtkraft genom att främja mångfald som kvalitetssäkringsfaktor.

Förslag om att länsstyrelserna tar över det administrativa ansvaret för introduktionsersättningsarna innebär att basen för introduktionsarbetet med kommunerna som aktörer inte rubbas. Integrationsverkets roll stärks och renodlas till en myndighet med nationellt ansvar för samordning, uppföljning och utvärdering samt det övergripande ansvaret för att integrationspolitiska mål och synsätt får genomslag i samhället. Genom länsstyrelserna får Integrationsverket förlängda armar och regionala baser för sitt arbete. Författaren återkommer till denna fråga i förslag nummer 2.

Förslag 2: Ge länsstyrelserna ett samordnings- och tillsynsansvar för integrationsarbetet på regional nivå, så att integrationsarbetet blir en del av de regionala utvecklingsstrategierna och bättre anpassas till de skilda förutsättningar som finns i varje län på samma sätt som arbetet med att främja regional tillväxt.

För att de integrationspolitiska målen skall kunna omsättas i konkret handling i hela landet krävs en tydlig regional och lokal förankring. Kommunerna har en central roll i förverkligandet av integrationspolitiken. Under senare år har det emellertid blivit allt mer uppenbart att fler aktörer och nivåer behöver involveras i arbetet och att framför allt den regionala nivån behövs för genomförande och samordning av politiken. Länsstyrelserna med sitt samordningsansvar för statlig och kommunal verksamhet och sitt breda nätverk och sina kontaktytor inom olika samhällssektorer är en viktig resurs i arbetet med att förankra och främja de integrationspolitiska målen på länsnivå. Länsstyrelserna besitter också kunskaper om näringsliv och arbetsmarknad som är värdefulla för förverkligandet av de integrationspolitiska målen.

I enlighet med förslag i budgetpropositionen (1999 utgiftsområde 18) överför regeringen medel från Integrationsverket till länsstyrelserna för att bidra till att integrationspolitiken förs ut och förankras i storstadslänen. Regeringen föreslår att länsstyrelserna i Stockholm, Skåne och Västra Götalands län ges en kompletterande roll och uppgift. Vidare påpekas i budgetpropositionen (utgiftsområde 8) att länsstyrelserna, vid sidan av Integrationsverket, spelar en viktig roll för att nå de integrationspolitiska målen.

Integration är till sin natur tvärsektoriell och spänner över flera politikområden. Främjande av eget företagande bör därför samordnas med övriga åtgärder för att främja egenförsörjningsmålet. Länsstyrelserna har till uppgift att samordna arbetet med tillväxtavtalen. Dessa tecknas för tre år och är styrinstrument för den del av statsbudgeten som berör sysselsättning och ekonomisk tillväxt. Statliga medel som betecknas som regionalt tillväxtkapital ska samordnas med medel från kommuner, landsting, statliga myndigheter, strukturfondprogram och näringslivets egna resurser. Syftet är att optimera tillväxten genom att utnyttja varje regions egna förutsättningar.

Tillväxtavtalen utgör en idealisk plattform för introduktion av nyanlända genom att de mobiliserar många centrala, regionala och lokala aktörer kring en tillväxtvision för länet. Utformningen av tillväxtavtalen är också anpassad till hela mångfalden i behoven som finns bland nyanlända. Jämställdhet mellan män och kvinnor samt sociala aspekter är viktiga ingredienser i innehållet i tillväxtavtalen.

Att länsstyrelserna ges ett utökat ansvar för integration kan således ses som ett första steg mot en sammanflätning av regional tillväxtpolitik och integrationspolitik. Riksdagen har redan fastslagit att näringslivsutvecklingen, företagsamhet och tillväxt är de viktigaste instrumenten för att främja integrationen (prop. 1997/98:16).

I och med att näringspolitiken har regionaliserats och länsstyrelserna samt självstyrelseorganen i försökslänen blivit de regionala motorerna

för att främja tillväxten anser utredningen att det är naturligt att dessa ges samordningsansvaret för det regionala integrationsarbetet som berör dessa områden.

En sammanflätning av regional tillväxtpolitik och integrationspolitik skapar nya förutsättningar och bättre möjligheter för ett näringslivsinriktat integrationsarbete baserat på varje regions egna förutsättningar. Tillväxtavtalen kan således användas som regionala plattformar för att utnyttja mångfalden i befolkningens sammansättning, kompetenser, språkliga och kulturella bakgrund som en utvecklingskraft på såväl kommunal, regional, nationell som global nivå. Tillväxtavtalen vilar på en bred definition av tillväxt som innefattar viktiga sociala aspekter så att de kan även komma resurssvaga personer till del.

Genom att ge integrationsarbetet en fast regional organisation kan de integrationspolitiska målen främjas mer effektivt och anpassas till de skilda förutsättningar som finns i länen. Samtidigt kan de resurser och det intresse som finns i de olika länen tillvaratas och inga hinder finns för kommunerna att i samråd med länsstyrelserna pröva nya lösningar bl.a. för att öka möjligheterna för fler invandrare att starta eget.

Förslag 3: Ge DO en regional plattform för arbetet mot etnisk diskriminering så att främjandet av mångfalden i arbetslivet integreras i de regionala strategierna på samma sätt som jämställdhetsarbetet.

Integrationsarbetet har stora likheter med arbetet för jämställdhet mellan män och kvinnor. Att främja lika rättigheter oavsett etnisk tillhörighet är nära besläktad med motsvarande arbete när det gäller kvinnor och män. Enligt tillväxtpropositionen (1997/98:62) skall jämställdhetsperspektivet beaktas vid utformningen av innehållet i tillväxtavtalen och det regionala politiska arbetet. Utredningen anser därför att det etniska mångfaldsperspektivet skall beaktas på samma sätt som jämställdhet.

Svenska kvinnor, liksom invandrade män och kvinnor tenderar i dag till att starta eget företag som försörjningskälla. I detta avseende stöter de i varierande grad på likartade problem när det gäller tillgång på kapital eller stimulans till att starta eget. Författaren anser att det är viktigt att denna målgrupp inte blir föremål för direkt eller indirekt diskriminerande behandling.

Mot denna bakgrund föreslås här införande av en regional DO-organisation eller länsexperter i frågor om etnisk diskriminering på länsstyrelserna som ett led i att skapa en samlad regional strategi för arbetet med jämställdhet och integration. Ansvar för arbetet mot etnisk diskriminering skall lyftas fram på samma sätt som jämställdhetsperspektivet inom de olika områdena som ligger på respektive läns-expert/sakområdesansvarig. Det samlade ansvaret för att främja jäm-

ställdhet och motverka etnisk diskriminering i länet åvilar länsledningen. Länsexperten för sakområdet etnisk diskriminering liksom länsexperter för jämställdhet skall vara ett stöd för länsstyrelsens arbete inom olika sakområden. Huvuduppgiften för länsexperten skall vara att i länet utifrån de nationella målen för integrationspolitiken främja allas lika rättigheter och möjligheter oavsett etnisk bakgrund. Dessutom bör ingå i länsexpertens arbetsuppgifter att ha en samordnande, initierande, kunskapsuppbyggande, stödjande och uppföljande roll i länets arbete med att motverka etnisk diskriminering.

3 Från invandrarföretagsamhet till generell tillväxtdynamik

3.1 Sveriges nya företagare

Historiskt sett kan företagsamheten bland personer med utländsk bakgrund ses som en förnyelse av svenskt näringsliv genom invandrad företagsamhet. Berns, Bonnier, Bukowski, Carnegie, Cloetta, Felix, Gleerup och Mazetti är företag som har något speciellt gemensamt: nämligen efternamn på personer som invandrat till Sverige och startat företag som sedan fick bära deras namn.

Knappast något genomgripande steg i den svenska ekonomiska historien har tagits utan medverkan av invandrare. Engelska myntmästare präglade de första svenska mynten i Sigtuna för tusen år sedan. Det var tyskar som under medeltiden utvecklade bergsbruket och bidrog till framväxten av städer som Stockholm, Arboga, Västerås, Örebro, Kalmar, Skanör och Malmö. Holländare byggde och styrde Göteborg på 1600-talet. Det var valloner som under samma sekel lade grunden till det smide som i sekler gjorde Sverige till världens främsta producent av högkvalitativt järn.

Under 1700- och 1800-talet introducerade engelsmän och skottar den nya industriella tekniken och organisationsformerna. Fransmän, tyskar, italienare, schweizare och danskar kom till Sverige och startade restauranger, bokförlag, chokladfabriker och serviceföretag.

Mellan åren 1914 och 1945 var invandringspolitiken mycket restriktiv. Men samtidigt genomgick svenskt näringsliv en genomgripande modernisering. Det hade inte varit möjligt utan impulser från invandringen, och särskilt återvandringen från USA. Av 1,2 miljoner svenskar som emigrerade till USA återvände åtminstone 200 000. Därigenom fick Sverige viktiga erfarenheter direkt från världens mest utvecklade ekonomi.

Arbetskraftsinvandringen 1945–70 underlättade den kraftiga expansionen inom de företag som vid krigsslutet stod beredda att ta tillvara de unika möjligheter som då fanns för den svenska industrin. Invandringen tillförde inte något nytt, men bidrog till att väsentligt förstärka och konservera den svenska industristrukturen.

Invandringen under 1970-talet har haft en annan karaktär. Nu kom individer med mycket skiftande bakgrund från hela världen. Här finns det tusentals företagsamma människor med kunskaper och erfarenheter som bidragit till att utveckla nya näringsgrenar, inte minst i service-sektorn. I Stockholms län utgjorde ”invandrarna” år 1994 43 procent av företagen, i Göteborg 25 procent och i Malmö 28 procent.

Under 1960- och långt in på 1970-talet var de få invandrare som ägde eller drev företag verksamma huvudsakligen i restaurangbranschen. Om vi begränsar analysen till egna företag och utrikesfödda personer så fanns det 1985 omkring 20 300 sådana företag. Under senare delen av 1980-talet ökade antalet egna företag till 25 000. Därefter har det skett en nedgång och i slutet av år 1991 var antalet egna företag bland personer med utländsk bakgrund 21 000.

Enligt SCB fanns det 48 000 ”invandrarföretag” i slutet av 1992. Under åren 1993 och 1994 startades ytterligare 3 300 respektive 5 300 nya. Omkring 60 000 av landets företag ägs i dag av utrikesfödda personer (SCB, 1998). ”Invandrarföretag” spelar i dag en viktig roll och beräknas år 1994 ha sysselsatt över 190 000 personer. Det är fel att tro att denna sektor skulle utgöra en etnisk marknadsenklav. Det är bara några få affärer och företag som betjänar enbart den egna gruppen. Det kan t.ex. handla om kött som är tillåtet för judar och muslimer. Men största delen av ”invandrarföretagen” har inte något direkt samband med deras etniska ursprung. De är företagare på samma villkor som alla andra i landet. Affärsmässiga skäl gör att de vänder sig till en större kundkrets än den egna gruppen och använder svenska som arbetspråk (Ylva Brunes rapport 1996 ”Invandrare som egenföretagare”).

3.2 Från invandrad företagsamhet till en generell småföretagsdynamik

Ökningen av antalet egenföretagare sker inte enbart bland ”invandrare”. Arbetslöshet eller risk för arbetslöshet anses ligga bakom 30 procent av alla företagsetableringar i Sverige. Detta motiv är lika vanligt bland svenska företagare som bland invandrade företagare. Detta faktum kan tyda på att befolkningen har allt mindre tillit till staten som en allsmäktig jobbfixare.

En mätning gjord av Entreprenörbarometern (1997) visar att 61 procent av Sveriges ungdomar i ålder 19–29 år kan tänka sig starta eget företag. Hela 31 procent säger sig ha för avsikt att starta ett företag inom fem år. Av mätningen framgår att social bakgrund spelar liten roll för viljan att bli företagare.

Mätningen visar att intresset för entreprenörskap är stort och att unga har en mycket positiv bild av entreprenören. Däremot råder det stor okunskap om hur man kan få råd och stöd om man vill starta ett företag. Som exempel kan nämnas att bara hälften av de tillfrågade känner till vad en F-skattsedel är (53 %) medan hela 83 procent vet vad KAS, kontant arbetsmarknadsstöd, är. De flesta ungdomar känner att de inte fick lära sig något om eget företagande i grund- och gymnasieskolan. Endast en knapp tredjedel känner till någon typ av organisation som kan hjälpa dem med information rörande eget företagande. Det gäller framför allt själva körkortet för eget företagande och vilken rätt man har till pension när man driver eget företag.

Ungdomar som vill starta eget brottas således med samma typ av hinder som invandrare bortsett från det specifika språkproblemet. En grupp med likartade problem är den allt mer växande grupp kvinnor som startar eget. På fem år har andelen kvinnor som startar eget vuxit från 31 till 50 procent. Detta framgår av statistik från Stiftelsen Svenska Jobs & Society i Stockholm (1998).

Kvinnornas inbrytning är den största enskilda förändringen som ägt rum inom nyföretagandet på senare tid. Kvinnor startar 28 procent av alla nya företag. Andelen kvinnor som startar företag har ökat från 17 till 28 procent under 1990-talet. Kvinnliga entreprenörer startar mellan 7 000 och 8 000 nya företag och skapar 12 000 nya jobb per år. Omkring 80 000 entreprenörer är kvinnor och finns i alla branscher.

Hinder för kvinnligt företagande skiljer sig inte väsentligt från hinder för eget företagande med utländsk bakgrund. Bland de invandrade företagarna är andelen kvinnor drygt 30 procent. Kvinnor liksom invandrare startar ofta företag med mindre lån och bidrag. Ofta rör det sig om tjänsteföretag med en affärsidé för en lokal marknad.

Sällan har företagsklimatet i Sverige varit föremål för så mycket debatt. Åsikterna är alltid skiftande, men dagens politiska enighet om företagandets betydelse för landets fortsatta tillväxt och välfärd är unik för Sverige.

Kvinnor, ungdomar och invandrare kan således betraktas som potentiella framtida arbetsgivare med en gemensam entreprenörsanda. Det behövs därför i dag en ekonomisk politik som beaktar och stimulerar entreprenörskap hos hela befolkningen oavsett bakgrund. En sådan politik bör utgå från den förändringsprocess i försörjningsstrategierna

som har skett de senare åren och som innebär att de flesta nya jobben i dag skapas inom småföretagssektorn.

Författarens principiella ståndpunkt är att de åtgärder som krävs för att underlätta s.k. invandrarföretagande inte skiljer sig i grunden från de åtgärder som krävs för att generellt underlätta tillväxt och småföretagande. Författaren har därför valt att identifiera och beskriva hinder för eget företagande bland personer med utländsk bakgrund ur ett generellt ekonomiskt politiskt perspektiv. "Invandrad företagsamhet" är ett tillskott av frisk vävnad. Detta bör inte bara utnyttjas inom integrationspolitiken, utan också i det generella arbetet med att återge Sverige en sund näringslivsstruktur – att förnya den vävnad av småföretagsamhet som tydligen har svårt att växa till sig.

3.3 Ensidig fostran till lönearbete hindrar tillväxt

I dag råder det en politisk enighet om att tillväxt förutsätter att nya företag etablerar sig och får gynnsamma förutsättningar att växa inom Sveriges gränser. Regeringen har den 22 december 1998 fattat beslut om förenklingar för att underlätta företagens tillväxt. Besluten berör hela näringslivet, men utgår huvudsakligen från de mindre företagens arbetsvillkor. Alla förslag till nya regler som har betydelse för näringslivets verksamhet skall granskas ur de mindre företagens tillväxtmöjligheter. Detta innebär att det nu ställs krav på offentliga utredningar och myndigheter att göra konsekvensanalyser av alla föreslagna regler ur ett småföretagsperspektiv.

Förenklingar för mindre företag är viktiga för tillväxt. Men ännu viktigare drivkrafter för tillväxt är de mentala strukturer som hänger samman med samhällets inställning till egenföretagande och entreprenörskap. Dessa mentala strukturer och attityder finns inbyggda inte minst i skolsystemet. *Mycket tyder i dag på att skolsystemets ensidiga inriktning på lönearbetet hindrar entreprenörskap och hämmar tillväxt.*

Det svenska skolväsendet har i mycket hög grad varit ensidigt inriktat på lönearbete. Målet har varit att via skolan och yrkesutbildning kvalificera individen för en anställning, helst ett fast jobb. Studie- och yrkesvägledningen har varit ett viktigt instrument för att nå detta mål och utveckla en ensidig lönearbetskultur.

Till följd av att ungdomar i det svenska skolsystemet socialiseras mot lönearbete har att eget företagande utvecklats mycket långsamt. Sverige

har i dag den lägsta andelen eget företagande i förhållande till den yrkesaktiva befolkningen bland industriländerna.

En mätning gjord av Entreprenörbarometern (1997) visar dock på en attitydförändring hos ungdomarna. Mätningen har tidigare refererats men återges här igen som bakgrund till ett kommande förslag om ett särskilt läroplansmål för entreprenörskap. Mätningen visar nämligen att hela 61 procent av Sveriges ungdomar i åldern 19–29 år kan tänka sig starta eget företag. Dessutom säger sig hela 31 procent ha för avsikt att starta ett företag inom fem år. Av mätningen framgår också att social bakgrund spelar liten roll för viljan att bli företagare.

Mätningen visar att intresset för entreprenörskap är stort och att unga har en mycket positiv bild av entreprenören. Däremot råder det stor okunskap om hur man kan få råd och stöd om man vill starta ett företag. Som exempel kan nämnas att bara hälften av de tillfrågade känner till vad en F-skattesedel är (53 %) medan hela 83 procent vet vad KAS, kontant arbetsmarknadsstöd, är. De flesta ungdomar känner att de inte fick lära sig något om eget företagande i grund- och gymnasieskolan. Endast en knapp tredjedel känner till någon typ av organisation som kan hjälpa dem med information rörande eget företagande.

Ungdomarnas bristande kunskaper om regler för eget företagande, trots den positiva attityden till att starta eget, kräver att vi öppnar för en bred diskussion om vägledningens nya roll i ett samhälle, där entreprenörskap och egenföretagande måste ges en mer central plats, både i skolan och i arbetslivet. Ett första steg är att öka medvetenheten och kunskapen om egenföretagandets villkor och betydelse för samhälls-ekonomin så att lärare och vägledare systematiskt kan arbeta med att stimulera entreprenörskap hos eleverna.

Det finns många framgångsrika internationella erfarenheter på detta område. I t.ex. Danmark har skolan fått ökad betydelse för att systematiskt synliggöra företagarkulturen och få lärare och vägledare att tillsammans arbeta för att stimulera entreprenörskap och eget företagande. I många av de projekt som pågår i Danmark har nya gränssnitt mellan skolan, företagen och näringslivet uppstått. Ett välkänt exempel är de s.k. produktionsskolorna, där undervisningen nästan enbart består av att producera varor och tjänster för en marknad.

3.3.1 Överväganden och förslag: En ny läroplan behövs för att stimulera företagsamheten i skolorna

Det finns i Sverige enstaka exempel på skolor som har infört obligatoriska moment av småföretagande, där utbildningen sker i nära samarbete

med lokala företag. Men dessa isolerade försök räcker inte för att bryta det svenska skolsystemets ensidiga inriktning på fostran till lönearbete.

För att öka entreprenörsandan har NUTEK delat ut 3,5 miljoner kronor till drygt 20 olika projekt runt om i Sveriges skolor. Satsningarna skall ge lärare och elever ökad kunskap om företagsamhet. Lärare, skolledare och skolpolitiker ges också nya möjligheter att hitta nya arbetsformer för hur företagsamhet tidigt kan utvecklas och stimuleras hos barnen.

En nödvändig förutsättning för att åstadkomma en långsiktig attitydförändring är emellertid att en nationell entreprenörsanda främjas av läroplanen. En ny läroplan bör därför utarbetas med ett särskilt mål för entreprenörskap för att tidigt lära ut egenföretagande som ett yrkesalternativ.

3.4 Företagsklimat: en fråga om skattetryck eller kultur?

3.4.1 Ensidig entreprenörskultur hindrar småföretagsutveckling

Historiskt sett går den ensidiga betoningen på lönearbete hand i hand med en politisk kultur som ensidigt satsar på storföretag. Beroendet av ett fåtal storföretag är stort i Sverige. Bruksorter står och faller ofta med ett enda storföretag. Det visar en granskning som Närings- och teknikutvecklingsverket (Nutek) har gjort för Näringsliv 1997.

I elva kommuner runt om i landet står ett enda storföretag (mer än 500 anställda) för mer än hälften av sysselsättningen i det privata näringslivet. I ytterligare nio kommuner svarar enskilda storföretag för mellan 40 och 50 procent av arbetstillfällena på den privata arbetsmarknaden. Mest ensidigt beroende är orter som Oxelösund, där 76 procent av de anställda jobbar vid SSAB, Olofström, med mer än 73 procent på Volvo och Grums där 68 procent jobbar vid Stora Bille-
rud.

Orter, som har varit nedläggningsaktuella, Arboga, Bengtsfors eller Norrköping, kommer däremot ganska långt ner på listan över sårbara orter. Bland de allra mest kriskänsliga orterna finns inte heller traditionellt industritunga städer som Söderhamn, Borlänge, Avesta eller Luleå. Överhuvudtaget finns inga av de mest ensidiga orterna norr om en linje som sträcker sig från Gävle till mellersta Värmland. Arboga är ett exempel på en kommun som domineras av en arbetsgivare, Volvo Aero. I kommunen finns ca 14 500 invånare. Antalet anställda utanför den offentliga sektorn är 3 399.

Den privata sysselsättningen visar sig vara ganska lika fördelad i företag av olika storlek. I småföretag med mellan 10 och 19 anställda jobbar 408 personer, 544 jobbar i företag med mellan 20 och 49 anställda, 578 i företag med mellan 100 och 199 anställda och 1 360 i de två storföretagen, Volvo Aero och FFV. De två lokala jättebolagen står därmed för 17 respektive 23 procent av sysselsättningen i det privata näringslivet inom kommunen.

Den andra krisaktuella orten nu i vår, Norrköping, hamnar ännu längre ned på listan. Där finns fem storföretag, bland dem Ericsson, som tillsammans står för, i sammanhanget måttliga, 18 procent av den privata sysselsättningen.

Som jämförelse kan vi nämna lilla Hofors med 11 400 invånare. Skulle något liknande inträffa där blir konsekvenserna naturligtvis näst intill oöverblickbara. Bruket, Ovako Steel, står med över 1 500 anställda för närmare 60 procent av den privata sysselsättningen inom kommunen. Ett annat exempel kan vara Laxå, där Esab med 900 anställda står för 45 procent av den privata sysselsättningen.

I tabellen nedan anges exempel på tio kommuner med ensidigt beroende av storföretag:

Kommun	Andelen anställda i storföretag
Oxelösund	83 % av alla privatanställda finns i två storföretag
Olofström	73 % av alla privatanställda finns i ett storföretag
Hammarö	70 % av alla privatanställda finns i ett storföretag
Grums	68 % av alla privat anställda finns i ett storföretag
Munkfors	67 % av alla privatanställda finns i ett storföretag
Finspång	64 % av alla privatanställda finns i sex storföretag
Perstorp	64 % av alla privat anställda finns i ett storföretag
Trollhättan	62 % av alla privatanställda finns i fem storföretag
Bengtstors	60 % av alla privatanställda finns i tre storföretag
Tidaholm	60 % av alla privat anställda finns i tre storföretag

Bild 6. Sammanställd enligt uppgifter från Nutek, 1997.

Att en kommun förbereder sig på det värsta – en jättenedläggning på hemmaplan – hör till ovanligheterna. Ofta brukar reaktionerna vid plötsliga nedläggningar i stället komma efteråt med krav på att myndigheter, staten eller det aktuella företaget ska ta sitt ansvar

Man kan inte undgå att se likheten mellan dagens utflyttning av svenska företag och utarmningen av textilindustrin. I början av 1900-talet hade Sverige en betydande textilindustri med tyngdpunkter i Norr-

köpings- och Göteborgsområdena, Sjuhäradsbygden och i Skåne-Halland. Fram till 1950-talet fortsatte tillväxten. Textilindustrin gav då Sverige en självförsörjningsgrad på 85 procent och hade ca 70 000 anställda.

På 1960-talet började en nedgång, först orsakad av konkurrensen från nybyggd västeuropeisk textilindustri, sedan från låglöneländer inom och utom Europa. Sysselsättningen minskade kraftigt, med ca 60 procent, från år 1950 till år 1968.

Under de senaste årtiondena har tillväxten skett i bl.a. Sydostasien. Den låga lönenivån i till exempel Hongkong och Sydkorea innebär stora kostnadsfördelar för textil- och konfektionsindustrin. Utflyttningen av produktionen till låglöneländerna ledde till en total utarmning av sysselsättningen inom textilindustrin i Sverige. Antalet anställda sjönk från 70 000 på 1950-talet till 10 000 på 1990-talet.

I dag verkar det svenska näringslivet gå samma öde till mötes som den gamla textilindustrin. En kraftig och successiv förskjutning av tyngdpunkten i investeringar till utlandet har pågått under en längre period. År 1965 hade svenska multinationella företag 66 procent av sina anställda i Sverige och 34 procent utomlands. I dag är bilden den motsatta: 39 procent i Sverige och 61 procent utomlands.

Bilden finns endast i den tryckta versionen.

Bild 7. Källa, Industrins utredningsinstitutet.

3.4.2 Kommunal skatt ej avgörande vid företagsetablering

Det råder i dag enighet om att klimatet för företag och företagande måste förbättras. Men det finns motstridiga uppfattningar om vilka faktorer som främjar respektive hindrar nyföretagande och företagsutveckling.

Skattesänkningar som ett medel för att gynna nyföretagande är ett återkommande tema bland många debattörer. Utgångspunkten är att det finns ett samband mellan företagsetablering, sysselsättning och skattetryck. Men vetenskapliga studier ger ingen entydig bild. Sverige har exempelvis länge haft högt skattetryck och ändå haft låg arbetslöshet. Arbetslösheten började stiga i början av 1990-talet, ungefär samtidigt som skattetrycket sjönk något.

En viktig fråga när det gäller sambandet mellan skattetryck och företagsamhet är följande: Hur kan det vara så stora regionala skillnader i företagsamhet när man lever under samma formella regelverk och skattetryck? Varför uppstår det mängder av mindre företag i t.ex. Småland liksom i delar av Västerbotten?

Lägre kommunal skatt brukar lyftas fram som en viktig faktor för nyföretagande och företagsetablering. Men Gnosjö, som förkroppsligar småföretagsandan, tillhör inte lågskattekommunerna. Kommunal skatten i det småföretagsintensiva Gnosjö med mycket låg arbetslöshet (kommunal skatt 30,98) är inte lägre än i det storföretagsdominerade och högarbetslöshetskommunen Södertälje (kommunal skatt 30,85).

När man tittar på nyföretagsetablering bland kvinnliga företagare ser vi rekordökningar i högskattekommuner som Fagersta (kommunal skatt bland de högsta 33,98), Laxå (33,38), Hammarö (33,13) och Finspång (32,28). I alla dessa kommuner är andelen nyföretagande bland kvinnor över 50 procent högre än motsvarande siffra för män. Resultatet blir inte mindre anmärkningsvärt med tanke på att kvinnorna anses ha särskilt svårt att starta eget.

När det multinationella företaget Selectron med 23 000 anställda världen över valde Norrköping som etableringsort spelade kommunal skatten ingen roll enligt VD Leif Johansson. Först och främst tittade företaget på tillgång på kompetenta medarbetare. Företagsledningen gjorde bedömningen att man kunde ta över personal som tidigare arbetade på Ericsson. På längre sikt var närheten till Campus Norrköping en avgörande faktor. Utbildningssatsningen på Campus Norrköping anses vara det viktigaste etableringskriteriet. Den ger rekryteringsmöjligheter men också närhet till en miljö där man ligger långt framme, vilket är viktigt för ett teknikföretag.

3.4.3 Nätverksekonomi bakom småföretagsdynamik

Regionala variationer i företagsamhet och den regionala näringslivsdynamiken under ett och samma regelverk gör att många forskare har börjat tala om eventuella samband mellan "entreprenörskap och kultur" (Audretsch & Fritsch, 1994, Lindmark & Olofsson, 1994). Ett särskilt forskningsområde har på senare år vuxit fram under beteckning "Cultural Values and Regional Variations in New Firm Formation".

Civilekonomen Lise-Lotte Gustavsson har i samarbete med professor Bengt Johannisson, Scandinavian Institute for Research in Entrepreneurship (SIRE), studerat tillgänglig litteratur om vad som hindrar småföretag att växa. Utredningen har genomförts på uppdrag av Ingenjörsvetenskapsakademien. Författarna till "Småföretagens tillväxtbarriärer- sanningar och konsekvenser" (1998) talar om ett hämmande kulturmönster, nämligen "storföretagens kolonisering av utvecklingslogiken". Utredarnas grundsyn på problematiken är att det svenska samhället med dess säregna kulturella och institutionella betingelser har ensidigt inriktats på storföretagskultur. Denna ensidighet i entreprenörskapskulturen är ett stort hinder för småföretagandets etablering och utveckling.

Internationell forskning om Europas mest framgångsrika småföretagsregioner visar att löner, skatter och regelverk har mindre betydelse för den kommunala och regionala näringslivsdynamiken än vad vi kanske hittills föreställt oss. I norra Italien hittar vi höga inkomstskatter, företagsskatter och höga energipriser (högre än i Sverige) samt krånglig byråkratisk reglering och outvecklad kapitalmarknad. Ändå finns där Europas utan jämförelse mest dynamiska småföretagsutveckling.

Detta faktum har även uppmärksammats av SAF i sin Strukturrapport 1999, som lyfter fram nya komponenter i företagsklimatet såsom ortens kulturtraditioner och värderingar samt regional nätverks dynamik.

Drivkraften bakom den norditalienska småföretagsdynamiken är den regionala nätverksekonomin. Regional nätverksdynamik uppstår när småföretag av likartad typ är tätt lokaliserade i en region eller en kommun använder närhets fördelar inom ramen för lokal och regional samverkan. En kombination av konkurrens och Kooperation gör att småföretag utvecklas till det Robert Putnam kallar för "spindelvävsliknande nätverk". Samarbetet tar sig uttryck i att man ordnar gemensamma mässor, gemensamma exportsatsningar, och tar samlade initiativ för att få tillgång till avancerad teknik, och ordna utbildning av specialiserad arbetskraft. Den mest avancerade formen av samarbete är när ett antal företag delar en stor order, och på det sättet utåt fungerar som ett stort företag med en enastående konkurrenskraft.

Genom den regionala nätverksekonomin har italiensk industri nått världsledande positioner i ett stort antal branscher, från skidpjäxor och möbler till stålindustri och förpackningsmaskiner. Utifrån italienarnas små men högst effektiva stålverk har det utvecklats världsledande tillverkare av produktionsutrustning för stålindustrin.

De italienska nätverksindustrierna attraherar i dag många utländska storföretag. Så lokaliseras t.ex. skidjättarna Salomon och Rossignol tillverkning till Montebelluna, som är ett centrum för skidpjäxor. Svenska storföretag som Tetra Pak, Electrolux, Pharmacia-Upjohn och Atlas Copco flyttar sina verksamheter till Norditalien trots att löner, bolagsskatter, inkomstskatter och energipriserna är högre än i Sverige.

Den ”regionala nätverksekonomin” i Norditalien gör att företag som i andra avseenden konkurrerar med varandra går samman om gemensamma inköp och marknadsåtgärder, delar på order och gemensamt möter en kund. Utmärkande för de norditalienska småföretagen är en utvecklingsstrategi baserad på ömsesidigt förtroende och delade kunskaper för gemensamma innovationsprogram. Detta spindelvävsliknande nätverk för småföretag har gjort att storföretagens betydelse för italiensk ekonomi successivt har sjunkit sedan 1970-talet. Även om FIAT och Olivetti fortfarande är betydelsefulla i söder får nedskärningar i deras verksamheter allt mindre dramatiska konsekvenser.

Denna utveckling står i kontrastförhållande till det svenska näringslivets påtagliga brist på regionalt förankrade småföretagsnät. I Sverige är det svårt, ofta omöjligt att få ett antal småföretag att samverka kring en stor order, att få dem att lita på varandra och förena Kooperation och konkurrens. Detta befäster storföretagsberoendet och hämmar regionala nätverk av småföretag. Regionalt har detta inneburit en eller få stora arbetsgivare per stad.

3.4.4 Överväganden och förslag: Lyft fram de regionala nätverkens och det sociala kapitalets roll som tillväxtmotor

Många NUTEK-studier visar hur tunnslitna de regionala nätverken är och hur alarmerande bristen på regional förankring och nätverksbildning inom svensk industri är, inte minst inom verkstadsindustrin. Samarbetet mellan småföretag är en avgörande aspekt i lokal och regional tillväxtdynamik. Trots stor ansamling av likartade verksamheter i vissa regioner lever de flesta av småföretagen sida vid sida som konkurrenter utan att vinna några påtagliga närhetsfördelar.

Utvecklingen i t.ex. Norrköping tyder dock på ett trendbrott. Samarbetet har blivit ett sätt för Norrköpings IT-företag att erövra den lokala

marknaden. De stora beställarföretagen i Norrköping är mycket stora och ofta delar av stora koncerner. Detta gör det svårt för små lokala IT-företag att hävda sig som leverantörer. Styrkan blir därför samarbete mellan kunskapsföretagen. I detta syfte bildades år 1996 branschföreningen KIN (Kunskapsföretag i Norrköping), som i dag består av 50 medlemsföretag. Föreningens huvudroll är att skapa ett samarbetsklimat mellan kunskapsföretagen. Den har sin motsvarighet i Linköping och Motala, SMIL respektive MOVAK, två nätverk för samarbete mellan tekniskt orienterade småföretag.

Nätverken mellan IT-företag är viktiga ur ett regionalt näringslivsperspektiv. De bör därför fångas in i en utvecklingsstrategi med norditaliensk nätverksekonomi som förebild. Dels måste företagen stärkas i sin strävan efter samarbete, dels måste samarbetsformerna vidgas till andra branscher. Här kan särskilt nämnas den träbearbetande industrin som i dag spelar en viktig roll framför allt i de södra länsdelarna och livsmedelsindustrin. Inom båda dessa branscher kan nätverksbaserat samarbete öka konkurrenskraften, marknadsföringen och exportmöjligheterna.

En regional nätverksekonomi kan även användas som en integrationsstrategi för att främja företagsamhet bland olika invandrargrupper. Detta med tanke på att "invandrarföretagare" ofta mobiliserar breda nätverk såsom storfamilj, kulturella, etniska och religiösa samhörighetsformer.

Ur ett sysselsättningsperspektiv är tillväxtstrategin med småföretag i nätverk det bästa skyddet mot den regionala sårbarheten som ensidigt storföretagsberoende orsakar i dag.

En hållbar regional näringslivsstrategi baserad på nätverksekonomi kräver därför att vi kartlägger behovet av lokala och regionala samarbetsformer mellan alla branscher och sektorer som speciellt är intressanta för strategiskt regionalt och lokalt nätverksbygge i hela landet. Vi måste fokusera alla branscher en efter en för att analysera deras behov av regionala och lokala nätverk samt behov av stimulans och samverkan med offentliga aktörer.

Här krävs det en ny form av tillväxtfrämjande politik för regionalt och lokalt nätverksbygge mellan småföretag. På så sätt lägger vi grundstenarna för en nätverksekonomi för tillväxt i Sverige.

Ett nätverksekonomi för hela Sverige kräver att vi ser på det sociala kapitalets roll som tillväxtmotor utöver det finansiella. Företagare med en stark känsla för sin region och dess överlevnad, som stöttar varandra samtidigt som de konkurrerar är en viktigare tillväxtfaktor än lättnader i skatter och regleringar. En inställning till entreprenörskap som en kollektiv angelägenhet är vad som förenar två av Europas mest fram-

gångsrika regioner – Gnosjö-regionen och Emilio-Romagna i norra Italien.

I dagens debatt låter det som om tillväxten kommer, bara företagen får lättnader i regleringar och skatter och lönekostnaderna sänks. Men trots samma förutsättningar inom ett land är företagandet väldigt olika. Europas utan jämförelse mest dynamiska småföretag finns i Emilio-Romagna i norra Italien, där löner, skatter och byråkrati är i nivå med svenska förhållanden samtidigt som man har mycket höga energipriser och ont om inhemska råvaror. Men regionen har ”det” på samma sätt som dess svenska motsvarighet Gnosjö- Gislaved- Värnamo-trakten, en samarbetsanda som kan ta sig uttryck i ett rikt föreningsliv, en stark kulturell identitet som skapar jordmån för företagande.

Det handlar om företag som hjälper fram nyföretagare i sin nära omgivning, som litar på och är beroende av varandra samtidigt som de är rivaler. I en sådan miljö vågar en företagare ta emot en order som är lite för stor eftersom han vet att han kan få hjälp av andra med att klara av den.

I Italien är de borgensringar där flera företagare går samman för att få fram riskkapital ett konkret exempel, i Gnosjö kan företagarna t.ex. gå samman om experthjälp inför exportsatsningar. Organisationsvärlden i dessa regioner är som en spindelväv. I Sverige är det annars de majstångsliknande nätverken som är vanligast, man tittar nerifrån och upp för att kunna lobba fram nya resurser. Man samlas för att ställa krav på andra, t.ex. stat och kommun, men sällan för egna utvecklingsinitiativ.

Hur kan då staten och myndigheterna främja spindelvävarnas framväxt?

Det grundläggande är att se till att det finns fungerande regionala nätverk. De regionala tillväxtavtalen kan ge de små och medelstora företagen med nätverksbyggande och utveckling av ett regionalt partnerskap. Samverkan med de regionala högskolorna är också viktig.

4 Tillväxtkapital istället för statsbidrags- och utjämningsystem

Regeringen har i slutet av år 1998 fattat beslut om förenklingar för att underlätta företagets tillväxt. Besluten berör hela näringslivet, men utgår huvudsakligen från de mindre företagens arbetsvillkor. Alla förslag till nya regler som har betydelse för näringslivets verksamhet skall granskas ur de mindre företagens tillväxtmöjligheter. Detta innebär att det nu ställs krav på offentliga utredningar och myndigheter att göra konsekvensanalyser av alla föreslagna regler ur ett småföretagsperspektiv. Inom ramen för detta förslag kommer regeringen att inrätta ett näringslivsråd med syfte att tillvarata invandrares kompetens i näringslivet och öka invandrarföretagens betydelsen för svensk ekonomi.

Förenklingar för mindre företag är viktiga för tillväxt och integration. Men dessa räcker inte för att undanröja de strukturella tillväxthindern som finns inbyggda i stora system som t.ex. statsbidrags- och utjämningsystemet. Mycket tyder i dag på att de system som hämmar tillväxt samtidigt hindrar integration, särskilt eget företagande som integrationsstrategi.

4.1 Fatalistisk syn bakom inkomst- och kostnadsutjämningsystemet

Enligt lag är kommunerna skyldiga att tillhandahålla bl. a. barnomsorg, grundskoleutbildning och äldreomsorg. För dessa lagreglerade verksamheter gäller krav på att servicen skall vara likvärdig i olika kommuner eller landsting. Dessa har emellertid olika förutsättningar att erbjuda service av likvärdig omfattning och kvalitet till samma skattesats.

För att kravet på likvärdig service inte skall leda till stora skillnader i kommunal skattesats måste kommunerna eller landstingen ges likvärdiga förutsättningar. I syfte att skapa sådana kan kommuner och landsting med låg skattekraft, stort utgiftsbehov eller hög kostnadsnivå få ett s.k. utjämningsbidrag. Ett sådant bidrag är avsett att utjämna skillnader i kostnader och skatteinkomster, som beror på faktorer som står utanför kommunernas eller landstingens kontroll.

Påverkbara skillnader som beror på servicenivån, servicestandarden eller effektivitet, som avviker från genomsnittet, skall därför inte utjämnas. Sådana skillnader skall istället återspeglas i en högre eller lägre skattesats.

Grundprincipen för inkomst- och kostnadsutjämningsystemet är således att utjämningen måste baseras på opåverkbara faktorer. Debatten har hittills handlat om att öka träffsäkerheten och rättvisan i systemets fördelningseffekter mellan kommunerna. Huvudtemat blev således att vinnare ställs mot förlorare och vice versa.

Ett utmärkande drag för diskussionen om utjämningsystemet är att begreppet ”opåverkbar faktor” tas för givet av de flesta debattörerna. Utjämningsystemet utgår från att kommunerna inte kan påverka de faktorer som utgör underlaget för kostnadsutjämningen. Men en närmare granskning visar att begreppet ”opåverkbar faktor” vilar på en fatalistisk syn på kostnader och skattekraften. Kommunerna anses vara oförmögna att påverka ett antal faktorer som i verkligheten är påverkbara.

Inkomstutjämnningen utgår från att skatteunderlaget är närapå opåverkbart. Så är emellertid knappast fallet för kommuner i tillväxtregioner. Genom sina åtgärder (avseende t.ex. bostadsbygge, infrastruktur, lokalt näringslivsklimat) har dessa kommuner gynnsammare förutsättningar än andra att påverka hur sysselsättning och inkomster utvecklas. Utredningen kommer till denna fråga senare i texten.

När det gäller kostnadsutjämningen betraktas t.ex. barnomsorg och grundskoleutbildning som opåverkbara kostnader. Men denna kostnadsfixering bortser från det faktum att barnomsorg och grundskoleutbildning är investeringar som ingår i det som forskare i dag kallar för ”social infrastruktur” (G. Forsberg, 1999) eller ”socialt kapital” (Rådet för Arbetslivsforskning, 1998).

När man talar om infrastruktur menar man ofta den fysiska och ekonomiska infrastrukturen. Men infrastruktur är alla de system som utgör förutsättningen för att produktionen skall fungera. I själva verket är den ”sociala infrastrukturen” i form av skolor, barnomsorg och äldreomsorg väl så viktig och skall inte ses som en opåverkbar kostnad, utan som en investering (G. Forsberg, 1999). Skolor och dagis t.ex. kan tidigt stimulera barnen till entreprenörskap så att en företaganda på längre sikt skapas och förs vidare som en tillväxtfaktor via fostran.

Den modell som regeringen nu har lagt fram förstärker ytterligare den fatalistiska synen på kostnadsutjämningen. Regeringen införde en ny utjämningsfaktor för individer födda utomlands, med den underförstådda innebörden att sådana alltid medför ökade kostnader för en kommun. En sådan uppfattning strider mot hela det nya paradigmet om ”managing diversity”, där invandrarbakgrund bl.a. ses som en lönsam hetsfaktor (se kapitel 1).

Personer med invandrarbakgrund är ingen kostnad utan en resurs för många kommuner. Gnosjö kommun t.ex. har kunnat vitalisera sina traditionella småindustrier och sätta fart på den inhemska småföretagsdynamiken genom inflyttning av många företagsdriftiga och yrkeskun-

niga grupper (kineser på 1980-talet och bosnier i dag med många andra grupper).

4.2 Utvecklingskapital istället för kostnadsutjämning

Begreppet opåverkbar kostnad vilar på en fatalistisk syn och förutsätter att det finns krafter utanför kommunernas och landstingens kontroll. En sådan uppfattning skapar hjälplöshet och ger en missvisande bild om förmåga att påverka den kommunala ekonomin. Professor Ernst Jons son har klart visat (1999) att kommuner och landsting har större utrymme för att påverka sina kostnader än vad kostnadsutjämningsprincipen medger. Förmåga att påverka kostnaderna i kommuner och landsting kan ha formen av kostnadsbesparingar och nedskärningar eller effektiviseringar. Omfattningen av besparingar kan indirekt ge en antydning om hur stora de påverkbara kostnadsskillnaderna kan vara.

Under 1990-talet har kommunerna i de tre storstadsområdena genomfört de förhållandevis största besparingarna. Glesbygdskommunerna har skurit ned sin verksamhet minst. Vad gäller omfattning av besparingar är det även stora skillnader mellan landstingen. Som exempel har antalet vårdplatser för somatisk korttidsvård per 1 000 invånare reducerats med 42 procent i Stockholms läns landsting mellan åren 1991 och 1996 jämfört med 9 procent i Kristianstads läns landsting.

Landsbygdskommunerna har hög personaltäthet inom äldreomsorg samt grund- och gymnasieskola. Sammanlagt har de även det högsta antalet årsarbetare per 1 000 invånare medan förortskommunerna har lägst antal. Mellan landstingen är det likaså förhållandevis stora variationer i antal årsarbetare per 1 000 invånare.

Till den del variationerna i personaltäthet inte beror på opåverkbara faktorer (t.ex. reseavstånd i glesbygdskommuner) kan de vara uttryck för skillnader i produktivitet och effektivisering. Kommuner i de tre storstadsområdena har, i likhet med större städer, varit föregångare i att söka effektivisera verksamheten. Gjorda utvärderingar av t.ex. anbudskonkurrens har även kunnat påvisa sådana effekter (Jonsson, 1999). Dessa utvärderingar visar på ett betydande effektiviseringsutrymme hos de kommuner, som inte kommit långt i att förnya sin verksamhet. Jämförande studier tyder likaså på förhållandevis stora skillnader mellan landstingen.

Mot denna bakgrund framgår det att begreppet opåverkbara kostnader är ett tvivelaktigt instrument och att själva grunden för systemets utformning måste revideras. Det behövs ett system som har sin ut-

gångspunkt i utjämningsbehov av utvecklingskapital för den sociala infrastrukturen och inte utjämningskostnader av s.k. opåverkbara kostnader.

4.3 Tillväxt och integration hämmas av tre typer av Pomperipossaeffekt

I den offentliga debatten har diskussionen om Pomperipossaeffekten begränsats till de 18 tillväxtstarka kommuner som till följd av inkomstutjämningsförlor på att öka sin skattekraft. Därmed kom bristerna i systemet att kallas för en skönhetsfläck. Men nu har regeringen bestämt sig för att se över systemet så att Pomperipossaeffekten försvinner.

En närmare granskning av utjämningsystemets effekter visar emellertid att det i utjämningsystemet finns tre tydligt identifierade typer av Pomperipossaeffekter som sammanlagt drabbar 94 kommuner.

4.3.1 Pomperipossaeffekt TYP I: Kommuner förlorar på att öka skattekraften.

Pomperipossaeffekt typ I är inkomstutjämningsbaserad och den gör att vissa kommuner förlorar på att öka skattekraften. Sedan systemet infördes har antalet kommuner som drabbas av Pomperipossaeffekt typ I ökat från en till 18 kommuner och ett landsting. Detta betyder att högre tillväxt leder till fler kommuner med Pomperipossaeffekt typ I.

Denna typ av Pomperipossaeffekt drabbar kommuner med en lägre utdebitering av skatt än den länsvisa skatten och yttrar sig i att den skapar lägre intäkter för kommunen om de skapar ett klimat där löner ökar och arbetslösheten sjunker.

Pomperipossaeffekt typ I kan uppkomma vid två olika tillfällen. Först, då kommunen har till exempel en god tillväxt och därmed får höjda relativlöner. Istället för att kommunen får höjda skatteintäkter minskar skatteintäkterna, eftersom skatteutjämningsystemet tar mer än 100 procent av intäktsökningen. Sedan, då kommunen minskar antalet arbetslösa och den reella skattekraften ökar, minskar kommunens intäkter då bidraget till kommunen minskar och de skattemedel som den nyanställda genererar till kommunen försvinner till inkomstutjämningsbidrag. Observera att de 18 pomperipossakommunerna gäller steget från socialbidrag till arbete, ej från A-kassa.

Effekten av Pomperipossaeffekten typ I kan beräknas genom flera exempel. Kävlinge kommun hade år 1998 en egen utdebitering på

18.38 procent i skatt och den länsvisa skatten var 18.96 procent. Om en arbetslös person börjar arbeta och får en inkomst på 180 000 kronor blir skatteintäkten 33 084 kronor, mot de 20 559 kronor ($108\,434 \times 0.1896$) som kommunen innan fick i inkomstutjämningsbidrag. På grund av den lägre utdebiteringen av skatt i kommunen får Kävlinge istället minus 19 516 kronor och förlorar 1 043 kronor på grund av att de har ytterligare arbetstagare. (Svenska kommunförbundet, 1998)

Lomma kommun ligger lägre i sin utdebitering av skatt än den länsvisa skatten. Detta leder till att om en Lomma-bo får en löneökning med 100 kronor betalar personen 30 kronor i skatt, tar utjämningsssystemet 31 kronor, dvs. för varje hundring lönerna går upp i Lomma går kommunen en krona minus. Ett ytterligare exempel är Täby kommun som tjänar 10 000 kronor på varje person de får ur produktion.

De arton kommunerna som är beräknade med statistik från år 1997 enligt statistik från Kommunförbundet är intressanta ur integrationspolitiskt perspektiv. Med tanke på att både integrationspolitiken och storstadspolitiken betonar vikten av mångfalden som tillväxtfaktor kan Pomperipossaeffekten i tillväxtkommunerna anses utgöra ett hinder för integration. Detta särskilt mot bakgrund av att dessa kommuner saknar ekonomiska incitament att flytta folk från socialbidragsberoende till arbete. I följande tabell kan vi ange de 18 pomperiposakommunerna av typ I med graden av socialbidragsberoende bland nyanlända flyktingar som tagits emot mellan åren 1992 och 1994.

Län	Pomperipossakommun	Socialbidragsberoende bland flyktingar mottagna 1992–93 efter 3,5 år
Stockholm	Danderyd	62 procent (1997)
	Ekerö	
	Lidingö	
	Nacka	
	Sollentuna	
	Solna	70 procent (1997)
	Stockholm	
	Sundbyberg	
	Täby	
	Vallentuna	
Skåne	Österåker	
	Vellinge	
	Ängelholm	
	Örkelljunga	
	Hörby	
Kronoberg	Kävlinge	
	Älmhult	
Skaraborg	Habo	

Bild 8. Pomperipossakommuner med grad av socialbidragsberoende i de två kommuner som ingår i kostnadsuppföljningen av det kommunala flyktingmottagandet.

Bland pomperipossakommunerna i ovanstående tabell ingick endast Täby och Ekerö i studierna om kostnadsuppföljningen för flyktingar mottagna åren 1992 och 1993. Trots att det handlar om ett begränsat statistiskt underlag kan man konstatera att pomperipossakommuner med hög tillväxt har ett lågt incitament att stimulera nyanlända flyktingar till egen försörjning.

Bland mottagna flyktingar i Täby år 1993 uppgick andelen socialbidragsberoende hushåll i februari 1997 till 70 procent. Det höga socialbidragsberoendet återfanns också bland de flyktingar som mottogs i Täby under åren 1992 och 1991. År 1992 var den totala kostnaden för socialbidrag ca 10 procent högre än för de flesta andra kommuner. Detta är en paradox för en högtillväxtkommun.

Ekerö uppvisar samma mönster. Bland flyktingar mottagna år 1992 var år 1997 62 procent socialbidragsberoende. Bland de som mottogs år 1993 var siffran i februari 1997 44 procent.

Att två pomperipossakommuner uppvisar så höga siffror på socialbidragsberoende bland invandrade grupper tyder på att pomperipossaeffekten kan ha en negativ inverkan på integration. För att kunna säkerställa denna effekt borde pomperipossakommuner ingå i urvalskommunerna till det statistiska underlaget för kommande studier om kostnadsuppföljning av den statliga ersättningen till kommunerna.

Särskilt anmärkningsvärt är att arbetslösheten bland utomnordiska medborgare tenderar till att under år 1999 öka i pomperipossakommu ner såsom Habo, Österåker, Täby, Lidingö, Vellinge, Kävlinge och Hörby. Detta står i kontrastförhållande till det faktum att arbetslösheten bland utomnordiska medborgare tenderar till att generellt minska i hela landet.

4.3.2 Pomperipossaeffekt Typ II: Kommuner med ekonomiskt stöd för hög långtidsarbetslöshet förlorar på att minska arbetslösheten.

Denna typ av pomperipossaeffekt är kostnadsutjämningsbaserad kunde drabba under bidragsåret 1998 de 76 kommuner i Sverige som får bidrag för att de har haft en arbetslöshet överstigande riksgenomsnittet + 1 procent under den senaste femårsperioden.

I en ESO-rapport "Kommuner Kan! Kanske! - om kommunal väl färd i framtiden" (1998) har Stefan Fölster granskat möjligheter och risker i den kommunala välfärdspolitiken inför 2000-talet. En särskilt viktig aspekt i rapporten är att Fölster pekar på en rad orsaker till att det nuvarande skatteutjämningsystemet utgör ett problem när det gäller att minska arbetslösheten. En analys i rapporten (kap. 5) visar att många kommuner med hög arbetslöshet kraftigt överkompenseras. Utjämningsystemet ger därför en kommun ytterst svaga motiv för att stimulera sysselsättningen. I samma kommuner gynnas också invånarna av skattesystemet.

I studien jämförs den ekonomiska standarden för en typfamilj i Dorotea, Botkyrka, Kiruna och Malmö. En typfamilj med 2 barn och "normalt" boende har 2 000 kronor mer per månad att leva på i Dorotea än i Botkyrka och 2 600 kronor mer i Dorotea än i Malmö. Om båda vuxna i en typfamilj skulle vara kommunalt anställda blir skillnaden ännu större. Efter skatt och boendekostnad har familjen i Kiruna 35 procent mer att leva på än den i Malmö. I rapporten redovisas också en noggrann genomgång av problemen (s. 48). Författaren drar slutsatsen att kommuner i glesbygd med högre arbetslöshet många gånger kan

erbjuda sina invånare både möjligheter till högre privat konsumtion och anser sig ha råd att erbjuda ett bättre kommunalt tjänsteutbud finansierat genom höjd kommunalskatt. Detta bl.a. till följd av att kostnaderna för den högre arbetslösheten kompenseras via utjämningsystemet.

Genom konstruktionen av utjämningsystemet i kombination med socialförsäkringsreglerna blir det också lönsamt för en kommun att slussa arbetslösa från socialbidrag till A-kassa. För varje person som försörjs via A-kassan i stället för genom socialbidrag sparar en kommun ca 84 000 kronor. Däremot kostar det en kommun närmare 30 000 kronor om någon arbetslös går från A-kassa till "riktigt" arbete.

Kommunförbundet har riktat en stark kritik mot ekonomen Stefan Fölsters analys av utjämningsystemet (i ESO-rapporten *Kommuner Kan! Kanske!*). Där visar han bland annat hur minskad arbetslöshet leder till förlust för de kommuner som får extra bidrag för hög arbetslöshet. Fölster anklagades för att räkna fel och grovt överskatta problemet.

Men Kommunförbundet bekräftar nu Fölsters tes i en ny rapport "Förlust för kommuner när arbetslös får jobb", författad av finanssektionen. Rapporten visar att minskad arbetslöshet kan stå kommunen dyrt. Var fjärde kommun går back ekonomiskt när en arbetslös invånare med A-kassa får jobb. Förklaringen till detta är skatteutjämningsystemet anser Kommunförbundets finanssektion. Alla kommuner vinner på att se till att arbetslösa med socialbidrag får arbete eller kvalificerar sig för A-kassa. Däremot är övergången från A-kassa till arbete mer tveksam för den kommunala ekonomin. 76 kommuner med en arbetslöshet 1 procent över riksgenomsnittet får i år extra bidrag från utjämningsystemet. Sjunger arbetslösheten så minskar också bidraget. Resultatet kan bli negativt för den kommunala ekonomin.

Storuman är en av de 76 kommunerna som får extra bidrag. För varje år en person är arbetslös får kommunen 34 000 kronor fördelade på fem år. Om den arbetslöse har socialbidrag och lyckas få arbete, kompenseras det minskade bidraget mer än väl av att också utgifterna för socialbidrag sjunker och skatteintäkterna ökar. Resultatet blir en vinst första året på 69 000 kronor.

För varje år som en person är arbetslös i dessa kommuner erhåller kommunen ca 34 000 kronor (Storuman) fördelat på en 5-årsperiod, alltså 6 800 kronor per år, för varje ytterligare år en person är arbetslös erhålls ytterligare 34 000 kronor som också de fördelas på 5 år, vilket leder till att år två får kommunen 13 600 kronor och år tre 20 400 kronor.

Om personen upphör att vara arbetslös efter ett års arbetslöshet så betalas bidraget ut i alla fall under en femårsperiod, men om en person upphör att vara arbetslös efter 5 års arbetslöshet, då kommunen får som

mest för den arbetslöse förlorar, kommunen 34 000 kronor (68 000–34 000), vilket leder till att kommunen förlorar intäkter på att sätta den långtidsarbetslöse i arbete.

Resultatet är likartat för övriga 75 bidragskommuner även om siffrorna varierar både uppåt och nedåt. I Övertorneå är förlusten första året 6 700 kronor när en person med A-kassa får arbete.

Bidrag för hög arbetslöshet har en speciell regionalpolitisk betydelse. Men problemet är att kommunernas ambitioner att minska arbetslösheten kan styras av hur mycket de får i utjämningsystemet. Detta gäller framför allt ”invandrartäta” kommuner med hög arbetslöshet.

Med det nuvarande skatteutjämningsystemet ger en frisk 85-åring bättre utdelning för den kommunala ekonomin än en arbetande skattebetalare. Kommunförbundets granskning av skatteutjämningsystemet visar att det inte är antalet förvärvsarbetande skattebetalare som är avgörande för ekonomin. Inkomst- och kostnadsutjämnningen gör att en 85-åring kan vara värd ca 125 000 kronor medan 19–64-åringar knappt ger 10 000 kronor i intäkter.

De 76 kommunerna som får bidrag på grund av hög långvarig arbetslöshet presenteras här nedan med respektive grad av invandratäthet.

Uppsala län Älvkarleby (LM)	Värmlands län Eda (H) Filipstad (LM) Hagfors (L) Munkfors (L) Storfors (MH) Sunne (L) Torsby (LM) Årjäng (M)	Västernorrlands län Kramfors (L) Sollefteå (L) Timrå (LM) Örnsköldsvik (L)
Södermanlands län Eskilstuna (H)		Jämtlands län Härjedalen (L) Strömsund (L)
Jönköpings län Tranås (LM)		
Kalmar län Vimmerby (L) Västervik (L)	Örebro län Degerfors (M) Hällefors (MH) Karlskoga (M) Lindesberg (LM) Ljusnarsberg (M)	Västerbottens län Dorotea (L) Malå (L) Skellefteå (L) Soruman (L) Vilhelmina (L) Åsele (L)
Blekinge län Ronneby (LM)		
Skåne län Helsingborg (MH) Malmö (H) Åstorp (MH)	Västmanlands län Hallstahammar (H) Norberg (M)	Norrbottnens län Arjeplog (L) Arvidsjaur (L) Gällivare (LM) Haparanda (HH) Jokkmokk (L) Kalix (M) Kiruna (M) Luleå (LM) Pajala (MH) Piteå (L) Älvsbyn (L) Överkalix (L) Övertorneå (HH)
Göteborgs och Bohus län Lysekil (LM) Munkedal (LM) Strömstad (MH) Uddevalla (M)	Dalarnas län Borlänge (M) Gagnef (LM) Ludvika (M) Malung (LM) Orsa (L) Rättvik (L) Smedjebacken (M) Vansbro (L) Älvdalen (L)	
Älvsborgs län Dals-Ed (M) Trollhättan (MH) Åmål (LM)		
Skaraborgs län Essunga (LM) Mariestad (LM) Tidaholm (LM) Tibro (LM)	Gävleborgs län Bollnäs (L) Gävle (LM) Hudiksvall (L) Ljusdal (L) Nordanstig (L) Ovanåker (L) Söderhamn (L)	

Bild 9. Ovanstående kommuner är klassade efter deras invandrartäthet. HH: mycket hög andel= minst 350 promille. H: hög andel= 250–349 promille. MH: medelhög andel= 200 –249 promille. M: medelhög andel=150–199 promille. LM: låg-medelhög andel= 100 –149 promille. L: låg andel= högst 99 promille.

4.3.3 Pomperipossaeffekt typ III: Kommuner förlorar på inflyttning

Kommuner med en utflyttning som är högre än två procent under den gångna tio-årsperioden förlorar på inflyttning till kommunen. Om nuvarande kompensation för befolkningsminskning bibehålls oförändrad ersätts i dag kommuner som haft en utflyttning som är högre än 2 procent under den gångna tio-årsperioden. Ersättning utbetalas med 100 kronor per invånare i kommunen för den del av minskningen som överstiger två procent. Detta leder till att om kommuner som får detta bidrag har inflyttning förlorar de intäkter på detta. År 1998 drabbades 60 kommuner av denna effekt om de hade inflyttning.

Bland industrikommunerna i Sverige har 40 procent denna kompensation, vilket betyder att kommunen förlorar intäkter på att industrierna vid expansion lockar nytt folk till sig från andra kommuner.

Svenska kommunförbundet visar att Storumans kommun under år 1998 förlorade 8 500 kronor för varje person som flyttar till kommunen, medan alla som under år 1998 flyttade från kommunen tillförde en vinst på 8 500 kronor.

För att Sveriges tillväxt skall kunna öka måste folk kunna flytta vart de vill och kommunerna skall inte behöva fundera på om de förlorar intäkter på grund av nyanställningar i kommunen eftersom arbetslösheten då kanske minskar eller att det flyttar fler människor till kommunen vilket leder till att bidragen minskar i högre takt än intäkterna ökar av tillväxten.

Mot bakgrund av alla dessa negativa incitament för tillväxt, sysselsättning och integration borde inkomst- och kostnadsutjämningsystemet göras om till ett regionalpolitiskt tillväxtinstrument. Statsbidrags- och utjämningsystemet har således blivit oförenligt med både den nya regionalpolitiken för tillväxt och integrationspolitiken, där mångfald som tillväxtfaktor och eget företagande står i förgrunden. *Det behövs därför ett nytt system med tillväxtdynamik och inte fördelning av bidrag som grundprincip. Ett sådant system måste utformas så att en dynamisk reglering skapas i utjämningsstrycket på tillväxtstarka kommuner och att lågtillväxtkommuner får incitament för en snabbare utveckling, vilket dagens system inte tillåter med tanke på sin statiska fördelningsstruktur och ständigt stigande utjämningsstryck.*

Ett nytt system bör således inriktas på att stimulera tillväxt i kommunerna så att de själva kan ansvara för de s.k. opåverkbara kostnader, som i dag tacklas via bidrag. Även ersättningsystemen till det kommunala flyktingmottagandet bör ingå i det tillväxtinriktade statsbidrags- och utjämningsystemet så att inte vissa kommuner blir kraftigt överkompenserade med bidrag från olika håll. Regionalpolitiken för tillväxt

kan här tjäna som vägledning för att omdana statsbidrags- och utjämningsystemet till ett utvecklingskapital som varje kommun själv kan påverka utformningen av utifrån sina egna förutsättningar.

Inom ramen för de regionala tillväxtavtalen kommer kommunerna att ha stora behov av kapitaltillskott. Dessa behov kan inte hanteras inom ramen för det nuvarande utjämningsystemet med dess krav på kostnadernas opåverkbarhet och renodlade fördelningspolitiska profil. *Statsbidrags- och utjämningsystemet bör därför omdanas för att kunna möta kraven på resurser för tillväxtskapande åtgärder på kommunal och regional nivå.*

Många kommuner samarbetar i dag inom ramen för ett regionalt sammanhang. För dessa kommuner kan existerande statsbidrags- och utjämningsregler justeras inom ramen för de befintliga regionala tillväxtavtalen. I de kommuner som satsar på lokal tillväxt borde statsbidrags- och utjämningsystemet omdanas till kommunala tillväxtavtal enligt samma princip som regionala tillväxtavtal. På så sätt skapas förutsättningar för staten och kommunerna att samverka för ökad mångfald och tillväxt istället för att inom dagens bidrags- och utjämnings system agera som motparter.

4.4 Överväganden och förslag: Inför en differentierad inkomstutjämning med regionalpolitisk profil så att statsbidragssystemet och det nuvarande utjämningsystemet kan hanteras som ett samlat utvecklingskapital inom ramen för en tillväxtinriktad budgetprocess

En central fråga är hur inkomst- och kostnadsutjämningen skall utformas så att tillväxten inte hämmas. I det nuvarande systemet råder det så gott som fullständig inkomstutjämning mellan kommunerna. Genom att multiplicera det omfördelade skatteunderlaget med 95 procent av den länsvis fastställda skattesatsen uppnås en utjämnings effekt på mellan 99 och 103 procent för i stort sett alla kommuner och landsting.

Hur långt inkomstutjämningen skall drivas beror på i vilken grad skatteunderlaget kan påverkas av kommunerna. Med det nuvarande systemet antas skatteunderlaget vara närapå opåverkligt. Så är emellertid knappast fallet för kommuner i tillväxtregioner. Genom sina

åtgärder har tillväxtkommuner gynnsammare förutsättningar än andra att påverka hur sysselsättning och inkomster utvecklas.

På kommungruppsnivå är det till stor del storstäder och förortskommuner som främst betalar en avgift i inkomstutjämnings till glesbygdskommuner. Denna geografiska uppdelning mellan avgiftskommuner och bidragskommuner gör det möjligt att göra inkomstutjämningsystemet till ett regionalt politiskt instrument.

Den geografiska profilen skulle kunna användas för att tillämpa en differentierad inkomstutjämnings av följande slag: kommuner med låg skattekraft i svaga tillväxtregioner kompenseras till 95 procent medan kommuner i högtillväxtregioner får sin höga skattekraft utjämnad till 80 procent.

Hur långtgående inkomstutjämnings skall vara bestäms av vilka verksamheter, som det omfördelade skatteunderlaget skall bidra till att finansiera. För att uppnå en dynamisk tillväxteffekt skall det skatteunderlag, som omfördelas, bidra till att utveckla kommunens sociala infrastruktur. Här måste det bli mer fråga om tillväxt än omfördelning. Det skatteunderlag som omfördelas skall därmed multipliceras med uppskattningsvis 75 procent snarare än 95 procent av den faktiska skattesatsen. För kommuner med hög skattekraft skall alltså 80 procent av mellanskillnaden mellan deras skattekraft och medelskattekräften multipliceras med 75 procent av medelskattesatsen.

Genom en sådan sänkning av kompensationsgraden får de kommuner, som betalar avgift, behålla 20 procent av en skattekraftsökning. Genom bidrag kompenseras kommuner med låg skattekraft samtidigt till 95 procent. Vid en sådan differentierad inkomstutjämnings kommer de sammanlagda bidragen till kommuner med lägre skattekraft än genomsnittligt att vara större än det som dras in från kommuner med högre skattekraft än snittet. Detta underskott kan finansieras genom en motsvarande sänkning av det generella, invånarbaserade statsbidraget.

Inte minst i ett läge, där ökad tillväxt är högt prioriterad, är det angeläget att stärka kommunernas incitament att öka sysselsättningen och skattekräften. Systemet med en differentierad utjämnings av skattekräften med 95 procent för svaga tillväxtregioner och 80 procent för kommuner i starka tillväxtregioner har föreslagits av professor i kommunalekonomi Ernst Jonsson (1999). Enligt hans beräkningar skulle ett sådant system leda till att pomperipossaeffekterna försvinner.

Här skulle författaren vilja gå ett steg längre än professor Jonsson och föreslå att utjämningsystemet lyfts in i statsbudgeten och tillsammans med statsbidragssystemet hanteras som ett samlat regionalt tillväxtkapital på ca 100 miljarder kronor. En sådan hantering skulle underlättas om hela budgetprocessen tillväxtinriktas så, att statens roll förändras från att vara bidragsfördelare till att bli investerare.

Huvudreferenser:

1. Från Italien till Gnosjö – om det sociala kapitalets betydelse för livskraftiga industriella regioner. Rådet för arbetslivsforskning/NUTEK/ Svenska EU-programkontoret, Rapport nr 2, 1998.
2. Hur bör kostnader och inkomster utjämnas mellan kommuner eller landsting. En granskning av utjämningsutredningens förslag. Ernst Jonsson. Institutet för kommunal ekonomi. Stockholms universitet, 1999.
3. Kostnadsutjämnningen för kommuner och landsting. SOU 1998: 151.
4. Validering av utländsk yrkeskompetens. SOU:1998:165.
5. Sverige, framtiden och mångfalden – från invandrapolitik till integrationspolitik. Regeringens proposition 1997/98:16
6. Regional tillväxt – för arbete och välfärd. Regeringens proposition 1997/98:62.
7. Robert B. Reich: Arbetsmarknad inför 2000-talet. SNS Förlag, 1994.
8. Skog Eva: Diversity. Så satsar amerikanska företag på mångfald.
9. Utlandsrapport från Sveriges tekniska attachéer. 1996.
10. Paul Hirst och Grahame Thompson: Globalization in Question. The International Economy and the Possibilities of Governance. Blackwell, 1996.
11. Individuell mångfald. Statens Invandrarverk, 1997.
12. Globaliseringsfällan. Av Hans Peter Martin & Harald Schumann. Symposium, 1997.
13. Strukturrapport 99 – Tillväxtens fundament. SAF, 1999.
14. Fördel Mångfald – en sammanhållen strategi för ökad integration. Integrationsberedningens slutrapport. Svenska Kommunförbundet, 1999.

Bilaga 4

Två exempel på lokala initiativ

Företagshuset i Rinkeby

Idén om ett Företagshus föddes ur vetskapen om att en stor andel (ca 30 %) av Rinkebys arbetsföra befolkning stod utanför den ordinarie arbetsmarknaden och hade svårt att ta sig in. Samtidigt fanns vetskapen om att det bland invandrargruppen fanns en stor entreprenöranda och villighet att driva egna företag. Detta ledde sammantaget fram till idén om att underlätta för invandrare att starta eget.

Metoden byggde på att två företagskonsulter skulle anställas för att ge konkret och handfast hjälp med att starta eget och parallellt ge företagarna utbildning. Företagarna skulle få möjlighet att kostnadsfritt disponera konsultstöd, kontorsrum och reception under en tvåårsperiod. Långsiktighet, kontinuitet och professionalism skulle styra Företagshusets verksamhet.

Målsättningen var att 10 företag skulle etablera sig i Företagshuset det första året och vid utgången av projektet år två skulle 20 företag vara etablerade. Företagshuset fortlever nu (år 1998) och målsättningen är att Företagshuset skall fortsätta att växa. Formen/metoden som har utvecklats har visat sig vara framgångsrik. Målsättning är att år 2000 ha ca 50 företagare i Företagshuset, vilket främjar det lokala företagandet i Rinkeby på ett högst påtagligt sätt.

Rekryteringen

Företagshuset annonserade i Platsjournalen och i tidningen Metro under januari och februari 1996. Sammanlagt inkom 64 ansökningar. Vid antagningen av företagen användes följande kriteriegrunder: invandrabakgrund, boende i Stockholms stad, verksamheten möjlig att anpassa till Företagshuset, ordnad finansiering, kvinna, personkemi – anpassning till gruppen, företagarnas anpassningsförmåga till det svenska samhället, kultur och näringsliv, mångfald (kulturellt och branschmässigt) och den sista kriteriegrunden var att om samma förutsättningar fanns vägdes sämre socialläge tyngre.

Projektets genomförande

Företagarna som antogs till projektet fick under det första året gratis lokaler, service från en receptionist och konsultation. Näringslivssekreteraren i Rinkeby utsågs till projektledare för Företagshuset och två företagskonsulter med invandrarbakgrund anställdes i det första skedet. Företagskonsulterna arbetade dels med de företagare som fanns på plats i Företagshuset, dels med personer som beställde tid för rådgivning. Invandrare från hela Stockholm var välkomna att få fri konsultation av företagskonsulterna.

Personer som kom till rådgivning uppmanades att redan innan besöket ha tänkt igenom idé och genomförande, för att på så sätt kunna få adekvat hjälp och stöd i den fortsatta utvecklingen. Arbetet med företagarna i Företagshuset tog alltmer tid i anspråk för konsulterna, som till slut hade mycket långa väntetider för externa personer som ville ha enskild rådgivning. Med anledning av den tidsbrist som uppstod på grund av det stora trycket på företagskonsulterna, infördes i stället gruppinformation på hösten 1997. Informationsmöten för externa företagare genomfördes en gång per månad och besöktes av ca 7–10 personer per gång. Upptagningsområdet var hela Stockholms län.

När det gäller de företagare som verkade och hade sina företag inom Företagshusets väggar strukturerades arbetet så att konsulterna träffade företagarna för utbildning en gång per vecka. I utbildningen ingick bl.a. kurser som "Företagande i Sverige", budgetering, marknadsföring, affärsjuridik, data, skatteredovisning etc. En stor del av dessa bundna timmar veks till individuella handledningstillfällen. De individuella mötena varvades med utbildning. På det sättet kunde konsulterna hjälpa företagarna att applicera lärdomarna på sina egna företag. Det blev en kontinuerlig växelverkan mellan utbildning och praxis.

Under hösten 1996 anställdes en kvinnlig företagskonsult. Hon anställdes med det specifika syftet att lyfta fram invandrarkvinnor till eget företagande. Länsstyrelsen beviljade medel för insatser riktat till kvinnor. Ytterligare en kvinnlig företagskonsult anställdes sommaren 1997, vilket ledde till en mer definierad fokusering på kvinnligt företagande. Konsulterna fortsatte att handleda och följa upp de företagare som fanns i Företagshuset samt höll i informationsmöten för externa företagare.

Utbildningen fortsatte för företagarna i projektet under hela år 1997. Konsulterna inriktade sig mer på temautbildningar som utformades efter företagarnas behov under år 1997. De informella kontakterna mellan företagarna och konsulterna var i detta skede viktiga. Företagarna hade nu en grundmurad kunskap kring företagande, men behövde stöd i konkreta situationer.

Svårigheter

Många egenföretagare upplever administrationen kring att starta eget företag samt att driva det som komplicerad och krånglig. För personer med invandrarbakgrund kan det dessutom upplevas som svårt rent språkmässigt. Företagskonsulternas konkreta stöd kring dessa frågor har i många fall varit avgörande för företagens överlevnad. Ett problem har varit att företagarna, på samma sätt som när det gäller bristande språkkunskaper, ofta har lagt över arbetsuppgifter som de själva skall göra som egna företagare, på företagskonsulterna. Det är viktigt, från projektledningens sida, att inte ta över och hjälpa till för mycket.

Språket är ett hinder för många, som känner sig missförstådda och dåligt bemötta av andra, t.ex. andra företag och myndigheter i samhället. Tyvärr avgör alltför ofta språket/brytningen hur en person blir bemött. Många av företagarna har dessutom sökt många arbeten och känt sig diskriminerade när de tidigare sökte arbeten. Självförtroendet måste åter byggas upp och det är av stor vikt att företagarna verkligen tror på sin produkt. En del företagare "gömmar" sig gärna bakom språkproblemet och ber företagskonsulterna att ringa och ha kontakter med myndigheter. Språket blir en ursäkt för att inte ta eget initiativ och ta det fulla ansvaret för sitt företag. Liksom tidigare nämnts är det av största vikt att företagarna själva ringer och sköter kontakterna i sitt företag, inte minst för att företagen långsiktigt skall överleva.

Ett hinder för kvinnor att starta eget är ofta deras inställning till eget företagande samt kulturella och religiösa värderingar från omgivningen. Deras självförtroende är ofta starkt, men de känner i vissa fall ett motstånd mot sitt egenföretagande från omgivningen. Som en självklar följd av detta är de mer tveksamma och tvivlar på sin förmåga att starta eget. Det som skiljer dem från männen, generellt sett, är att när de väl tar steget och startar ett eget företag så är företagsidén mer genomtänkt och de är mer målmedvetna.

Det finns en stor okunskap om vilken hjälp som finns att tillgå i det svenska samhället (myndigheter, föreningar, etc.). Det finns även en viss rädsla för myndigheter eftersom de kontakter som vissa invandrare har haft med myndigheter ofta har varit av "kontrollerande" art.

Positiva erfarenheter

Många företagare upplevde att konkret stöd, både från konsulterna och andra företagare, som mycket viktigt. Trots tidigare utbildning och utbildning inom projektet upplevde konsulterna att företagarna inte riktigt kunde ta till sig undervisningen förrän de hamnade i en situation där

de var tvungna att veta hur t.ex. momsredovisning går till. Företagarna återkom ofta till konsulterna i dessa situationer, eftersom de vid utbildningstillfället inte hade någonting att relatera teorin till. Konsulterna blev mycket viktiga i det dagliga arbetet och det var där och då, när problemet skulle lösas, som konsulterna verkligen kunde ge stöd.

En avgörande aspekt på vilka företagare som klarar sig som egna företagare beror på dem själva. Företagarnas egna entreprenörsanda är avgörande för om företaget skall överleva eller inte. I efterhand kan konstateras att de som nu framgångsrikt driver ett företag redan från början hade en genomtänkt och tydlig idé samt en vilja att genomföra projektet.

Intervjuer med företagare inom Företagshuset

Sommaren 1997 genomfördes intervjuer med åtta företagare i Företagshuset. Syftet med intervjuerna var bl.a. att ta del av företagarnas uppfattning om Företagshuset (vad som var bra/dåligt) samt hur deras livssituation hade påverkats av att starta eget företag.

Över lag var de intervjuade personerna nöjda med den hjälp de fick från Företagshuset. Många uttryckte att det mentala stödet är mycket viktigt i processen att starta eget. Företagshuset som etablerat projekt beskrevs som positivt på det sättet att andra företag får ett mer seriöst intryck av det enskilda företaget då det ingår i projektet, statusen ökar.

Marknadsföringsproblem återkommer många till. Man upplever den biten som svår och uttrycker ett behov av starkare stöd från företagskonsulternas sida. Marknadsföring är dessutom kostnadskrävande. En man uttrycker att han saknar ett ekonomiskt stöd, t.ex. i form av krediter. Ekonomin är ett orosmoment för många av företagarna. Trots oro och osäkerhet upplever många av företagarna att det är positivt att arbeta som egen företagare.

Faktiska resultat

Totalt deltog under projekttiden 27 företag, varav 16 stycken var aktiva företag antingen inom eller utom projektet vid dess utgång i december 1997.

Sammanlagt deltog 27 män och 16 kvinnor som företagare. Vid projektets utgång var 28 företagare aktiva, varav 17 män och 11 kvinnor.

Jämställdhet

Kvinnligt företagande har hamnat i fokus i detta projekt, speciellt år två. En kvinnlig företagskonsult anställdes för att särskilt uppmärksamma kvinnliga företagare med invandrarbakgrund som ville starta eget. Sex av de företag som i dag existerar drivs framgångsrikt av kvinnor. Kvinnor med invandrarbakgrund måste vara målmedvetna för att lyckas. En del kommer från kulturer där kvinnor av tradition inte driver företag på egen hand, eget företagande tycks därför mycket avlägset. En extra satsning och synliggörande av dessa kvinnor har varit av stor vikt för ett lyckat resultat och för att skapa förebilder.

Transnationellt samarbete

Det transnationella samarbetet har utvecklats mycket under de två år som Företagshuset har varit i gång. Lärdomar från andra länder har tillvaratagits och det finns numera en väl förankrad insikt om att vi i Europa har likartade problem med arbetslöshet.

Företagshuset har valts ut till en "thematic group" tillsammans med projektet "Textil 2000" från Växjö. Thematic group är de 20 bästa projekten som väljs ut i Europa. Projektet sammanstrålade sammanlagt vid fem olika tillfällen i Europa.

Sammanfattande bedömning

En viktig lärdom från projektet är att inte enbart invandrargrupper bör ingå i ett Företagshus, även svenska företagare bör delta. Svenska företagare kan då även fungera som överbryggare/mentorer och bli en del av det nätverk som skapas i ett Företagshus, framför allt för att förmedla den svenska företagskulturen. Steget till den svenska affärsvärlden blir kortare.

En annan viktig lärdom är att entreprenörer aldrig kan skapas. De personer som startar företag måste själva vilja skapa sin verksamhet och ha visioner. Urvalet av vilka företagare som får det omfattande stöd som Företagshuset har bidragit med bör därför ske mycket noggrant. Företagskonsulternas kunskaper kan bäst utnyttjas av personer som i botten är entreprenörer och som med hjälp av projektet kan nå sitt mål. Det är uppenbart att många invandrare ser företagande som en livsstil, ett sätt att leva. De personer som är entreprenörer satsar enormt mycket tid och kraft på sina företag. Redan i urvalsprocessen av de företagare som startar i projektet är det viktigt att på djupet utröna om de tror på sin förmåga att starta och framgångsrikt driva ett företag. När företagen är i

gång är det viktigt att lyfta fram de företag som lyckats bli självständiga som goda förebilder.

Marknadsföring är något som företagarna har upplevt som en svår bit. Det tar längre tid för en företagare att nå ut till kunder, mycket beroende på att deras nätverk från början är svagt. Processen att nå ut med sitt budskap är längre än för företagare som har många kontakter. En lärdom är att det krävs en skarpare fokusering på marknadsföring för företagarna.

Det svenska språket upplevs av många företagare som en hinder i kontakter med myndigheter och vissa kunder. En del personer känner sig missförstådda och dåligt bemötta av andra. Språket kan skapa osäkerhet och tvivel på förmågan att nå framgång. Det är trots allt viktigt att företagarna själva sköter kontakterna i sitt företag, inte minst för företagets långsiktiga överlevnad.

Många företagare har överlevt och blivit självförsörjande, vilket var tanken med projektet. Den metod/modell som Rinkeby arbetat efter har gett goda resultat. Företagarna har stöttat varandra och skapat nätverk och samtidigt fått stöd av företagskonsulterna i form av konkret hjälp, stöd samt utbildning som har löpt parallellt med uppbyggnaden av företagen.

Satsningen på företagande bland kvinnor med invandrarbakgrund har gett gott resultat. Kvinnorna har synliggjorts, vågat ta steget och tagit sig igenom den process som det innebär att framgångsrikt starta eget företag.

Det internationella samarbetet har varit fruktsamt. Bra idéer har tillvaratagits och utvecklats. Ett hinder som nyföretagare med invandrarbakgrund ofta upplever i Sverige är svårigheter med att beviljas lån i bank vid nyetablering av företag. Efter studier av låneformer i Storbritannien och i viss mån även i Belgien föddes tanken på att en förenkling av långivningen bör kunna genomföras även i Sverige. En utveckling är på gång i Rinkeby. Ett fastare samarbete har utvecklats med den bank som under år 1997 etablerade sig i Rinkeby.

Projektledningen har poängterat och pekat på att företagarna skall utnyttja de kompetenser som de besitter i form av språk, kulturell bakgrund samt internationellt nätverk och se detta som konkurrensfördelar. Marknadsföringsinsatser och informationsutbildningsinsatser riktade till minoritetsgrupper är en trend som börjat ta form i Sverige i dag. En viktig uppgift för företagskonsulterna är därför att diskutera företagarnas möjligheter att haka på denna trend i sin affärsidéutveckling.

Företagshusets arbetssätt har visat sig vara så framgångsrikt att det kommer att leva vidare i Rinkeby. Det är nu en del av den lokala kommunala arbetsmarknadspolitiken och finansieras av kommunen. En utökning av företagarna i Företagshuset sker kontinuerligt.

Lokal arbetsmarknad och företagande i Gårdsten

Stadsdelen Gårdsten i Göteborg är en del av det s.k. miljonprogrammet. Två tredjedelar av bostäderna ägs av det nybildade kommunala bostadsbolaget Gårdstenbostäder. Med helhetssyn som grund medverkar Gårdstenbostäder till att gårdstenborna kan stärka sin egna välfärd och få ett reellt inflytande över sin bostad och närmiljö. Till uppgifterna hör också att utveckla egenföretagandet, skapa en lokal arbetsmarknad och hitta former för meningsfull sysselsättning för gårdstenborna.

Gårdstenbostäder har utarbetat en modell för lokal arbetsmarknad och egenföretagande. En av delarna i modellen kallas för Gårdstenbyrån.

Gårdstenbyrån

Gårdstenbyrån syftar till att stödja och utveckla kreativt klimat som redan finns i Gårdsten. Vid Gårdstenbyrån skall gårdstenbor få hjälp med att starta och utveckla företag, hitta lediga arbeten och forma individuellt anpassade utbildningar.

Initiativet till Gårdstenbyrån bottnar i att gängse arbetsmarknadspolitiska institutioner och instrument inte förmår att ta vara på all kompetens och allt kunnande bland människor i Gårdsten. Individer med små ekonomiska medel, de som inte har svensk utbildning, de som inte känner till reglerna i företagsjuridiken etc. ges inte möjlighet att visa vad de förmår. Det finns med andra ord ett uppdämt behov av professionellt bistånd för att starta och utveckla företag i olika former bland personer i Gårdsten. Gårdstenbyrån skall fylla detta tomrum och främja utvecklingen av företag och arbetstillfällen i Gårdsten.

En annan tanke är att Gårdstenbyrån skall förmedla arbetsuppgifter som Gårdstenbostäder och de befintliga och framväxande lokala företagen behöver få utförda. För att förmedlingen skall ske så effektivt som möjligt fordras att den sker lokalt, är anpassad till behoven i området och kompetensen bland gårdstenborna. Rådgivning, kontaktförmedling och stöd av nya entreprenörer kräver också gedigen kunskap. Man fäster därför stor vikt vid att ha mycket kompetent och professionellt arbetande personer som leder Gårdstenbyrån och kan bedöma företagsidéer och individers kunnande. Inställningen måste vara att hjälpa affärsidéer som har bärkraft på en konkurrensutsatt marknad. Varje företag som startar eller utvecklas via Gårdstenbyrån skall kunna ta uppdrag även utanför Gårdsten.

Förenklad firma

I dag har många verksamma och potentiella småföretagare svårt att klara av alla de formella bestämmelser som finns i samband med att starta och driva ett företag. Man skall inte bara ordna en rad ansökningar och tillstånd utan också sköta en omfattande bokföring samtidigt som man bygger upp en mer eller mindre omfattande praktisk verksamhet. För många människor från andra kulturer är detta extra svårt och bidrar till att de formella kraven för start av fler företag i Sverige innebär alltför stora hinder. Det skall också sägas att kraven på en enklare företagsform än enskild firma, kommanditbolag, handelsbolag eller aktiebolag har funnits sedan lång tid tillbaka även bland infödda svenskar.

Idén om förenklad firma har lanserats av företagsekonomen Bo Persson. I en förenklad firma finns inte några anställda, och företagsformen är, enligt Persson, öppen enbart för dem som har synnerligen svårt att få ett jobb på den ordinarie arbetsmarknaden. Kvalifikationerna är i princip att man är långtidsarbetslös eller långtidssjukskriven. Gårdstenbostäder har funnit företagsformen så attraktiv att man vill att den skall vara tillgänglig för alla intresserade. Idén bygger också på att man kan schablonisera skatter och avgifter samt vissa kostnader för att driva firman. Det vill säga att den enskilde företagaren inte behöver lägga tid och kraft på administration och företagsjuridiska spørsmål.

Förenklad firma är än så länge anpassad till tjänsteföretag. För administrationen upprättas ett konto i en bank, vid Försäkringskassa eller lokalt bolag som Gårdstenbostäder. Administrationen utfärdar bevis för förenklad firma och sköter bokföringen. Alla intäkter går till kontot i fråga. En viss procent av bruttointäkterna dras av som generellt kostnadsavdrag och en viss procent av bruttointäkterna bildar bas för skatter och sociala avgifter. De är också möjligt att kontohållaren stimulerar förenklade firmor att samverka lokalt om marknadsföring, utbildning m.m.

För att kunna sjösätta modellen med förenklad firma fordras inledningsvis att den tillåts prövas utan justeringar av gällande bestämmelser för företagsutbildning och möjligheten för långtidssjukskrivna att träda in på arbetsmarknaden.

Bilaga 5 finns endast i den tryckta versionen.

Bilaga 6

Några exempel på framgångsrika företag

MSC Konsult AB

MSC Konsult AB (MSC), som grundades år 1987, är ett tjänsteföretag i IT-branschen, företagets grundare är Muazzam Choudhury. Han är född i Bangladesh. När han startade MSC hade han vistats 11 år i Sverige. Vid företagets grundande satte Choudhury in eget sparad kapital.

Vid ankomsten till Sverige hade Choudhury redan en utbildning motsvarande en svensk civilingenjörsexamen. Efter ankomsten till Sverige fortsatte han utbildningen i tekniska ämnen och Choudhury har även avlagt en svensk civilingenjörsexamen. Innan Choudhury startade MSC hade han arbetat på flera stora inhemska företag, bl.a. inom företag i databranschen.

Under de första åren efter ankomsten till Sverige hade dock Choudhury försörjt sig genom att städa och att arbeta på sjukhus samtidigt som han studerade. Efter utbildningen till civilingenjör inom maskinteknik arbetade han som IT-konsult. För att utvecklas drev han nya projekt som han bedömde som intressanta. Choudhury såg större möjligheter att driva en egen verksamhet i stället för att arbeta som konsult. Detta var en anledning till att han startade eget.

MSC:s kompetensområden är systemutveckling, nätverk och utbildning. Tjänsterna marknadsförs som konsulttjänster, lösningar och helhetsåtaganden till fast pris samt företagsanpassad och schemalagd utbildning i egna kurslokaler. Kunderna finns främst inom bank och finans, telekom, försäkring samt resor och transporter. Inom telekom var år 1997 de största kunderna Ericsson och Telia, MSC:s huvudkontor är beläget i Danderyd.

Antalet anställda uppgick år 1997 till ca 80 personer. Omsättningen uppgick till ca 75 miljoner kronor och resultat efter finansiella intäkter och kostnader till drygt 11 miljoner kronor. År 1998 hade antalet anställda ökat till omkring 115 personer, omsättningen till omkring 100 miljoner kronor och resultatet till ca 20 miljoner kronor. Räntabiliteten på det egna kapitalet har fr.o.m. år 1994 varierat mellan ca 30–40 procent per år. MSC är noterat på Stockholms Fondbörs (O-listan).

Börsvärdet utgjorde i början av juni 1998 ca 320 miljoner kronor. Choudhury innehar ca 36 procent av aktiekapitalet och 81 procent av röstetalet i MSC. Näst största aktieägare är Svenska Byggnadsarbetareförbundet med nära 8 procent av aktiekapitalet och drygt 2 procent av röstetalet.

Sammanfattningsvis kan konstateras att MSC varit både ett framgångsrikt och mycket lönsamt företag inom ett starkt expanderande verksamhetsområde. Ett tecken på framgången är att MSC år 1999, av organisationen Europe's 500, har utnämnts till en av de 500 snabbaste växande företagen i Europa.

Koncernen Pars Plåtgruppen AB

Ali Karimi kom från Iran till Sverige år 1975. Han studerade i Sverige på teknisk högskola i Linköping och avlade där civilingenjörsexamen. Karimi hade olika anställningar under åren 1981–1985. År 1985 köpte Karimi, tillsammans med en kompanjon, företaget BTT i Emmaboda. Vid tidpunkten för köpet hade företaget fyra anställda. Verksamheten var olönsam vid övertagandet. Expansionen i Sverige har sedan skett genom företagsköp och genom rationalisering och förändringar i de köpta företaget.

Successivt har nu koncernen Pars Plåtgruppen AB, Linköping, byggts upp. Koncernen består i Sverige av bl.a. fyra verkstadsföretag. BTT i Kisa tillverkar nu plåtdetaljer upp till 10 millimeters tjocklek. Svetsning av karrosseridetaljer är en av BTT:s främsta konkurrensmedel. Utöver svetsning är BTT:s specialiteter laserskärning, stansning, klippning, bockning samt ytbehandling och lackering av plåt.

I början av år 1994 övertogs Volvo Comstructions Equipments svetsverkstad i Eskilstuna. Verksamheten, som nu drivs under namnet AHAN AB, är specialiserat på bearbetning av grovplåt upp till 120 millimeter. AHAN tillverkar bak- och framramar till vissa modeller av Volvos lastmaskiner.

K.A. Wiking AB i Skänninge är en i Sverige ledande leverantör av kvalificerade kundspecifierade kablage (förbindningssystem). De kablage som tillverkas av K.A. Wiking används i motorfordon och flygplan, hushållsprodukter, datorsystem m.m. Bland företagets kunder finns Adtranz, Siemens, Volvo Penta och Alfa Laval Agro. Det fjärde verkstadsföretaget i Sverige inom Pars Plåtgruppen AB är Aros i Västerås. Där utförs tunnplåtsbearbetning i intervallet 0,5–3,0 mm, bl.a. av aluminium, aluzink och rostfritt stål.

Aros är specialiserat på stansning, laserskärning, bockning och svetsning. De viktigaste kunderna är ABB, Adtranz och Haldex.

År 1997 etablerades Swedish Metal Fabrication Ltd, Jefferson, USA. Denna internationalisering kunde Ali Karimi göra efter att i Sverige med framgång ha drivit verkstadsföretag med en successivt ökad omsättning och lönsamhet. Koncernen Pars Plåtgruppen AB omsatte räkenskapsåret 1997/98 närmare 190 miljoner kronor och detta räkenskapsår gav ett överskott efter finansiella intäkter och kostnader på drygt 14 miljoner kronor. Skatten på årets resultat uppgick till ca 3 miljoner kronor. Antalet anställda i Sverige uppgår till omkring 220 personer.

Vid det första företagsköpet år 1985 var tidigare kreditgivande bank positivt inställd över att företaget fick nya ägare. Från finansierings-synpunkt var övertagandet inte så lätt. Karimi och hans kompanjon fick dock överta vissa tidigare krediter. De fick dock gå i personlig borgen för sina lån. Senare har Karimi inte haft några större svårigheter med att finansiera sin expansion genom de lån som behövts. Han är numera för övrigt även ledamot i en banks lokalstyrelse.

För den som kommer till Sverige är det enligt Karimi viktigast att lära sig det svenska språket och att förstå majoritetsbefolkningens attityder och tänkesätt. I Sverige finns en attityd till utländskt bland befolkningen som inte har sin motsvarighet i t.ex. USA: I Sverige kommer nästan omgående frågan, "från vilket land kommer du", medan frågan i USA är, vad gäller företaget, "vad kan du åstadkomma".

Vad gäller företaget anser Ali Karimi inte att särskilda stödformer skall skapas för invandrare. Däremot bör de ges lika möjligheter. Får framåtsträvande personer inte detta, reser de till andra länder. Som det nu är måste invandraren vara extra skärpt för att lyckas. De som lyckats som företagare bör i massmedia och på annat sätt tas fram som förebilder.

Ortivus AB

Akbar Seddigh kom från Iran till Sverige år 1963. I Iran hade han redan avlagt en examen som kemist. I Sverige studerade han vidare på detta område och bedrev även studier i marknadsföring. Innan Seddigh startade egen verksamhet hade han flera kvalificerade anställningar. Han har bl.a. varit VD för Scanning AB – ett bolag inom Volvokoncernen – och VD för Studsvik Analytica AB. Han har också arbetat som driftchef för Sveriges geologiska undersökning (SGU).

Våren 1984 fick Akbar Seddigh kännedom om en doktorsavhandling vid Karolinska Institutet, som berörde ett nytt sätt att analysera hjärt-signaler för att diagnostisera och följa upp behandlingen i samband med akut hjärtinfarkt. Det tekniska arbetet hade utvecklats vid Chalmers Tekniska Högskola i Göteborg. Seddigh köpte rättigheterna för kon-

ceptet från Stiftelsen Medicinsk Teknik vid Chalmers och bolaget Ortivus Medical bildades samma år. Konceptet, som fick benämningen MIDA (Myocardial Ischemia Dynamic Analysis), identifierar på ett enkelt sätt syrebristen i hjärtmuskeln som förekommer i samband med hjärtinfarkt. Produktutveckling och kliniskt valideringsarbete pågick under åren 1986–1992. Under perioden togs övervakningssystemet CoroNet fram och ett fyrtiotal kliniska rapporter publicerades internationellt.

Hösten 1992 påbörjades försäljningen av systemet i Sverige och under år 1993 i Norden. Utvecklingskostnaderna beräknas runt 70–80 miljoner kronor. Patent har erhållits för MIDA:s samtliga tillämpningar. Projektet finansierades med eget kapital och därefter hjälpte tre bankfirmor till med finansieringen.

Försäljningsframgångarna på den nordiska marknaden ledde till att Hewlett-Packard (HP), världens ledande företag inom patientövervakning, kontaktade Ortivus AB för ett samarbete. Sedan år 1995 marknadsförs MIDA på den internationella marknaden av HP. Hösten 1994 förvärvades Svenska Telemedicin System AB. Bolaget har utvecklat ett system för övervakning av patienter i ambulans eller pre-hospital. Detta betraktades strategiskt viktigt för att tidigare kunna diagnostisera och behandla hjärtinfarktpatienter. År 1995 blev Mobimed-systemet kommersiellt färdigt och i dag har 25 procent av samtliga ambulanser i Sverige anskaffat systemet. Mobimed-systemet håller på att lanseras i förutom Norden, England, Frankrike och USA.

Ortivus AB omsatte år 1997 ca 45 miljoner kronor, varav omkring 80 procent på export. Årets resultat blev 5,8 miljoner kronor. Företaget har stark ekonomi, soliditeten uppgick till 90 procent. All tillverkning görs genom underleverantörer i Sverige. Bolaget har 50 anställda i Stockholm och Göteborg och sysselsätter ytterligare 20–30 personer hos underleverantörer.

År 1997 beslöt Seddigh att lämna VD-posten i bolaget för att bygga upp den amerikanska verksamheten, men kvarstod som vice styrelseordförande i Ortivus AB. I samband med detta avyttrade han huvuddelen av sitt aktieinnehav. Seddigh har även ett flertal andra styrelseuppdrag, bl.a. Elekta Instrument AB, Affärsstrategerna AB och lokalstyrelsen vid Nordbankens kontor i Täby.

För att lyckas i näringslivet måste man behärska regelverket samt ha ett väl inarbetat socialt nätverk samt bra kunskaper om det språkliga och kulturella. En mentor – antingen en privatperson eller ett företag – är av stor hjälp för en person som vill starta eller driva ett företag.

Swedish Fine Rice and Food AB

Swedish Fine Rice och Food AB (Swedish Rice) har på ett framgångsrikt sätt tagit till vara en affärsmöjlighet som öppnades i samband med Sveriges EU-inträde år 1995. Då infördes en kraftig tull på import av råris.

Verksamheten i Swedish Rice startades år 1985 av Hazem Kurda. Han är kurd från norra Irak och kom till Sverige år 1980. I Irak har Kurda avlagt byggnadsingenjörsexamen. Anställningar som baserade sig på Kurdas utbildning fick han inte efter ankomsten till Sverige utan arbetade bl.a. som fabriksarbetare och han har också drivit en restaurang.

I mitten av 1980-talet startade Kurda en rörelse för import av livsmedel. Nu importeras drygt 300 olika slags livsmedel, bl.a. matolja och nudlar. När ris köptes in för första gången skedde detta genom inköp av en container med ris. Några beställningar fanns inte före leveransen och riset såldes till många mindre butiker. Vid denna tid var det svårt att få leveranser till de stora livsmedelskedjorna. Försäljningen av ris uppgick till ett par hundra tusen kronor per år.

Före EU-inträdet fanns ingen tull på importerat råris. Efter EU-inträde uppgår tullen till 120 procent. För närvarande utgör kostnaden per kilo för importerat ris till omkring 4 kronor och tullen 5 kronor per kilo. Kurda bedömde att det genom den nya situationen uppstått en möjlighet att i Sverige förädla råris – som bl.a. innebär skalning och packetering – till en färdig konsumentprodukt. Investeringar på omkring 20 miljoner kronor gjordes. Därvid blev också leverantören ägare till 30 procent av aktiekapitalet till ett nytt bolag som bildades, Swedish Rice Production AB. Det råris – Jasmineris – som importeras är ekologiskt odlat och kommer från Thailand.

Under år 1997 uppgick Swedish Rices totala försäljning till ca 42 miljoner kronor. Därutöver såldes ris för ungefär 8 miljoner kronor genom bolaget Swedish Rice Produktion. År 1998 uppgick försäljningen av risprodukter till omkring 13 miljoner kronor. – Företaget förutser en successivt ökad omsättning av ris i Sverige. De näraliggande marknaderna, Danmark och Finland, bör också ge möjlighet till expansion. Företaget har nu ca 20 anställda, av vilka flertalet har invandrarbakgrund.

När Kurda startade verksamheten i mitten av 1980-talet hade han ca 100 000 kronor i kapital, varav en del utgjorde egna besparingar och en del lån från nära vänner. Han sökte inte något lån i bank dels för att han ändå lyckades skaffa egen finansiering vid starten, dels trodde han inte heller att banklån skulle beviljas. När verksamheten kommit i gång och omsättningen per år uppgick till drygt en halv miljon kronor sökte

Kurda och fick också en mindre kredit. Fusioner mellan bankerna medförde att Kurda förlorade sin tidigare kontakt i banken. Genom en personlig kontakt flyttade Kurda sina bankaffärer till en annan bank. Hans förhållande till den nya banken är goda.

Kurda anser att en person som kommer från ett land med en annan kultur och annat tänkesätt är – om han/hon skall lyckas som företagare i Sverige – att personen blir medveten om och även anpassar sig och följer det svenska samhälls- och affärssystemet. Detta gäller skatter och andra bestämmelser som ett företag som arbetar långsiktigt måste följa.

Sammanfattningsvis kan konstateras att Kurda – utöver import av andra livsmedel – öppnat möjligheten för konsumenten att konsumera ris till ett billigare pris samtidigt som ett antal personer får arbete.

Monark Stiga AB

Salvatore Grimaldi är född i Italien år 1945. Han kom till Sverige år 1952 tillsammans med föräldrarna. Vid Västerås stads yrkesskola utbildades han till maskinmekaniker. Efter avslutad utbildning fick Grimaldi anställning som slipare på Volvo i Köping.

År 1970 köpte han en slipmaskin för 8 000 kronor som installerades i ett garage och Grimaldis Mekaniska Verkstad startades. Senare gjordes flera företagsköp och sedan år 1988 är Grimaldi Industri AB moderbolag i Grimaldi Industrikoncernen.

Verksamheten har därefter kraftigt expanderat och bl.a. har följande affärshändelser ägt rum. År 1988 förvärvades Toolex Alpha AB från Atlas Copconcernen. Vid tiden för förvärvet var Toolex ett förlustbolag. Bolaget omstrukturerades och såldes till investerare från USA. Toolex är nu en av världens ledande tillverkare av maskiner för tillverkning av Compact Discs (CD:s). Toolex är nu noterad på Nasdaqbörsen i New York och på fondbörsen i Amsterdam. Börsvärdet uppgick i början av år 1999 till ca 3,2 miljarder kronor. Grimaldi Industrier innehar 10 procent av aktierna i Toolex.

År 1995 förvärvade VenCap Industrier AB – där Grimaldi är majoritetsägare – aktiemajoriteten i Monark Stiga AB. Sedan år 1996 har Monark Stiga förvärvat den franska cykelkoncernen Cycleurope, den italienska cykelkoncernen Bianchi samt det danska bolaget Everton Smith. Monark Stiga-koncernen omsatte år 1997 omkring 3,5 miljarder kronor och hade cirka 2 700 anställda, varav drygt 600 i Sverige. Rörelseresultatet uppgick till 117 miljoner kronor.

Salvatore Grimaldi är en entreprenör och ledare. Han tror att viljan att starta företag finns hos många men att alltför många inte ser de positiva möjligheterna och inte förstår den glädje som finns i att se ett

gott resultat av sitt arbete. Grimaldi anser att det nu är viktigare än någonsin att anpassa svenska lagar till internationella förhållanden så att den kompetens som finns i Sverige kan utvecklas. Beskattningen av fåmansbolag vid bolagets försäljning och vid aktieutdelning bör förändras så att tillväxten i dessa företag inte diskrimineras skattemässigt.

Soliditeten är ofta ett problem för småföretagen. Enligt Grimaldi har bankerna efter finanskrisen övergått till en mer konservativ kreditgivning. Det ökar kravet på företagens soliditet för att vara goda kunder i banken. Det tar dock en lång tid att få upp soliditeten i flertalet företag. Ett kreditförsäkringsbolag borde därför startas som ställer garantier för småföretag så att dessa kan få banklån. Lånegarantier behövs till företag som annars inte har möjlighet att få lån på rimliga villkor.

Salvatore Grimaldi kom till Sverige när han var sju år. Under sin verksamhet som företagare bedömer han sig inte ha behandlats annorlunda än andra företagare här i landet. Hans utländska bakgrund har dock påverkat intresset för att expandera affärsverksamhet internationellt.

Till företagare med utländsk bakgrund som på grund av sin härkomst möter särskilda svårigheter ger Grimaldi det generella rådet att utgå från ditt yrkeskunnande – frisör, läkare, mekaniker, etc. Det ger ofta en trygghetskänsla och möjlighet att starta med något man känner igen, vilket är en viktig faktor för en person med utländsk bakgrund och som representerar en annan kultur. För den som bestämt sig för den verksamhet som han/hon vill satsa på är det av högsta vikt att skriva ner sin affärsidé så noggrant som möjligt. Denna affärsplan bör sedan presenteras för några vänner. Gå sedan vidare med affärsplanen till en bankkontakt eller ALMI Företagspartner eller någon annan sakkunnig inom området.

Det svenska språket är viktigt att kunna och viktigt är också att man har lärt känna det svenska samhället.

Frukt Centralen

Frukt Centralen är ett grossistföretag som importerar frukt och grönsaker från i stort sett hela världen och säljer till bl.a. livsmedelskedjor. Företaget har för närvarande en årsomsättning på 70 miljoner kronor och sysselsätter tretton anställda med både svensk och invandrarbakgrund. Företagets grundare och ägare, Muzaffer ”Chi-Chi” Ulusoy, kommer ursprungligen från Turkiet. Han kom till Sverige som tonåring år 1972 och startade företaget i början på 1980-talet.

När Ulusoy startade Frukt Centralen var affärsidén att lansera exotiska och mindre kända frukter och grönsaker på den svenska marknaden. I dag har exotiska produkter blivit volymvaror och säljs huvudsakligen till svenska kunder. Bakom denna framgång döljer sig ett hårt arbete, envishet och intensiv marknadsföring. Ulusoy var först med att introducera grönsaker och frukter som spansk peppar, olika sorts meloner, fikon, kärnfria druvor, melongurka etc. på den svenska marknaden.

Ulusoy startade sitt företag med 50 000 kronor i riskkapital som skrapades ihop från släkt och vänner och lånade resten från Handelsbanken. Han startade sin verksamhet i Uppsala men så småningom kom han till insikt om den begränsade marknaden på orten och flyttade till Årsta Partihallar i Stockholm år 1984. Genom flytten blev han där den första invandraren som etablerade sig som grossist inom frukt och grönsaker.

Ulusoy's framgång har kantats av ständig kamp. Redan vid företagsstarten var han tvingad att slåss med starka konkurrenter inom stora livsmedelskedjor som inte ville släppa in honom på marknaden. När han startade sitt företag gjorde konkurrenterna enträgna försök att stoppa banklånen. Banken valde dock att tro på hans affärsidé och beviljade lånen. Konkurrenterna försökte även stoppa hans kontrakt med en åkerifirma som de också anlidade. Bland annat förbjöd de åkerifirman att köra med en reklamskylt för Frukt Centralen, vilket åsamkade Ulusoy 30 000 kronor i förlust i reklampengar.

När Ulusoy flyttade till Årsta Partihallar påmindes han om att han inte var välkommen. De företag som har dominerat marknaden i 30–40 år såg honom som ett hot och ville inte ha honom på området. De försökte hindra honom från att få tillgång till en affärslokal i Årsta men med advokathjälp fick han till slut ett hyreskontrakt.

De första tre åren var han ständigt rädd för att bli utslängd från Årsta Partihallar då många företagare i området inte ville ha in invandrare. Trots deras motstånd stannade han kvar. I dag finns ytterligare tre grossister med invandrarbakgrund som har etablerat sig i Årsta Partihallar. Ulusoy ser sig själv som banbrytare för andra invandrare. Nu är även de andra rörelseidkarna med invandrarbakgrund accepterade av

sina konkurrenter i området. Vidare har Ulusoy kamp brutit dominansen med några få företag inom området. Frukt- och grönsaksmarknaden präglas i dag av ökad mångfald där invandrare bidrar med nya idéer och produkter.

Ulusoy var tvingad att jobba dag och natt i stark motvind för att hitta en marknad för sina exotiska produkter. Han använde sig av kostsamma demonstrationer bl.a. hos butikskedjor i invandrartäta områden. Arbetet krävde stort tålamod och uthållighet och det tog över ett år innan han fick genomslag. Enligt Ulusoy skulle många företagare i liknande situation ha frestats att ge upp till följd av det starka motståndet från marknaden och konkurrenterna. Han lyckades överleva motgångarna genom envishet, optimism och en stark tro på sin affärsidé.

Ulusoy anser att invandrare behöver mera kunskaper innan de startar eget. Som företagare behöver man en affärsidé som håller och inte kasta sig in i en bransch utan kunskap. I grund och botten är det dock individuella faktorer som avgör om man lyckas eller misslyckas som företagare. Man skall vara stark och redo att stå emot motgångar. Man behöver kunna lagarna och mentaliteten i Sverige. Invandrare måste hitta nya nischer och branscher i stället för att konkurrera med varandra inom branscher som redan präglas av överetablering.

Idaberget Food AB

Idaberget Food AB är ett snabbväxande företag inom livsmedelsbranschen med 45 anställda och 125 miljoner kronor i årsomsättning. Företaget äger och driver Vivobutikerna i Rinkeby och Tensta. Företagets grundare Muhittin Tayli kommer ursprungligen från Turkiet. Han kom till Sverige i slutet av år 1989.

Tayli startade sitt företag i en liten lokal på Järvafältet år 1992 varifrån han sålde olivolja som importerades från familjens företag i Turkiet. Till att börja med levererade han oljan i liten skala till olika butiker med hjälp av en svensk mellanhand. Han ökade sin försäljning i rask takt och inom loppet av tre år hade han 20 procent av marknaden i Sverige. Detta har krävt ett hårt arbete och intensiv marknadsföring från både Tayli och hans svenska medhjälpare. Tayli erkänner ödmjukt att han inte hade kunnat nå så stora marknadsandelar på så kort tid om han inte hade varit förutseende och anlitat en svensk försäljare som behärskar både språket och kulturen.

Efter tre års arbete med försäljning av olivolja ville han expandera sin verksamhet och ge sig på andra områden där han kunde växa och syssla med försäljning av diverse varor. Han köpte Vivobutiken i Rinkeby som enligt honom hade en del svårigheter att matcha utbud och efterfrågan på

matvaror. Hans affärsidé var således att ha ett sortiment och en personalkategori som bättre stämde med befolkningssammansättningen i området.

Efter det att Tayli tog över Vivobutiken i Rinkeby, bytte han både sortiment och personal. Han fyllde butikshyllorna med varor från i stort sett hela världen och anställde personal som behärskade olika språk och kulturer. På tre år ökade omsättningen från 35 miljoner till 78 miljoner kronor. Tayli köpte också Vivobutiken i Tensta och tillämpade samma affärsidé. Även i denna butik ökade omsättningen snabbt.

Den snabba framgången för Tayli beror enligt honom själv på en bra affärsidé och kundanpassat utbud på varor. Två tredjedelar av de anställda kommer från olika länder. Denna mångfald är också en viktig del av affärsidén. De anställda bidrar på olika sätt med idéer och förslag som ökar försäljningen. Kunderna känner sig hemma och kan få den hjälp de behöver på det egna språket.

Tayli försökte att låna en halv miljon kronor från en bank när han övertog Vivobutiken i Rinkeby. Men banken avlog låneansökan trots att Tayli kunde visa betydande säkerhet. Banken trodde inte på affärsidén, men Tayli tror också att hans invandrarbakgrund kan ha spelat en viss roll i sammanhanget. Tayli var tvungen att skrapa ihop pengarna från släkt och vänner. Efter det att han hade nekats lån från banken har han inte vågat, eller velat, söka banklån igen.

Fördomar i kombination med skillnader i kultur och synsätt har också varit ett hinder för Tayli i samband med start och expansion av företaget. När han startade företaget var han tvingad att anlita en svensk och själv fungera som bulvan för att inte förlora marknadsandelar på grund av fördomar. Han har många gånger utsatts för glåpord, nedsättande utlåtande och känt sig ifrågasatt av svenska kunder och leverantörer. Enligt Tayli drabbar fördomar och främlingsfientlighet en invandrarföretagare i dubbel bemärkelse som enskild individ och som företagare. Det ställs dubbelt så höga krav på invandrare som på en svensk.

Tayli har klarat av att behärska sina känslor när han känt sig kränkt och ifrågasatt. Han har försökt bemöta sina arga och otrevliga kunder med respekt och värdighet. Detta har lett till att han har fått tillbaka sina svenska kunder som tidigare bojkottade Vivobutikerna i Rinkeby och Tensta.

Det är viktigt att vara uthållig. Många invandrare har svårt att klara av den första kritiska perioden som företagare. Det är viktigt för den egna överlevnaden att undvika konflikt med kunder. Uttrycket "kunden har alltid rätt" är viktigt att komma ihåg. Inom servicesektorn är det väsentligt hur man bemöter kunderna. Man måste bjuda på sig själv och vara trevlig.

Invandrare bör undvika affärsområden där de inte är hemma. Det är viktigt att skaffa sig all nödvändig information innan man startar ett företag. Utan en ordentligt marknadsundersökning och lönsamhetskalkyl kan det innebära ett stort risktagande. Tayli anser vidare att det behövs en skattereform. Företagsskatten är alldeles för tung för många småföretagare. Många har svårt att anställa personal på grund av stora kostnader i form av arbetsgivaravgifter. Om arbetsgivaravgiften sänks vågar företag anställa folk. I annat fall kan många företagare frestas att fiffla med skatter och avgifter.

Computer Research Datautbildning AB

Computer Research Datautbildning AB (Computer Research) är ett snabbväxande datautbildningsföretag med 30 anställda. Företaget bildades år 1985 av Tamiz Reman som ursprungligen kommer från Pakistan. Computer Research har under åren fått ett rykte om sig att ha duktiga lärare. Företaget kompetensutvecklar kunder i femton stora och modernt utrustade lokaler. Beläggningen uppgår till ca 350 elever per dag.

Företagsägaren och grundaren Tamiz Reman kom till Sverige år 1975. Han hade naturvetenskaplig utbildning i fysik och matematik från hemlandet. Han fortsatte sina studier i Sverige i ADB och företagsekonomi vid Stockholms och Uppsala universitet. Efter genomgången arbetsmarknadsutbildning i administration, data och ekonomi för högutbildade invandrare 1983/84 fick han erbjudande från utbildningsanordnaren att undervisa i datakunskap. Eftersom utbildningsanordnaren inte kunde erbjuda honom heltidsanställning fick han rådet att starta eget och sälja sina tjänster. Reman nappade på idén och startade företaget Computer Research.

Innan Reman startade företaget hade han specialiserat sig på marknadsundersökningar inom databranschen. Således bedrev han marknadsundersökningar vid sidan om jobbet som lärare. Han ringde runt till olika företag och gjorde behovsinventering av datorer, reservdelar, programvaror och kompetensutveckling. Han bearbetade informationen och sålde den vidare till olika dataföretag. Under sin marknadsundersökning upptäckte han dessutom att det fanns ett stort behov av utbildning och kompetensutveckling i användning av datorn som arbetsredskap på flera företag, vilket ledde till att han började satsa på att anordna utbildning.

Till skillnad från många som startar eget behövde han inget riskkapital. Han startade sin verksamhet med tomma händer och sålde sina tjänster till en utbildningsanordnare. Visserligen behövde han en dator

som han leasade på tre år för 1 000 kronor i månaden. Under hela sin verksamhet har han försökt minimera utgifterna för att undvika lån eller någon annan skuldfälla. Så fort han fick veta om ett nytt program lärde han sig programmet hemma och anordnade utbildning i det. På så sätt har företaget vuxit utan skulder.

Reman säger att han avskyr skuld på grund av rädsla för beroendeställning och begränsad handlingsfrihet. Han höll fast vid denna princip när han arbetade ensam. Under åren 1995–1996 fick företaget ett snabbt uppsving. Han behövde göra en investering på en halv miljon kronor. Trots sina principer blev han övertalad av sina medarbetare att låna pengar. Reman lånade pengarna under förutsättning att skulden skulle regleras på ett år. Han hade inte några problem att få banklån. Han hade den behövliga självfinansieringen klar samt färdiga beställningar från två stora uppdragsgivare. Vidare hade han varit en kund hos en bank sedan år 1983. Problemet uppstod snarare på grund av att banken ville ha amorteringstid på två–tre år. Han insisterade dock att reglera sina skulder på tolv månader och fick sin vilja igenom. I dag har företaget en skuld på 50 000 kronor. Reman säger att han vill känna sig säker och vill undvika att banken dikterar villkor för honom. Reman säger att framgången för hans företag i första hand beror på duktiga medarbetare. Läraren är utan tvekan den viktigaste faktorn för en lyckad utbildning. Därför satsar företaget mycket tid och resurser på lärarnas kompetensutveckling. I affärsvärlden behövs förutom sakkunskap och professionalism även kontakter och referenser. Tamiz fick alla sina uppdrag genom rekommendationer från nöjda kunder.

Grundregeln för framgången är alltid att varje affär som företaget gör måste gå ihop. När man gör affärer finns det alltid risker men det måste vara noga kalkylerade risker. Reman diskuterar alltid riskerna med sina medarbetare innan han tar emot en beställning. Alla skall känna sig delaktiga i beslutet.

Till skillnad från många andra företagare med invandrarbakgrund har Reman inte upplevt fördomar och diskriminering. Han tror att det beror på att han är verksam inom en bransch med internationell karaktär. Samtidigt har han svårt att förstå förekomsten av fördomar och diskriminering på kapitalmarknaden. Det ligger inte i bankernas intresse att förlora marknadsandelar genom irrationella handlingar då det inte finns nationella eller etniska etiketter på pengar.

Invandrare behöver lära känna svensk kultur. Inte lova mer än de kan hålla. Är man verksam i ett större företag är det viktigt med samförståndslösning. Man skall samråda och helst bli eniga, fatta beslut i konsensus. Detta arbetssätt har en lång tradition i Sverige. Man skall undvika öppna konflikter och hålla inne med känslor, framför allt i affärssammanhang. Man skall vara saklig, logisk och rationell. Invand-

rare behöver lära sig skattesystemet och de måste följa lagen. De bör också anlita en konsult när det gäller skattefrågor för att undvika problem med skattemyndigheterna.

Cbg-Konsult AB

Cbg-Konsult AB är ett tjänsteföretag inom informationssektorn. Företaget grundades år 1965 av Carlos Gisbert som ursprungligen kommer från Spanien. Cbg-Konsult producerar kommersiella och tekniska dokument på olika språk. Verksamheten sker i en toppmodern datormiljö där man översätter manualer för bilar och maskiner. Manualerna framställs av kvalificerade tekniker, ingenjörer, språkexperter och redaktörer.

Cbg-Konsult betjänar kunder över hela världen och får för närvarande stora uppdrag från Japan och Luxemburg. Företaget har även ett dotterbolag i Bryssel med sju anställda. Cbg-Konsult har för närvarande en årsomsättning på 50 miljoner kronor och sysselsätter totalt trehundra personer inklusive frilansare. Den fasta personalen består av fyrtio högkvalificerade översättare och tekniker som kommer från olika delar av världen.

Gisbert hade en civilingenjörsexamen från Spanien när han kom till Sverige i mitten på 1950-talet. Han arbetade många år som översättare innan han startade eget. Som översättare hade han skaffat sig gedigen kunskap, branschkunskap samt kontakt och nätverk som var nödvändiga vid företagsstarten.

När han startade företaget var affärsidén att etablera ett flerspråkigt dokumentationscentrum i Sverige som erbjöd kvalificerade översättningar av kommersiella och tekniska dokument till företag. Han startade företaget med tomma händer. När antalet uppdragsgivare började växa och han behövde vidga sin verksamhet hade han inte några problem att få banklån.

Gisbert har, enligt egna uppgifter, inte upplevt några särskilda svårigheter som företagare på grund av sin invandrarbakgrund. Han tycker dock att färdigheter i svenska språket och god kunskap om den svenska kulturen och mentaliteten är nödvändig för att lyckas i affärslivet. Gisbert betraktar reglerna kring F-skattsedel som krångliga och byråkratiska och en stötesten för tillväxt inom branschen. Företaget köper ofta översättartjänster under en kortare tid. Enligt Skatteverket krävs att den översättare som anlitas skall ha F-skattsedel. För att få F-skattsedel krävs att översättaren bedriver eller avser att bedriva sin verksamhet yrkesmässigt, dvs. varaktigt och med vinstsyfte och självständig näringsverksamhet. Vid bedömning av självständigheten har dessutom antalet uppdragsgivare betydelse. Detta ställer ofta till pro-

blem både för företaget och för översättaren. Översättare som saknar flera uppdragsgivare har svårt att få F-skattesedel och företaget har svårt att upprätta ett anställningsförhållande enbart för ett kort uppdrag.

När det gäller de som har F-skattesedel är företaget i vissa fall skyldigt att skriftligen lämna uppgifter till skattemyndigheten om den person som tar emot ersättningen. Företaget kan annars tillsammans med betalningsmottagaren bli ansvarigt för skatten på ersättningen.

Gisbert anser att det behövs enklare skatteregler vid köp av tjänster. Nuvarande regler är krångliga och passar inte internationella lagar. Han menar vidare att reglerna om arbetsrätten bör ses över.

Brombergs Bokförlag AB

Brombergs Bokförlag AB grundades av Adam Bromberg och hans dotter Dorotea år 1975. Företaget omsatte år 1998 10 miljoner kronor. Förlaget är medlem i Förläggareföreningen sedan år 1977.

Dorotea kom till Sverige med sina föräldrar år 1970. Föräldrarna lämnade Polen på grund av förtryck och förföljelse. I Polen arbetade pappan som bokförläggare och mamman som skogsingenjör. Föräldrarna anlände till Sverige när det var väldigt oroligt i bokbranschen. Det pågick en omstrukturering till följd av att man införde fria priser. Många förlag avskedade folk. När Dorotea och hennes pappa startade företaget fanns inte något behov av nya förlag. Dessutom betraktade finansmarknaden branschen som väldigt äventyrlig på grund av överetablering.

Dorotea och hennes pappa kom från ett språkområde vars litteratur var dåligt representerad i Sverige. Deras affärsidé var att introducera utländska författare som var mindre kända för svenska bokförläggare. Författarna skulle väljas oerhört noggrant och lanseras en i taget.

Dorotea och hennes pappa sökte lån hos flera banker i Uppsala. I början var det inte någon bank som ville bevilja lån, men efter flera försök hamnade de hos en ung bankdirektör som trodde på deras affärsidé. Banken gick med på att låna dem 100 000 kronor för den första boken.

När företaget startades var Dorotea fullständigt okunnig på området och pappan var i pensionsåldern. Trots att språket är väldigt centralt i bokbranschen, speciellt om man satsar på skönlitteratur, var det inte någon av dem som behärskade det svenska språket till fullo. Far och dotter kunde heller ingenting om det litterära arvet i Sverige. Strindberg och Astrid Lindgren var ungefär vad de kände till. De saknade kännedom om den lokala infrastrukturen som är viktig att känna till för ett bokförlag. De visste inte vad journalisterna hette, de visste inte vilka de

viktigaste författarna var, hur det fungerar med bokhandlare, bibliotek, journalister osv. De saknade kännedom om det kulturella etablissemanget och tongivande kulturpersonligheter i landet.

Dorotea och hennes pappa gjorde en arbetsfördelning för att råda bot på sina brister. Pappan som hade gedigen erfarenhet som bokförläggare, fick svara för juridiken, hantverket, copyrightlagen, själva produktionsgången och myndighetskontakterna och Dorotea som kunde bättre svenska fick svara för alla kontakter utåt, dvs. all försäljning, PR, marknadsföring, skaffa fram författare, rättigheter, översättare, korrekturläsare, illustratörer m.m.

I början av verksamheten fick de banklån bara till en bok. Det var dock inte lätt att lansera ett bokförlag med en enda bok. Dorotea åkte runt till varenda bokhandel och sålde boken själv. Genom sin berättarkonst och personliga kontakter med bokhandlare fick hon ganska många beställningar. När bokhandeln hade fått sin bok, gällde det att skapa efterfrågan. Då gjorde Dorotea ett intressant program och bjöd författaren till Sverige.

Hon skickade brev till 150 journalister, kulturskribenter m.m. och bjöd till en presskonferens och debatt. Men ingen hörde av sig. Då började hon ringa runt och tala med journalisterna. När telefonsamtalen inte gav några positiva resultat tog hon på sig sina bästa kläder och åkte runt och hälsade på journalisterna. Då öppnades alla dörrar. Detta arbetssätt ledde till stor framgång både för henne och för bokförlaget. Det första författarbesöket blev det mest besökta besöket som hon arrangerade förutom nobelpristagarna som bokförlaget har lanserat senare. Bokförlaget sålde den första upplagan utan problem. Dorotea säger att hon aldrig har ångrat arbetssättet. Hon är övertygad om att om hon inte hade träffat journalisterna personligen skulle inte någon ha kommit på hennes presskonferens. Hon värdesätter därför det mänskliga mötet högt.

Det område som Dorotea och fadern etablerat sig i kräver inte bara kunskap om författare utan också kännedom om vad folk vill läsa. De är uppvuxna i ett land som är mycket franskoriterat där franska kulturlivet beundrades. De kom till ett land där attityden var fullständigt den motsatta. Det tog dem många år att förstå denna skillnad. Den första boken som de gav ut var skriven av en fransman som alla andra bokförlag hade tackat nej till att översätta. De vågade sig på saker som ingen annan gjorde. De tyckte att det måste gå och det visade sig fungera flera gånger.

När Dorotea och Adam hade lyckats växte bokförlaget snabbt. Under perioden 1978–1980 kom den stora produktionen. Då hade förlaget lanserat en ny nobelpristagare, vilket fick dem att tänka på ännu flera tillväxttänkar. De kom ut med alldeles för stor produktion som kostade

mycket men inte gav tillräckligt. Då ansökte de om ett större lån för att klara av situationen. Banken avslog låneansökan, vilket ledde till att de blev tvingade att sälja företaget år 1983 till Norstedts och fick anställning hos den nya ägaren.

I samband med försäljningen av företaget blev Dorotea påmind om könsrollerna inom affärsvärlden. Det var männen som förhandlade för henne. Hon fick ingenting säga. Den enda gången hon fick chans att yttra sig, begärde hon en återköpsklausul innan affären var avklarad. Det var inte någon som tog frågan på fullt allvar. Men trots männens motstånd fick hon sin vilja igenom och fick en tryggare start. Två år senare hade Norstedts ett dåligt år och var inte intresserade att hålla sig med ett förlag som Brombergs. Detta gav henne en möjlighet att köpa tillbaka sitt företag. Dorotea använde sig av sina personliga kontakter för att skrapa ihop pengarna som behövdes för att köpa tillbaka företaget. Hon startade om företaget år 1986 med några vänner som delägare.

För invandrare i gemen kan brist på kontakter och nätverk, språk och kulturkompetens vara ett hinder. Enligt Dorotea borde det finnas någon slags förenklad information för invandrare om hur man startar och driver ett eget företag. Många behöver en guide i företagsvärlden. Det är väldigt viktigt att få en person som hjälper. Det kan vara en som hjälper med rådgivning mer än en samtalspartner. Kanske ett rådgivningscentrum dit man kan ringa och få hjälp på olika språk.

Som företagare måste man vara medveten om att man behöver vänner. Man måste skaffa sig vänner och kontakter innan man startar. Inom bokbranschen är det viktigt att känna många. Man behöver kunniga människor runt omkring sig som man kan använda som bollplank. Det varierar säkert mellan olika branscher. Dorotea nämner bl.a. hur bekantskapen med Antonia Axelsson har hjälpt henne när hon hade problem med företaget.

Arbetsgivaravgiften är ett problem. Många småföretagare är återhållsamma med att anställda folk på grund av dagens höga arbetsgivaravgifter. Det bör finnas möjligheter att ta in folk på projektanställning för både kortare och längre perioder.

Till skillnad från manliga har kvinnliga företagare särskilda servicebehov. Man måste möta kvinnor på deras villkor. Männen talar ett helt annat språk. FöreningsSparbanken gör mycket för kvinnor. Det skulle vara bra om andra banker också följde FöreningsSparbankens exempel. Vidare är det viktigt med bemötande. Banken behöver ta sitt ansvar. När den väl har beviljat lån skall den följa upp företagaren lite närmare för att dels kunna förstå företagarens villkor, dels att bestå med råd.

Bilaga 7

Inlägg från några forskare m.fl.

Svälj inte kamelerna – om att förbättra för etniskt företagande

Thomas Gür arbetar som ledarskribent vid Svenska Dagbladet och som egenföretagare. Han är född i Turkiet och har skrivit ett flertal böcker och rapporter bl.a. om svensk invandrar- och integrationspolitik.

"Den avgörande information som fordras för att man skall kunna bedöma ett nytt företags framtidsutsikter är information om vilket slags människa entreprenören är, och den informationen är betydligt lättare tillgänglig för affärsmannens familj och vänner än för någon bank."

Thomas Sowell

Innanför det nya hemlandets gränser möts invandraren av svårigheter som har att göra med språkkunskaper och kulturell kompetens. Han möts av tvivel, fördomar, främlingsrädsla och även diskriminering. Hans utländska namn signalerar risk för otillräckliga språkkunskaper och kulturkrockar. Arbetsgivaren har svårt att värdera hans kunskaper och meriter.

Det finns emellertid en person som kan bedöma den invandrades meriter bättre än någon annan, och det är han själv. Denna kunskap kommer till uttryck genom att invandraren anställer sig själv, dvs. han blir egenföretagare. I nästa steg anställer han personer vars kvalifikationer han också har lätt att bedöma, alltså familjemedlemmar, släktingar och vänner – naturligt nog nästan alla landsmän.

Entreprenörskapet, i grunden ett individualistiskt projekt, går hand i hand med det nätverk som invandrarföretagarens etniska kollektiv tillhandahåller. Sålunda koncentrerar sig olika invandrargruppers företagande inom olika branscher, beroende på den särskilda kompetens de har med sig från hemlandet. Det etniska företagande som därmed uppstår är därför något utöver endast det sakförhållandet att företagaren är av utländskt ursprung.

Tydliga mönster

Trots skillnader i branschriktning, och fallenhet för entreprenörskap mellan olika minoritetsgrupper, företer det etniska företagandet ändå några tydliga mönster.

Etniskt företagande fungerar många gånger som ett sätt att möta utanförskap på arbetsmarknaden. Detta framgår av att benägenheten att starta företag bland invandrare i Sverige också är störst bland grupper med de högsta arbetslöshetstalen. Egenfinansieringen är hög, och företagaren satsar den produktionsfaktor som är mest tillgänglig för honom: sin arbetskraft. Då invandrare, av förklarliga skäl, har mindre förmögenheter än infödda, leder detta till en hög koncentration av etniskt företagande inom tjänstesektorn på varierande nivåer av specialisering – allt ifrån kiosker och enkla förtäringstillfällen till kvalificerad verksamhet som översättningsbyråer och konsultverksamhet för exportföretag. Dessa företagare har oftast bristfälliga professionella nätverk i majoritetssamhället men kompenserar detta med sina etniska nätverk.

Bland invandrargrupper med högt entreprenörskap i Sverige, startas den absoluta majoriteten av egenföretag utan banklån. Det är också ett mönster som går igen i andra delar av världen. Den avgörande information som fordras för att man skall bedöma ett nytt företags framtidsutsikter är information om vilket slags människa entreprenören är, och den informationen är betydligt lättare tillgänglig för familj och vänner än för någon bank, som Thomas Sowell framhåller i det inledande citatet. Det innebär att de investerare som kommer fram till att de löper de minsta riskerna med ett lån också blir de som lånar ut pengarna, givetvis förutsatt att de är likvida. I det konkreta fallet kommer alltså entreprenören själv, hans familj och vänner att ha en konkurrensfördel visavi banker och andra kreditinstitut. Det villkor som finns i slutet, förutsättningen om likviditet, är dock avgörande för det resonemang som följer längre fram om hur man kan förbättra kreditförsörjningen för egenföretagare.

Följder av kunskapskostnader

Ovanstående tes, dvs. att kunskapskostnaden är den kritiska variabeln i kreditbedömningen, borde bl.a. leda till att de mest sammansvetsade grupperna av immigranter – där ett större antal individer har mer intim kunskap om varandra – också är de som uppvisar särskilt höga andelar egenföretagare bland sina medlemmar. Dessa borde ha lättare att låna startkapital från flera personer.

Detta bekräftas av att invandrargrupper med starka traditionella band till familj, släkt och vänner också visar sig allmänt vara mer framstående som entreprenörer. Internationellt sett har detta faktum främst gällt grupper som judar och kineser. Men även bland mer förfördelade grupper, som svarta i USA, har detta mönster kommit att manifesteras.

Ett exempel var de hundratals framgångsrika småföretag som etablerades av de fattigaste (och många gånger sämst utbildade) efterföljarna till den svarte predikanten Father Divine (George Baker 1875–1965) under depressionsåren på 1930-talet. Deras framgångar står i bjärt kontrast till de misslyckanden som präglade 1960- och 1970-talens svarta företag, som finansierades av den federala regeringen inom ramen för program skapade av experter, och som ofta var föremål för positiv särbehandling från banker och offentliga kunder. Den enda fördel som Father Divines anhängare – och för övrigt också Black Muslim-rörelsen i vilken liknande mönster för svart företagsamhet kan skådas – hade, var att de inom sig uppvisade en utomordentlig stark sammanhållning på religiös grund.

Liknande samband kan spåras även Sverige, såväl bland företagare i den infödda befolkningen (Gnosjö!) som den invandrade. Det kinesiska roterande kreditsystemet, biao-hui, där en grupp nära släktingar eller vänner med sina samlade tillgångar skapar en gemensam fond ur vilken gruppens medlemmar kan låna pengar vid behov eller enligt ett rotationssystem, har inte bara funnits där kinesiska invandrare befunnit sig – så lär systemet med biao-hui även finnas bland kinesiska egenföretagare i Sverige. Det har också återskapats hos andra invandrargrupper med stark entreprenörsanda, som t.ex. bland syrianska eller turkiska egenföretagare i Sverige, där räntefria lån mellan släkt och vänner utgjort huvuddelen av startkapitalet för många. Den förra gruppen, syrianerna/assyrierna, är förmodligen den i särklass mest entreprenörtäta immigrantgruppen i Sverige. Som en kristen minoritet i muslimska länder har syrianer inte kunnat göra karriär i offentlig tjänst i samma utsträckning som befolkningen i övrigt, och återkommande förföljelser och fördrivningar har avhållit dem att bygga upp sina familjeekonomier kring fasta egendomar som jord- och skogsfastigheter. De har i stället varit hantverkare, affärsmän eller mellanhänder. De har därför som en minoritet redan i ursprungslandet dels en tradition av entreprenörskap, dels en sådan sammanhållning vilken ger dem större fördelar i kreditbedömningar inom den egna gruppen.

Bank of America

Stundtals kan de informella kreditinstituten bli så framgångsrika att de också institutionaliseras. Ett exempel är Bank of Italy, som startades av en grupp italienska invandrare i San Francisco, som slog ihop sina besparingar och inriktade sig på kreditgivning till sina landsmän. Italienska invandrare utmärktes av hög sparbenägenhet och hög återbetalningsförmåga, något som de inhemska bankerna inte kände till och inte förmådde att utnyttja. Bank of Italy blev så framgångsrikt att den utökade kundkretsen bytte namn och blev en av världens största banker: Bank of America. Liknande tendenser har funnits bland koreanska invandrare i USA, där olika formaliserade kreditinstitut framsprungit ur det roterande kreditsystemet kye.

En annan slutsats som följer ur tesen om kunskapskostnaden som den kritiska variabeln i kreditbedömningen är att om banker inte klarar av att skilja de goda från de dåliga möjligheterna bland blivande företagare till en tillräckligt låg kostnad för att de skall kunna konkurrera som utlånare med familj och vänner, då klarar inte andra avlägsna, formaliserade institutioner det heller – t.ex. statliga kreditinstitut med uppgift att stödja invandrarföretagare. Ömsesidigt förtroende är således en huvudingrediens vid finansiering av etniskt företagande, där till och med förhållandevis mycket fattiga människor kan investera betydande belopp genom att föra samman sina individuellt blygsamma resurser. Men förtroende utan kunskap kan leda till katastrof, vilket bekräftas av t.ex. de amerikanska statliga minoritetsföretagarprogrammets misslyckanden.

Kostnader för överbrygning

Det som diskussionen om invandrade företagares kreditförsörjningsproblem sällan tar hänsyn till är hur denna informationsasymmetri mellan kreditgivande familjemedlemmar eller vänner å ena sidan och sedvanliga kreditinstitut å den andra skall överbryggas, och vem som i så fall skall stå för denna överbrygningskostnad. Att företagare med utländsk bakgrund vittnat om problem med att få bankkrediter är många gånger ett uttryck för att bankerna, enligt bankernas eget synsätt, saknar tillräcklig information om den kreditsökande. Ett utländskt namn, bankens oförmåga att uppskatta den sökandes kreditvärdighet osv., tas till intäkt att hellre neka och ta risken att missa en bra affär, än att bevilja krediter och ta den motsatta risken. Att gå förbi de lättklassificerade parametrarna som inteckningsbar förmögenhet eller andra säkerheter, borgensmän, bostadsort m.m., och i stället skaffa sig kunskap om den enskilda företagarens individuella förutsättningar,

innebär en extra kostnad för banken – en kostnad som således familjemedlemmar och nära släktingar inte behöver ta.

Om utomstående parter tar på sig bankens kostnad att överbrygga denna kunskapsasymmetri, så som företagorganisationer eller offentliga myndigheter, genom t.ex. kurser för bankanställda om invandrarföretagares villkor inom ett särskilt geografiskt område eller en viss bransch, är det inte osannolikt att antalet företagare som beviljas krediter också ökar. Men samtidigt uppstår en samhällsekonomisk kostnad som måste bäras av någon annan. Frågan blir då varför denna kostnad för kunskapsinförskaffande skall behöva uppstå när kunskapen finns på annat håll – nämligen hos entreprenören själv, hans familj och hans etniska nätverk.

Företagaren och hans omgivning har större kunskap om företagarens kreditvärdighet än vad utomstående kreditinstitut eller statliga myndigheter kan ha. I ett polariserande och därför förenklat perspektiv kan man säga att medan banker saknar kunskap men har krediter, är förhållandet den motsatta för den etniska entreprenören och hans omgivning. Ett sätt att möta svårigheterna med kreditförsörjning vore således att få ökade möjligheter att ha tillgång till mer eget kapital, antingen genom eget sparande, egna ackumulerade vinster, möjligheter att låna av andra eller att locka till sig andras investeringar. Frågan om åtgärder att förbättra kreditförsörjningen för egenföretagare med utländsk bakgrund kan således lika gärna ses som en frågan om att förbättra deras kapitalackumulationsförmåga.

I så fall rör sig frågan om kreditförsörjningsproblemen för företagare med utländsk bakgrund mindre om bankers handlingsmönster och mer om förutsättningarna för sparande och kapitalackumulation, samt villkoren för inkomst- och vinstbeskattning, förmögenhetsskatt och arvskatt i ekonomin i allmänhet, och hur dessa förutsättningar och villkor berör den aktuella gruppen i synnerhet.

Ökad konkurrens på kreditmarknaden

Den insikt om konkurrensens betydelse som finns beträffande marknaderna för varor och tjänster måste således också komma till uttryck beträffande konkurrens på resurs- eller produktionsfaktorsmarknaderna, alltså marknaderna för arbete och kapital. Småföretagaren konkurrerar redan på arbetsmarknaden genom att arbeta hårt och länge till en reell lön som ligger långt under kollektivavtalets miniminivåer. Den konkurrensfördel för kreditgivning som hans nätverk innehar genom kunskapsfördel visavi formella kreditinstitut manifesterar sig i de lån

som han hellre tar, får eller är hänvisad till att ta, från familj, släkt och vänner.

För att entreprenörsambitioner skall förverkligas krävs det också att sparkapital realiserats. Ett samhälle som vill förbättra sina företagens kreditförsörjningssituation bör alltså i första hand gå vägen över att förbättra de privata hushållens förmåga att ackumulera sådant sparkapital och få utdelning för satsat riskkapital.

Nu är frågeställningen visserligen om företagare med utländsk bakgrund har sämre förutsättningar än infödda att få lån av befintliga kreditinstitutioner och vad som kan göras åt den saken. Men vi har också konstaterat att samma grupp genom sitt etniska nätverk har en konkurrensfördel i kreditsammanhang visavi både dessa formella kreditinstitut och många infödda företagare. Samtidigt drabbas gruppen också i större utsträckning mer negativt av befintliga generella hinder för kapitalackumulering än för infödda entreprenörer in spe. Den progressiva inkomstskatten är ett sådant hinder som slår hårdare mot presumtiva invandrarföretagare.

En medellös flykting som kommit till Sverige i den yngre medelåldern, och som vill spara till ett grundkapital för företagande, har generellt sett sämre utgångspunkter än en yrkesarbetande infödd person i samma ålder. Det som flyktingen saknar är dels en över generationerna ackumulerad förmögenhet i t.ex. fastigheter (som kan användas som säkerhet), dels sparmedel som kan ha ackumulerats under ens egen yrkesverksamma tid.

Om flyktingen, för att kompensera sin sämre utgångspunkt i förmögenhetshänseende, väljer att dubbelarbeta under en tid, en vanlig strategi, stiger hans marginalskatt, och han måste betala proportionellt mer i skatt för sina extra inkomster, eftersom han då rör sig upp mot eller in i skiktet "höginkomsttagare". De sammanlagda marginaleffekterna av att arbeta mer för att kunna spara mer kan i värsta fall falla till och med ta ut effekten av att intjäna två löner. Detta genom att behovsprövade bidrag, t.ex. bostadsbidragen, minskar och/eller inkomstprövade avgifter, t.ex. barnomsorgskostnaderna, ökar. Skatte-, bidrags- och avgiftssystemen sammantaget slår alltså mer negativt mot nykomlingarnas entreprenörskap.

En annan generell regel som har en mer negativ effekt på invandrares företagande är tjänstemomsen, eftersom invandrare, av skäl redovisade ovan, i huvudsak startar tjänsteföretag som riktar sig till privatpersoner för vilka moms inte är en kvittningsbar utgift. Att det som tjänsteföretagen har att erbjuda till allmänheten gjordes dyrare, genom införandet av tjänstemoms, blev ett nytt hinder för företagande i allmänhet, men dess negativa effekter är tydligare för invandrarföretagandet.

Men att de befintliga systemen i första hand slår hårdast mot nykomlingarna innebär inte att dessa grupper bör undantas från systemen. Om generella regler slår hårdast mot de svagaste är det ett ännu större skäl att möta detta med generella förändringar. För att öka invandrarföretagarnas möjligheter på kreditmarknaden bör man alltså i första hand öka de enskilda hushållens och de enskilda företagens kapitalackumulationsförmåga. Detta görs tydligast genom avskaffad den progressiva inkomstbeskattningen, avskaffad tjänstemoms, avskaffad dubbelbeskattning, avskaffad arv- och förmögenhetsskatt. Det sistnämnda för att söka säkra tillväxten av företagande över generationerna – för att citera Hans Werthén: "Stora företag bildas inte, de växer fram."

Att diskutera åtgärder beträffande utländska företagens eventuella låneproblem i befintliga kreditinstitutioner utan att stärka deras, och med dem alla övriga företagens (och hushållens), förmåga till förmögenhetsbildning och kapitalackumulation, alltså ökad konkurrenskraft på kreditmarknaden, blir som att dutta med fuktfläckarna på fasaden när hela grunden är i behov av en omfattande dränering – som att sila mygg och svälja kameler.

Några litteraturreferenser:

- Rolf H Carlsson, Riskkapital med mänskligt ansikte. Om det privata ägandets betydelse för tillväxt och välfärd, Timbro, Stockholm 1998.
- Ds 1997:73, Lönar sig arbete?, Rapport till Expertgruppen för studier i offentlig ekonomi, Finansdepartementet, Stockholm 1997.
- Thomas Gür & Jonas Hellman, En stjälpande hand – om invandrarföretagares villkor i Sverige, Ekonomifakta, Stockholm 1996.
- Ivan Light & Edna Bonacich, Immigrant Entrepreneurs. Koreans in Los Angeles 1965–1982, University of California Press, Berkeley and Los Angeles 1991.
- Thomas Sowell, Marknader och minoriteter. Vägen ut ur slummen, Timbro, Stockholm 1989.

Generella drag hos snabbväxande småföretag

Johan Wiklund ek.dr.

Internationella Handelshögskolan, Jönköping

Inledning

Tillväxt i småföretag är ett område som kommit att intressera allt fler forskare på senare år. Den grundläggande forskningsfrågan i de flesta studier handlar om vad det är som gör att vissa småföretag växer medan andra inte gör det. En stor del av forskningen har koncentrerats kring att finna orsaker till tillväxt; alltså faktorer som påverkar företags tillväxttakt. Annan forskning har inriktat sig på att försöka finna sådana generella drag hos tillväxtföretag som skiljer dem från de företag som inte växer alls eller som endast växer i ringa omfattning.

Två motstridiga hypoteser om invandrarföretag och tillväxt är tänkbara. Vissa forskare hävdar att invandrare på grund av diskriminering har svårt att kunna göra karriär som anställda och därför väljer att bli egna företagare. Som företagare visar de den förmåga som de inte fick utlopp för i sin anställning genom att leda framgångsrika företag som växer snabbt. Andra menar att det på grund av diskriminering och/eller andra problem relaterade till härkomst skulle vara svårare för invandrare att lyckas etablera snabbväxande företag. Enligt den litteraturgenomgång Storey gjort går det ej att finna stöd för någondera hypotesen i de fåtal studier som genomförts i USA och Storbritannien. Ingendera av dessa hypoteser får heller stöd i min egen forskning. Ungefär lika stor andel (ca 8 %) av tillväxtföretag respektive icke tillväxtföretag leds av invandrare

Växande marknadsnisch

Resultaten från forskningen är långt ifrån entydiga, vilket genomgångar av litteraturen illustrerar och det är svårt att hitta generella karaktärsdrag som delas av alla eller ens många tillväxtföretag. Det tycks dock som om det på senare tid framkommit en del intressanta och mer entydiga resultat. Nyligen har resultaten från två av de mer omfattande

studier som någonsin genomförts publicerats. Dessa studier har genomförts oberoende av varandra i Storbritannien och Sverige.

Resultatet av dessa båda studier kan enkelt sammanfattas med att tillväxtföretag är mer benägna än andra företag att upptäcka och ta till vara på affärsmöjligheter. Detta påstående förtjänar att utvecklas. Först kan konstateras att förhållandena i företagets omgivning har mycket stor betydelse för tillväxt. Småföretag har begränsad resursbas och liten förmåga att påverka sina konkurrenter, leverantörer, kunder och myndigheterna. I stället är det viktigt för småföretag att anpassa sig till omgivningen och söka sig till sådana omgivningar som är mest gynnsamma. En mycket central fråga hänger samman med företagets marknad. Man skulle kunna hävda att tillväxt är marknadsdrivet snarare än resursdrivet. I den allmänna debatten diskuteras frågor som riskkapital och företagsbeskattning flitigt. Detta är resursfrågor som alltså i realiteten har begränsad betydelse för tillväxt. Det vore av värde om frågor kopplade till marknaden fick större utrymme.

Det är nämligen förhållandena på företagets marknad som har det största inflytandet på om företag växer eller inte. Snabbväxande företag befinner sig ofta i marknadsnischer där förändringstakten är hög. Det innebär att de tjänster och produkter som erbjuds kunderna tenderar att förändras i relativt snabb takt. Det är också så att de snabbväxande företagens marknadsnischer växer. Befintliga kunder ökar sin efterfrågan och antalet potentiella kunder ökar över tiden. Företagen växer alltså tillsammans med efterfrågan.

I denna typ av marknadsnisch där efterfrågan ökar är konkurrensen mellan företagen inte mördande. Det är möjligt för företagen att ta ut ett relativt högt pris. Detta har som konsekvens att snabbväxande företag överlag har högre lönsamhet än de företag som inte växer. Det innebär också att tillväxtföretagen i stor utsträckning kan finansiera sin tillväxt genom återinvesterade vinster. En konsekvens av detta är att många småföretag klarar av att växa i stor utsträckning utan hjälp av riskkapital.

Växande marknadsnischer är naturligtvis attraktiva för andra företag. Det innebär att tillväxtföretagen i det långa loppet inte får ha dessa marknadsnischer "i fred". Efter en tid kommer andra företag att erbjuda produkter och tjänster inom nischen, vilket leder till att konkurrensen ökar. Företag som strävar efter att fortsätta växa behöver därför utveckla nya växande marknadsnischer i takt med att fler företag etablerar sig inom deras befintliga nisch(er).

Betydelsen av växande marknadsnischer skall inte blandas samman med begreppet "tillväxtbranscher". Det är nämligen så att snabbväxande småföretag återfinns inom i stort sett alla branscher. Dessutom är det enbart ett litet antal företag inom varje bransch som verkligen växer. Det

är viktigt att skilja på bransch och marknadsnisch. Branscher är klassificeringar som vanligtvis görs för statistiska ändamål och behandlar aggregat av företag. Marknadsnischer avser försäljnings- och inköpsmönstret hos specifika ofta små grupper av leverantörer och kunder. Småhusindustrin kan vara ett exempel på en bransch som minskat mycket kraftigt under 1990-talet och där många företag har haft problem. Inom denna bransch finns det emellertid marknadsnischer med mycket hög tillväxt, såsom kundanpassade exklusiva villor i storstäder. I denna marknadsnisch finns det också tillväxtföretag.

Man kan fråga sig vilken betydelse detta har för invandrarföretagare. På många sätt är det hoppfullt att marknaden snarare än tillgången till resurser är avgörande för tillväxten. Det innebär att även resurssvagare individer inom samhället, däribland invandrare, har goda möjligheter att driva tillväxtföretag.

Entreprenöriellt förhållningssätt

En naturlig följdfråga efter konstaterandet att tillväxtföretag har förmågan att upptäcka och ta till vara på möjligheter och att identifiera dynamiska, växande marknadsnischer är vad som gör att vissa företag har denna förmåga medan andra företag inte har den. Många företagare anger tur eller slumpen som orsak till att de upptäckt nya möjligheter. Det finns dock vissa element i företagets strategi som påverkar tillväxten. Man kan hävda att ett entreprenöriellt förhållningssätt påverkar tillväxten. Ett företag som har ett entreprenöriellt förhållningssätt är flexibelt och innovativt, utvecklar nya produkter och modifierar sitt sortiment. Det byter också ut kunder mot sådana som är mer lönsamma. Företaget strävar efter att vara tidigt ute på marknaden med nyheter, före konkurrenterna. Dessutom finns en viss riskbenägenhet, dvs. företaget väjer inte för att ge sig in i nya projekt som medför ett visst risktagande. Det är främst genom det entreprenöriella förhållningssättet som tillväxtföretagen kan upptäcka och tillvarata möjligheter.

Andra viktiga tillväxtfaktorer

Företagets ålder har betydelse för tillväxten. Företag som är yngre förefaller mer flexibla och har förmågan att förändra sig för att ta till vara på nya möjligheter. Därigenom växer också yngre företag snabbare än äldre företag. Ett något förvånande resultat är att tillgången till resurser – något som diskuteras flitigt i den allmänna debatten – t.ex. kapitaltillgång, arbetsstyrkans utbildning m.m. har relativt liten betydelse för tillväxt.

Det går också att hitta kännetecken hos företagsledaren som tycks påverka företagets tillväxt. Rent allmänt förefaller det som om företagarens bakgrund i form av erfarenhet och utbildning spelar liten roll medan motivation är viktigare. Idealbilden av en tillväxtföretagare tycks vara en kombination av en strateg och uppfinnare. De företagsledare som gillar att planera inför framtiden och att vara kreativa på sitt arbete leder oftare tillväxtföretag. I punktform kan följande sägas om företagare som leder växande småföretag:

- Småföretag vars chef gillar att planera företagets framtida strategier växer snabbt.
- Småföretagare som själva gillar att arbeta i den direkta produktionen tenderar att leda företag som växer långsamt eller inte alls.
- Småföretagarens inställning till arbetsuppgifterna verkar vara viktigare än inställningen till vad de kan få ut av sitt företagande. Det innebär att möjligheten att tjäna mycket pengar genom jobbet inte har något inflytande på tillväxt, medan möjligheten att vara kreativ, att förverkliga sig själv, arbeta med de arbetsuppgifter man gillar bäst och planera inför framtiden har ett positivt inflytande på tillväxt.

Vad småföretag kan göra för att påverka sin tillväxt

Baserat på de redovisade resultaten går det att ge vissa råd till småföretagare. Det kanske viktigaste resultatet är att småföretagarna själva och de val de gör har avgörande betydelse för tillväxten av deras företag. Möjligheterna att påverka företagets utveckling borde vara uppmuntrande för småföretagare, inte minst för de invandrare som driver företag. Tillväxt orsakas inte av krafter utanför företaget. Tvärtom är de till stora delar påverkade av småföretagarens medvetna beslut. Det finns alltså möjligheter för småföretagaren att vidta åtgärder för att företaget skall expandera. Dessutom tycks det som att motivation är viktigare än personlig bakgrund i form av utbildning och erfarenhet. Man kan kanske säga att "vad jag vill" har större inflytande på företagets tillväxt än "vad jag kan".

För en småföretagare är överlevnad av kriser naturligtvis av största vikt. Därför är det viktigt att påpeka att en vanlig missuppfattning bland praktiker är att ett företag som växer och blir större skulle ha svårare att överleva en kris. Forskningen tyder på att det är tvärtom. Större företag har större buffertar och klarar sig bättre under en försäljningsnedgång. Det är också lättare för ett större företag att göra sig av med resurser i form av maskiner och personal och överleva i mindre skala under en lågkonjunktur. Det förefaller alltså som om tillväxt kan vara en lämplig strategi för överlevnad. Det är också så att de faktorer som bidrar till

överlevnad också bidrar till tillväxt. Förnyelse av kunder och produkter är t.ex. faktorer som både har positiv inverkan på överlevnad och tillväxt. Forskningen indikerar också att växande företag uppvisar bättre ekonomiska resultat än företag som inte växer. Därför bör kanske en företagare som vill förbättra sin lönsamhet överväga en expansion.

Detta är några argument för att småföretagare borde överväga tillväxt. Nästa fråga blir då vad ett företag bör göra för att öka sin tillväxt. Först och främst är det viktigt att söka nya kundbehov och växande marknadsnischer. Företaget bör sträva efter att vara flexibelt och ha en strategi som tar till vara nya affärsmöjligheter. Produkter bör förnyas, helst före konkurrenterna. Företaget bör vidare sträva efter att ersätta sina kunder med sådana som är mer lönsamma.

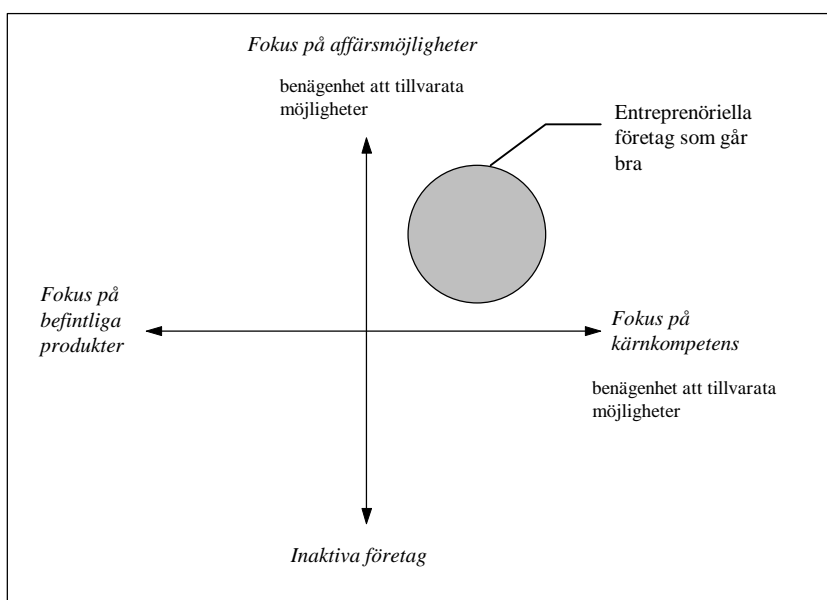
För att bedöma och ta till vara affärsmöjligheter är det viktigt att dessa möjligheter stämmer överens med företagets kärnkompetens. Ett företags kärnkompetens kan sägas utgöras av vad ett företag med framgång kan göra. Det finns en viktig skillnad mellan kärnkompetens och företagets befintliga produkter och tjänster. De befintliga tjänsterna och produkterna utgör en möjlig kombination av företagets kärnkompetenser. Det är dock möjligt att kombinera dessa kompetenser på nya sätt och därigenom erbjuda nya produkter och tjänster baserade på samma kärnkompetens. Om ett företag upptäcker en ny affärsmöjlighet, t.ex. att en ny teknologi har introducerats på marknaden, så har det företag som har kompetensen att integrera denna nya teknologi i sitt befintliga utbud bättre möjlighet att ta tillvara på denna möjlighet än det företag som saknar sådan kompetens.

Företag inom alla branscher kan gå bra och växa. Det viktiga är att positionera sig i förhållande till kunder och konkurrenter. Av särskild vikt är att välja en marknadsnisch där kunderna ökar sin efterfrågan och där den teknologiska förnyelsetakten är hög.

Betydelsen av utvecklingen av företagets marknadsnisch och vikten av att kunna upptäcka och ta tillvara på nya affärsmöjligheter tyder på att omvärldsinformation är central. För att känna till nya affärsmöjligheter är det förmodligen inte nödvändigt att känna till alla möjliga informationskällor. Det viktiga är snarare att ha förmågan att tolka tillgänglig information på rätt sätt. Det handlar om att vara mentalt förberedd för att tolka information utifrån om det erbjuder en affärsmöjlighet eller inte. Lokaltidningen kan säkert vara en tillräcklig källa för affärsmöjligheter för många småföretag, förutsatt att den läses "på rätt sätt". Det viktiga är att matcha affärsmöjligheten med företagets kärnkompetens för att avgöra om det är en lämplig affärsmöjlighet för det egna företaget. Om man har kompetensen som passar ihop med affärsmöjligheten bör man också ta till vara den.

Ett lönsamt och snabbväxande företag jag nyligen besökte kan tjäna som exempel för hur detta kan gå till. Företaget befinner sig i kemikaliebranschen. Företagsledaren insåg att efterfrågan på en ny sorts syntetisk saft ökade kraftigt i Sverige. Han insåg också att företagets kärnkompetens som består av att blanda kemikalier, tappa på flaskor, märka flaskor och distribuera dessa till detaljhandel passar lika bra för denna sorts saft som för företagets befintliga produkter. Genom att börja tillverka denna nya saft kunde företaget ta till vara en ny affärsmöjlighet baserat på sin existerande kärnkompetens. Jag tror att detta kan vara ett exempel på viktiga strategiska val som har stort inflytande på ett småföretags framgång. Jag har försökt att illustrera hur ett framgångsrikt företag tar vara på möjligheter med hjälp av sin kärnkompetens i figuren nedan. Figuren visar alltså den ideala positionen för ett litet entreprenöriellt företag som strävar efter att lyckas bättre.

Figur 1. Kännetecken på framgångsrikt entreprenörskap i termer av ett företags fokusering på möjligheter och kärnkompetens.



Det är rimligt att anta att "outsiders", dvs. människor som kan se saker på nya sätt och inte är fast i etablerade tänkesätt lättare kan upptäcka nya möjligheter. Det har t.ex. visat sig att personer som är nykomlingar i en viss bransch har lättare för nytänkande än de som

befunnit sig länge i branschen. Därigenom är det tänkbart att invandrarföretagare genom sin bakgrund har en stor utnyttjad potential vad gäller att tillvarata nya möjligheter och därigenom en stor potential för att leda tillväxtföretag.

Immigranter och småföretagande

Oscar Pripp, etnolog, Södertörns högskola

Småföretagare i allmänhet delar många villkor med andra småföretagare. Varje bransch präglas dock av sina speciella omständigheter och variationen är stor mellan enskilda företagares egenskaper, ambitioner och förutsättningar. Detta gäller likväl bland företagare med immigrantbakgrund. Frågan är om det över huvud taget är meningsfullt att identifiera och kategorisera företagare efter etniskt eller nationellt ursprung. Detta ämne kommer jag att beröra i den här korta framställningen i samband med att jag diskuterar några av de frågor – markerade som underrubriker i denna artikel – som jag ombetts att kommentera.

Vilka svårigheter möter personer med utländsk bakgrund vid start och utveckling av eget företag?

Frågan är svår att besvara, då variationen är stor mellan olika individers kunskaper, förhållanden och ambitioner. Under slutet av 1980-talet och början av 1990-talet deltog jag i projektet "Invandrare och företagande". Verksamheten bestod av rådgivning och kurser i företagande och dess innehåll bestämdes utifrån en omfattande inventering bland Södertäljeföretagare med utländsk bakgrund, vilka personligen fick redogöra för sina behov och önskemål. De flesta företagare avböjde yttre stöd. Det var ändå många som uttryckte ett behov av att lära sig mer om bokföring, skattelagstiftning, marknadsföring, affärsspråk samt om avtal och regler avseende import/export, byggnadstillstånd och vad gällde frågor om köp och hyra av mark och lokaler. Påfallande ofta byggde dessa behov på negativa erfarenheter av kontakter med branschorganisationer, myndigheter, revisorer och hyresvärdar. Det gick inte att bedöma i vilken utsträckning svårigheterna berodde på institutionell diskriminering. Inventeringen visade, oavsett denna problematik, att många önskade och hade fördelar av att höja sina kunskaper inom nämnda områden.

Sannolikt hade en inventering av småföretagares önskemål i allmänhet givit ett liknande resultat. Skillnaden är dock tydlig mellan småföretagande immigranter och andra entreprenörer när det gäller etnisk kategorisering. Med etnicitet menar jag i detta fall inte enskilda etniska gruppers sociala och kulturella förhållanden. Snarare avses hur

en majoritet identifierar och bemöter – dvs. tänker om och tolkar – människor med annat ursprung än det svenska (i såväl positiva som negativa ordalag). Det annorlunda uttrycks exempelvis i föreställningar och vetande om utomeuropeiska immigranternas kultur- och traditionsbundenhet. Särskiljning markeras också genom att brister påtalas i immigranternas identitetsutveckling, kompetens, språkfärdigheter eller lämplighet att utgöra fostrande förebilder. Till bilden hör även att individernas handlingar förknippas med den etniska grupptillhörigheten i stället för att ses som individuella val och förhållningssätt. Den omfattande samhällsliga uppmärksamheten på immigranternas liv och leverne reducerar enskilda individers möjligheter att själva välja hur de önskar att framställa sig. Mängden tillskrivningar skapar vad jag kallar för en *omslutning*.

Personer som immigrerat till Sverige kan uppleva att omgivningen ensidigt tolkar deras bevekelsegrunder för att bli egenföretagare i enlighet med deras kultur och grupptillhörighet i stället för utifrån individuella, psykologiska och sociala omständigheter. Möjligheterna att bli bedömda utifrån egna personliga kvalifikationer reduceras. Berättelser och föreställningar blir till konkret verklighet i relationer med myndigheter, organisationer, leverantörer, kunder och kreditgivare. På så sätt blir en konstruerad social kategori – så som invandrarföretagare – verkligt existerande. Denna särskiljning kan resultera i att grupper av företagare lämnas utanför diskussioner om småföretagens betydelse för landets ekonomiska utveckling och tillväxt. Diskussionen om invandrarföretagare är ibland snubblande nära synen på immigranter som hjälpbehövande klienter. Därför är riktade statliga och kommunala satsningar på verksamma och presumtiva företagare med s.k. utländsk bakgrund något som bör problematiseras, där faror och förtjänster noga bör avvägas.

Vi vet att immigranternas svårigheter på arbetsmarknaden är ett komplext problem. Orsaker går att finna i bl.a. omstruktureringar i näringslivet och förändringar i enskilda arbetstagares arbetsuppgifter och höjda krav på kompetens. Många immigranter har inte eller anses inte ha motsvarande kompetens och utbildning. Det är *ett* av skälen till arbetslösheten inom kategorin. Men skiljelinjen mellan de grupper som har och de som inte har arbete följer även ursprung. Människor som kategoriseras som ”mer invandrare” har lägre löner och har svårare att erhålla anställningar, trots många gånger fullgoda utbildningar och goda språkkunskaper. Detta pekar på mekanismer som ligger utanför individernas egenskaper, dvs. strukturella förhållanden. Småföretagande immigranternas erfarenheter av kreditprövningar förefaller att följa ungefär samma skiljelinje. Avslag på ansökningar kan inte helt förklaras med dåliga affärsidéer och andra brister. Indikationer pekar i stället på att det

sker en särskiljning som även här grundar sig på kategorisering av invandrare. Lösningar på dessa förhållanden måste sökas utifrån en komplex problemanalys, där *både* individuella och strukturella aspekter ges utrymme.

Internationella och historiska erfarenheter visar att immigrantgruppernas orientering mot exempelvis handel ibland medför ansträngda relationer i förhållande till "underordnade" grupper i ett samhälle, gentemot majoritetsbefolkningen eller i förhållande till den politiska ledningen i ett land. Bland exemplen kan nämnas indiska företagare som utvisades från Uganda, aktioner mot judiska butiksinnehavare under trettioalets Tyskland, plundringen av koreaners butiker under upploppen i South Central, Los Angeles eller hot och våld mot kinesiska företagare i Indonesien. Immigranters verksamheter innebär ofta många kundkontakter och missnöjet kan riktas mot dem vid ekonomiskt svåra tider. Företagsinriktade grupper med starka mellanetniska band – s.k. middleman minorities – utsätts då för ryktesspridning med innebörden att de när sig på bekostnad av andra underordnade grupper eller hela majoritetsbefolkningen. Det kan även uppstå ansträngda relationer till företagare ur majoritetsbefolkningen, vilka menar att vissa grupper av immigranter konkurrerar genom att sätta orimligt låga priser och arbeta alltför långa dagar samt genom att rekrytera billig och lojal etnisk arbetskraft. Detta förekommer också i Sverige. Utvecklingen i Sverige är på så sätt en del av en global process och erfarenhet.

Finns det områden eller branscher där invandrare har särskilt goda möjligheter att starta och driva företag?

När det gäller etablering och drift av företag handlar det om företagarens individuella egenskaper och resurser i första hand, dvs. egenskaper som varierar stort mellan personer. Det skulle därför vara felaktigt, enligt min mening, att utnämna vissa branscher som mer lämpade för immigranter, eftersom benämningen invandrare inte säger något om individernas egenskaper. Variationerna mellan dessa företagare är lika stora som inom vilken annan social kategori som helst och därför har de särskilt goda möjligheter inom de branscher som i dag präglas av gynnsamma förhållanden och framtidsutsikter.

En aspekt, som brukar framhållas, är att immigranter särskilt bör satsa på företag som sysslar med import/export eller annan verksamhet med anknytning till utlandet. Många sådana företag är redan verksamma och här finns förstås stora möjligheter att använda sina speciella kontakter och kompetens. Dock får det inte bli en regel att se immigranter som presumtiva exportörer och importörer.

Erfarenheter visar att immigranter världen över vanligtvis söker sig till vissa ingångsbranscher. Det är områden som kännetecknas av få regleringar, mindre av ekonomiska investeringar samt förhållandevis låga krav på bransch- och språkkunskaper. Immigranten investerar i stället genom sitt eget fysiska arbete under långa arbetsdagar, ofta inom handel och service. Det förekommer givetvis även att man startar eget inom andra områden. Ett klassiskt sådant område är klädindustrin i USA, England och Frankrike.

För en relativt nyanländ immigrant handlar det ofta om att över huvud taget finna ett sätt att försörja sig och sin familj. Ur den synvinkeln bör det finnas en tillgång på ingångsbranscher. Det kan vara områden som övergivits av den inhemska befolkningen eller av andra grupper av invandrare som efter en längre tid i landet sökt sig vidare. Immigranter som kom till Sverige under sextio-, sjuttio- och åttiotalen såg möjligheter inom sektorer som delvis övergivits av infödda svenskar, t.ex. små dagligvarubutiker och skrädderier. Inom de branscher där de flesta immigranter startar eget är det inte så vanligt att en andra och tredje generation övertar företagen eller satsar på samma sak som sina föräldrar. Barnen väljer i stället ofta att utbilda sig med inriktning på den ordinarie arbetsmarknaden eller för att satsa på mer kompetenskrävande och specialiserade företag. På så sätt skapas också en tillgänglighet på företag för nyare grupper.

Vilka egenskaper behövs för att lyckas som företagare med utländsk bakgrund?

Denna fråga väljer jag att besvara ungefär på samma sätt som övriga frågor: En företagare med utländsk bakgrund måste besitta samma egenskaper som småföretagare i gemen. Det handlar om personliga egenskaper, resurser och kunskaper inom områden som berör företagandet. Min egen forskning, som bygger på kvalitativa studier, visar att företagare tillhörande kategorin ”mer invandrare” anser det nödvändigt att utveckla speciella förtroendeingivande strategier gentemot myndigheter, organisationer, leverantörer och kunder för att nå framgång. Det gäller förvisso för företagare i gemen, men det krävs mer i det här avseendet av en immigrant, enligt företagarna. Jag skulle därför också vilja framhålla uthållighet som en egenskap i och med att det kan ta längre tid för dessa företagare att etablera förtroenden och därmed nå framgång.

Vilka statliga och kommunala insatser - och insatser från andra delar av samhället - behöver göras för att underlätta möjligheterna för invandrare att starta och driva eget företag?

Ur ett individperspektiv är det alltid önskvärt att presumtiva och verksamma företagare förbättrar sina kunskaper. Även om företagare med utländsk bakgrund möter vissa speciella svårigheter, kan de förbättra sina möjligheter att bemästra strukturella hinder genom att delta i det allmänna utbudet av företagsrådgivning, starta-eget-kurser, kortare kurser i exempelvis bokföring, marknadsföring och skatteregler samt informationskvällar om aktuella företagarfrågor. Staten, kommunerna och andra aktörer kan medverka till att skapa gynnsamma förutsättningar för sådana utbildningsinsatser samt verka för att informationen om dessa möjligheter får större spridning. Ett gott resultat av en sådan strategi uppvisade projektet "Invandrare och företagande" i Södertälje (bl.a. initierat av NUTEK och Länsstyrelsen i Stockholms län, 1989–1992). Rådgivningen och kursutbudet förankrades genom en uppsökande verksamhet bland kommunens invandrade entreprenörer. Kurserna riktade sig till företagare i allmänhet och extra resurser fanns till hands i form av ekonomer och jurister som talade de vanligaste hemspråken. Dessa medhjälpare fungerade som rörliga resurser vid undervisningstillfällena och gav deltagare stöd, om de så önskade, med att översätta, förstå och träna in de olika kursmomenten. Det medförde att kurserna fick ett mycket större inslag av blivande och verksamma företagare med immigrantbakgrund, vilket uppskattades av samtliga deltagare. Inom rådgivningsdelen av projektet kunde rådgivaren gemensamt med varje företagare lösa problem med hyresvärdar, myndigheter, organisationer och redovisning, ett slags kompetenshöjande case-metodik.

Det är önskvärt att stat, kommuner och andra aktörer understödjer en spridning av kunskapen om social och ekonomisk marginalisering av vissa kategorier av företagare. Det kan ske i samband med extern fortbildning för berörda inom privat och offentlig sektor, inom kreditinstitutens egna internutbildningar samt genom att ämnet ges större uppmärksamhet inom relevanta gymnasie- och högskoleutbildningar. Människor som bäst kan förmedla kunskaper om detta är de som utöver sin formella kompetens har egna erfarenheter av sådan strukturell underordning (i likhet med att kvinnor är representerade när det gäller jämställdhetsfrågor). Staten kan också verka för att banker och andra kreditgivare "bygger in" en särskild uppmärksamhet på detta problem i sina ordinarie rutiner i samband med kreditbedömningar. Det är ofta svårt att i efterhand påvisa att människor inte behandlats likvärdigt.

Kommentarer eller synpunkter rörande insatser för att åstadkomma lika behandling av rörelseidkare oavsett etnisk och kulturell bakgrund

Sven Nordlund, docent i ekonomisk historia vid Umeå universitet

Inledande synpunkter

Först några allmänna synpunkter. Vad menar vi med etniskt eller invandrarföretagande. Ett svar är att det handlar om småföretagande. Men småföretagsamhet är inte något enhetligt. Småföretag kan i Sverige vara allt från självverksamhet eller enmansföretag till företag med högst 200 anställda. De verkligt små företagen, enmans- och familjeföretagen eller som de ibland kallas mikroföretagen, har emellertid helt andra förutsättningar än de större småföretagen.

Samma variationer i storlek och därmed förutsättningar som vi finner bland "vanliga svenska småföretag" finner vi också bland invandrarföretag eller företag som drivs av nysvenskar (svenskar med utländsk bakgrund). Invandrarföretagare eller nysvenska småföretagare är lika lite som s.k. "vanliga svenska småföretagare" en homogen grupp. Här finns mikroföretag, lite större småföretag och vad man kanske kan kalla större småföretag. Hur de exakta proportionerna dem emellan ser ut är inte känt. Skall man t.ex. tro vissa moderna amerikanska och brittiska undersökningar är självverksamhetens eller mikroföretagens omfattning mycket lite känd. Detta gäller såväl inhemskfödda som utlandsfödda. Det finns praktiskt taget ingen statistik om självverksamhet före 1990. Den under 1990-talet kända delen är att likna vid toppen på ett isberg.¹

Vad vi emellertid vet är att invandrar- och etnisk företagsamhet ofta handlar om familjeföretagsamhet, företag med ett begränsat antal anställda och i mycket hög grad om självverksamhet eller ensamföretagande. Internationella studier visar att småföretagens storlek har

¹ Se t.ex. Hakim, C., Self employment in Britain: recent trends and current issues. *Work, Employment & Society* 1988:2.

betydelse för deras tillväxt, överlevnads- och konkurrensvillkor.² Det är möjligt, ja till och med troligt, att företagarnas ambitionsnivå och målsättning med rörelseidkningen kan vara mycket olika beroende på om det gäller s.k. mikroföretag eller lite större småföretag.

Jag tror därför att det är viktigt att man är uppmärksam på existensen av dessa skillnader eftersom de innebär att såväl behov som åtgärder kan vara mycket olika beroende på vilken typ av småföretagare/småföretag det gäller. Inte minst tror jag att medvetenhet om dessa skillnader mellan företagen/företagarna är betydelsefulla när det gäller frågor som har att göra med åtgärder för att främja ekonomisk tillväxt och sysselsättning.

Det kan finnas en risk att en del av de svårigheter som personer med företagsambitioner och utländsk bakgrund hamnar i har att göra med olika ekonomiska synsätt hos de institutioner, (stat, kommun, banker) som de söker hjälp hos eller som säger sig vilja stödja dem. Stat och myndigheter kan antas ha mer nationalekonomiska utgångspunkter, dvs. att det är nödvändigt att stimulera mikroföretagande därför att det leder till minskad arbetslöshet. De banker däremot som, skall bevilja lånen till de som vill starta företag, utgår från mer företagsekonomiska bedömningar och kan följaktligen antas vara mindre benägna att satsa på självverksamhet eller mikroföretag. De kan i stället antas se mer gynnsamt på de låntagare vars företagsprojekt baseras på en intressant produkt som förefaller äga långsiktiga utvecklingsmöjligheter.

I det första fallet ser man lån till mikroföretag som en väg dels till självhjälp, dels ur arbetslöshet. Därmed skapas förutsättningar för mer konsumtion och också ökad samhällelig ekonomisk tillväxt. I det andra fallet med bankerna är det rörelseidkarnas potentiella expansionsmöjligheter som påverkar utlåningsviljan. Det förefaller därför som om framgången för de förslag eller insatser som kommittén kommer att lägga fram till en del kommer att hänga på deras implementering. Viktigt förefaller därför vara hur man samordnar, balanserar och tillgodoser såväl makro- och mikroekonomiska avväganden som behoven hos personerna med utländsk bakgrund.

Jag har här valt att svara på följande frågor samtidigt då jag tycker att de hänger intimt samman, nämligen: Vilka svårigheter möter personer med utländsk bakgrund vid start och utveckling av eget företag? Det är omvittnat att invandrare har svårigheter att få låna i bank. Vad behöver invandraren respektive banken göra för att åstadkomma förbättring?

² Waldinger, R & Aldrich, H & Ward, W., ed. *Ethnic entrepreneurs. Immigrant business in Industrial Societies*, Sage Publ 1990; Ward, R & Jenkins, R., ed. *Ethnic communities in business. Strategies for economic survival*. Cambridge UP 1984.

Ingen skulle komma på tanken att ifrågasätta att företagande är en ekonomisk verksamhet. Detta gäller också företagande bland personer med utländsk bakgrund. Men här har vi en paradox. Det är inte den ekonomiska verksamheten som gör att vi betraktar företagande bland utlänningar/nysvenskar som en självständig kategori. Det är detta företagande i dess egenskap av socialt och kulturellt fenomen som är det avgörande. Det som konstituerar detta företagande som en självständig kategori och som samtidigt skapar svårigheter är att rörelseidkarna i likhet med alla personer med utländsk bakgrund i någon mening uppfattas och uppfattar sig själva som annorlunda eller främlingar.

Utöver de svårigheter, t.ex. språkproblem, särbehandling m.m. som kommittén anger i sin argumentering i direktiven skulle jag vilja peka på några aspekter. Många personer med utländsk bakgrund har bristfälliga kontakter med infödda svenskar varför de också saknar koppling till inhemska nätverk. När utlänningen eller svensken med utländsk bakgrund förhandlar med t.ex. en bank om att få låna kapital för att starta ett företag så är det inte alltid säkert att utgången av dessa samtal främst avgörs av ekonomiska bedömningar. Det handlar, som t.ex. Internationella Företagarföreningen påpekar, om kommunikationsproblem som uppstår i mötet mellan olika kulturer och synsätt då invandrare/nysvenskar, näringsliv och myndigheter konfronteras med varandra.

Att problem av denna karaktär dyker upp i t.ex. överläggningar med banker eller myndigheter kan ha att göra med att invandrare och svenskar med utländsk bakgrund ofta vill utnyttja egna nätverk. Dessa nätverk är ofta identiska med släkt och relationer till den egna etniska gruppen såväl i Sverige som i utlandet. Dessa omständigheter leder ofta till kulturkollisionsproblem. En annan omständighet som i vissa lägen kan ge upphov till kommunikationsproblem är att invandrarerna/nysvenskarna i sin egenskap av främlingar äger en social distans som ger dem möjligheter att bedöma risker, göra försakelser (syn på levnadsstandard, arbetstid, lön, vinst och sparande) och se möjligheter på ett annat sätt än inhemska företagare och institutioner gör.

En del av dem, långt ifrån alla, ser möjligheter där inga andra gör det dvs. uppträder som entreprenörer i en slags schumpeteriansk mening.

Det finns en risk att deras "okonventionella" idéer och tillväggångssätt i kombination med deras språksvårigheter och avsaknad av "traditionella" nätverk i förhållande till etablerade institutioner mera ses som problem och riskprojekt än tillväxt- och utvecklingsprojekt. Om det skapades institutionella ramar för kontinuerliga kontakter och samverkan mellan invandrare/nysvenskar och banker, myndigheter och näringsliv skulle man säkert kunna eliminera en hel del av de problem som nu finns.

På samma sätt som banker och andra ekonomiska institutioner har intima förbindelser med regionala handelskammare och olika företagarorganisationer borde man kunna etablera och upprätthålla kontinuerliga kontakter med existerande företagarföreningar eller andra ekonomiska sammanslutningar som, lokalt eller nationellt, företräder rörelseidkande personer med utländsk bakgrund. Invandrarnas organisationer och de etniska företagarföreningarna bör uppmuntras och stödjas när det gäller utbildning och information om hur man bär sig åt, vem man vänder sig till och vilka villkor som gäller för att få banklån. Ett strategi för att minska såväl upplevelsen av risker, otrygghet och främlingskap som vissa kommunikationssvårigheter mellan låntagare och långgivare skulle kunna vara att förändra bankernas personalrekrytering. Båda parter skulle ha mycket att vinna på att bankerna i större utsträckning än vad som hittills varit fallet gick in för att utnyttja fler invandrare/nysvenskar som anställda.

Det är betydelsefullt att bankerna i sin inre verksamhet satsar på såväl generella som mer riktade kompetenshöjande åtgärder. I det förstnämnda fallet förefaller det rimligt att all personal inom bankerna som handlägger utlåningsfrågor till företagen får någon form av grundläggande kunskap om invandrades eller utlandsfödda (naturaliserade) svenskers villkor i dagens Sverige. När det gäller den mer riktade verksamheten skulle man kunna tänka sig att det på varje bank finns någon "expert" när det gäller lånefrågor till denna kategori av företagare.

Vid några tillfällen under efterkrigstiden har vissa av storbankerna inrättat speciella konton i syfte att hjälpa vissa invandrar- och flyktinggrupper i samband med bl.a. frågor som gällt lån till etablering eller drivande av företag. Detta gällde t.ex. de estniska flyktingarna under 1950- och 1960-talen. Det är möjligt att sådana arrangemang i vissa sammanhang skulle kunna underlätta start och utveckling av rörelse bland personer med utländsk bakgrund.

Finns det områden eller branscher där invandrare har särskilt goda möjligheter att starta och driva företag?

Många invandrare och svenskar med utländsk bakgrund äger kunskaper som dåligt utnyttjas. Detta gäller inte minst den ofta väl utbildade gruppen av flyktingar eller f.d. flyktingar. De äger nätverk och kunskaper om den internationella marknaden som svenskt näringsliv, stat och kommuner i mångt och mycket saknar och som de borde utnyttja på ett helt annat sätt än vad som nu görs. Därmed skulle ett stort utrymme för t.ex. serviceföretag såsom konsultföretag, export- och importföretag skapas. Det talas mycket om internationalisering i dag.

Mycket sällan talas det om den internationalisering som invandringen tillfört Sverige som därigenom fått ett rikt resurskapital som kan och bör exploateras inte minst inom företagssektorn. För att det skall bli verklighet måste myndigheter, kommuner och näringsliv övertygas om detta. Utbildningsinsatser är i detta sammanhang viktiga men väl så viktigt är att invandrare och de nya svenskarna finns representerade i de organ och institutioner som sysslar med företagsfrågor. Det är i den vardagliga praktiken tillsammans som människor blir medvetna om varandras kvaliteter.

Vilka statliga och kommunala insatser - och insatser från andra delar av samhället - behöver göras för att underlätta möjligheterna för invandrare som vill starta och driva eget företag?

Även om invandrare och svenskar med utländsk bakgrund under hela efterkrigstiden ägnat sig åt företagande var det först under 1980- och 1990-talen som fenomenet "upptäcktes" av stat, näringsliv och kommuner. Till en inte oväsentlig del gällde detta även småföretagsamheten i stort. Så sent som i slutet av 1980-talet hade Sverige tillsammans med Storbritannien den högsta koncentrationsgraden av näringslivet eller annorlunda uttryckt en av de minsta småföretagssektorerna i Västeuropa och i den kapitalistiska delen av världen.³ I många kommuner fanns vid början av 1990-talet t.ex. mycket lite av, om överhuvudtaget någon, planering, inriktning eller samverkan när det gällde det "traditionella" småföretagandet. Dessutom har i många kommuner invandringen och invandringsfrågorna inte främst rört frågor om invandrarnas sysselsättning och verksamhet utan mer rört ekonomiska aspekter av flyktingmottagning och boendefrågor. Att kunskapen och handlingsberedskapen inför 1990-talets explosion av invandrarföretagande därför på sina håll varit och fortfarande är mindre utvecklat är kanske mot denna bakgrund inte så förvånande.

På frågan om vilka frågor som behöver göras av statliga och lokala myndigheter för att underlätta möjligheterna för invandrare att starta och driva företag förefaller ungefär samma insatser som föreslagits under svaret på föregående fråga även äga giltighet i detta sammanhang. En större rekrytering av invandrare/nysvenskar inom den statliga och kommunala byråkratin skulle sannolikt vara till nytta för såväl hela samhället som för personer av utländsk härkomst vare sig de är före-

³ se Braunerhjelm, P & Carlsson, B., *Entreprenörskap, småföretag och industriell förnyelse 1968-1991*. Ekonomisk Debatt 1993:4; Ward, R & Jenkins, R.a.a.

tagare eller ej. En satsning på såväl generell som speciell utbildning inom kommunerna för att bygga upp och erhålla "lyssnarkompetens" såväl bland kommunalpolitiker som kommuntjänstemän förefaller mycket viktig.

Det är vidare centralt att invandrarföretagare finns representerade i såväl kommunala organ som organisationer som företräder företagande och småföretagsfrågor. Inte minst viktigt i detta sammanhang är att hos kommunpolitiker och tjänstemän skapa en bild av invandrarföretagande som något som kan vara positivt för kommunens utveckling.

En speciell grupp av företagande bland invandrare och naturaliserade svenskar som kräver speciell uppmärksamhet såväl från informations-, utbildnings- som stödsynpunkt är företagandet bland kvinnor. Här får utbildnings- och stödinsatser inte bara bli en fråga om statliga och kommunala åtgärder. Det är viktigt att insatserna även inkluderar invandrarna själva och deras organisationer med tanke på de kulturella fördomar som hos vissa etniska grupper finns mot kvinnlig ekonomisk självständighet, t.ex. i form av företagande.

Under efterkrigstiden har vissa invandrargrupper som ester, finländare, greker och tyskar haft egna lokala och nationella företagarföreningar. Det är möjligt att institutioner av detta slag kan vara ett bra sätt att stimulera och stödja företagandet. För att de skall fungera på detta sätt är det emellertid nödvändigt att de integreras i företagandet och näringslivet i sin helhet som medlemmar i handelskammare, företagare- och branschorganisationer och att de är indragna i dessa organisationers beslutsprocesser.

Vilka egenskaper behövs för att lyckas som företagare med utländsk bakgrund?

Det förefaller mycket svårt att ge något tillfredsställande svar på denna fråga. Om vi antar att många invandrar/nysvenska företagare har en hög grad av uthållighet, envishet och förmåga att försaka (lägre löner, längre arbetstider) skulle dessa egenskaper kunna ses som en fördel. Å andra sidan kan just dessa egenskaper vara en belastning. På grund av sämre förutsättningar hänger de längre kvar i ett mindre ekonomiskt framgångsrikt företagande än infödda företagare.

Att komma hit som arbetskraftsinvandrare eller politisk flykting kan spela en roll för om man ser företagande som ett alternativ en möjlighet eller ej. Vare sig man kommit som arbetskraftsinvandrare eller flykting har människor med utländsk bakgrund som lever i Sverige ett annorlunda kulturellt och socialt kapital än den inhemska befolkningen. Internationell forskning visar att etniskt- och invandrarföretagande

mycket ofta hänger ihop med olika individers och etniska gruppers sociala och kulturella kapital.⁴ Det är därför troligt att synen på ett framgångsrikt eller lyckat företagande kan skilja sig markant mellan dels företagare med utländsk bakgrund, dels mellan dessa och infödda svenska småföretagare.

Det är säkert så att många startar företag för att det är en av de få möjligheter som finns att försörja sig på. Men detta utesluter inte andra betydelsefulla drivkrafter, såväl ekonomiska, kulturella som sociala. För politiska flyktingar med t.ex. högre utbildning och som i hemländerna haft bättre sociala och ekonomiska positioner kan företagande vara den plattform med vilken de ser en möjlighet att långsiktigt återvinna sina förlorade sociala positioner.⁵ Inte för dem själva utan på så sätt att de med hjälp av företagandet ser möjligheter att finansiera sina barns utbildning så att dessa i Sverige kan återerövra de i hemländerna förlorade sociala positionerna.

Även bland arbetskraftsinvandrare har sociala drivkrafter historiskt spelat en framträdande roll. Ambitionen har här gällt att med hjälp av företagandet dels skapa större personligt oberoende, dels långsiktigt skapa resurser och möjligheter för en förbättring av familjens sociala position.⁶

För att tackla de svårigheter som invandrare/nysvenskar möter när de startar och utvecklar företag kan man inte bara se företagandet och dess villkor som ett ekonomiskt problem. Vägen till ett framgångsrikt företagande, såväl ur samhällsekonomisk som ur invandrar/nysvenskt perspektiv måste i största mån ta hänsyn till företagandets variationer, gruppers och individers olika drivkrafter och förutsättningar. Samtidigt finns här en konflikt. Det är oundvikligt att man, dessa omständigheter till trots, i många sammanhang måste använda sig av generella lösningar och insatser. Det är därför viktigt att dessa lösningar och åtgärder har sin grund i ett medvetande om att invandrares/nysvenskars företagande inte är en homogen företeelse.

Betydelsen av invandrarernas och nysvenskarnas annorlunda sociala och kulturella kapital måste uppmärksammas. Med denna vetskap blir

⁴ Waldinger, R., *Through the eye of the needle: Immigrants and enterprise in New York's garment trades* New York UP 1986; Cobas, J. A., *Paths to self-employment among immigrants. An analysis of four interpretations.* Sociological Perspectives 1986:1.

⁵ Cherry, R., *American Jewry and Bonacich's Middleman Minority Theory.* Review of Radical Political Economics 1990; Waldinger, R & Aldrich, H & Ward, W., ed.a.a.

⁶ Light, I & Bonacich, E., *Immigrant entrepreneurs.* University of California Press 1988; se även Waldinger, R & Aldrich, H & Ward, W., ed.a.a; Ward, R & Jenkins, R., ed. a.a.

det tydligare att företagandet både handlar om ekonomiska möjligheter, överlevnad och en långsiktig social- och integrationsprocess. En aspekt av detta är att familjen som ekonomisk, kulturell och social drivkraft för företagandet spelar större roll bland invandrare och nysvenskar än generellt bland svenska småföretagare. Slutligen en, som jag tror, avgörande faktor för att satsningen på åtgärder för att underlätta företagandet bland invandrare och nysvenskar skall få positiva effekter måste vara att ett nytt klimat skapas i den meningen att man slutar att betrakta invandrarna/nysvenskarna inklusive deras företagande som ett problem utan i stället som en långsiktigt betydelsefull samhällelig resurs.

Invandrarföretagande i Sverige – en historisk tillbakablick

Sven Nordlund, docent i ekonomisk historia vid Umeå universitet

Det var inte förrän vid 1980-talets mitt som efterkrigstidens svenskar på allvar upptäckte invandrarföretagarna och deras företagande. Hur var det möjligt? En förklaring kan vara att invandringen före 1980-talet hade annorlunda karaktär och ekonomiska förutsättningar. Goda konjunkturer och stor efterfrågan på arbetskraft fram till första hälften av 1970-talet bidrog till att dölja invandrarföretagandet. Det faktum att småföretagsamheten generellt minskade i betydelse som en följd av näringslivets fortgående koncentration kan ha bidragit. En annan var att de fram till denna tidpunkt främst utgjordes av invandrare som var mer kulturellt och rasmässigt besläktade med svenskar varför de inte uppmärksammades på samma sätt. Det kan också ha att göra med hur man i allmänhet betraktade invandrare, deras liv och verksamhet. Främlingarna, invandrarna, fanns där men ändå inte. De var, för att citera den amerikanske sociologen Erwin Goffman, föremål för den "taktfulla ouppmärksamheten". Man ignorerade deras existens. De förbigicks med tystnad. De osynliggjordes. Detta gällde även invandrarnas, främlingarnas företagande. Med 1980- och 1990-talens ökande arbetslöshet, växande invandring från utomeuropeiska länder trädde såväl invandrarna, främlingarna, som deras företagande fram ur skuggorna. De synliggjordes. De blev dom.

Vad som för många svenskar föreföll nytt hade i själva verket långa rötter i svensk historia. Det nya var det stora antalet invandrarföretagare. Det har aldrig funnits så många invandrarföretagare som i det sena 1980- och 1990-talens Sverige. Detta gäller vare sig vi talar om företagare med utländskt medborgarskap eller svenska företagare med utländsk bakgrund. Bland de frågor som vi i dag brottas med hör bl.a. varför och hur invandrare blir företagare, synen på invandrarföretagare och vilken roll de och deras verksamhet spelar och kan komma att spela i svensk ekonomisk och social utveckling. Det blir utifrån dessa perspektiv intressant att se vilka erfarenheter av invandrarföretagsamhet

och invandrarföretagare som funnits tidigare och har vad de att säga oss i dag?

Invandrarföretagare har i alla tider, såväl i Sverige som internationellt, intimt hört ihop med handelns och ekonomins internationalisering. Synen på invandrarföretagande, dess förutsättningar, karaktär och konsekvenser har, beroende på tidpunkt, skiftat. Stundtals har de uppträtt som den framväxande kapitalismens pionjärer eller setts som frälsare i tider av ekonomisk kris och stagnation. Vissa perioder har invandrarföretagande och invandrarföretagare motarbetats och betraktats som hot mot inhemska kultur, sysselsättning och företagare. På gott och ont har de fungerat som bärare och vägröjare för nya idéer, varor, produktions- och distributionsformer och maktstrukturer. Med reservation för att all periodindelning är grannlaga kan man tala om tre perioder i det svenska invandrarföretagandets historia. Den första går från högmedeltiden fram till 1800-talets första decennium. Den andra sträcker sig från 1800-talets början till andra världskriget. Den tredje, slutligen, omfattar efterkrigsperioden.

Från medeltid till 1800-tal - företagande i ett multietniskt Sverige

Den första fasen präglades av det kapitalistiska systemets successiva framväxt under nordisk unionsmonarki, den svenska nationalstatens barndom, stormaktsväldets framväxt och fall och 1700-talets merkantilism. Sverige var under denna tid och fram till slutet av 1800-talet en fattig och agrar nation i Europas utkant som ständigt led brist på kapital, kunskap, teknologi och yrkesskicklig arbetskraft. Ett sätt att tackla och eliminera dessa handikapp var att rekrytera och locka till sig driftiga, yrkesskickliga och kapitalstarka utländska entreprenörer. Under hög- och senmedeltiden kom främst tyska köpmän och hantverkare. Deras kapital och rörelser fick betydande långsiktiga effekter på svenskt bergsbruk, utrikeshandel, stadsnäringar och ekonomisk tillväxt. Genom sina kopplingar till de mäktiga hanseatiska städernas internationella nätverk kom de verksamt att bidra till att Sverige knöts till det medeltida Europas marknader.

I enlighet med de rådande merkantilistiska idéerna strävade under 1600- och 1700-talen den svenska staten efter största möjliga export, ekonomisk tillväxt och självförsörjning. Vad det handlade om var att attrahera kunniga utlänningar och få dem att exploatera och förädla inhemska resurser genom industriellt och kommersiellt företagande och därigenom ge landet ökade inkomster. Det gällde med andra ord att få kapitalstarka individer med entreprenöranda att slå sig ner i Sverige. Vad man slås av är hur myndigheterna i dessa strävanden lät främ-

lingsfientliga, religiös intolerans och trångsynta nationella överväganden träda tillbaka till förmån för ekonomiska överväganden. I en del fall tillgrepp de svenska myndigheterna åtgärder som vi vanligtvis associerar med modern utveckling. Sålunda inrättade man under stormaktstiden stapelstäder som fungerade ungefär som efterkrigstidens frizoner i Asien dvs. utländska företagare och företag lockades med speciella privilegier i form av skattelättnader, rätt till religionsutövning och i viss utsträckning juridiska friheter. Inslaget av utländska företagare blev under denna tid i t.ex. Göteborg mycket påtagligt, som var under större delen av stormaktstiden en i huvudsak utländsk stad på svensk mark. Ett annat exempel hämtat från 1739 års manufakturprivilegier visar att utlänningar som ville bosätta sig i landet och här starta rörelser kunde få speciella förmåner t.ex. ersättning för flyttningkostnader och kontantbidrag. Att staten såg utländska företagare som en tillväxtskapande faktor kan vi också se i det av Gustav III 1782 införda judereglementet. Med införandet av detta hoppades man att kapitalstarka judar skulle slå sig ner i tidens storstäder Stockholm, Göteborg, Norrköping och Karlskrona och där genom företagande stimulera näringslivet.

Invandrarföretagarna kom under 1600- och 1700-talen främst från Holland, olika tyska stater, Skottland och England. En del av dessa etablerade rörelser som fick stor betydelse och som ibland långsiktigt kom att spela en viktig roll i svensk ekonomisk utveckling. Den stora fixstjärnan bland de utländska företagarna var vallonen och holländaren Louis De Geer som vid mitten av 1600-talet var Sveriges störste och mest framgångsrike företagare. Han var emellertid inte ensam. Eli Heckscher nämner i sin svenska ekonomiska historia en rad invandrare, som gjorde viktiga insatser inom gruvindustri, handel, utrikeshandel, metall-, järnbruks- och tjärindustri.⁷ Ta t.ex. de båda tyskarna Reinhold Rademacher och Herman Dassau som under 1600-talet grundlade den framgångsrika stålmanufakturindustrin i Eskilstuna. Här fanns också t.ex. grundaren av svenska Ostindiska Kompaniet 1731 skotten Colin Campbell och längre fram på 1700-talet göteborgsköpmannen britten William Chalmers. Invandrarföretagarna hade utan tvekan ett avgörande

⁷ Eli F. Heckscher, Sveriges ekonomiska historia, I:2, II:1. Bonniers. Stockholm 1936, 1949. Hit hörde t.ex. holländare som bröderna Abraham och Jacob Momma som ägnade sig åt gruvdrift bl.a. i Nasafjäll, storköpmannen Abraham van Eyck i Stockholm, ledaren för tjärindustrin Jan van Swinderen, den engelske köpmannen Anthony Knipe i Göteborg under 1600-talet. Från 1700-talet kan nämnas bl.a. engelsmännen Samuel Worster och Francis Jenning vars handelsfirmor hade framträdande roll inom svensk utrikeshandel, den tyske Stockholmsköpmannen Bernhard Beskow och inom metallindustrin skotten Thomas Lewis insatser.

inflytande på den utveckling som ledde till att Sverige mer och mer kom att integreras i den internationellt framväxande handelskapitalistiska marknaden under 1600- och 1700-talen.

Hur invandrarföretagarna inlemades och mottogs av den svenska befolkningen under denna tid vet vi inte så mycket om. Att det inte var utan motsättningar och konflikter framgår t.ex. av Magnus Erikssons stadslag av 1350, som sökte bromsa tyska köpmäns och hantverkares maktställning i städernas magistrater. De utländska rörelseidkarna var inte jämställda med sina svenska kollegor. Under senmedeltiden lade den s.k. gästrätten hinder för utlänningar att t.ex. ägna sig åt detaljhandel. För att få driva rörelse krävdes under 1600- och 1700-talen i de flesta fall budskap som var liktydigt med att man var tvungen att ge upp sitt utländska medborgarskap. Det var vidare ända fram till mitten av 1700-talet som utländska företagare mestadels bara fick ägna sig åt grosshandel i stapelstäderna. Vad som talar för att invandrarföretagarnas integration i svensk ekonomi och samhälle, trots vissa motsättningar, ändå kan ha gått förhållandevis smärtfritt är att Sverige fram till 1800-talets början i många avseenden var ett multietniskt samhälle. Man var mer van vid det främmande. Inom sina gränser rymde det förutom svenskar t.ex. tyskar, danskar, ester och finländare.

Invandrarföretagande under växande ekonomisk nationalism

Med 1800-talets början och fram till andra världskriget får vi en period då invandrarföretagandets villkor och klimat successivt förändras. Dess relativa betydelse minskade som en följd av ökad tillväxt av inhemska företag. Den västeuropeiska industrialiseringen medförde att Sverige med sina slumrande naturresurser sågs som ett intressant framtidsland. Svenskarna blev också alltmer medvetna om dessa sina potentiella komparativa fördelar. Ekonomisk nationalism fick härigenom en annan grogrund. Det blev nu viktigare än tidigare att skydda inhemska och kontrollera utländska intressen. Staten kom därför inte i lika stor utsträckning som under t.ex. 1700-talet att själv uppmuntra duktiga utländska entreprenörer att söka sig hit. Det infördes en rad restriktioner visavi utlänningars rätt att driva näring. Man övergav den tidigare likställigheten mellan inländsk och utländsk man. För att driva näring som utlänning krävdes nu KM:ts tillstånd. Lagstiftningen rörande utlänningens näringsrätt skärptes radikalt genom bestämmelserna i 1864 års näringsfrihetsförordning. (NF). NF tillkom under frihandelns guldålder. Den banade väg för en omfattande liberalisering av näringslivet samtidigt som den lade grunden för en nationalistisk och klart diskriminerande lagstiftning visavi invandrarföretagande. Kanske var

den också ett uttryck för att 1700-talets etniskt pluralistiska svenska samhälle nu var långt borta.

NF:s främlingsfientliga bestämmelser om invandrares företagande kom, med mindre förändringar, att gälla fram till 1960-talets slut. För att få tillstånd att driva rörelse måste utlänningen visa att han/hon hade god vandel, att den tilltänkta verksamheten var till ”gagn”, inte konkurrerade med inhemsk verksamhet och inte stred mot svensk affärssed. Den emellertid i särklass viktigaste institutionella barriären för invandrarföretagande, såväl i slutet av 1800-talet som t.ex. på 1940- och 1950-talen, var kravet att utlänningen måste uppvisa säkerhet för tre års skatter till stat och kommun. Lagstiftningens krav och ansökningsprocessens ofta förödmjukande och obehagliga undersökningar bidrog vidare till att många invandrare föredrog att vänta med att starta rörelse tills de blivit svenska medborgare. Inte minst gällde detta under mellankrigstiden och under de första decennierna efter andra världskriget. Trots de hinder som de nya näringsrättsreglerna skapade lockades utländska entreprenörer med kapital, industriellt eller kommersiellt kunnande av landets utvecklingsmöjligheter. Till dessa hörde tyska, skotska, engelska och danska invandrare vars företag i en del fall gjorde viktiga insatser inom branscher som bryggeri, handel, maskinverkstäder, textil- och skogsindustrin⁸. Unionen mellan Sverige och Norge fick också driftiga norrmän att starta verksamheter.

Under senare delen av 1800- och 1900-talens fyra första decennier fick vi stundtals en mycket infekterad och upprörd debatt om utlänningars rätt att idka fabriks-, hantverks- och handelsrörelser. Invandrarföretagarna hade nu, i jämförelse med tidigare, andra villkor, bakgrund och avsikter. NF:s bestämmelser om utlänningars rätt att driva näring blev en besvärlig barriär att ta sig över. Detta gällde inte minst de som representerade kulturellt främmande etniska grupper. Förutsättningarna för deras ankomst och vistelse var annorlunda. Befolkningsökning och övergång från jordbruks- till industrisamhälle före första världskriget tvingade många svenskar att emigrera. Samtidigt höll Sverige på att bli en industrimakt. Det behövdes därför inom vissa branscher utländska yrkesskickliga arbetare och ingenjörer. Däremot efterfrågades inte längre lika mycket utländska entreprenörer. Bland de invandrare som såg företagande som en möjlighet till utkomst, förbättring och mer oberoende hörde en del av de flyktingar som kom till

⁸ Se: Torsten Gårdlund, *Tiden*, Stockholm 1942. Götaverken och Jonserefs textilfabriker startades av britterna Alexander Keiller och William Gibson i Göteborg, bland betydelsefulla tyskar kan nämnas Johan Carl Kempe som startade sågverksrörelse eller dansken C. W. Schumacher som etablerade fabriksrörelse inom bagerihanteringen i Stockholm.

Sverige under senare delen av 1800-talet och fram till första världskriget. Hit hörde t.ex. den polske flyktingen Henryk Bukowski som år 1870 grundade en konsthandel i Stockholm. Eller en del av de judar som flytt undan pogromerna i Litauen, Ukraina och ryska Polen. Som Tomas Hammar visat i boken Sverige åt svenskarna var det just mot den sistnämnda gruppens små familjefirmor, hantverksrörelser och ensamföretag som främlingshatet och misstänksamheten under de första decennierna av 1900-talet speciellt riktades.

Den inre skyddsmur mot utländskt företagande som NF:s bestämmelser om utlänningars näringsrätt skapat drabbade i hög grad de östjudiska flyktingarnas försök att ägna sig åt egen verksamhet. Många tvingades därför vänta med företagande tills de blivit svenska medborgare.

De negativa reaktionerna visavi judisk invandrarföretagsamhet fanns under hela mellankrigstiden. Detta blev väldigt tydligt efter år 1933 i samband med ankomsten av judiska flyktingar från Nazi-Tyskland. Under 1930-talet förblev i stort sett den svenska arbetsmarknaden stängd för de tyskjudiska flyktingarna. När en del då försökte att överleva genom egen verksamhet gav detta upphov till starka antisemitiska stämningar inom stora grupper av svensk småföretagsamhet. Bland de omständigheter som allvarligt försvårade de judiska flyktingarnas möjligheter att idka rörelse under 1930-talet och andra världskriget var protyska eller pronazistiska svenska företagare och intressens försök att "arisera" svenskt näringsliv.⁹ Men även de svenska myndigheterna intog ofta en negativ hållning till judiska invandrares ansökningar om rätt att driva rörelse. I själva verket avslogs utländska judiska ansökningar, oavsett medborgarskap, under hela mellankrigstiden mer än någon annan etnisk grupp.

Att det tidiga 1900-talets invandrarföretag inte bara var uttryck för önskan att skapa sig en ny framtid eller att överleva utan också, i likhet med sina föregångare under t.ex. 1600- och 1700-talen, kunde spegla internationella maktförhållanden har vi t.ex. i förekomsten av det som i den internationella litteraturen kommit att kallas "expatriate investments". Med detta menas företag som startas och drivs av invandrare eller f.d. utländska medborgare och som på olika sätt visar sig ha intima förbindelser med internationella storföretag. En del av dessa invandrarföretag köps så småningom upp av storföretagen. De ömsar skinn och blir utländska dotterbolag. I samband med beslagtagandet av alla tyska

⁹ Flykttkapitalbyråns arkiv, RA, Hemliga arkivet, vol 7. Utländskt intresse och inflytande på svenskt näringsliv (erfarenheter av postgranskningen); Tyska försök till kontroll av svenska företag som står under judiskt inflytande; PM om iakttagelser vid censurväsendet 15–30.10.1941.

tillgångar efter andra världskriget och den av regeringen inrättade Flyktkapitalbyråns genomförda undersökning av tyska intressen och tillgångar uppdagades en rad exempel på denna typ av invandrarföretag. Det rörde sig om företag som startats av tyska invandrare eller f.d. tyska medborgare och som i praktiken fungerat som brickor i tyska storföretags eller kartellers försök att under mellankrigstiden vinna kontroll över strategiska sektorer av den svenska marknaden.¹⁰ Ett intressant exempel på denna typ av invandrarföretag var den f.d. tyske medborgaren Herbert Lickfets firma som var något av spindeln i det nät av företag som den tyska kemijätten IG Farben spunnit för att kontrollera såväl den svenska som den skandinaviska marknaden.

Efterkrigstidens invandrarföretagare och invandrarföretagande! Vad vet vi om dessa?

För det första har de en radikalt annorlunda grogrund. Sverige blir nu invandringsland och i förhållande till sin storlek ett ganska stort europeiskt invandrarland. Att invandrarföretagarna och deras rörelser på samma sätt som närvaron av utländska dotterbolag och ägande av svenska företag är uttryck för samma fenomen, nämligen den svenska ekonomins snabbt växande internationalisering, är något som ofta förbises. Invandrarföretagandets institutionella och ekonomiska villkor ser vidare mycket olika ut beroende på vilken period av efterkrigstiden man talar om. Egentligen kan man i dessa avseenden tala om två perioder, före och efter början av 1970-talet. Fram till slutet av år 1968 gällde NF:s diskriminerande regler, vilket medförde att merparten av de utrikesfödda företagarna startade sina rörelser först efter det att de naturaliserats. Därefter, med Sveriges inträde i EFTA och den begynnande svenska anpassningen till den allmänna ekonomiska integrationen i Västeuropa, undanröjdes successivt skillnader mellan svenskar och utlänningar när det gällde rätt att driva näring för att definitivt försvinna i början på 1990-talet.¹¹ Vad landet fram till början

¹⁰ Se Nordlund, *Upptäckten av Sverige. Utländska direktinvesteringar i Sverige 1895–1945*. Umeå, *Studies in Economic History* 12, Kungälv, 1989, s. 204.

¹¹ Enligt lagen den 29.11.1968, SFS 1968:555, blev utlänning med bosättningsstillstånd jämställd med svensk medborgare när det gällde rätten att driva handel och idka näring. Med lagen den 1.1.1976, SFS 1975:1361, jämställdes även alla utlänningar med permanent uppehållstillstånd och alla nordiska medborgare med svenskar när det gällde rätten att driva näring. Dessutom kom även andra kategorier av utländska medborgare att i en rad avseenden likställas med svenska medborgare. Det gällde t.ex. vissa fria yrken, fiske och vissa former av jordbruksverksamhet.

av 1970-talet ansågs behöva var inte kapitalstarka och duktiga invandrarföretagare utan arbetskraft. Arbetskraftsinvandrarna dominerade. De kom från Norden, Västeuropa, Jugoslavien och Grekland. Flyktingarna kom främst från de av Sovjetunionen kontrollerade kommunistländerna i Östeuropa. Efter mitten av 1970-talet avtog den ekonomiska tillväxten, behovet av arbetskraft minskade samtidigt som flyktinginvandringen mer och mer ökade i betydelse. Flyktingarna kom nu i stället främst från Västasien, Latinamerika och Afrika.

Mot denna bakgrund skulle man kanske förvänta sig att invandrarföretagare och invandrarföretag var en ytterst marginell företeelse före mitten av 1980-talet.¹² Men den bilden stämmer inte riktigt. I motsats till småföretagare i övrigt ökade företagarna bland invandrarna. Antalet invandrarföretagare inom samtliga näringsgrenar var år 1960 11 000, år 1970 14 000, år 1980 20 000 och år 1990 ca 22 000. Dessa siffror är i underkant. I verkligheten var antalet företagare/företag större.¹³ Invandrarföretagarnas genombrott kom i själva verket redan på 1970-talet. Mellan åren 1960 och 1990 växte invandrarföretagarnas andel av den totala småföretagarpopulationen från 3 procent år 1960 till 10 procent år 1990 inom handel, industri och tjänster. Denna utveckling syntes tydligast i storstäderna. I t.ex. Göteborg ökade de utrikesfödda småföretagarna från 5 procent år 1960 till 15 procent år 1990. I industristäder som t.ex. Västerås och Eskilstuna såg det likadant ut.¹⁴ Denna utveckling får naturligtvis till stor del ses i perspektivet av att de svenskfödda småföretagarna som yrkesgrupp gick tillbaka. Trots att de utrikesföddas andel av den totala antalet småföretagare inom industri, handel och tjänster tillväxte höll deras andel av den totala yrkesverksamma invandrabefolkningen sig i stort sett oförändrad på ca 3 procent fram till början av 1990-talet.

¹² De siffror som redovisar antalet invandrarföretagare i Sverige under efterkrigstiden avser utrikesfödda såväl utländska som svenska medborgare. De utrikesfödda svenska företagarna gäller inte svenskar som fötts utomlands av svenska föräldrar utan endast utrikesfödda f.d. utländska medborgare.

¹³ Uppgifterna baserar sig på FoB 1960, 1970, 1980 och 1990 och i dessa kommer man vanligtvis inte åt aktiebolagen då de flesta innehavarna av dessa är registrerade som direktörer, dvs. som anställda i de egna företagen. Siffrorna förmedlar följaktligen bara handelsbolag, familje- och ensamföretag eller självverksamhet. De avser vidare företagare inom jordbruk, fiske och binäringar. Sålunda tillhörde ca 3 000 år 1960 och omkring 2 700 år 1970 dessa branscher. De flesta av dessa var nordiska invandrare och estniska flyktingar, däribland en del estlandssvenskar.

¹⁴ SCB, FoB 1960–1990. Sifferuppgifter rörande efterkrigstidens invandrarföretagare bygger på bearbetningar av Folk- och Bostadsräkningarna.

Invandrarföretagarna hade fram till 1980-talet nästan uteslutande europeiskt ursprung. De med utomeuropeiskt ursprung var ganska få. Bland dessa var turkarna år 1980 störst med lite drygt 300 företagare. År 1990 var nästan en fjärdedel av företagarna födda i utomeuropeiska länder. Störst bland utomeuropeerna var fortfarande turkarna med 1700 företagare. Därefter kom iranierna med drygt 500. Den stora majoriteten av invandrarföretagarna var mellan åren 1960–1980 nordbor och västeuropeer. Var fjärde var född i Västeuropa och var femte i Östeuropa. Bland flyktingarna var det främst polacker, ungrare och balter som under denna tid blev företagare. De nationaliteter som under hela efterkrigstiden fram till år 1990 visade störst intresse att starta eget var danskar och tyskar. De flesta var oavsett tidpunkt och nationalitet män. Drygt en fjärdedel av efterkrigstidens företagare var kvinnor. Störst andel av kvinnliga företagare fanns bland polacker. Av t.ex. de drygt 600 polska företagarna år 1980 var fyra av tio kvinnor. De flesta som ägnade sig åt egen verksamhet hade en längre erfarenhet av svenska förhållanden och var svenska medborgare. Av de år 1990 verksamma företagarna hade tre fjärdedelar av nordborna och 60–80 procent av de med annan europeisk bakgrund vistats i Sverige längre än 15 år. Bland de turkiskfödda hade vid samma tidpunkt tre av fyra företagare varit i landet längre än tio år. I likhet med svensk småföretagsamhet i övrigt förefaller de utrikesföddas rörelser ha haft en begränsad livslängd. Under perioden 1960–1990 hade två av tre företagare försvunnit efter tio år. Av de som fanns år 1960 var ungefär 10 procent kvar tjugo år senare. Den bransch där invandrarföretagarna och deras företag under efterkrigstiden mest uppmärksammats och också fått störst omfattning är hotell- och restaurangbranschen. Men det finns också andra områden där de utrikesfödda företagarna i växande grad fått större betydelse. Hit hör byggnads- och verkstadsindustrin och detaljhandeln. Bland de verkstadsföretag som under 1950- och 1960-talen startades av arbets- och flyktinginvandrare kom en del att tillväxa och kunde i en del fall ha mellan 150–200 anställda. Inom tjänstesektorn har framför allt företagare med inriktning på reparationsverkstäder och serviceföretag kraftigt ökat.

Vi vet än så länge inte så mycket om varför vissa av efterkrigstidens invandrare valde att bli invandrare. Inte heller känner vi särskilt mycket till om deras betydelse för svensk ekonomi. Det är lätt att tolka den starka tillväxten av invandrarföretagare alltsedan 1970-talet som främst en konsekvens av den växande arbetslösheten bland utlänningar och utrikesfödda svenskar. Gör man det reducerar man invandrarföretagarna och deras verksamhet enbart till en fråga om tillfälliga lösningar och överlevnadsstrategier. Det är säkert en del av sanningen i många fall. Men som fallet var med t.ex. en del av föregångarna under 1800-talets

senare del kunde företagandet, också eller samtidigt, vara uttryck för strävan mot större oberoende och/eller att man såg utvecklingsmöjligheter. Det finns också de som menar att tillväxten av invandrarföretagare under de senaste decennierna och deras ofta starka inriktning på s.k. mikroföretag skulle kunna vara ett modernt exempel på att invandrarföretagare ofta uppträder som representanter för nya idéer och former. Vad man då förmodligen har i tankarna är att de utrikesföddas egenverksamhet delvis kommit att uppträda som tidiga företrädare för nya marknadsformer där varje individ är sin egen försörjare.

Som så ofta i historien är det segrarnas historia som vi lär känna. Vad vi finner mestadels i den historiska litteraturen och dokumenten är vittnesbörden om de betydelsefulla och framgångsrika. De flesta invandrarföretagare var, lika litet som efterkrigstidens, speciellt framgångsrika. Många misslyckades. Andra hankade sig fram. Men det behöver inte betyda att de var utan betydelse. Vad också invandrarföretagandets utveckling visar är att små oansenliga familjeföretag och ensamföretag i en del fall långsiktigt kan utvecklas till större företag som kan få betydelse såväl för sysselsättning som ekonomisk tillväxt. Många av de rörelser som invandrare startade under 1800-talet och i början av 1900-talet fick först ekonomisk och social betydelse i samband med att deras barn tog över verksamheten. Betydelsen av den första generationens insatser och deras ofta blygsamma rörelser låg i dessa fall därför i att de på egen hand och med företagets hjälp skapade en social plattform i Sverige på vilken barnen sedan kunde bygga vidare. Med facit i handen kan vi konstatera att invandrarföretagandet såväl relativt som kvalitativt spelade större roll för svensk ekonomi och samhällsutveckling före 1900-talet än vad det gjort under innevarande sekel. Å andra sidan visar historien att invandrarföretagandet ofta varit bärare och introduktörer av nya idéer, varor och strukturer som först efter lång tid mognat eller slagit igenom. Även det moderna invandrarföretagandet bär säkert på frön som rätt vårdade och utnyttjade kan generera sysselsättning, tillväxt eller nya verksamhetsformer i framtiden.

Referenser

- Artur Attman, *Göteborgs stadsfullmäktige 1863-1962*, I. Göteborg 1963.
– *Judiska insatser i Göteborgs samhällsutveckling*. i: Göteborgs mosaiska församling. Minnesskrift till Göteborgs Mosaiska Församlings 200-års jubileum.

- Pieter Bevelander & Benny Carlsson & Mauricio Rojas, *I Krusbärslandets storstäder. Om invandrare i Stockholm, Göteborg och Malmö*. Kristianstad, SNS 1997.
- Torsten Gårdlund, *Industrialismens samhälle. Den svenska arbetarklassens historia*. Stockholm 1942.
- Tomas Hammar, *Sverige åt svenskarna. Invandringspolitik, utlänningskontroll och asylrätt 1900-1932*. Stockholm 1964.
- Eli F Heckscher, *Sveriges ekonomiska historia*, I:2,II:1. Bonniers, Stockholm 1936, 1949.
- *Merkantilismen*. Nordstedt, Stockholm 1953
- Folke Lindberg, *Hantverkarna, I. Den svenska arbetarklassens historia*. Stockholm 1947.
- H Lindström, "Tillkomsten av 1864 års stadganden om utlänningars rätt att idka borgerlig näring i Sverige." Statsvetenskaplig Tidskrift 1931.
- Christer Lundh & Rolf Ohlsson, *Från arbetskraftsinvandring till flyktinginvandring*. SNS, Kristianstad 1994.
- W Michaeli, *Utlänningars näringsrättsliga ställning i Sverige*. i: Festskrift för Svenska Handelsagenters Förening. Stockholm 1944.
- Ali Najib, *Immigrant Small Business in Uppsala. Disadvantage in Labour Market and Success in Small Business Activities*. Uppsala 1994.
- *Invandrarföretag. Inte bara pizzerior och kiosker*. Invandrare & Minoriteter 1995:3
- Sven Nordlund, *Upptäckten av Sverige. Utländska direktinvesteringar i Sverige 1895-1945*. Umeå Studies in Economic History 12, Kungälv 1989.
- *Varför blir invandrare företagare i Sverige. Teorier och förklaringar rörande invandrare- och etnisk företagsamhet*. Umeå Papers in Economic History 1992:5
- "Att vara, men inte synas." Invandrare & Minoriteter 1997:4.
- A Nyström, *Om utlännings handelstillstånd*. Förvaltningsrättslig Tidskrift 1943.
- Rolf Ohlsson, *Svensk invandring- och flyktingpolitik efter 1945*. i: Gunnar Jervas, ed. Migrationsexplosionen. Bakgrund och alternativ till den felslagna flyktingpolitiken SNS, Kristianstad 1995.
- Oscar Pripp, *Att vara sin egen. Om småföretagande bland invandraremönster, motiv och möten*. Stockholm 1994.
- Mauricio Rojas, *Iransk, latinamerikansk och polsk företagsamhet i Malmöhus län 1989-1992*. Lund Papers in Economic History. Department of Economic History, Lund 1993.
- Kurt Samuelsson, *De stora köpmanshusen i Stockholm 1730-1815*. Stockholm 1951.
- Hugo Valentin, *Judarna i Sverige*. Stockholm 1964.