

Ideella organisationer i välfärden

Finansiella förutsättningar vid etablering, expansion och löpande verksamhet

Mats Jutterström, Joakim Kernen, Ola Segnestam Larsson och Dan Hedlin
Stockholms center för forskning om offentlig sektor (SCORE)
Stockholms universitet, Handelshögskolan i Stockholm & Ersta Sköndal högskola



Ideella organisationer i välfärden

– finansiella förutsättningar vid etablering, expansion och löpande verksamhet

Mats Jutterström, Joakim Kernen, Ola Segnestam Larsson och Dan Hedlin
Stockholms center för forskning om offentlig sektor (SCORE)
Stockholms universitet, Handelshögskolan i Stockholm och Ersta Sköndal högskola

Sammanfattning

Syftet med denna rapport är att undersöka och analysera ideella organisationers tillgång till kapital och villkor för finansiering inom det svenska välfärdsområdet. Tre grundläggande finansiella situationer för ideella organisationer undersöks: etablering, löpande verksamhet och expansion. Det som står på spel är om dagens situation – med i hög grad få och små ideella organisationer verksamma inom välfärden – kan förklaras med föreställningen om att deras villkor och förutsättningar för tillgång till olika former av kapital är mer begränsande än offentliga och privata organisationers.

Empiriska frågor av intresse i studien inkluderar:

- Vilka demografiska faktorer präglar ideella organisationer inom den svenska välfärden?
- Vilka finansiella villkor karaktäriserar ideella organisationers etablering, löpande verksamhet och expansion?
- I vilken grad bidrar tillgång till kapital till att så pass få ideella organisationer verkar inom välfärden i Sverige?

Undersökningen tar ett brett perspektiv på de finansiella villkoren, och vi har även undersökt ett flertal kontextuella faktorer till dessa villkor.

Det empiriska materialet utgörs framförallt av en enkätstudie med ett representativt urval av ideella organisationer verksamma i den svenska välfärden. Förberedande djupintervjuer har också genomförts med representanter för dessa organisationer, som stöd i utarbetandet av enkäten.

Den samlade analysen av de empiriska resultaten visar att ideella organisationers begränsade verksamhet inom den svenska välfärden framförallt kan förklaras med ideella organisationers undvikande av finansiell risk samt med att betydande strukturella faktorer i omgivningen – såsom lagstiftning, villkor för extern långivning samt offentlig upphandling – verkar passa ideella organisationer inom välfärden sämre än företag och offentliga organisationer. Den första utmaningen torde primärt vara en uppgift för sektorns intresseorganisationer, och andra organisationer som ska stötta sektorns utveckling, att hantera. Den andra orsaken borde främst vara en uppgift för lagstiftaren, och för offentlig sektor som tillämpare av reglerna, att ta sig an.

Innehåll

Förord	8
.....	
1. Inledning	9
1.1 Ideell stagnation, kommersiell tillväxt och tillgång till kapital	9
1.2 Syfte och forskningsfrågor	10
1.3 Några centrala begrepp	10
1.4 Om kapitalförsörjning och dess betydelse för samhället	11
1.5 Tidigare forskning om ideella organisationers kapitalförsörjning	12
.....	
2. Bakgrund: Respondenter, organisationer och säkerheter	14
2.1 Vilka personer svarade på enkäten?	14
2.2 Om medverkande organisationer	15
2.3 Tillgång till säkerheter	20
.....	
3. Finansiella villkor: Etablering, löpande verksamhet och expansion	22
3.1 Etablering	22
3.2 Löpande verksamhet	27
3.3 Expansion	29
3.4 Finansiering genom banklån	35
.....	
4. Påståenden: Om organisationen, ideell sektor och välfärd	37
4.1 Om den egna organisationen	37
4.2 Om ideell sektor som helhet	38
4.3 Om det låga antalet ideella organisationer i välfärden	40
.....	

5. Analys: Resultat och bidrag	41
5.1 Huvudresultat – riskversion och missgynnande strukturer	41
5.2 Bidrag till tidigare forskning	43
.....	
6. Referenser	44
6.1 Dokument	44
6.2 Intervjuer	44
6.3 Litteratur	45
.....	
Bilaga A: Metodbeskrivning	47
Intervjuer och en enkät	47
Population, urval och svarsfrekvens	47
Urvalsmetod	48
Poststratifiering	49
Litteraturoversikt	50
.....	
Bilaga B: Enkäten	51
.....	

Förord

Denna rapport är resultatet av forskning genomförd vid Stockholms center för forskning om offentlig sektor (SCORE) på uppdrag av Arbetsgivarförbundet KFO och Arbetsgivaralliansen. Branschorganisationerna Famna, FSO Fria förskolor och Idéburna skolors riksförbund har tillsammans med uppdragsgivarna genom medverkan i referensgrupp bidragit till forskningsarbetet med områdeskunskap, erfarenheter och synpunkter. Bakgrunden till rapporten är att Arbetsgivarförbundet KFO i samband med ett separat möte med *Välfärdsutredningen* (Fi 2015:01) fick frågan om det var möjligt att ta fram ett underlag som bättre beskriver kapitalförsörjningsbehovet i idéburen välfärd.

Under de senaste 25 åren har tillväxt och utveckling av de idéburna organisationernas företagande behandlats i utredningar, ett fåtal forskningsrapporter och i den allmänpolitiska debatten. Det har ofta skett med önskan om ökad mångfald och med en uttalad avsikt att identifiera och riva hindren för de idéburna organisationernas utveckling. Några centrala frågor är återkommande, däribland frågan om behov av och tillgång till investerings- och utvecklingskapital.

Under 1980- och 90-talen medförde den politiska strategin för tillväxt och utveckling avreglering inom välfärdsområdet. Idéburna verksamheter förväntades i hög grad anpassa sig till den nya ordningen, som till stora delar utformades med det vinstdrivna privata näringslivet som måttstock. De två senaste decennierna har idéburen företagande bara ökat marginellt i jämförelse med vinstdrivna företag inom välfärdsområdet. Sverige befinner sig också långt efter vid internationell jämförelse.

I utrednings- och forskningsarbeten inom området går det att utläsa både ett växande intresse och försök att formulera beskrivningar av mekanismer i och resultat av idéburen verksamhet. Ett motsvarande politiskt intresse har vuxit inom EU där det kooperativa, stiftelseägda, ömsesidiga och föreningsdrivna företagandet långsamt förflyttats in i diskussionen om framtidens företagande, inom ramen för ett europeiskt välfärdssamhälle som behöver ett hållbart näringsliv.

Ett fåtal statliga utredningar har haft i uppdrag att undersöka hur man skapar goda institutionella förutsättningar för civilsamhällets företagande, främst inom välfärdsområdet. Exempel är *En politik för det civila samhället* (Prop. 2009/2010:55), *Goda affärer – en strategi för offentlig upphandling* (SOU 2013:12), *Krav på privata aktörer i välfärden* (SOU 2015:7) och *Palett för ett stärkt civilsamhälle* (SOU 2016:13).

Ingen av dessa har låtit undersöka behov och tillgång till investerings- och utvecklingskapital för idéburen företagande. I rapporten *Varför är det så få idéburna organisationer i välfärden* (Tillväxtverket 2012) hanteras frågan ur olika perspektiv och en rekommendation är att överväga åtgärder som underlättar den ideella sektorns kapitalförsörjning. Famna i sin tur har under flera år ställt frågan om investeringsbehov och kapitaltillgång till de egna medlemsorganisationerna och sammanställt resultatet. Men alltjämt saknas samlad, synliggjord och framförallt forskningsbaserad, kunskap på området.

Ambitionen med den här rapporten har varit att illustrera och belägga problembilden för idéburen verksamhet i fråga om kapitalförsörjning i samband med nystart och expansion. Då varken forskningen eller de offentliga utredningarna tidigare har studerat kapitalförsörjningsfrågan beslutade Arbetsgivarförbundet KFO och Arbetsgivaralliansen att ge i uppdrag till SCORE att genomföra en forskningsstudie kring behov av och tillgång till kapital för tillväxt och utveckling av idéburen företagande inom välfärdssektorn.

Ett stort tack till SCORE, forskarna, referensgruppen, till medlemmar i våra organisationer som bidragit med sina erfarenheter och till alla andra som på olika sätt bidragit till att vi har en mycket intressant rapport med ett resultat som vi på olika sätt kommer att använda i vårt fortsatta arbete. Avslutningsvis vill jag utmana och uppmana alla med intresse i välfärden, idéburna organisationer i gemen, politiker och beslutsfattare i synnerhet, att ta till sig innehållet i denna mycket intressanta studie.

Stockholm juni 2016
Hanna Kauppi
Arbetsgivarförbundet KFO, projektledare

1. Inledning

Ideell verksamhet inom den svenska välfärden har visserligen tilltagit de senaste decennierna, men inte alls i samma takt som exempelvis vinstdrivande företag (Sivesind, 2016; Svedberg, 2005; Svedberg & Olsson, 2010). I en internationell jämförelse framstår också de ideella organisationernas verksamhet som blygsam. En förklaring till detta, och som har förts fram i olika sammanhang, sägs vara att de ideella organisationernas tillgång till kapital för att etablera och expandera verksamhet har varit begränsad (Tillväxtverket, 2012). Dessa föreställningar har dock ifrågasatts inom exempelvis den pågående Välfärdsutredningen (Fi 2015:01), framförallt med hänvisningar till brist på tillförlitliga studier. Denna rapport bidrar till att fylla denna kunskapslucka genom att undersöka och analysera ideella organisationers tillgång till kapital, och villkor för finansiering, vid etablering, löpande verksamhet och expansion inom välfärdsområdet.

1.1 Ideell stagnation, kommersiell tillväxt och tillgång till kapital

Under andra delen av det svenska 1900-talet uppmärksammades sällan de insatser som gjordes inom den svenska eller skandinaviska välfärden och som fanns utanför det statliga, offentliga systemet (Sivesind, 2016; Svedberg, 2005; Svedberg & Olsson, 2010). Anledningar till detta går att finna i den då begränsade forskningen på området och bristfällig statistik, men även ideologiska och politiska ställningstaganden (Einarsson & Wijkström, 2007; Trägårdh, 1999, 2010; Wijkström & Lundström, 2002). Mot slutet av 1900-talet förändrades dock detta, bland annat som en följd av mer forskning på området och förändringar i välfärdssamhällets utformning. Forskningen kunde bland annat visa att en stor ideell sektor med ett omfattande ideellt engagemang verkade kunna samexistera med en stark och välorganiserad välfärdsstat.

Till skillnad från i de flesta andra länder genomförs dock huvuddelen av ideell sektors välfärdsinsatser i Sverige utanför den traditionella välfärdsstatens kärnområden, till exempel inom idrott och friluftsliv, i religiösa sammanhang samt inom kultur och boende (Essen, Jegermalm, & Svedberg, 2015; Svedberg & Olsson, 2010). Med ett bredare välfärdsperspektiv för ögonen går det att beskriva dessa ideella insatser utifrån begrepp som direkta insatser, opinionsbildning och förebyggande verksamhet samt att de görs inom specifika nisчомråden i välfärden, som till exempel kvinnojourer, äldrevård, missbrukarvård, hemlösa, personer med funktionsutmaningar samt humanitärt arbete (Svedberg, 2005). Det har sagts att de ideella organisationernas insatser inom välfärden främst kan förstås som komplement och alternativ till den offentliga sektorns välfärdsproduktion, och därmed eventuellt som en betydelsefull och antagligen oersättlig del av det svenska välfärdssamhället (Svedberg & Olsson, 2010).

Det faktum att stora delar av civilsamhällets välfärdsinsatser återfinns utanför den traditionella välfärden betyder dock inte att de ideella organisationerna inte alls gör insatser även inom traditionella välfärdsområden som skola, hälsa och sjukvård samt vård och omsorg (Svedberg & Olsson, 2010; Tillväxtverket, 2012; Sivesind, 2016). I exempelvis rapporten *Mot en ny skandinavisk velferdsmodell?* visar författarna att andelen anställda inom det svenska civilsamhället år 2013 utgjorde ca 3,2 procent av alla anställda inom välfärden (Sivesind, 2016). Denna siffra ska dock jämföras med andelen anställda inom den offentliga sektorn (77,6) och den privata sektorn (19,2). Till detta kommer att procentandelen för det civila samhället mellan åren 2000 – 2013 minskade med 0,3 procent medan motsvarande siffra för den privata sektorn under samma period ökade med 10,5 procent. En ytterligare jämförelsepunkt: I början av 1990-talet utgjorde andelen anställda inom civilsamhället två procent av alla anställda inom den svenska välfärden (Lundström & Wijkström, 1997).

Det finns också stora skillnader inom välfärdens olika områden när det gäller ideella organisationers verksamhet (Sivesind, 2016). Baserat på statistik från åren 2007 – 2013 kan ett antal mönster skönjas. Inom utbildning har antalet anställda inom det svenska civilsamhället ökat från 22 000 till 25 000, en stabil andel om ca 5 procent av alla anställda. Inom området hälsa är andelen anställda inom civilsamhället obetydlig. Antalet anställda minskade under perioden från 3 800 till 2 500 personer. Även om antalet anställda i civilsamhället inom det sociala området var stabilt (ca 12 000 personer) minskade andelen från 3,1 till 2,7 procent som en följd av sysselsättningstillväxten för området i stort.

I en internationell jämförelse framstår dock de ideella organisationernas del av den traditionella svenska välfärden som begränsad (Sivesind, 2016; Svedberg & Olsson, 2010). I många västerländska länder är civilsamhället den dominerande leverantören av välfärdstjänster. I en rapport framtagen av Tillväxtverket anges två förklaringar till varför det finns så få ideella organisationer inom välfärden (2012). Den första är att kommuner och landsting sägs ha trängt undan privata och ideella alternativ under välfärdsstatens uppbyggnad. Den andra är att när nu välfärden blir tillgänglig för alternativ är det i huvudsak företagen som har tillgång till det kapital som krävs (Tillväxtverket, 2012) och att dessa processer sker med hjälp av konkurrens och upphandlingar som sällan tar hänsyn till de ideella organisationerna (Wijkström, 2012).

Inom ramen för arbetet med den pågående Välfärdsutredningen (Fi 2015:01) har dock anspråket om att ideella organisationer har en sämre tillgång till kapital för etablering och expansion av verksamhet inom välfärdsområdet ifrågasatts. Invändningarna verkar emellertid och snarare hänvisa till bristen på tillförlitliga studier och samlade analyser av existerande kunskap än till undersökningar som motbevisar anspråket. Det senare kan exemplifieras med ett antal närliggande policyer och utredningar om ideella organisationers institutionella förutsättningar att bedriva olika former av verksamhet, exempelvis En politik för det civila samhället (prop. 2009/10:55), *Ågarprövning och mångfald vid offentligt finansierade välfärdstjänster* (Dir 2012:131), *Utredningen för ett stärkt civilsamhälle* (U 2014:04) samt *Ett nytt regelverk för offentlig finansiering av privat utförda välfärdstjänster* (Dir 2015:22). Trots att dessa utredningar har berört ideella organisationers förutsättningar att bedriva verksamhet inom exempelvis välfärdsområdet har frågan om dessa organisationers tillgång till kapital vid etablering och expansion i ytterst begränsad utsträckning belysts med systematik och tillförlitlighet.

1.2 Syfte och forskningsfrågor

Mot bakgrund av ovan är huvudsyftet med denna rapport att undersöka och analysera ideella organisationers tillgång till kapital, och villkor för finansiering, vid etablering, löpande verksamhet och expansion inom välfärdsområdet. Syftet operationaliseras i tre stycken forskningsfrågor:

- Vilka demografiska faktorer präglar ideella organisationer inom den svenska välfärden?
- Vilka finansiella villkor karaktäriserar ideella organisationers etablering, löpande verksamhet och expansion?
- I vilken grad bidrar tillgång till kapital till att relativt få, och små, ideella organisationer verkar inom välfärden i Sverige?

Utöver att besvara dessa forskningsfrågor för gruppen ideella organisationer inom den svenska välfärden kommer rapporten även att granska eventuella likheter och skillnader mellan exempelvis små och stora organisationer såväl som mellan organisationer lokaliserade i skilda geografiska områden. Vi är med andra ord öppna för att det kan finnas undergrupper inom kategorin ideella organisationer som också kan ha betydelse för analysen. I de fall som den statistiska analysen visar att undergrupper har betydelse kommer det att rapporteras i den löpande empiriska redovisningen.

1.3 Några centrala begrepp

Denna studie undersöker ideella organisationers tillgång till kapital inom den svenska välfärden. För att kunna undersöka dessa organisationer behöver begreppen ideell organisation, välfärd och kapital definieras, avgränsas och operationaliseras. Med *välfärdsområdet* menas här verksamhet inom skolväsendet, äldreomsorgen, hälso- och sjukvård, personlig assistans, hem för vård och boende samt stöd och service till vissa funktionshindrade (jfr med Välfärdsutredningen). Med *ideella organisationer* menar vi formella, privata och självstyrande organisationer utan vinstutdelning och med inslag av idealitet, verksamma inom civilsamhället (Salamon & Anheier, 1997; Wijkström & Lundström, 2002). *Civilsamhället* i sin tur kan definieras som en arena i samhället som är skild från staten, marknaden och det enskilda hushållet, där människor, grupper och organisationer agerar tillsammans för gemensamma intressen (Essen, 2010). I traditionell mening omfattar ideella organisationer endast de juridiska formerna ideell förening, registrerat trossamfund och stiftelse, men med tanke på den definition som används i denna studie inkluderar vi även andra former, som till exempel kooperativ och ekonomiska föreningar.¹ Med olika former av *kapital* menas

¹ I bilaga A, metodbeskrivning, operationaliseras gruppen ideella organisationer med hjälp av SCB:s rampopulation för det civila samhället, se exempelvis SCB, 2015.

här i första hand ekonomiskt kapital, exempelvis eget kapital, bidrag, lån och riskkapital. Vi är dock intresserade av att också undersöka andra former av kapital, som till exempel human- och socialt kapital, och dess betydelse för att etablera och expandera verksamheter inom den svenska välfärden.

1.4 Om kapitalförsörjning och dess betydelse för samhället

Organisationer har behov av kapital för att betala för omkostnader och investeringar. En del av kapitalet kommer från intäkter från den egna verksamheten, andra delar kan komma i form av exempelvis lån eller riskkapital. I den nationalekonomiska litteraturen definieras ofta kapitalförsörjning som det sätt som en organisation finansierar sin verksamhet genom en kombination av kapital och skulder (Eklund, 2013). Ett annat närliggande begrepp, och som ofta används i denna typ av sammanhang, är finansiering. I praktiken kan kapitalförsörjningen handla om en blandning av egenfinansiering, eget arbete, ideellt arbete, kapital från ägare, donationer, offentliga bidrag, projektstöd, banklån, riskkapital, med mera. Emellanåt gör litteraturen en skillnad mellan internt och externt kapital, där kapitalförsörjningen av vissa enbart anses omfatta det externa kapitalet (se exempelvis Svensson & Herlitz, 2007).

Det finns flera skäl till varför forskningen intresserar sig för organisationers kapitalförsörjning. Inom den nationalekonomiska grenen som fokuserar på finansiering har exempelvis relationen mellan en organisations kapitalförsörjning och dess (aktie-)värde studerats. Den så kallade Modigliani-Miller-teorin anger exempelvis att en organisations kapitalförsörjning på en perfekt marknad är irrelevant för organisationens värde (Modigliani & Miller, 1958). Eftersom de flesta marknader är långtifrån perfekta, kan ses som ett resultat av organisering (Brunsson, 2015) och att praktiken påvisar påtagliga avvikelser från Modigliani-Miller-teorin har nationalekonomer lanserat ett antal olika förklaringar till relationerna mellan kapitalförsörjning och värde. En av dem är den så kallade pecking order theory (Myers & Majluf, 1984). Enligt denna teori föredrar organisationer att finansiera sin verksamhet i första hand med internt kapital, i andra hand med skulder och först i tredje hand med externt kapital. Ett par anledningar till detta är att externt kapital kan vara dyrare (exempelvis ränta på lån) och kan innebära att organisationen måste avhända sig en del av kontrollen. Andra förklaringar som kan nämnas är exempelvis neutral mutation hypothesis (organisationer finansierar sin verksamhet på rutin utan hänsyn till organisationens värde), static trade-off theory (organisation med lättanalyserade säkerheter lånar mer än dem utan), bootstrapping theory (organisationer försöker finansiera verksamheten genom att snåla med existerande resurser) eller capital structure substitution theory (ledare för offentligt ägda företag manipulerar kapitalförsörjningen i första hand för att maximera avkastningen). De flesta av dessa teorier (med undantag av static trade-off theory) utgår ifrån att organisationen har stora möjligheter att påverka strukturen för kapitalförsörjningen.

De senaste decennierna har dock olika aktörer i samhället alltmer uppmärksammat att organisationers kapitalförsörjning inte bara handlar om värdeackumulering utan att det också är en samhälls angelägenhet, bland annat av sysselsättnings-, förnyelse- och politiska skäl. Till detta kommer empiriska resultat om att kapitalförsörjningens villkor verkar skilja sig åt mellan olika typer av organisationer. Exempelvis har offentliga organisationer publicerat rapporter som undersöker likheter och skillnader i kapitalförsörjningen för företagande för kvinnor och män (Länsstyrelsen i Stockholms län, 2006; NUTEK, 2007b; Tillväxtverket, 2011), utrikesfödda kvinnor och män (Länsstyrelsen i Stockholms län, 2006; NUTEK, 2007a), mellan olika regioner i Sverige (NUTEK, 2008b), små och stora organisationer (NUTEK, 2006; Kontigo, 2011) samt för sociala företag (Svensson & Herlitz, 2007), för att nämna några. I exempelvis förordet till rapporten om sociala företag beskrivs utmaningarna för denna typ av organisationer på följande vis:

Att finansiera uppbyggnad och utveckling av nya företag är ofta svårt, för de sociala entreprenörerna är det nästan alltid ännu svårare då både affärsidéer och entreprenörerna själva uppfattas som otraditionella och annorlunda. Den befintliga marknaden för riskkapital och lån som ger förutsättningar för en god start och utveckling av affärsidéer har svårt att ta till sig och bedöma dessa företags potential och möjlighet att lyckas. (Svensson & Herlitz, 2007: 1)

Empiriska undersökningar verkar med andra ord visa att organisationens möjlighet att välja struktur för kapitalförsörjningen varierar beroende på demografiska skillnader, bland annat för att aktörer på kapitalmarknaden har svårt att ta till sig och bedöma dessa organisationers möjlighet till att bedriva verksamhet.

Det finns också forskning som stöder denna typ av resultat. Exempelvis visar flera internationella studier att små organisationer har det svårare med kapitalförsörjningen än vad större organisationer har (Beck, Demirgüç-Kunt, & Maksimovic, 2005; Galindo, Panizza, & Schiantarelli, 2003; N. Berger & F. Udell, 1998; Schiffer & Weder, 2001). När det gäller små och nya organisationer är ofta gränsen mellan organisationen och dess grundare otydlig, och för många externa aktörer är det ofta lika mycket grundarens kvaliteter som organisationens kvaliteter som har betydelse. En rapport om kapitalförsörjning och olika branscher i Sverige visar vidare att exempelvis hotell- och restaurangbranschen upplever att tillgången till kapital är sämre än vad hälso- och sjukvårdsbranschen upplever (NUTEK, 2008a). Det ska dock påpekas att forskningen betonar svårigheterna med att urskilja vad i organisationernas problem med kapitalförsörjningen som beror på att de exempelvis är små och vad som beror på andra faktorer, som bransch, region eller ålder.

Det finns ett antal etablerade och mer empiriskt grundade förklaringar till brister i kapitalförsörjningen för olika organisationer i Sverige. En av dessa förklaringar rör den svenska bankmarknaden för mindre organisationer (Kontigo, 2011). Exempelvis anges svag konkurrens mellan banker och bristande intresse för små och andra organisationer som kundgrupp som en del av denna förklaring. En annan del av den svenska bankmarknaden rör kreditprövningens regelverk och praktik. Förändrade regelverk har under det senaste decenniet främjat användningen av automatiserade kreditprövningar, vilket kan försvåra mindre och andra organisationers möjligheter till lån. I praktiken använder sig bankerna dock av en kombination av automatiserade och relationsbaserade kreditprövningar. En annan förklaring utgår mer ifrån organisationers egenskaper (Kontigo, 2011). Exempelvis nämns att små organisationer kan vara mindre transparenta, att unga organisationers meriter är svårare att bedöma, bristande kunskap om eller förståelse för andra organisationers verksamhet samt att den så kallade säkerhetsmassan (exempelvis fastigheter med mera) är begränsad och ofta utgörs av svårvärderat humankapital. Rådande normer och traditionella bedömningar sägs vidare påverka exempelvis kvinnors eller utrikesföddas möjligheter till krediter (Länsstyrelsen i Stockholms län, 2006; NUTEK, 2007b; Tillväxtverket, 2011). Det senare bottenar delvis i diskriminering, men även i strukturella skillnader och olikheter i verksamhetsinriktning och efterfrågan på finansiering (NUTEK, 2007b). Exempelvis sägs kvinnor oftare än män efterfråga mindre lån vilka finansiärerna bedömer som mindre lönsamma att teckna.

1.5 Tidigare forskning om ideella organisationers kapitalförsörjning

Forskningen om kapitalförsörjning har traditionellt fokuserat på börsnoterade företag (Wedig, Hassan, & Morrisey, 1996). De senaste decennierna har dock andra typer av organisationers tillgång till kapital allt mer uppmärksammas. Det kan handla om små, unga eller organisationer i olika delar av ett geografiskt område. Anledningar till att forskningen och samhället uppmärksammar andra organisationers tillgång till kapitalförsörjning handlar dels om samhällseliga angelägenheter (som tidigare har antytts i denna rapport), dels om att teorier som har utvecklats för att förklara börsnoterade företags agerande sägs vara mindre lämpade för andra organisationstyper (Jegers & Verschuere, 2006). Det är det senare skälet som utgör utgångspunkten för detta avsnitt. För denna rapportens räkning har därför en litteraturoversikt av referentgranskad internationell forskning om ideella organisationers kapitalförsörjning genomförts (se bilaga A).

Den internationella forskningen har undersökt olika aspekter av ideella organisationers tillgång till internt och externt kapital, till exempel när det gäller mångfald av kapital (Jegers & Verschuere, 2006), påverkan på organisationen i form av mål, processer och strukturer (Chang & Tuckman, 1994; Froelich, 1999) och motiv till att ackumulera överskott (Chang & Tuckman, 1990). Däremot verkar forskning om ideella organisationers kapitalförsörjning i mer traditionell mening vara mer begränsad, med vissa undantag (Calabrese, 2011; Jegers, 2003, 2011; Jegers & Verschuere, 2006; Sloan, Valvona, Hassan, & Morrisey, 1988; Smith, 2012; Wedig, Hassan, & Morrisey, 1996).

Ett centralt antagande i forskning om ideella organisationers kapitalförsörjning är att de ideella organisationernas kapitaltillgång och villkor kan tänkas uppvisa skillnader mot andra organisationer. I en artikel om ideella organisationers kapitalförsörjning argumenterar författarna för att det är framförallt när det gäller det externa och interna kapitalet som skillnaderna mellan olika former av organisationer är betydande (Jegers & Verschueren, 2006). Aktieägarna i en vinstdrivande organisation sägs vara motiverade av den framtida monetära avkastningen medan den främsta källan till externt kapital i ideella organisationer sägs vara gåvor och filantropi (Calabrese, 2011; Sloan, Valvona, Hassan, & Morrisey, 1988). Det ska dock påpekas att denna forskning främst baseras på amerikansk empiri, där begreppet och fenomenet filantropi är mer förekommande än i en svensk kontext (Vamstad & von Essen, 2012). När det gäller det interna kapitalet sägs det ackumuleras främst som en följd av att ideella organisationer inte delar ut överskottet av verksamheten (Calabrese, 2011; Jegers & Verschueren, 2006). Ett annat antagande inom forskningen är att ideella organisationer har svårare att låna pengar på grund av att de anses ha en högre risk än andra organisationer (Jegers, 2011; Jegers & Verschueren, 2006). Det finns också forskning som uppmärksammar att ideella organisationer i länder som till exempel USA är skattebefriade och att detta i sin tur påverkar utformningen av kapitalförsörjningen (Wedig, Hassan, & Morrisey, 1996).

Forskningen om ideella organisationers kapitalförsörjning kan delas in i ett antal olika inriktningar. Inom ramen för en inriktning applicerar forskarna olika nationalekonomiska teorier för att försöka förklara ideella organisationers kapitalförsörjning. I ett par artiklar anges exempelvis att pecking-order theory verkar vara giltig för ideella organisationer (det vill säga att ideella organisationer föredrar att finansiera sin verksamhet i första hand med internt kapital), medan static trade-off theory inte är giltig i samma grad (det vill säga att organisationer med säkerheter lånar mer) (Bacon, 1992; Calabrese, 2011). En annan artikel argumenterar dock för att static trade-off theory väl beskriver hur ledare i ideella organisationer hanterar kapital och skulder (Bowman, 2002). Forskningen inom en annan inriktning undersöker relationerna mellan olika former av kapital och skulder. En artikel visar exempelvis att ideella organisationer i USA i ytterst begränsad utsträckning finansierar sin verksamhet med hjälp av lån (Jegers & Verschueren, 2006). Författarna förklarar detta resultat med antagandet att kreditgivare är mer motvilliga till att låna pengar till ideella än till andra typer av organisationer. I en uppföljande studie framkommer dock att ideella organisationer i Belgien i hög grad finansierar sin verksamhet med lån (Jegers, 2011), vilket skulle kunna visa på det institutionella sammanhangets betydelse för kapitalförsörjningen. Inom ramen för en tredje inriktning försöker forskarna att etablera korrelationer mellan ideella organisationers kapitalstrukturer och organisationernas egenskaper. I en artikel visar författaren exempelvis att det finns stora likheter mellan andra former av organisationer och ideella organisationer när det gäller att låna pengar (Smith, 2012). Till exempel finns det korrelationer mellan skuld och de ideella organisationernas ålder, storlek, ledningsstrukturer, bransch, likviditet, tillgångar och omfattningen på donationer.

I en sammanfattande analys av den referentgranskade internationella forskningen om ideella organisationers kapitalförsörjning kan man för det första konstatera att det är ett begränsat forskningsområde. Vidare närmar sig den befintliga forskningen ideella organisationers kapitalförsörjning främst utifrån ett nationalekonomiskt perspektiv snarare än ett företagsekonomiskt – med delämnerna som organisationsteori, finansiering, och marknadsföring & strategi – eller utifrån andra samhällsvetenskaper såsom statsvetenskap. Detta innebär att tidigare forskning huvudsakligen intresserat sig för relationer mellan kapital och skulder, förändringar över tid i kapitalförsörjningen eller att förklara ideella ledares agerande i relation till kapitalförsörjningen. Där emot verkar det saknas internationell forskning som analyserar huruvida ideella organisationers tillgång till kapital skiljer sig åt från andra typer av organisationer samt om detta påverkar ideella organisationers möjlighet att etablera sig och expandera sin verksamhet på olika marknader. Denna rapport utgör därmed också ett bidrag till den internationella forskningen inom området.

2. Bakgrund:

Respondenter, organisationer och säkerheter

I denna del av rapporten beskriver vi vilka som svarade på enkäten, ger data om de organisationer som respondenterna representerade samt beskriver några finansiella grunddata. I rapportens två bilagor kan den intresserade läsa om rapportens empiriska material, metod och tillvägagångssätt.

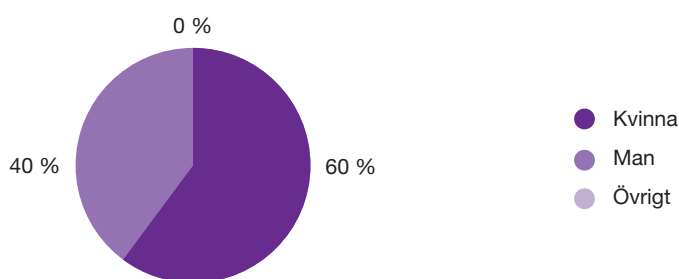
2.1 Vilka personer svarade på enkäten?

Den enkät som vi skickat till ett urval av ideella organisationer inom välfärden – skola/förskola, vård, omsorg – har förstås besvarats av människor. Inledningsvis i enkäten ville vi veta lite om dessa människor, inte minst för att graden av erfarenhet, kön eller position potentiellt skulle kunna utgöra en grund för likheter och skillnader i hur man svarat.

För det första bad vi respondenterna att fylla i hur många år de arbetat inom organisationen i fråga. Här fick vi ett spann på alltifrån några månader upp till över 40 år. Den genomsnittliga tiden som verksam i organisationen bland de svarande var 11,6 år och medianen 10 år.

För det andra frågade vi vilket kön respondenten har: ca sex av tio av dem som svarat var kvinnor, och fyra av tio män.

Diagram 1. Kön på respondenterna.²



Den typ av frågor vi ställt i undersökningen kräver ett visst mått av överblick och erfarenhet – främst av den egna organisationen – för att kunna besvaras. Detta gjorde att vi i möjligaste mån sökte respondenter som var ordförande, generalsekreterare, vd eller motsvarande. Eftersom undersökningen handlar om civilsamhällets finansiella villkor, i bred bemärkelse, på välfärdsmarknader, så utgjorde ekonomiskt ansvariga personer också lämpliga respondenter. Även personer ansvariga för den löpande verksamheten, exempelvis en förskolechef, bedömde vi som generellt lämpliga respondenter. De svarandes positioner i respektive organisation fördelade sig på följande sätt.³

2. Det randomiserade urvalet i undersökningen utfördes med en stratifiering, procent att organisationerna valdes ur olika strata. Detta för att täcka in samtliga av välfärdens områden. På grund av detta har resultaten vägts om för att representera populationen bättre: även kallat poststratifiering. Detta diagram visar dock data som inte har poststratifierats.

3. Ansvariga för löpande verksamhet ingår i kategorin "Annan".

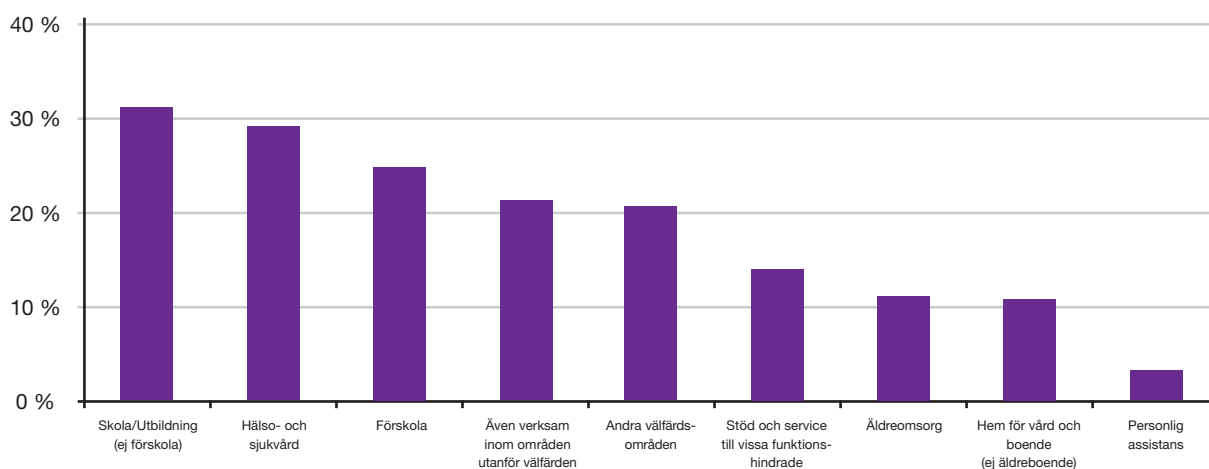
Diagram 2. Respondentens roll inom organisationen.⁴

I huvudsak hade de svarande rollerna som ordförande, generalsekreterare, vd eller motsvarande. I andra hand hade de en annan roll och först i tredje hand var de ekonomiansvariga.

2.2 Om medverkande organisationer

Vid sidan av data om respondenterna har undersökningen samlat bakgrundsfakta om organisationerna i populationen. Dessa utgör ett värde i sig i den deskriptiva statistiken över ideella organisationer på välfärdsområdet. Men skillnader i dessa bakgrundsfakta – till exempel organisationernas ålder, storlek, geografiska hemvist samt vilken eller vilka delmarknader av välfärden de är verksamma inom – utgör även potentiella förklaringsfaktorer till skillnader i deras finansiella villkor med flera resultat.

Välfärdsområdet innehåller många olika inriktningar och underkategorier. I undersökningen fördelade sig organisationerna enligt diagrammet nedan. Viktigt att poängtera här är att en och samma organisation kan vara verksam inom flera kategorier, till exempel inom både äldreomsorg och hälso- och sjukvård, vilket gör att procentsatserna adderas till mer än 100 procent. Vissa organisationer var även delvis verksamma utanför välfärdens områden, såsom vi definierade dessa i enkäten: ”Med välfärd menas här verksamhet inom skola/utbildning, förskola, äldreomsorg, hälso- och sjukvård, personlig assistans, hem för vård och boende samt stöd och service till vissa funktionshindrade.”

Diagram 3. Verksamhetsområden.⁵

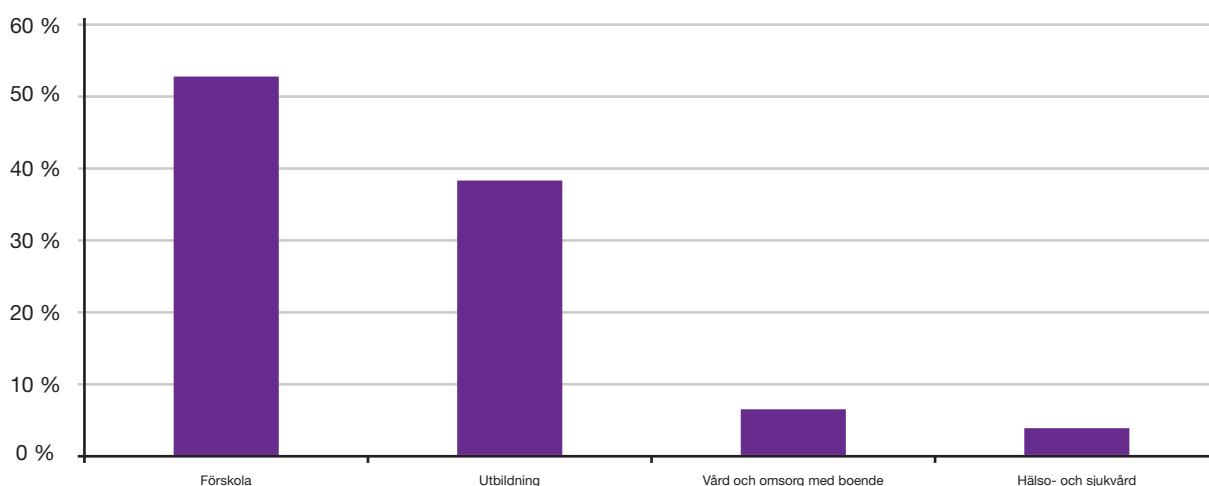
4. Diagrammet visar data som inte har poststratifierats.

5. Diagrammet visar data som inte har poststratifierats.

Ovanstående graf visar dels mer detaljerade verksamhetsinriktningar, dels att organisationer också ser sig som verksamma inom andra välfärdsområden eller inom områden utanför välfärden. Utöver dessa data, har vi också sammanställt välfärdens delområden på mer aggregerad nivå. I diagrammet nedan har vi utgått från de branschklassificeringar, de så kallade SNI-koder, som bland andra Statistiska Centralbyrån (SCB) använder sig av.⁶ Eftersom förskolor dels utgör en majoritet av ideella organisationer inom välfärden i Sverige, dels utgör en speciell del av utbildningsområdet, har vi redovisat dem separat i grafen nedan.

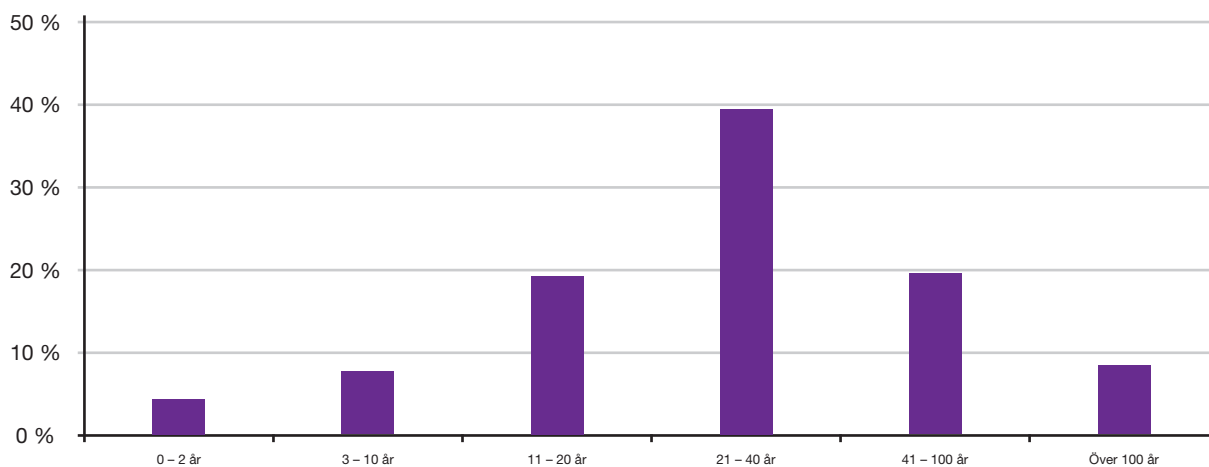
Diagram 4. Verksamhetsområden, aggregerad nivå.⁷

Källa: SCB⁸



Vad gäller tiden som organisationerna varit verksamma inom välfärden var spannet stort. Knappt var tionde organisation startade verksamhet inom välfärden för mer än 100 år sedan, medan drygt var tionde startade verksamhet för mellan 0 och 10 år sedan. Den största andelen av organisationerna, cirka 40 procent, grundade sina verksamheter för mellan 21 och 40 år sedan – det vill säga mellan åren 1976 och 1995.

Diagram 5. Tid som verksam inom välfärden.⁹



6. I undersökningen av ideella organisationer på välfärdsmarknader har vi inriktat oss på 3 övergripande koder: SNI 85 Utbildning (inklusive förskola); SNI 86 Häls- och sjukvård; SNI 87 Vård och omsorg med boende.

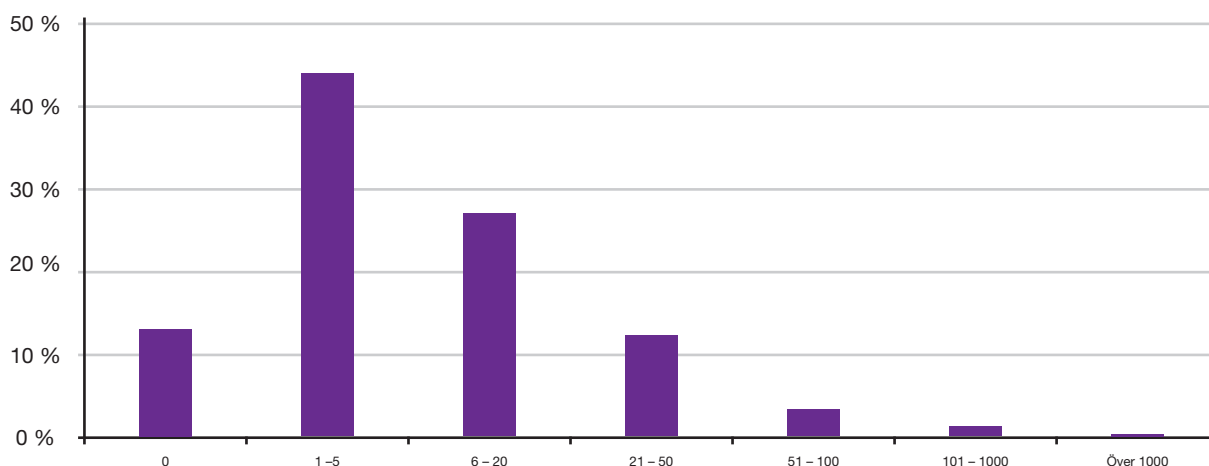
7. Diagrammet visar data som inte har poststratifierats.

8. Viss data fanns tillgänglig före studien. Fördelningen av verksamhetsområden var en sådan och denna är tagen ur den population som beställts från SCB.

9. Diagrammet visar data som inte har poststratifierats.

Vad gäller organisationens storlek undersökte vi tre mått för detta: antal heltidstjänster, antal medlemmar samt organisationens omsättning (samlade intäkter) per verksamhetsår. När det gäller antal heltidstjänster är det vanligt med deltidstjänster inom sektorn, men i enkäten har respondenterna ombetts räkna om dessa till antal heltidstjänster.

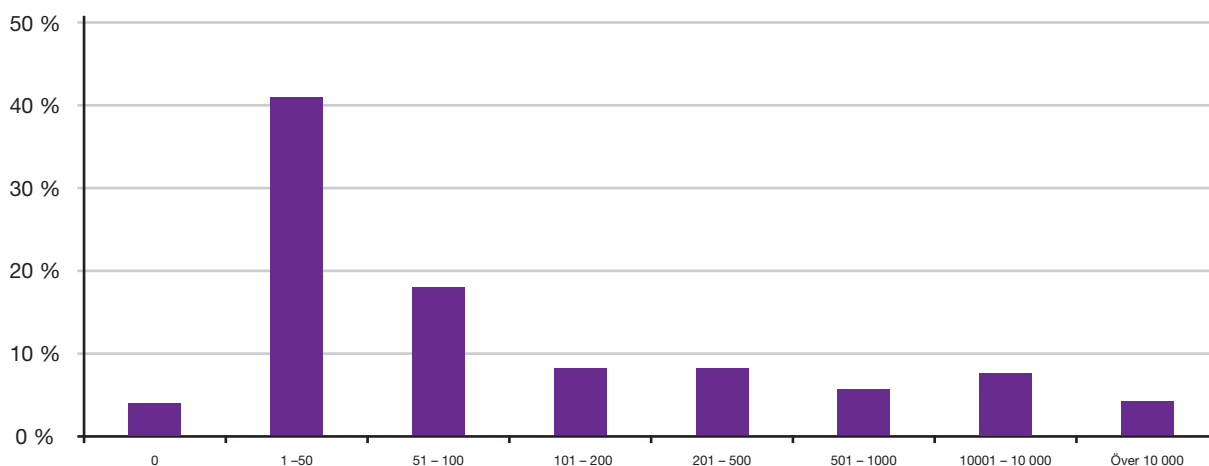
Diagram 6. Antal heltidstjänster.¹⁰



Diagrammet ovan visar att en klar majoritet av organisationerna har maximalt fem heltidstjänster, det vill säga utgör små organisationer utifrån detta mått. 7 av 10 ideella organisationer inom välfärden finns i spannet från 1 till 20 heltidstjänster. Endast en mycket liten andel har över 100 heltidstjänster.

Antalet medlemmar (personer) är ett annat mått på organisationers storlek. När det gäller antalet medlemmar bland ideella organisationer inom välfärden såg bilden ut enligt diagrammet nedan. Här återfinns närmare hälften av organisationerna i de två minsta kategorierna, det vill säga i spannet från 0 till 50 medlemmar. Knappt var tionde organisation har mellan 1 001 och 10 000 medlemmar, och var tjugonde över 10 000 medlemmar. Vissa organisationer har också andra organisationer som medlemmar, det vill säga utgör så kallade paraplyorganisationer. Så var fallet för omkring en femtedel av organisationerna i populationen.

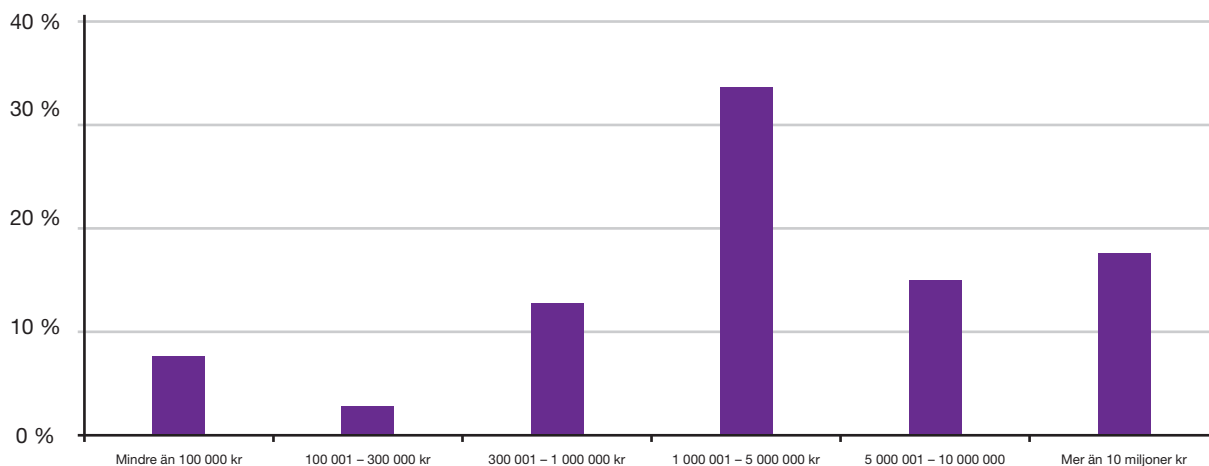
Diagram 7. Antal medlemmar.



10. Detta diagram visar en poststratifierad estimering av hela populationen. Resterande figurer är skapade på samma sätt; fotnoter följer vid undantag. (Se vidare Bilaga A).

Organisationernas omsättning (samlade intäkter) för verksamhetsåret 2015, fördelade sig enligt diagrammet nedan.

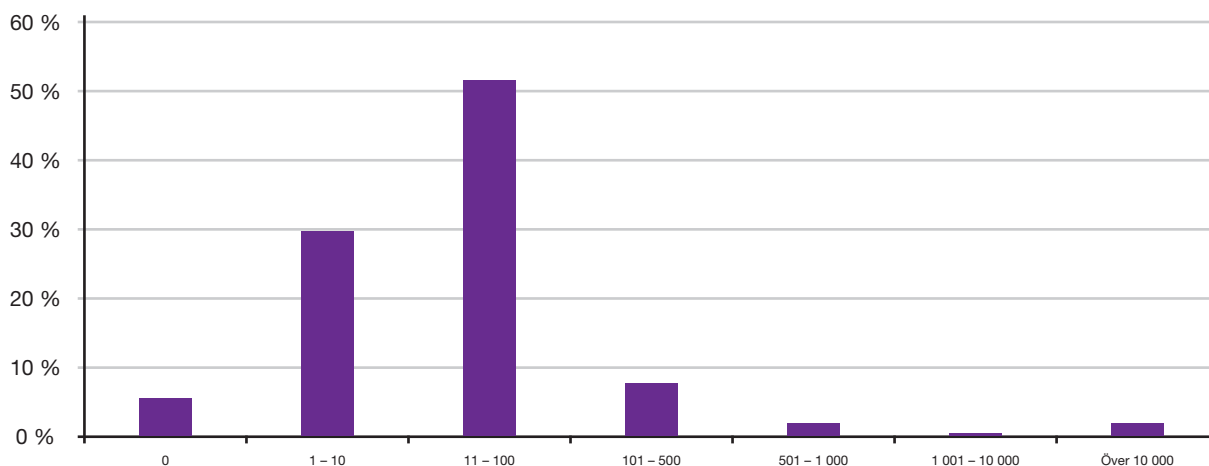
Diagram 8. Omsättning.



Här hade en knapp femtedel av organisationerna en omsättning på mer än 10 miljoner kronor år 2015, den näst största kategorin i populationen. En dryg tredjedel av organisationerna befann sig i omsättningsspannet 1 – 5 miljoner kronor för år 2015, den största enskilda kategorin i undersökningen.

Frivilligt arbete utgör ett grundläggande karaktärsdrag för ideella organisationer, till skillnad från företag och offentlig sektors organisationer. Med frivilligarbete avses här arbete utan ersättning som sker i ett organiserat sammanhang för andra. Vad gäller frågan om hur många personer som utförde någon form av frivillig insats i organisationen under år 2015, så ser resultatet ut enligt diagrammet nedan.

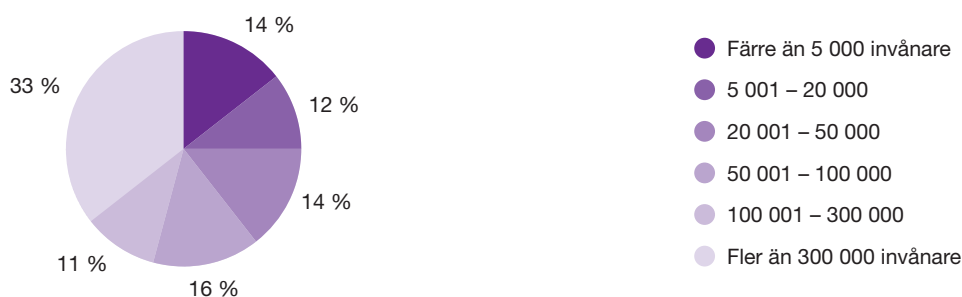
Diagram 9. Antal frivilliga.



I en överväldigande majoritet, omkring 95 procent av organisationerna, förekom frivilligt arbete. I cirka 80 procent av populationens organisationer låg antalet frivilligt arbetande i spannet mellan 1 till 100 personer per organisation.

Den geografiska hemvisten för organisationerna fördelade sig enligt diagrammet nedan. Här sattes det övre spannet – det vill säga verksam på ort med minst 300 000 invånare – på en nivå för att täcka in endast Sveriges tre storstäder: Stockholm, Göteborg och Malmö. En tredjedel av organisationerna var också verksamma inom dessa tre städer. Diagrammet nedan visar vidare att ideella organisationer inom välfärden är fördelade över alla storlekar av orter i Sverige, från glesbygd till storstad.

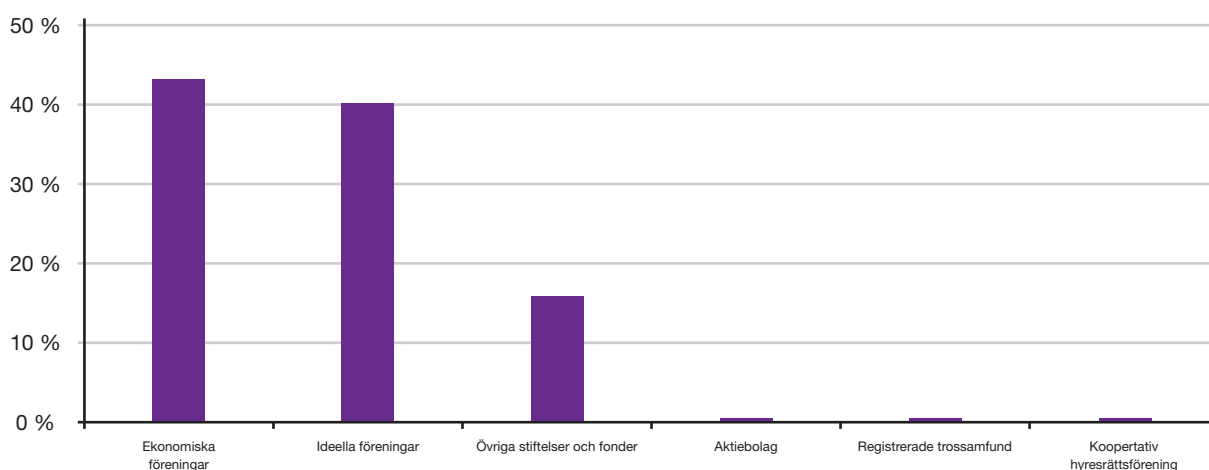
Diagram 10. Geografisk hemvist, antal invånare.



Organisationernas associationsformer omfattas delvis av olika lagstiftning (till exempel ideell förening och stiftelse). De kan också skilja sig åt på andra sätt, till exempel genom att ha olika symbolvärde i kontakter med omgivningens olika intressenter.

Diagram 11. Associationsform.

Källa: SCB¹¹

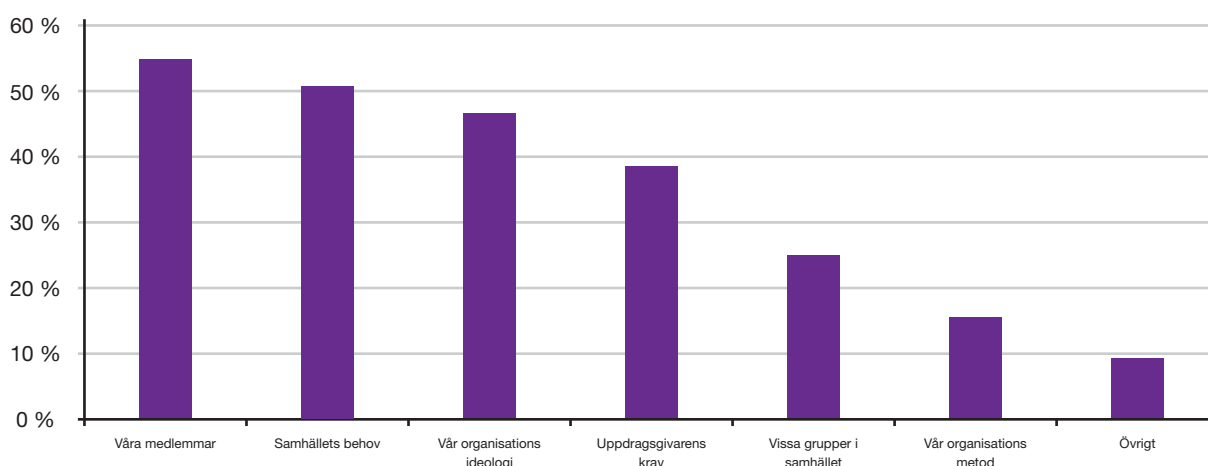


Fördelningen av associationsformer i populationen ser ut på följande sätt, med huvudsakligen tre dominerande former: ekonomiska föreningar som största form, tätt följt av ideell förening och sedan stiftelser. Registrerade trossamfund, kooperativa hyresrättsföreningar, aktiebolag med speciell vinstbegränsning (SVB) och andra aktiebolag, utgjorde mycket små delar av populationen.

11. Denna information fanns tillgänglig i populationsdata via SCB.

Idéer och syfte med respektive verksamhet är centralt för verksamheternas identitet och utveckling; det gäller inte bara ideella utan i princip alla organisationer. Avslutningsvis vad gäller organisationernas bakgrundsdata ställde vi frågan om vad respektive verksamhet utgår ifrån vid sitt arbete inom välfärden i Sverige.

Diagram 12. Verksamhetens utgångspunkt.

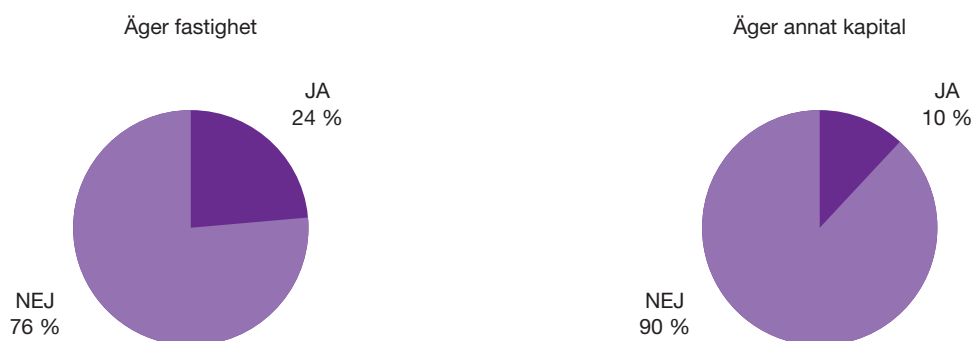


Fördelningen i populationen framgår enligt diagrammet ovan, med "Våra medlemmar" som största svarkategori följt av "Samhällets behov", "Vår organisations ideologi" och "Uppdragsgivarens krav".¹²

2.3 Tillgång till säkerheter

Sambandet mellan risk och avkastning är fundamentalt på finansiella marknader, också när det gäller långivning. Den som lånar ut sina pengar till en annan part vill generellt sett ha högre ränta om risken är högre och vice versa. Detta gör frågan om ideella organisationers belåningsbara tillgångar viktig för att förstå deras finansiella villkor, och därmed också deras förutsättningar för etablering och expansion. Fastigheter (mark och tillhörande byggnader) är ett centralt tillgångsslag vid långivning, inte bara för ideella organisationer. Om en organisation har sådana belåningsbara tillgångar eller inte, kan inte bara påverka låneräntans storlek utan även om lån beviljas. Om ideella organisationer äger fastigheter och andra tillgångar eller inte utgör alltså en väsentlig skillnad ur finansiell synpunkt. I undersökningen frågade vi följaktligen om respektive ideell organisation dels äger någon fastighet, dels äger andra belåningsbara tillgångar såsom aktier eller utrustning för verksamheten, med resultat enligt diagrammet nedan.

Diagram 13 – 14. Kapitaltillgångar.



12. Här fick respondenterna fylla i fler än ett svar, därför adderas procentsatserna till över 100.

Omkring var fjärde organisation äger en eller flera fastigheter. Det kan vara lokalen för verksamheten men även fastighet på annan plats. Var tionde organisation äger andra kapitaltillgångar. Resultaten visar sammantaget att en stor majoritet av ideella organisationer inom välfärden inte har några belåningsbara tillgångar. Detta kan ha stor betydelse för och kan tänkas förklara deras finansiella situation.

3. Finansiella villkor:

Etablering, löpande verksamhet och expansion

Finansiella villkor utgör en del av verksamhetens generiska förutsättningar. Hur mycket finansiella villkor spelar in, och på vilket sätt, utgör centrala frågor för den här studien. I studien skiljde vi mellan tre grundläggande finansiella situationer för ideella organisationer på välfärdsmarknader. För det första vid *etablering*, det vill säga när ideella organisationer ska starta sina verksamheter. För det andra inom ramen för den *löpande verksamheten*, det vill säga hur respektive organisation får in medel för att täcka kostnader för den dagliga verksamheten. För det tredje vid *expansion*, där sådan skett, det vill säga när organisationer vill utöka sin verksamhet, till exempel investera i större lokaler eller ny utrustning, anställa fler eller expandera verksamheten till ett nytt område.

3.1 Etablering

När det gäller etablering av verksamheter undersökte vi vilken finansieringskälla som var den främsta och den näst främsta, se diagrammen nedan.

Diagram 15 – 16. Finansiering av etablering.



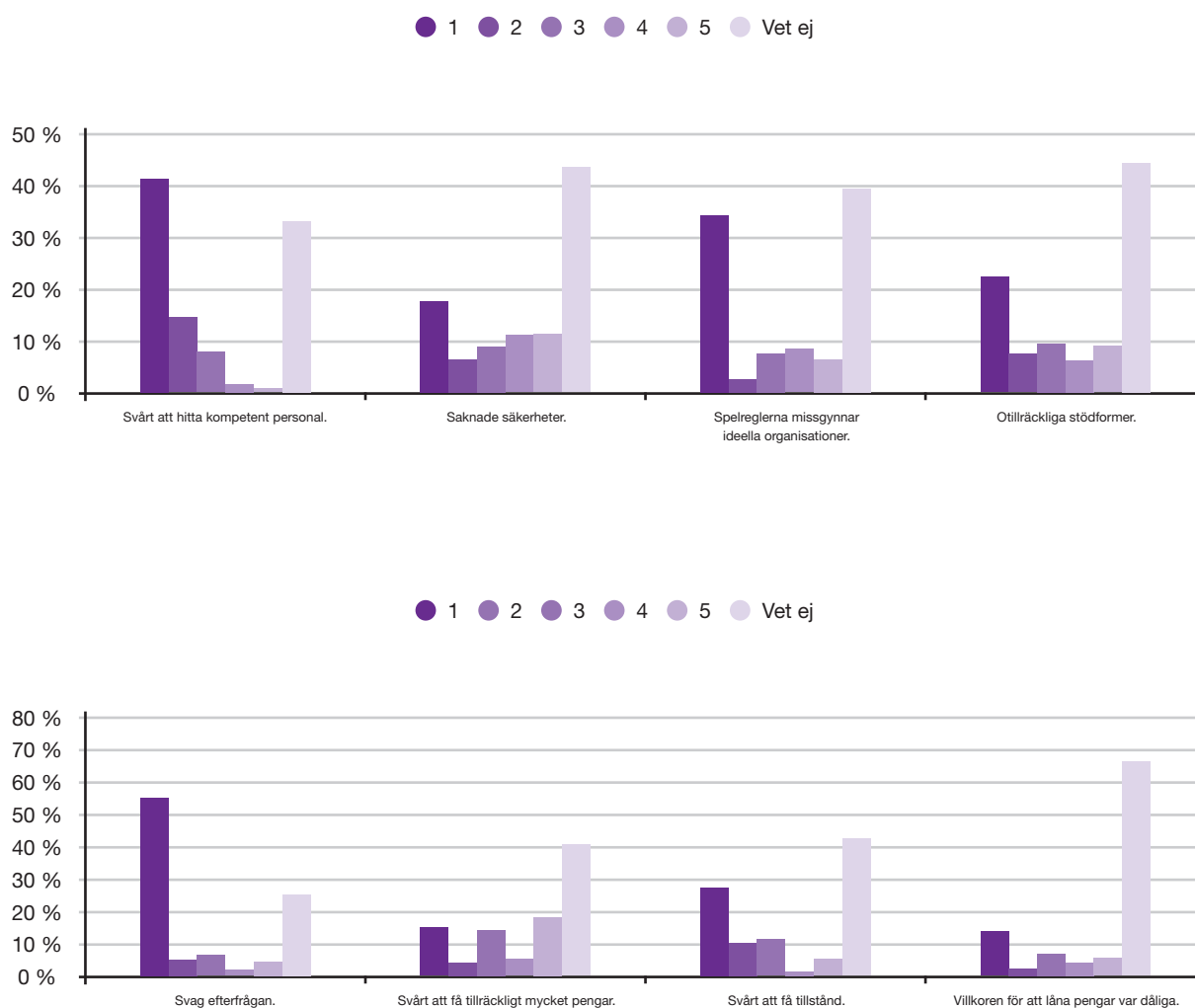
Resultaten visar att lån från banker eller andra kreditinstitut var en ovanlig finansieringsform: endast ett par procent av populationen använde sig av detta som den största eller näst största finansieringskällan vid etablering. Pengar från huvudmän eller medlemmar samt gåvor från organisationer eller privatpersoner var tillsammans relativt vanliga: omkring var femte organisation finansierade sin start primärt på detta sätt. Som näst största finansieringsform är deras andel sammantaget ännu större: så är fallet för omkring en tredjedel av organisationerna. Medel från offentlig sektor utgjorde den primära enskilda finansieringsformen när organisationer startade sina verksamheter. Här har vi dock tvingats till en tolkning av svaren utifrån enkätens konstruktion: i första hand är det fråga om offentlig sektors betalning för utförda tjänster, istället för bidrag för att starta ideell

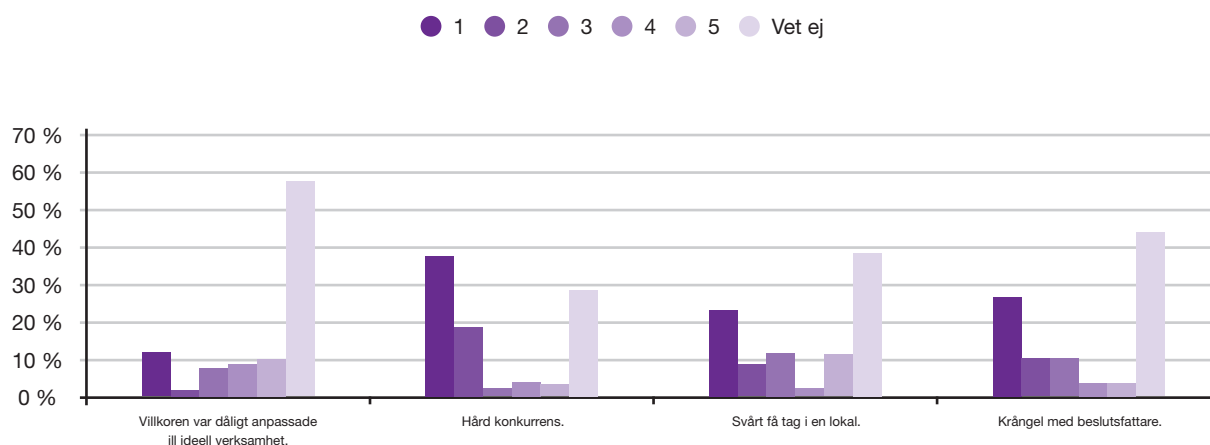
verksamhet inom detta område. En tolkning av dessa resultat skulle kunna vara att många ideella organisationer startar sin verksamhet med hjälp av frivilligarbete, lån och gåvor från huvudmän och medlemmar, med förhoppningen om att ekonomin ska komma i balans och ge överskott när den löpande verksamheten kommer igång och betalning från offentlig sektor kommer in.

Sammantaget pekar resultaten på att kapitalförsörjningen vid etablering huvudsakligen ordnas på andra sätt än genom lån från banker och kreditinstitut. Detta resultat är ett av flera som pekar i samma riktning – mot huvudresultatet att riskaversionen är utbredd inom ideella organisationer på välfärdsmarknader. Vi återkommer till detta längre fram i rapporten.

Vidare undersökte vi upplevda hinder för etablering, där respondenterna kunde välja mellan ett antal hinder som potentiellt försvårat deras etablering, se diagram nedan. Utifrån ett antal påståenden om hinder som försvårade etablering fick respondenterna svara på en femgradig skala, där 1 = att de inte alls håller med, 3 = håller med i viss utsträckning, och 5 = håller med i hög utsträckning.

Diagram 17 – 19. Hinder för etablering.





Resultaten ovan ger en spridd bild av vad som utgjorde, eller inte utgjorde, hinder vid etablering. För många organisationer utgjorde påståendena en tydligt negativ realitet, medan många andra inte såg dem som hinder för etablering. Bland de respondenter som hade en uppfattning om faktorerna ovan, var kategorin som *inte* såg dem som hinder (det vill säga kategori 1 på den 5-gradiga skalan) störst i elva av de tolv fallen. Endast för det påstådda hindret ”Det var svårt att få tillgång till tillräckligt mycket pengar” var en annan svarskategori större. Samtidigt höll många organisationer helt eller delvis med om att påstådda faktorer försvårat deras etablering. Påståendet ”Det var svårt att få tillgång till tillräckligt mycket pengar” stöddes i hög eller viss utsträckning (det vill säga svarskategori 3 – 5 sammantaget) av närmare 40 procent av organisationerna. Detta påstående var därmed det som flest organisationer såg som ett hinder vid etablering. Påståendet ”Villkoren för att få låna pengar var dåligt anpassade till ideell verksamhet” stöddes i hög eller viss utsträckning av knappt 30 procent av organisationerna.

När det gäller de frågor där flest organisationer *inte* höll med hittar vi ”Svag efterfrågan” högst upp. Drygt hälften höll inte alls med om att detta utgjorde ett hinder för organisationen vid dess etablering inom välfärden. Som nummer två kommer påståendet ”Svårt att hitta kompetent personal”. Drygt 40 procent ansåg att denna aspekt inte alls utgjorde ett hinder för etablering på välfärdsmarknader. Som nummer tre finns påståendet att ”Hård konkurrens” skulle utgöra en faktor som starkt hindrat etablering, där knappt 40 procent inte alls höll med om detta.

Den statistiska analysen visar att små organisationer (det vill säga organisationer med under 1 miljon kronor i omsättning) inte tycker att tillstånd är något svårt hinder vid etablering i jämförelse med stora organisationer (med en omsättning om mer än 5 miljoner kronor). Vidare kryssar ideella organisationer från verksamhetsområdena förskola, skola samt hälsa- och sjukvård för svarsalternativ 1 eller 2 på ”Svårt att hitta kompetent personal” i större utsträckning än ideella organisationer från verksamhetsområdena boende och övriga organisationer. Små organisationer kryssar också för svarsalternativ 1 eller 2 på frågan ”Konkurrensen var hård” i större utsträckning än stora organisationer.

Relativt många har svarat ”Vet ej” på dessa frågor: från omkring 25 procent till omkring 70 procent av organisationerna. En bidragande orsak till de många ”Vet ej”-svaren är rimligen att många ideella organisationer i populationen är relativt gamla. Omkring 30 procent av dem är över 40 år. Respondenterna var antagligen inte med vid etableringen och kan ha begränsad kunskap om finansieringsformer vid etableringen. Många respondenter har också påpekat detta där man kunnat ge skrivna svar i enkäten. Vidare ser vi, enligt ovan, att andelen ”Vet ej”-svar varierar ganska stort mellan påståendena, vilket i sig är intressant. Den största andelen ”Vet ej”-svar finns vid två näraliggande påståenden: att ”Villkoren för att låna pengar var för dåliga” där nästan sju av tio svarar ”Vet ej” samt att ”Villkoren för lånade pengar var dåligt anpassade till ideell verksamhet” där nästan sex av tio svarar ”Vet ej”. En möjlig orsak till dessa höga andelar kan vara att finansiering via banklån används i mycket begränsad utsträckning vid ideella organisationers etablering inom välfärden.

Organisationernas låga användning av banklån bidrar till lägre insikt om vad dessa innebär och hur anpassade de är till ideella organisationer. Detta resultat är, vill vi hävda, en effekt av ett huvudresultat i undersökningen: ideella organisationers generella riskaversion. Insikten om olika finansieringsformer blir generellt sett låg när vissa av dem inte bedöms intressanta eller inte uppfattas som reella alternativ. Vi återkommer till detta längre fram i rapporten.

I frågorna om vad som eventuellt utgjorde hinder vid etablering hade respondenterna också möjlighet att skriva in andra faktorer som de ansåg starkt hindrat etablering. I undersökningen fick vi in ett 30-tal sådana svar. Många av dessa svar om vad som starkt försvårade etablering kan ordnas i följande kategorier (med några illustrerande citat per kategori):

1. Omgivningens bristande förståelse för ideella organisationer och deras samhällsvärde.

”Kommunens syn på friskola, såväl tjänstemän som politiker.”

”Jag har lanserat en lösning på problemet som inte kan accepteras av det traditionella utbildningsetablissemanget.”

2. Besvärliga, och otillbörliga, konkurrenssituationer.

”Lokaler att hyra till rimliga priser inklusive offentligt ägda, vilka ofta riktar sig mot vinstdrivande organisationer. Till exempel en föreläsningssal till rimligt pris är mycket svårt att få tag på. Offentliga lokaler i vår närhet kan däremot mycket lätt hyras för en konferens till marknadsmässigt pris”.

”Den kommunala företagsrådgivaren avrådde oss starkt men startade istället upp en liknande verksamhet när han fått höra vår idé, men då vi ändå startade på eget bevåg slutade det med att han fick lägga ner och vi fortsatte i liten skala.”

3. Brist på tid och frivilliga resurser.

”Vår egen tid och personliga resurser.”

”Brist på frivillighet.”

Frågan om och vilka svårigheter ideella organisationer möter vid etablering på välfärdsmarknader – speciellt vad gäller finansiella faktorer i bred bemärkelse – är central för undersökningen. Samtidigt har vi också undersökt om det finns faktorer som *underlättade* vid ideella organisationers etablering. Flertalet av de eventuellt underlättande faktorer vi har undersökt gäller specifikt för ideella organisationer. Ideella organisationer skulle med andra ord också kunna ha speciella fördelar, jämfört med inte minst offentlig sektors organisationer och vinstdrivande företag, exempelvis vad gäller stöd i form av gåvor eller av medlemmar och andra som ställer upp och arbetar utan ersättning. Bland annat gåvor och frivilligarbete är också av finansiell betydelse i bred bemärkelse. Gåvor innebär att ekonomiska resurser tillförs utan belåning. Och arbete utan ersättning – till exempel för att renovera en lokal – innebär att kapitalbehovet minskar vid en etablering.

Vi har även undersökt faktorer som potentiellt kan underlätta för alla typer av organisationer, till exempel betydelsen av informella nätverk vid etablering och kontakter med intresseorganisationer. Att vi bedömt sådana faktorer som relevanta för att förstå tablerings- och expensionsvillkor grundar sig främst på de djupintervjuer som gjordes med ett mindre antal ideella organisationer som ett led i enkätens konstruktion. I denna fråga, liksom i flera andra, ser vi en relativt stor spridning bland svaren. Detta innebär att frågan om undergrupper i materialet blir viktig att undersöka, till exempel att det finns systematiska skillnader i hur organisationer inom olika delområden av välfärden eller av olika storlek svarar. (Vi återkommer till detta längre fram i rapporten.)

Om vi börjar med de faktorer som är utmärkande för ideella organisationer (vilka utgör de fem första och den sista av de åtta faktorerna i diagrammen nedan), så framhåller allra flest ”Frivilligarbete” som underlättande faktor. Mer än hälften av populationen ansåg att denna faktor i hög utsträckning underlättade för deras organisation när den startade verksamhet inom välfärden. Här var spridningen på svaren jämförelsevis liten. Endast en dryg tiondel anser att frivilligarbetet inte alls eller i liten utsträckning utgör ett stöd vid etablering (svarskategori 1 – 2 på den 5-gradiga skalan).

Faktorn ”Stöd från våra medlemmar” framhålls som underlättande i hög utsträckning av näst flest, eller en dryg tredjedel av ideella organisationer inom välfärden. Läger vi till dem som i viss eller större utsträckning (svarskategori 3 – 5) såg denna faktor som underlättande vid etablering, anser fler än sex av tio att så är fallet. Att notera är att närmare hälften av organisationerna

anser att just tillhörigheten ideell sektor i viss eller hög utsträckning underlättade deras etablering (svarskategori 3 – 5). Det positiva värdet av att tillhöra ideell sektor var också något som framkom under de djupintervjuer som gjordes under arbetet med att konstruera enkäten för undersökningen.

Diagram 20 – 21. Underlättande faktorer vid etablering.¹³



Offentlig sektors stödformer framhölls som betydligt viktigare vid etablering än privata stödformer (till exempel medel från stiftelser och liknande). Privata stödformer var också den faktor som störst andel organisationer inte alls såg som underlättande vid etablering.

Vad gäller faktorer som kan underlätta etablering, men som inte är utmärkande för ideella organisationer, skiljer sig uppfattningarna ganska mycket i populationen. Stora andelar framhåller dock både informella nätverk och kontakter med intresseorganisationer som i viss eller hög utsträckning underlättande vid etablering. Slår vi ihop dem som i viss eller hög utsträckning ser informella nätverk som underlättande vid etablering (svarskategori 3 – 5) så tycker fler än hälften att så är fallet. Omkring hälften anser att kontakter med intresseorganisationer i viss eller hög utsträckning underlättade vid etablering, men med en mindre andel som framhöll det som i hög utsträckning underlättande än informella nätverk.

13. Utifrån ett antal påståenden om faktorer som underlättade etablering fick respondenterna svara på en femgradig skala, där 1 = att de inte alls håller med, 3 = håller med i viss utsträckning, och 5 = håller med i hög utsträckning.

Även när det gäller frågan om faktorer som eventuellt underlättade etablering, har respondenterna kunnat skriva in ytterligare faktorer som underlättade etablering än de som vi frågade om i enkäten. Endast elva organisationer angav sådana svar, och flertalet av dessa svar överlappar föreslagna faktorer: exempelvis att respondenten inte vet på grund av att organisationen etablerades för länge sedan. Sammantaget tyder detta på att föreslagna faktorer täckte in frågan väl. Några andra underlättande faktorer som framhålls är att organisationen fick stöd av en inkubator, det vill säga fick tillgång till utrustning/lokaler, kunskap och nätverk genom att under en tid få vara medlem av en annan stödjande organisation samt att etablering underlättades av ett gott förtroende hos politiker.

I en sammanfattning av villkor för och tillgång till kapital för ideella organisationer vid etablering inom välfärdsområdet kan det för det första konstateras att medel från offentlig sektor utgjorde den primära enskilda finansieringsformen när organisationer startade sina verksamheter, följt av pengar från huvudmän eller medlemmar samt gåvor från organisationer eller privatpersoner. När det gäller upplevda hinder för organisationerna att etablera sig anges att det var svårt att få tillgång till tillräckligt mycket pengar samt att villkoren för att låna pengar var dåligt anpassade för ideell verksamhet. Det finns också faktorer som kan underlätta, inklusive tillgången till frivilligt arbete samt stöd från organisationens medlemmar.

3.2 Löpande verksamhet

Även ideella organisationers löpande verksamheter måste finansieras. Organisationerna behöver intäkter som täcker kostnaderna, vilket gör finansiering till en fråga för inte bara etablerings- eller expansionsfaser. Mot bakgrund av detta ville vi undersöka hur denna löpande finansiering ser ut. Vi började med att fråga om med vilken typ av ekonomiska medel som respektive organisation främst finansierade sin löpande verksamhet för verksamhetsåret 2015. Vi frågade även om det näst främsta medlet under samma period. Se diagram nedan.

Nästan hälften av organisationerna, 46 procent enligt undersökningen, finansierar sin löpande verksamhet främst genom betalning från offentlig sektor. Det kan gälla olika ”peng-system” såsom skolpeng per barn till förskolor och skolor eller ersättning genom offentlig sektors upphandlingar och kontrakt. Omkring var fjärde organisation angav bidrag från offentlig sektor som största inkomstkälla. Och för omkring var tionde organisation var pengar från huvudman/ägare/medlemmar det främsta medlet för att finansiera den löpande verksamheten. Omkring fem procent av organisationerna har som främsta finansieringsform överskott från tidigare verksamhetsår – vad man samlat i ladorna tidigare år används alltså av vissa organisationer för att emellanåt finansiera den löpande verksamheten.

Diagram 22 – 23. Finansiering av löpande verksamhet.



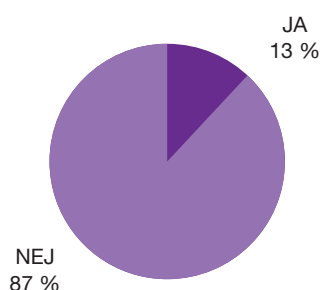
Vad gäller det näst största medlet för finansiering av den löpande verksamheten var bilden mer spridd. Betalning och bidrag från offentlig sektor är fortfarande stora kategorier, men som näst största medel är även betalning och gåvor från privatpersoner/privata organisationer relativt vanligt. 13 procent finansierar sig huvudsakligen genom en källa. Omkring 10 procent av organisationerna har som näst största finansieringsform överskott från tidigare verksamhetsår.

Den statistiska analysen visar att små och medelstora ideella organisationer (det vill säga organisationer med en omsättning om mindre än 5 miljoner kronor) anger mer sällan än stora organisationer (en omsättning om mer än 5 miljoner kronor) att betalning för verksamhet från offentlig sektor är främsta finansiering i löpande verksamhet.

Offentlig upphandling

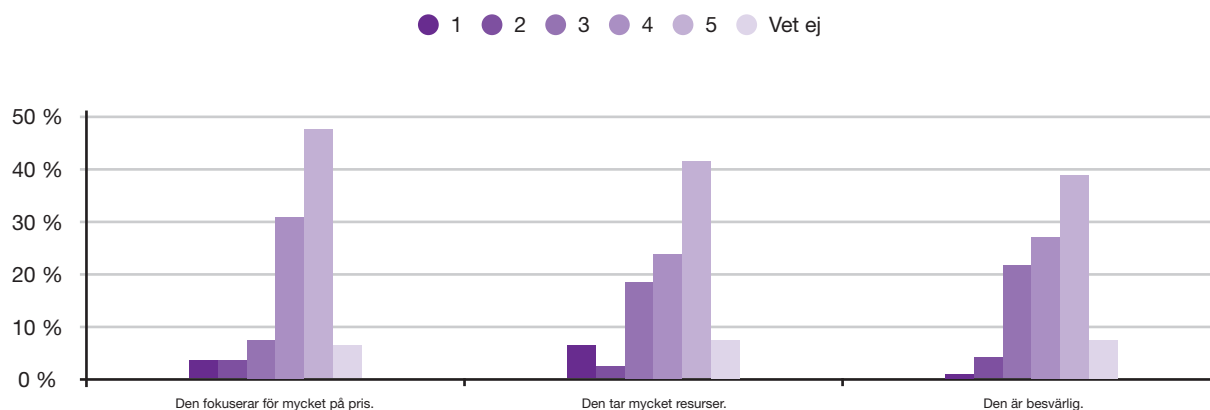
Offentlig upphandling är ett sätt att finansiera den löpande verksamheten, enligt ovan. Utifrån våra inledande djupintervjuer framkom en hel del synpunkter om problem och utmaningar med offentliga upphandlingar, vilket vi ville veta mer om i enkätundersökningen. Vi började med att ställa frågan till respondenterna om deras organisation deltog i offentliga upphandlingsprocesser, enligt diagrammet nedan.

Diagram 24. Deltar i offentlig upphandling.

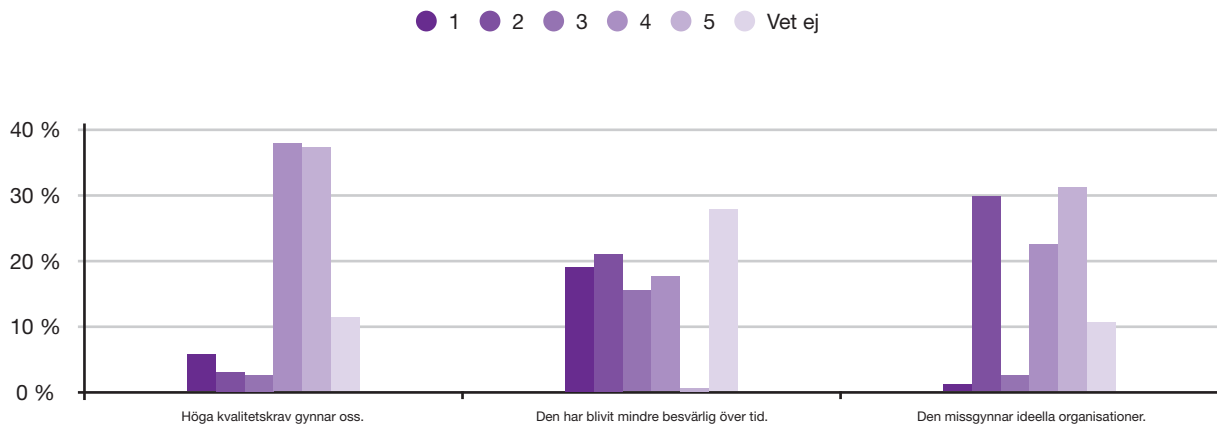


Av den minoritet som deltar i offentliga upphandlingsprocesser upplever många dessa som resurskrävande och besvärliga, enligt diagrammen nedan. För i synnerhet mindre organisationer blir det svårt att hantera det stora administrativa arbete som krävs eftersom det tar tid och kraft ifrån arbetet med kärnverksamheten – det vill säga att utföra välfärdstjänsterna. Omkring 65 procent av de organisationer som deltar i offentliga upphandlingsprocesser håller i hög utsträckning med om att dessa processer tar mycket resurser i anspråk (svarskategori 4 – 5). Färre än var tionde organisation var av motsatt uppfattning (det vill säga svarskategori 1 – 2). Siffrorna är ungefär desamma vad gäller processernas komplexitet: fler än sex av tio organisationer höll i hög, eller nära nog hög, utsträckning med om påståendet att offentliga upphandlingsprocesser är besvärliga att hantera. Andelen organisationer som är av motsatt uppfattning (det vill säga svarskategori 1 – 2) är även här mycket låg: färre än en organisation av 20.

Diagram 25 – 26. Finansiering av etablering.¹⁴



14. Utifrån ett antal påståenden om offentlig upphandling fick respondenterna svara på en femgradig skala, där 1 = att de inte alls håller med, 3 = håller med i viss utsträckning, och 5 = håller med i hög utsträckning.



Ett ytterligare tydligt problem hos ideella organisationer i välfärden är att den offentliga upphandlingen fokuserar för mycket på pris, i förhållande till skillnader i kvalitet. Närmare åtta av tio organisationer anser i hög, eller nära nog hög, utsträckning att den offentliga upphandlingen fokuserar för mycket på pris. Utmärkande för ideella organisationer generellt är att erbjuda en speciell, eller allmänt högre, kvalitet – här finns ofta själva grundidén med verksamheterna. Det kan handla om att ha fler anställda per barn på förskolor, en viss pedagogik i skolor, eller en viss utökad omsorg om individerna på äldreboenden och vid personlig assistans. Kvalitet blir därmed ett mer utmärkande konkurrensmedel för ideella organisationer i välfärden än pris. Ideella organisationers kvalitetsinriktning stöds också av resultatet att omkring 75 procent av organisationerna anser att höga kvalitetskrav vid offentliga upphandlingar av välfärd i hög, eller nära nog hög, utsträckning gynnar dem. Mot bakgrund av detta kan vi förstå den utbredda problembilden med offentliga upphandlingars stora prisfokusering, vilket även framhållits vid studiens intervjuer. På ett sammantaget plan anser omkring 55 procent av organisationerna att den offentliga upphandlingen i hög, eller nära nog hög, utsträckning missgynnar dem (svarskategori 4 – 5), medan knappt 30 procent anser att den endast i liten utsträckning missgynnar dem.

Har då offentlig upphandling generellt sett förbättrats över tiden, utifrån ideella organisationers perspektiv? Här var svaren spridda. Många såg ingen eller liten successiv förbättring, medan något färre såg viss förbättring (svarskategori 3 – 4). I princip inga organisationer höll dock i hög utsträckning med om att den offentliga upphandlingen förbättrats över tid.

En sammanfattning av de finansiella villkoren för den löpande verksamheten visar att nästan hälften av organisationerna finansierar den löpande verksamheten främst genom betalningar från offentlig sektor, därefter med bidrag från offentlig sektor. Omkring var tionde organisation använder pengar från huvudman, ägare och medlemmar och var tjugonde använder överskott från tidigare verksamhetsår. När det gäller offentliga upphandlingar deltog endast en minoritet av de ideella organisationerna i dessa. Av dem som deltog upplevde många de offentliga upphandlingarna som resurskrävande och besvärliga. De ideella organisationerna anser vidare att offentlig upphandling fokuserar för mycket på pris, i förhållande till skillnader i kvalitet, samt att den missgynnar ideella organisationer.

3.3 Expansion

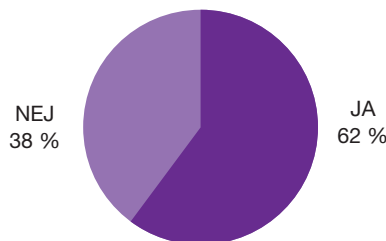
För vinstdrivande företag är expansion ytterst en grund för ökad lönsamhet. De totala intäkterna kan öka, varu- eller tjänsteproduktionen effektiviseras genom storskalighet, fasta kostnader fördelas på en större mängd produkter, inköpskostnaderna pressas genom mängdrabatter och så vidare. För ideella organisationer kan expansion vara en mindre etablerad målsättning.

Kanske är det frågan om en förskola eller skola som erbjuder en speciell, eller allmänt högre, kvalitet än alternativen för barnen inom ett visst geografiskt område.

Inte desto mindre finns i allmänhet ett antal grundläggande incitament för en utvidgad verksamhet, även för ideella organisationer inom välfärden. För det första kan den bärande idén bakom respektive ideell organisations verksamhet inom välfärden erbjudas allt fler, och organisationen därmed göra ett större avtryck i det omgivande samhället. För det andra kan den dagliga verksamheten effektiviseras, i princip på samma grunder som gäller för vinstdrivande företag och offentlig sektors organisationer. Genom expansion kan verksamheten bli tillräckligt stor för att få ökad arbetsdelning och stödjande strukturer på plats – grundläggande skalfördelar för organisationer i allmänhet. Fasta kostnader, exempelvis för redovisning och hemsida på internet, kan fördelas på fler levererade tjänster, exempelvis på det antal vårdplatser eller boenden för äldre som erbjuds. För det tredje skapar expansion och ökad storlek förutsättningar för en ökad organisatorisk stabilitet. I undersökningens förberedande intervjuer framhöll exempelvis representanter för flera små ideella organisationer att vardagen blir besvärlig när en och samma person måste sköta många olika arbetsuppgifter; det tar tid och kraft att ställa om sig mellan olika arbetsuppgifter och möjligheten till ökad kompetens genom specialisering minskar.

Expansion och organisationsstorlek kan sammantaget ha betydande påverkan på respektive organisations ekonomi och verksamhet i stort. När den väl är genomförd påverkar den inte minst de finansiella behoven i den löpande verksamheten, det vill säga hur stora intäkter som krävs för att kunna producera det man vill. Men själva expansionen kräver också resurser. Kapital krävs för att kunna göra investeringar, vilket gör finansieringsfrågan för expansion central. I undersökningen ställde vi ett antal frågor om villkoren för expansion, med de finansiella förutsättningarna som betydande del av frågorna.

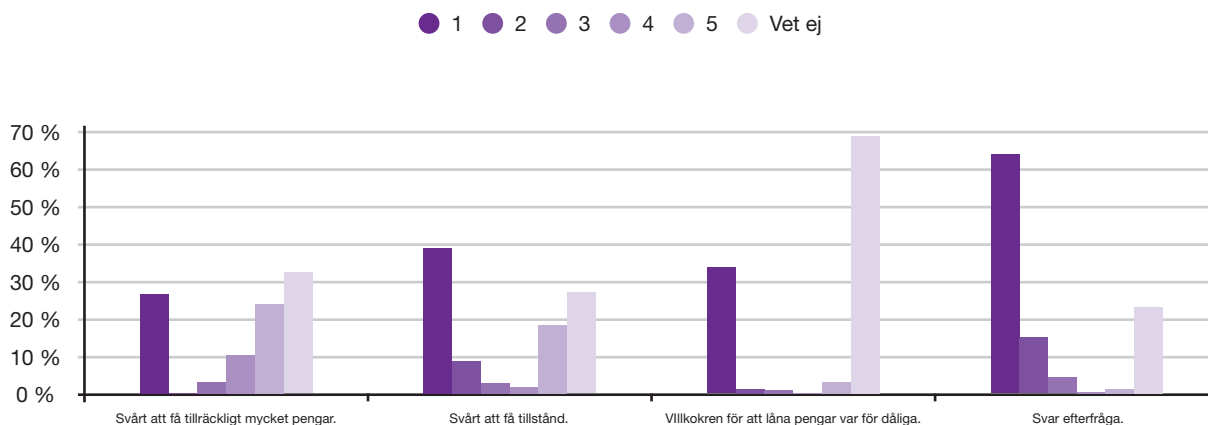
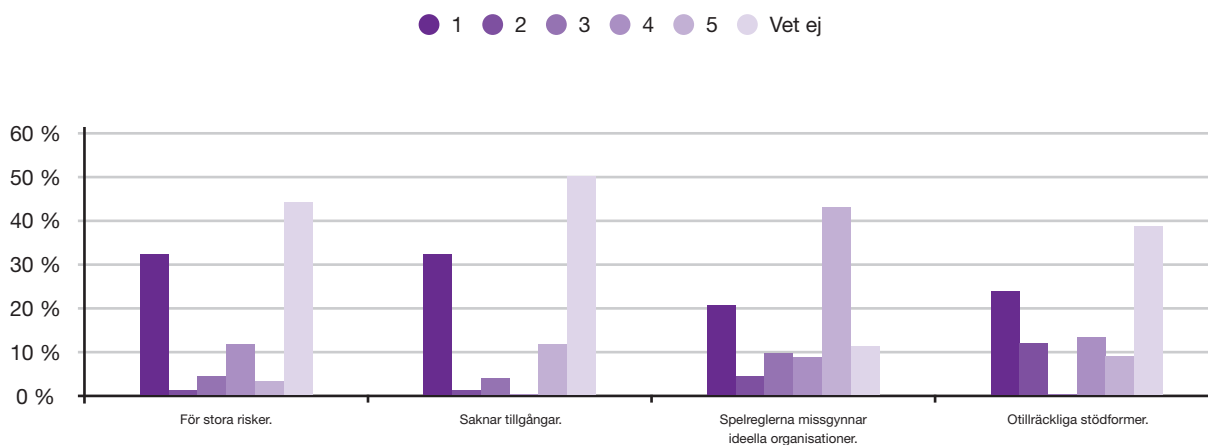
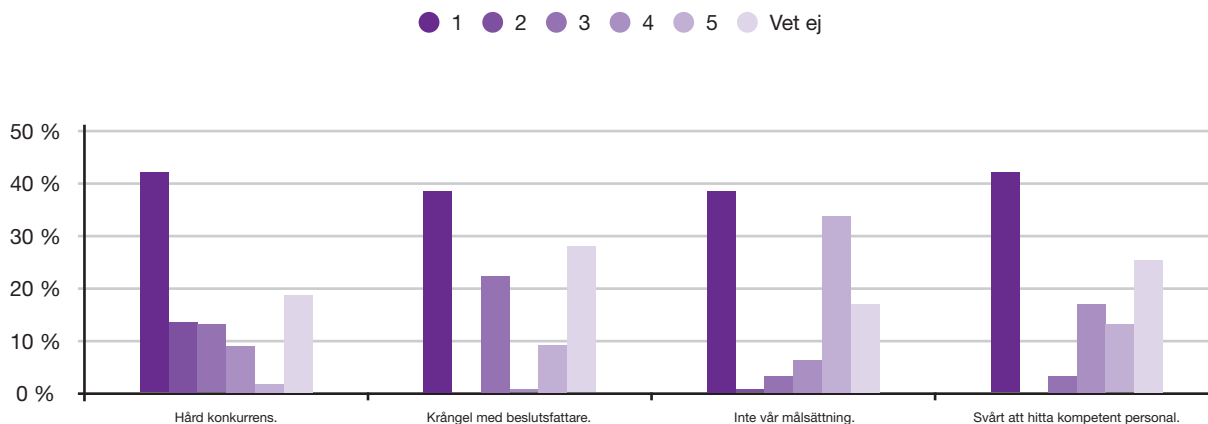
Diagram 27. Expansion sedan etablering.



Andelen som expanderat sin verksamhet sedan starten, i betydelsen att de utökat sin verksamhet, är cirka sex organisationer av tio, enligt ovan. Expansion kan exempelvis innebära att anställa fler, investera i nya lokaler, starta verksamhet inom ett nytt område eller liknande. Omkring fyra av tio organisationer har inte expanderat sin verksamhet sedan starten.

De organisationer som *inte* expanderat fick svara på separata frågor om vilka faktorer som hade bidragit till detta. Omkring 44 procent av organisationerna höll i hög utsträckning med om att "Spelreglerna missgynnar ideella organisationer"; den faktor som flest anser ha bidragit till deras uteblivna expansion. En dryg tredjedel av organisationerna har ingen målsättning att växa; den faktor näst flest angav ha bidragit till utebliven expansion. Många av organisationerna höll inte alls med om att flertalet faktorer var orsaken till deras uteblivna expansion. "Svag efterfrågan", "Hård konkurrens", "Svårt hitta kompetent personal", "Svårt få tillstånd", "Krångel med beslutsfattare" och "Inte vår målsättning" var faktorer som flest organisationer inte alls höll med om att de kunde förklara frånvaron av expansion (svarskategori 1).

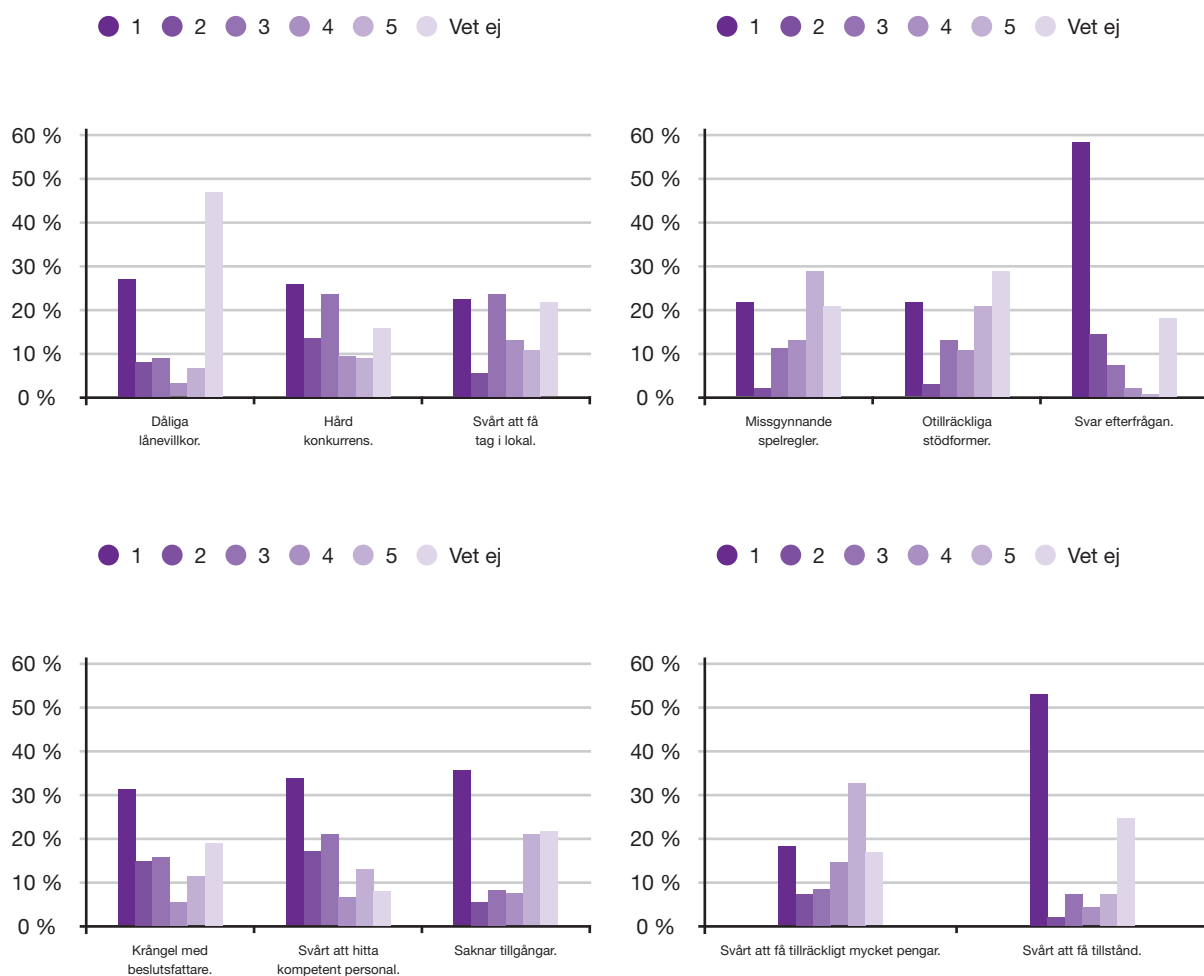
Diagram 28 – 30. Hinder för expansion (ej expanderat).¹⁵



15. Utifrån ett antal påståenden om hinder för expansion fick respondenterna svara på en femgradig skala, där 1 = att de inte alls håller med, 3 = håller med i viss utsträckning, och 5 = håller med i hög utsträckning.

De organisationer som *har* expanderat sedan starten kan också ha mött hinder för expansion. Dessa organisationer fick svara på separata frågor om vilka faktorer som kan ha utgjort hinder när de expanderade.

Diagram 31 – 34. Hinder för expansion (expanderat).¹⁶



Respondenternas svar kring denna fråga är spridda. I vissa enskilda frågor har många svarat i skalans båda ytterligheter. Några faktorer uppfattades som betydande hinder av en stor andel av organisationerna. Vad gäller påståendet ”Svårt att få tillräckligt mycket pengar” håller drygt hälften av organisationerna i hög till viss utsträckning med om att detta utgjort ett hinder vid expansion (det vill säga kategori 3 – 5-svar på den 5-gradiga skalan). Drygt hälften höll även med om att ”Missgynnande spelregler” i hög till viss utsträckning hindrade dem vid expansion. I båda dessa frågor var kategori 5-svaren, det vill säga de som i hög utsträckning såg faktorerna som hinder, den klart största svars-kategorin. Att missgynnande spelregler utgjorde ett betydande hinder för så många vid expansion bidrar till ett av undersökningens huvudresultat: att omgivningens strukturer verkar passa ideella organisationer inom välfärden sämre än vinstdrivande företag och offentliga organisationer. Vi återkommer till detta i rapportens slutsats.

16. Utifrån ett antal påståenden om hinder för expansion fick respondenterna svara på en femgradig skala, där 1 = att de inte alls håller med, 3 = håller med i viss utsträckning, och 5 = håller med i hög utsträckning.

Vad gäller faktorer där en stor andel *inte alls* håller med om att de utgjort hinder vid expansion, sticker två faktorer ut. Drygt hälften av organisationerna håller inte alls med om att "Svag efterfrågan" utgjorde ett hinder för expansion. Och närmare sex av tio organisationer håller inte alls med om att aspekten "Svårt att få tillstånd" utgjort ett hinder vid expansion. Den statistiska analysen visar att små organisationer (det vill säga organisationer med under 1 miljon kronor i omsättning) tycker inte att tillstånd är något svårt hinder vid expansion i jämförelse med stora organisationer (det vill säga med en omsättning om mer än 5 miljoner kronor). Vidare visar analysen att ideella organisationer inom verksamhetsområdena förskola och skola anser i mindre utsträckning att faktorn "Saknar tillgångar som säkerhet för lån" utgör ett hinder för expansion än vad organisationer inom verksamhetsområdena boende och övrigt anser. Även medelstora ideella organisationer (det vill säga med en omsättning mellan 1 och 5 miljoner kronor) anger mer sällan än stora organisationer att denna faktor utgör ett hinder vid expansion.

Det fanns även faktorer som *underlättade* expansionen för ideella organisationer när de ville växa inom välfärden. Drygt en tredjedel av dessa organisationer höll i hög utsträckning med om att frivilligarbete underlättat deras expansion, frågan med störst andel kategori 5-svar.

Diagram 35 – 36. Faktorer som underlättat expansionen.¹⁷



17. Utifrån ett antal påståenden om faktorer som underlättat expansion fick respondenterna svara på en femgradig skala, där 1 = att de inte alls håller med, 3 = håller med i viss utsträckning, och 5 = håller med i hög utsträckning.

Omkring en fjärdedel av organisationerna höll i hög utsträckning med om att ”Stöd från våra medlemmar” underlättade deras expansion – och räknar vi ihop hur många som i hög eller viss utsträckning höll med om att detta underlättade vid expansion, svarade drygt hälften att så var fallet.

Vidare är det intressant att många organisationer ansåg att själva tillhörigheten till ideell sektor i hög eller viss utsträckning underlättade expansion (drygt fyra av tio organisationer), samtidigt som relativt många hade rakt motsatt uppfattning (en fjärdedel ansåg inte alls eller i liten utsträckning att detta underlättade expansion). Här kan det potentiellt finnas skillnader i undergrupper inom populationen, exempelvis mellan storstad och glesbygd, att undersöka vidare.

”Privata stödformer” och ”Gåvor” sticker ut som två faktorer som en tydlig majoritet av organisationerna inte alls, eller i liten utsträckning, anser ha underlättat expansion. Få organisationer var också av motsatt uppfattning här. Sammantaget ser vi att interna faktorer anses betydligt viktigare än externa, vad gäller faktorer som underlättar expansion.

Själva expansionen kan finansieras på olika sätt. I diagrammen nedan redovisas fördelningen mellan de olika ekonomiska medel som använts för expansion.

Diagram 37 – 38. Ekonomiska medel vid expansion.



Ovanstående diagram visar att de främsta och näst främsta ekonomiska medlen vid expansion till allra största del är medel som inte sätter organisationen i skuld eller belastar ekonomin med räntekostnader. Här ingår överskott från tidigare verksamhetsår, bidrag från offentlig sektor¹⁸, och pengar från huvudman/ägare/medlemmar som stora kategorier. Samtidigt framgår att en mycket liten andel av organisationerna anger att de främst eller näst främst har finansierat sin expansion med lån eller krediter från traditionella banker eller andra externa kreditinstitut – endast 3 procent av organisationerna anger detta som främsta, och som näst främsta, finansiella medel vid expansion. Detta resultat utgör en del av undersökningens huvudresultat – den utbredda riskaversionen bland ideella organisationer inom välfärden.

Samtidigt som undersökningen visat att de som söker lån hos banker eller andra externa kreditinstitut i de allra flesta fall får dessa beviljade (se avsnitt 3.4 nedan), undviks detta finansieringsmedel i hög utsträckning. Detta gäller i synnerhet som främsta eller näst främsta finansieringsmedel, enligt ovan. Den statistiska analysen visar att små organisationer (det vill säga med en omsättning om mindre än 1 miljon kronor) anger mer sällan än stora organisationer (med en omsättning om mer än 5 miljoner kronor) att överskott användes som främsta finansieringskälla vid expansion.

18. Vår tolkning av ”bidrag från offentlig sektor” är att respondenter också räknat in betalning från offentlig sektor för utförda tjänster i denna post.

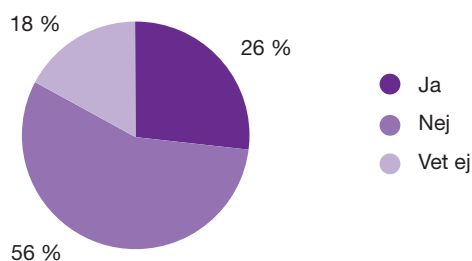
En sammanfattning av de empiriska resultaten för ideella organisationers expansion inom välfärden visar att omkring sex av tio organisationer har expanderat sin verksamhet sedan starten, och framförallt med hjälp av bidrag från offentlig sektor samt överskott från tidigare verksamhetsår. De organisationer som inte har expanderat anger skäl som att spelreglerna missgynnar ideella organisationer eller att de inte har som målsättning att växa. Av de organisationer som har expanderat anges att det var svårt att få tillgång till tillräckligt mycket pengar samt att spelreglerna missgynnar ideella organisationer. Det finns dock också faktorer som har underlättat expansion, som tillgång till frivilligt arbete och stöd från medlemmar.

3.4 Finansiering genom banklån

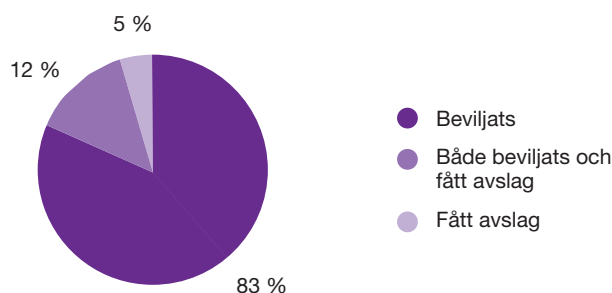
I undersökningen frågade vi organisationerna om de någon gång ansökt om lån hos en traditionell bank för sina verksamheter i välfärden – oavsett om det gäller till etablering, expansion eller löpande verksamhet. De allra flesta har inte gjort det, medan cirka en fjärdedel av populationen hade sökt sådan finansiering.

Diagram 39 – 40. Banklån i traditionella banker.

Sökt lån hos traditionell bank



Beviljandegrad traditionella banker

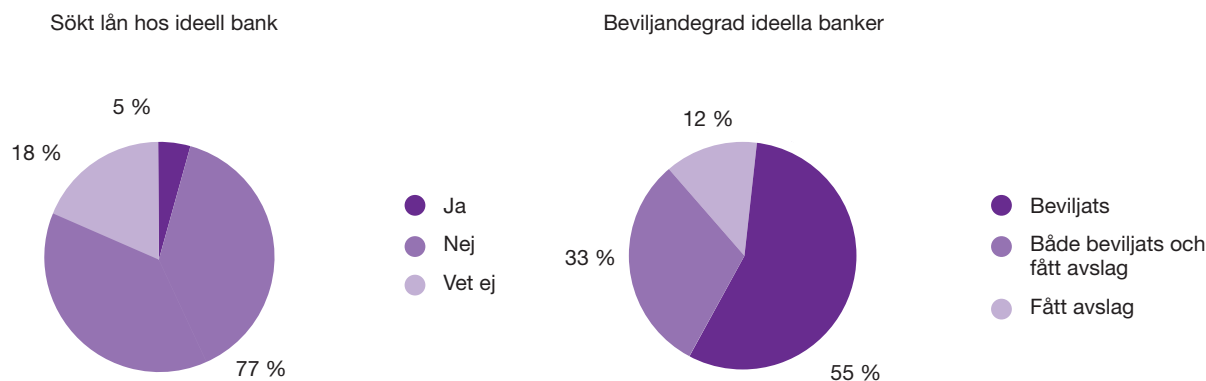


Den statistiska analysen visar att små organisationer (det vill säga med en omsättning om mindre än 1 miljon kronor) kryssar för svarsalternativ ja i mindre utsträckning än stora organisationer (organisationer med en omsättning om mer än 5 miljoner kronor). Med andra ord anger små ideella organisationer att de har sökt banklån i traditionella banker i mindre utsträckning. Det samma gäller även för ideella organisationer inom verksamhetsområdena förskola samt hälso- och sjukvård. Däremot har ideella organisationer inom verksamhetsområdena boende och övrigt sökt banklån i högre utsträckning.

Vidare, av dem som sökt lån hos traditionell bank hade de allra flesta beviljats sådana lån – drygt fyra femtedelar. Endast omkring fem procent av dem som sökt banklån hade erfarenhet av att få avslag, och en något större del hade erfarenhet av både beviljande och avslag.

Det finns även ett mindre antal så kallade ideella banker, till exempel JAK och Ekobanken. Jämfört med andra traditionella banker är de dock mycket små, vilket också avspeglas i att endast en av 20 ideella organisationer på välfärdsområdet känner till att de sökt lån hos ideella banker. Även dessa banker eftersträvar säkerheter för lån, och andelen organisationer som beviljats lån är lägre än den relativt höga andelen hos traditionella banker.

Diagram 41 – 42. Banklån i ideella banker.



Dessa banker anger att de främst finns till för att stödja ideella initiativ. Ett rimligt antagande är att de bidrar med en särskild förståelse för ideella organisationers finansieringsbehov, i och med att de enbart vänder sig till denna sektor. En betydligt mindre andel av organisationerna har sökt lån hos ideella banker än hos traditionella. Då väldigt få i urvalet har sökt lån hos ideell bank är siffrorna för beviljandegraden inte nödvändigtvis talande för ideell banksektors beviljandegrad generellt. Åtminstone delvis speglar skillnaden den statistiska osäkerhet som blir fallet av de få svaren om just detta.

En sammanfattning av ideella organisationers erfarenhet av att finansiera sin verksamhet med hjälp av banklån visar att endast en fjärdedel av organisationerna hade ansökt om banklån i traditionella eller ideella banker. De flesta som hade sökt lån hade också beviljats lånen.

4. Påståenden:

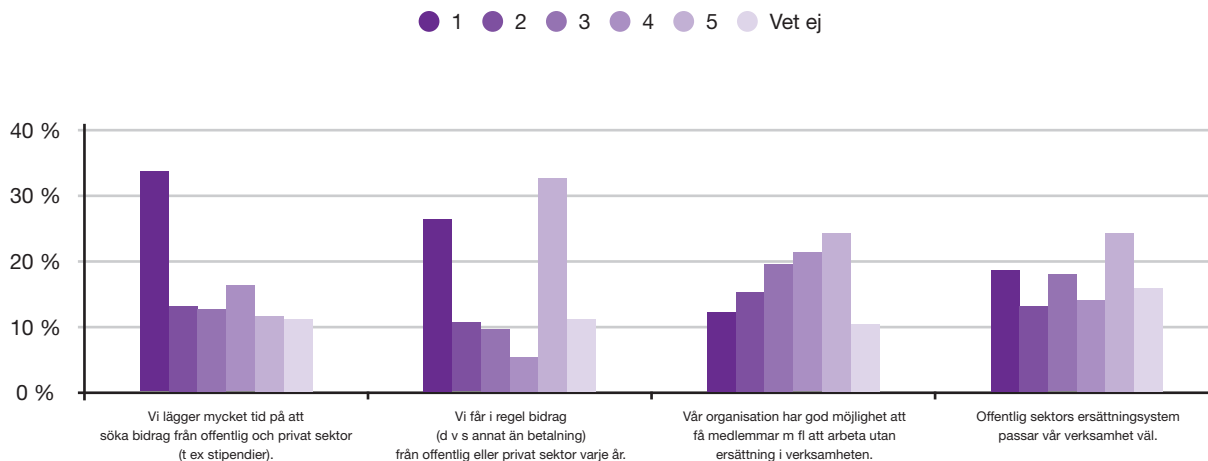
Om organisationen, ideell sektor och välfärd

I enkäten formulerades avslutningsvis ett antal finansiellt relaterade påståenden som respondenterna fick ta ställning till. Dessa påståenden omfattade dels den enskilda organisationen, dels ideell sektor som helhet. Enkäten avslutades med en öppen fråga om varför respondenterna tror att det finns så pass få, och små, ideella organisationer verksamma inom välfärden i Sverige.

4.1 Om den egna organisationen

Bakgrunden till påståendena om organisationen har delvis att göra med frågan om, och i sådana fall hur, ideella organisationers finansiella villkor inom den svenska välfärden skiljer sig mot företag och offentliga organisationer. Utifrån att studien inte undersökt finansiella villkor för företag och offentliga organisationer, valde vi istället att fråga ideella organisationer om vilka skillnader de uppfattar mellan sektorerna. I denna första del handlar frågorna om den egna organisationen.

Diagram 43 – 44. Påståenden om organisationen.¹⁹

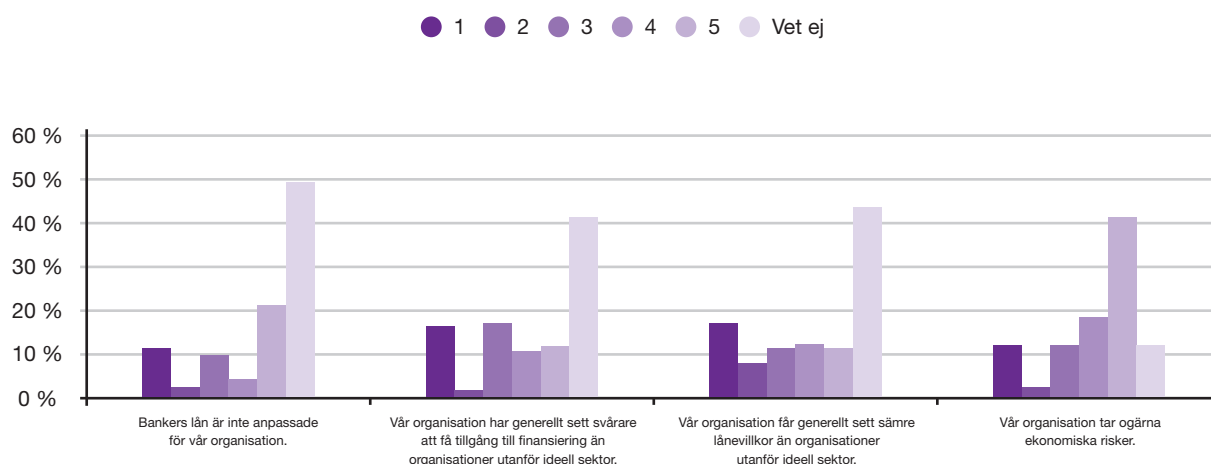


Baserat på respondenternas åsikter framträder ett mönster som visar att den egna organisationens villkor och förutsättningar skiljer sig från företag och offentliga organisationer. När det gäller stöttande förutsättningar, det vill säga faktorer som kan underlätta för den ideella organisationen, framkommer att de anser att de i hög, eller när nog hög, utsträckning har goda möjligheter att få medlemmar och frivilliga att arbeta utan ersättning i verksamheten (kategori 4 – 5-svar på den 5-gradiga skalan). Små organisationer (det vill säga ideella organisationer med en omsättning om mindre än 1 miljon kronor) kryssar för svarsalternativ 1 eller 2 på frågan “Vår organisation har god möjlighet att få medlemmar att arbeta utan ersättning” i mindre utsträckning än stora organisationer (organisationer med en omsättning om mer än 5 miljoner kronor). Med andra ord har små organisationer lättare att få medlemmar att arbeta utan ersättning än stora.

19. Utifrån ett antal påståenden om organisationen fick respondenterna svara på en femgradig skala, där 1 = att de inte alls håller med, 3 = håller med i viss utsträckning, och 5 = håller med i hög utsträckning..

Vidare framkommer att ideella organisationer anser i hög, eller nära nog hög, utsträckning att offentlig sektors ersättnings-system passar den enskilda organisationens verksamhet väl. Små organisationer kryssar dock för svarsalternativ 1 eller 2 på frågan ”Offentlig sektors ersättningsystem passar oss väl” i större utsträckning än stora organisationer. Med andra ord anser små ideella organisationer att ersättningsystemen passar dem mindre väl än vad stora organisationer anser.

Vi ser också att många organisationer lägger en hel del tid på att söka bidrag från privata och offentlig sektors organisationer, samt att ungefär en tredjedel av organisationerna i hög utsträckning instämmer i att ansökningarna också resulterar i bidrag varje år.

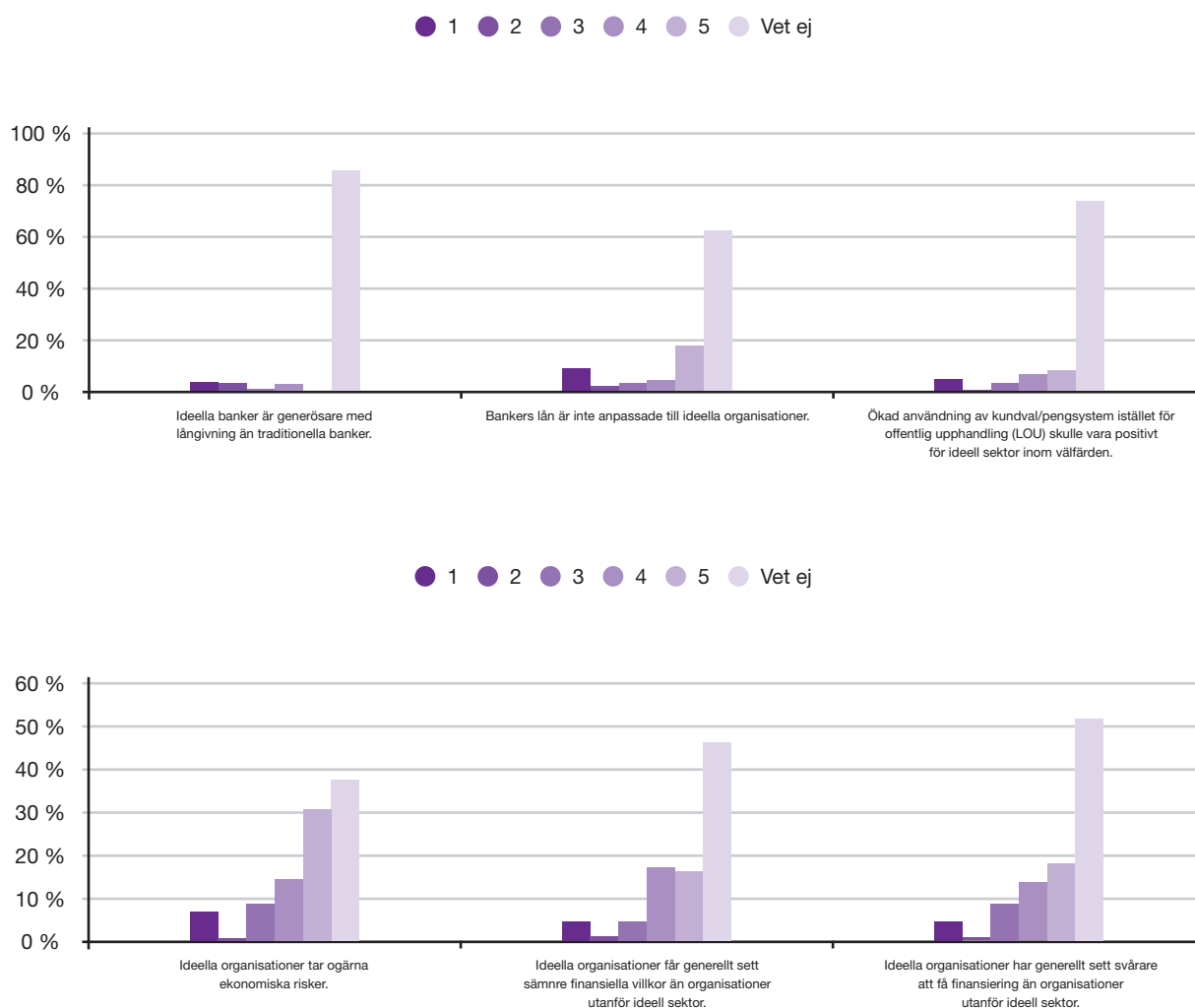


När det gäller mer negativt, eller neutralt, orienterade förutsättningar, enligt diagrammet ovan, sticker ett av svaren tydligt ut. Omkring sex av tio organisationer håller i hög, eller nära nog hög, utsträckning med om att ”Vår organisation tar ogärna ekonomiska risker”. Få organisationer har helt, eller nästan helt, motsatt uppfattning i denna fråga, och andelen ”vet ej-svar” är förhållandevis liten. Detta delresultat bidrar till undersökningens huvudresultat om ideella organisationers generella riskaversion, vilket vi återkommer till i rapportens slutsatser.

Övriga svar ger en mer spridd bild, med stora andelar ”vet ej-svar”. Drygt en tredjedel håller i hög eller viss utsträckning med om att bankers lån inte är anpassade till deras organisationer (kategori 3 – 5-svar). Omkring fyra av tio organisationer håller i hög eller viss utsträckning med om att deras organisation generellt sett har svårare att få tillgång till finansiering än andra organisationer. Omkring två av tio är av motsatt uppfattning (kategori 1 – 2-svar). Omkring en tredjedel av organisationerna anser att de i hög eller viss utsträckning generellt sett får sämre lånevillkor än organisationer utanför ideell sektor, samtidigt som den största enskilda svars-kategorin för denna fråga (förutom vet ej-svaret) inte alls håller med om detta påstående.

4.2 Om ideell sektor som helhet

Likartade påståenden som i avsnittet ovan formulerades också kring ideell sektor som helhet. Med andra ord bad vi respondenterna att ta ställning till påståendena utifrån deras kunskaper och erfarenheter om den ideella sektorns villkor och förutsättningar för att verka inom den svenska välfärden. Resultaten för de frågor som omfattar både den egna organisationen och sektorn i sin helhet, ligger ungefär i linje med varandra (avsnitt 4.1).

Diagram 45 – 46. Påståenden om ideell sektor som helhet.²⁰

När det gäller stöttande förutsättningar för ideell sektor, det vill säga faktorer som kan underlätta för ideell sektor som helhet, framkom endast att ideella banker anses vara generösare med långivning än traditionella banker. Däremot förstärks bilden när det gäller de negativa, eller neutrala, förutsättningarna. Även här sticker svaren ut när det gäller påståendet att ideella organisationer ogärna tar ekonomiska risker. Omkring en tredjedel av organisationerna håller helt med om detta påstående. Förutom vet ej-svaren är andelen som i hög utsträckning håller med om detta ungefär lika stor som övriga svar tillsammans. Färre än var tionde organisation håller inte alls, eller endast i liten utsträckning, med om detta påstående.

Vidare håller en tydlig majoritet av de svarande, om vi rensar för vet ej-svaren, i hög eller viss utsträckning (kategori 3 – 5-svar) med om att ideella organisationer generellt sett har svårare att få finansiering än organisationer utanför ideell sektor samt att de generellt sett får sämre finansiella villkor. Kunskapen om ideella bankers långivning, uttryckt som att omkring 85 procent lämnade vet ej-svar, är låg

20. Utifrån ett antal påståenden om ideell sektor fick respondenterna svara på en femgradig skala, där 1 = att de inte alls håller med, 3 = håller med i viss utsträckning, och 5 = håller med i hög utsträckning.

4.3 Om det låga antalet ideella organisationer i välfärden

Allra sist i enkäten fick respondenterna svara fritt på den bakomliggande huvudfrågan för undersökningen: "Varför tror du inte fler ideella organisationer idag verkar inom välfärden i Sverige?" Omkring hälften av respondenterna lämnade svar på denna fråga. Vi urskiljer tre huvudkategorier av svar som fångar in de allra flesta svaren. Nedan redovisas dessa och vi illustrerar respektive kategori med enskilda svar på frågan.

1. Omfattande externa regler och krav. I huvudsak hänförs denna försvårande faktor till offentlig sektor.

"Regelsystemen inom landstingen är fruktansvärt snåriga. Byråkratin har växt enormt. Att som ideell organisation, med begränsade resurser i form av personal och pengar, starta en verksamhet från scratch är idag nästan omöjligt."

"Att driva välfärd idag är mångfacetterat, med stora krav som kräver stark ekonomi med ökade krav på arbetsmiljö."

"Krångel med tillstånd och lång handläggningstid."

"Det är för stelt, allt måste kontrolleras av staten."

"Det ställs orimliga krav på fria förskolor."

"Det är svårt att förstå kommunernas processer."

"Det är krångligt med alla formulär som ska in till de olika instanserna."

2. Strukturer och villkor dåligt anpassade till ideella organisationer. Många svar inom denna kategori pekar på att detta försvårar möjligheterna att hävda sig gentemot privata vinstdrivande företag och offentlig sektors organisationer.

"Upphandlingssystemen är helt anpassade till företag och inte till ideella organisationer."

"Konkurrensen främjar storskalighet – ideella organisationer har inte modeller för fusioner/samgåenden."

"Den ekonomiska styrning som LOU ger gynnar stora aktörer som riskkapitalbolagen. De dammsuger och köper upp marknaden med stöd av kommunerna. Det behövs en politisk styrning av detta om man vill ha en mångfald inom vård och omsorg. Det behövs stöd till mindre aktörer."

"Det kommunala ersättningssystemet premierar inte ideella organisationer."

"Samhället ser inte mervärdet med en ideellt arbetande organisation jämfört med riskkapitalister. Vårt överskott går tillbaka till verksamheten och gynnar den. Skattebetalare får mycket mer ut av arbete utfört av ideell sektor jämfört med riskkapitalisters."

"Systemet är inte anpassat för ideella organisationer, riskerna är för stora. Korta upphandlingsperioder."

"Den ideella sektorn faller ofta mellan stolarna och ingen vill ta ansvar för att stödja den, även om den är lösningen på många av våra samhällsutmaningar."

3. Svårt att få folk att arbeta frivilligt. Flera svar här pekar på tidsandan – att folk får allt mindre tid över, och väljer att lägga sin fritid på annat.

"Tidsandan, de flesta arbetar väldigt mycket och har inte tid eller ork för att arbeta ideellt."

"Medlemmar har inte tid att engagera sig på frivillig basis."

"Det ligger inte i tiden, människor engagerar sig inte på samma sätt som förr."

"Privatpersoner har en tendens att vilja vara med, men inte till den tidskostnad och det mentala engagemang som krävs."

"Tidsbrist, svårigheter att delta i möten och aktiviteter mm på arbetstid."

"Det är slitigt att jobba ideellt, och vi kan inte erbjuda arvoden och liknande. Det gäller att ha ett stort hjärta, stark vilja och förstå hur viktig vår verksamhet är."

5. Analys:

Resultat och bidrag

En av utgångspunkterna för denna studie är föreställningar om att kapitalförsörjningen för ideella organisationer verksamma inom den svenska välfärden behöver förbättras samt att processer relaterade till konkurrens och upphandlingar framförallt gynnar privata aktörer (se exempelvis Tillväxtverket, 2012). Dessa föreställningar har dock ifrågasatts inom den pågående Välfärdsutredningen (Fi 2015:01), framförallt med hänvisningar till brist på tillförlitliga studier. Huvudsyftet med denna rapport har därför varit att undersöka och analysera ideella organisationers tillgång till kapital, och villkor för finansiering, vid etablering, löpande verksamhet och expansion inom välfärdsområdet. Utifrån denna utgångspunkt presenterar vi därför i detta kapitel studiens analytiska huvudresultat samt bidrag till tidigare forskning.

5.1 Huvudresultat – riskaversion och missgynnande strukturer

Denna undersökning har producerat ett omfattande empiriskt material – främst i form av kvantitativ data men även kvalitativ sådan. Många enskilda resultat vilar på egen grund, och materialet kan analyseras på olika sätt av forskare såväl som av praktiker som deltar i sektorns utveckling. Inte desto mindre vill vi lyfta fram två huvudresultat från vår analys av ideell sektors finansiella förutsättningar inom välfärden, av betydelse för sektorns utveckling.

Ett första huvudresultat av undersökningen är att ideella organisationer inom välfärden generellt sett är *riskaverta*. De belånar sig ogärna, vilket utgör en finansiell aspekt av betydelse för både expansion och etablering. Resultaten från undersökningen visar exempelvis att endast ett par procent hade lån från bank eller kreditinstitut som största finansieringskälla vid etablering, och att ännu färre hade det som näst största finansieringskälla vid etablering. Resultaten är ungefär desamma vid expansion (omkring 6 av 10 organisationer har expanderat sedan starten). Endast omkring tre procent av de organisationer som expanderat anger banklån som primär finansieringskälla vid senaste expansion, och även enbart tre procent anger det som näst största finansieringskälla. Största finansieringskällorna vid expansion är istället former som minimerar risker genom att de exempelvis inte skapar skulder till externa parter eller ökade kostnader i form av räntor. Dessa former inbegriper bidrag från privat och offentlig sektor, överskott från tidigare verksamhetsår, pengar från huvudmän, ägare och medlemmar samt gåvor från privatpersoner.

Ytterligare ett delresultat som stödjer den generella riskaversionen är att ideella organisationer inom välfärden beskriver att sektorn i sin helhet ogärna tar ekonomiska risker. Exempelvis instämmer nästan hälften av organisationerna helt, eller nära nog helt, i påståendet att ideella organisationer ogärna tar ekonomiska risker. Färre än en av tio organisationer instämmer inte alls, eller i liten utsträckning, i detta påstående. Obenägenhet till ekonomisk risk blir ännu tydligare när respondenterna uttalar sig om den egna organisationen. Omkring sex av tio organisationer håller i hög, eller nära nog hög, utsträckning med om att "Vår organisation tar ogärna ekonomiska risker". Få organisationer har helt, eller nästan helt, motsatt uppfattning i denna fråga, och andelen "vet ej-svar" är förhållandevis liten (se diagram 44). Samtidigt får den minoritetsandel organisationer som sökt lån för verksamheten hos traditionell bank eller kreditinstitut – vilket är omkring en fjärdedel av organisationerna – i hög utsträckning sina lån beviljade. Drygt åtta av tio har fått sökta lån beviljade och enbart omkring var tjugonde har fått avslag.

Trots att de undersökta organisationerna ogärna belånar sig eller tar ekonomiska risker anser de något motsägelsefullt att bankers lån inte är anpassade för ideella organisationer, att villkoren för att låna pengar är dåligt anpassade till ideell verksamhet samt att ideella organisationer generellt sett får sämre villkor än organisationer utanför ideell sektor. Istället för med banklån eller riskkapital finansieras följaktligen etablering, löpande verksamhet och expansion av ideella organisationers verksamhet främst med betalning och bidrag från offentlig sektor samt med pengar från huvudman och ägare. Det är ju också endast en liten andel av organisationerna som anger att de exempelvis har ansökt om banklån i traditionella eller ideella sammanhang

för att utveckla sin verksamhet. Det är därmed oklart utifrån vilka grunder som organisationerna gör sina bedömningar om exempelvis att bankers lån inte är anpassade för ideella organisationer eller att ideella organisationer generellt sett får sämre villkor än organisationer utanför ideell sektor.

Ett andra huvudresultat av undersökningen är att ideella organisationer inom välfärden anser att *omgivande strukturer jämförelsevis inte passar dem så väl*. Dessa resultat var tydliga vid expansionsituationer och i den löpande verksamheten. Bland de ideella organisationer som inte expanderat så håller närmare 45 procent av organisationerna i hög utsträckning med om påståendet att spelreglerna missgynnar i förhållande till vinstdrivande verksamhet inom välfärden. Denna svarkategori i ena änden av skalan var mer än dubbelt så stor som näst största svarkategori i frågan, och andelen vet ej-svar var låg (se diagram 29). Även bland organisationer som expanderat var detta resultat tydligt. Drygt hälften höll med om att "Missgynnande spelregler" i hög till viss utsträckning hindrade dem vid expansion. Här var kategori 5-svaren, det vill säga de som i hög utsträckning såg faktorerna som hinder, den klart största svarkategorin.

Problemen med offentlig upphandling är ytterligare ett betydande exempel på att omgivande strukturer i form av regler inte passar ideell sektor. Offentlig upphandling är avgörande för sektorns möjligheter att finansiera den löpande verksamheten, det vill säga att få intäkter som täcker tjänsteproduktionens kostnader. Av den minoritet som deltar i offentliga upphandlingsprocesser upplever många dessa som resurskrävande och besvärliga. För i synnerhet mindre organisationer blir det svårt att hantera det stora administrativa arbete som krävs, eftersom en stor del av respondenterna anger att det tar tid och kraft ifrån arbetet med att utföra välfärdstjänsterna. Omkring 65 procent av organisationerna som deltar i offentliga upphandlingsprocesser lämnade kategori 4 – 5-svar på den 5-gradiga skalan, det vill säga anser i hög, eller nära nog hög, utsträckning att dessa processer tar mycket resurser i anspråk. Upplevelserna är ungefär desamma vad gäller processernas komplexitet: fler än sex av tio organisationer höll i hög, eller nära nog hög, utsträckning med om påståendet att offentliga upphandlingsprocesser är besvärliga att hantera.

Ytterligare ett tydligt problem med offentliga upphandlingar är att de, enligt åtta av tio ideella organisationer, fokuserar för mycket på pris, i förhållande till skillnader i kvalitet (diagram 25). Omvänt anser drygt sju av tio organisationer att höga kvalitetskrav vid offentliga upphandlingar gynnar de ideella organisationerna. Vidare anser mer än hälften av organisationerna att den offentliga upphandlingen i hög, eller nära nog hög, utsträckning missgynnar dem.

Som svar på enkätens sista fråga, där respondenterna kunde formulera egna svar, uttryckte många att en viktig orsak till att vi inte har fler och större ideella organisationer inom välfärden är att externa strukturer och villkor är dåligt anpassade till ideella organisationer (se avsnitt 4.2).

Vad gäller huvudresultatet om att omgivningens strukturer missgynnar ideella organisationer kan nämnas att även undersökningens intervjuer innehöll tydlig sådan kritik. Exempelvis framkom kritik mot att myndigheters stöd till små organisationer och entreprenörer nästan uteslutande är anpassade för vinstdrivande företag. Det finns inte motsvarande strukturer för att stödja ideella organisationer vid etablering och expansion.

Medan riskaversionen hos ideell sektor ur tillväxtpunkt primärt torde vara en uppgift för sektorns intresseorganisationer, eller andra organisationer som ska stötta sektorns utveckling, är strukturella faktorer främst en uppgift för lagstiftaren, inräknat hur regelsystemen tillämpas av offentlig sektors organisationer. När det gäller resultatet att omgivande strukturer verkar passa ideella organisationer inom välfärden sämre än företag och offentliga organisationer kan förslag till förändringar handla om vad staten som lagstiftare och offentlig sektor som uppköpare kan göra. Idéer angående detta kan omfatta att istället för pris främja högre kvalitet vid upphandlingar, bidra till finansiell stabilitet genom att öka kontraktens tidslängd samt stötta mångfald av aktörer genom förändringar av exempelvis lagstiftning och dess tillämpning. Omgivningens strukturer kan också innefatta utbildningsstöd och administrativt stöd till ideell sektor inom välfärden, något som också är en fråga för intresseorganisationer, myndigheter och andra intressenter till sektorn. Vid undersökningens intervjuer lyftes potentialen i att utveckla gemensamma stödjande strukturer för i synnerhet små ideella organisationer fram från flera håll, till exempel administrativt stöd vid offentliga upphandlingar eller att utveckla gemensamma program för verksamhetsutveckling och administrativt stöd.

5.2 Bidrag till tidigare forskning

Med tanke på att den tidigare forskningen om ideella organisationers kapitalförsörjning är ett begränsat område, och framförallt präglas av nationalekonomiska framför exempelvis företagsekonomiska eller statsvetenskapliga perspektiv, bidrar denna studie på ett allmänt plan till forskningsområdet. Det saknas också i hög utsträckning forskning som analyserar huruvida ideella organisationers tillgång till kapital skiljer sig åt från andra typer av organisationer samt om detta påverkar ideella organisationers möjlighet att etablera sig och expandera sin verksamhet på olika marknader, som till exempel inom välfärdens olika områden. Denna rapport gör därmed också mer specifika bidrag till forskningen.

När det gäller mer detaljerade bidrag bekräftar svaren i studien att ideella organisationers tillgång till och villkor för olika former av kapital uppvisar upplevda skillnader mot företag och offentliga organisationer. Resultaten visar också att det finns skillnader mellan tillgång till externt och internt kapital (Jegers & Verschuere, 2006). Dock avviker de svenska ideella organisationerna inom välfärden, eftersom deras externa kapital framförallt inte utgörs av gåvor och filantropi, utan av betalningar och bidrag från den offentliga sektorn (jämför med exempelvis Calabrese, 2011; Sloan, Valvona, Hassan & Morrissey, 1988). Detta är föga förvånande med tanke på den svenska institutionella kontexten i allmänhet och den offentliga sektorns betydelse för finansieringen av ideella organisationer i synnerhet (Vamstad & von Essen, 2012).

Vidare kan vi inte bekräfta antagandet om att ideella organisationer skulle ha svårare att låna pengar på grund av att de anses ha en högre risk än andra organisationer (Jegers, 2011; Jegers & Verschuere, 2006). Vi kan dock konstatera att ideella organisationer är riskaverta, att de anser att bankers lån inte är anpassade för ideella organisationer samt att de säger sig ha svårare att få tillgång till finansiering och får sämre lånevillkor än organisationer utanför ideell sektor. Även om de ideella organisationerna anger att de har svårare att få lån än företag och offentliga organisationer saknas det empiriskt stöd för att kreditgivare skulle vara mer motvilliga till att låna pengar till ideella än till andra typer av organisationer (Jegers & Verschuere, 2006). I likhet med forskning från USA, men till skillnad från forskning om ideella organisationer i Belgien, kan vi också visa att ideella organisationer i ytterst begränsad utsträckning finansierar sin verksamhet med hjälp av lån (Jegers & Verschuere, 2006; Jegers, 2011). Detta understryker antagligen det institutionella sammanhangets betydelse för kapitalförsörjningen.

Avslutningsvis, i likhet med tidigare forskning kan vi också visa att de svenska ideella organisationerna inom välfärden har ett antal stöttande förutsättningar, det vill säga faktorer som kan underlätta för ideella organisationers verksamhet inom välfärden, inklusive att de har goda möjligheter att få medlemmar och frivilliga att arbeta utan ersättning i verksamheten samt att de ideella organisationerna anser att offentlig sektors ersättningssystem passar den ideella organisationens verksamhet väl (jämför med exempelvis Wedig, Hassan & Morrissey, 1996).

6. Referenser

Referenserna är uppdelade i dokument, intervjuer och litteratur.

6.1 Dokument

- Kontigo (2011). *Små företags behov av krediter och systemen för att tillgodose dem*. Stockholm: Kontigo.
- Länsstyrelsen i Stockholms län (2006) *Risikkapital för alla? Svenska risikkapitalinvesteringar 2005 – ur ett jämställdhets- och integrationsperspektiv*. Stockholm: Länsstyrelsen i Stockholms län.
- NUTEK (2006) *Kapitalförsörjning i småföretag: Företagens villkor och verklighet 2005*. Stockholm: NUTEK.
- NUTEK (2007a) *Finansieringssituationen vid företagande för utrikesfödda kvinnor och män*. Stockholm: NUTEK.
- NUTEK (2007b) *Utfall och styrning av statliga insatser för kapitalförsörjning ur ett könsperspektiv*. Stockholm: NUTEK.
- NUTEK (2008a) *Företagens villkor och verklighet 2008*. Stockholm: NUTEK.
- NUTEK (2008b) *Strukturfonder för kompletterande kapitalförsörjning i Sverige*. Stockholm: NUTEK.
- SCB (2015) *Det civila sambället 2013 – satelliträkenskaper och undersökningar*. Statistiska centralbyrån.
- Schiffer, Mirjam, & Weder, Beatrice. (2001). *Firm size and the business environment: Worldwide survey results*. Washington, D.C.: World Bank.
- Svensson, Jan & Herlitz, Ulla. (2007) *Kapitalförsörjning till sociala företag*. Stockholm: NUTEK.
- Tillväxtverket (2011). *Affärsänglar och risikkapital: Insatser som gör det möjligt för kvinnor att finansiera sitt företagande*. Stockholm: Tillväxtverket.
- Tillväxtverket (2012). *Varför är det så få ideburna organisationer i välfärden?* Stockholm: Tillväxtverket.

6.2 Intervjuer

Sammanlagt nio djupintervjuer, i normalfallet omkring en timme, har utförts med personer i ledande befattningar inom organisationerna nedan. Samtliga intervjuer genomfördes under februari och mars 2016.

- Ersta diakoni, Stockholm
- Stockholms Stadsmission, Stockholm
- Bambi Ekonomisk förening, Stockholm
- Coompanion, Stockholm
- Förskolan Ekofröet, Härnösand
- Förskolan Cirkus, Stockholm
- Förskolan Vega, Göteborg
- JAK, ideell bank, Stockholm
- Ekobanken, ideell bank, Stockholm

6.3 Litteratur

- Beck, Thorsten, Demirgüç-Kunt, Asli, & Maksimovic, Vojislav. (2005). Financial and Legal Constraints to Growth: Does Firm Size Matter? *Journal of Finance*, 60(1), 137-177.
- N. Berger, Allen, & F. Udell, Gregory. (1998). The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking & Finance*, 22(6-8), 613-673.
- Bacon, P. (1992). Do capital structure theories apply to nonprofit hospitals? *Journal of the Midwest Finance Association*, 21(1), 86-90.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2005). Financial and legal constraints to growth: Does firm size matter? *Journal of Finance*, 60(1), 137-177.
- Bowman, W. (2002). The uniqueness of nonprofit finance and the decision to borrow. *Nonprofit Management & Leadership*, 12(3), 293.
- Brunsson, N. (2015). *Att organisera marknader : Slutrapport från ett forskningsprogram*. Göteborg: Riksbankens jubileumsfond i samarbete med Makadam förlag.
- Calabrese, T. D. (2011). Testing competing capital structure theories of nonprofit organizations. *Public Budgeting & Finance*, 31(3), 119-143.
- Chang, C. F., & Tuckman, H. P. (1990). Why do nonprofit managers accumulate surpluses, and how much do they accumulate? *Nonprofit Management and Leadership*, 1(2), 117-135.
- Chang, C. F., & Tuckman, H. P. (1994). Revenue diversification among non-profits. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 5(3), 273-290.
- Einarsson, T., & Wijkström, F. (2007). *Analysmodell för sektorsöverskridande statistik: Fallet vård och omsorg*. Stockholm: EFI.
- Eklund, K. (2013). *Vår ekonomi: En introduktion till samhällsökonomin*. Lund: Studentlitteratur.
- Essen, J. v. (2010). *Det svenska civilsamhället: En introduktion*. Stockholm: Forum för frivilligt socialt arbete.
- Essen, J. v., Jegermalm, M., & Svedberg, L. (2015). *Folk i rörelse: Medborgerligt engagemang 1992-2014*. Stockholm: Institutionen för socialvetenskap, Ersta Sköndal högskola.
- Forsberg, C., & Wengström, Y. (2013). *Att göra systematiska litteraturstudier: Värdering, analys och presentation av omvårdnadsforskning*. Stockholm: Natur & Kultur.
- Froelich, K. A. (1999). Diversification of revenue strategies: Evolving resource dependence in nonprofit organizations. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 28(3), 246-268.
- Galindo, A., Panizza, U., & Schiantarelli, F. (2003). Debt composition and balance sheet effects of currency depreciation: A summary of the micro evidence. *Emerging Markets Review*, 4(4), 330-339.
- Gough, D., Oliver, S., & Thomas, J. (2012). *An introduction to systematic reviews*. Los Angeles, Ca.: SAGE.
- Groves, Robert M., Robert B. Cialdini, and Mick P. Couper. (1992) Understanding the decision to participate in a survey. *Public Opinion Quarterly*, 56(4): 475-495.
- Jegers, M. (2003). The sustainable growth rate of non-profit organisations: The effect of efficiency, profitability and capital structure. *Financial Accountability & Management*, 19(4), 309.
- Jegers, M. (2011). On the capital structure of non-profit organisations: A replication and extension with belgian data. *Financial Accountability & Management*, 27(1), 18-31.

- Jegers, M., & Verschueren, I. (2006). On the capital structure of non-profit organisations: An empirical study for Californian organisations. *Financial Accountability & Management*, 22(4), 309-329.
- Lundström, T., & Wijkström, F. (1997). *The nonprofit sector in Sweden*. Manchester: Manchester University Press.
- Modigliani, F., & Miller, M. H. (1958). The cost of capital, corporation finance and the theory of investment. *American Economic Review*, 48(3), 261.
- Myers, S. C., & Majluf, N. S. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*, 13(2), 187-221.
- N. Berger, A., & F. Udell, G. (1998). The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking & Finance*, 22(6-8), 613-673.
- Salamon, L. M., & Anheier, H. K. (1997). *Defining the nonprofit sector: A cross-national analysis*. New York: Manchester University Press.
- Schiffer, M., & Weder, B. (2001). *Firm size and the business environment: Worldwide survey results*. Washington, D.C.: World Bank.
- Sivesind, K. H. (2016). *Mot en ny skandinavisk velferdsmodell?* Vol. 01. Konsekvenser av ideell, kommersiell og offentlig tjenesteyting for aktivt medborgarskap.
- Sloan, F. A., Valvona, J., Hassan, M., & Morrissey, M. A. (1988). Cost of capital to the hospital sector. *Journal of Health Economics*, 7(1), 25-45.
- Smith, G. P. (2012). Capital structure determinants for tax-exempt organisations: Evidence from the UK. *Financial Accountability & Management*, 28(2), 143-163.
- Svedberg, L. (2005). Det civila samhället och välfärden – ideologiska önskedrömmar och sociala realiteter. In E. Amnå (Ed.), *Civilsamhället – några forskningsfrågor*. Stockholm: Riksbankens Jubileumsfond & Gidlunds förlag.
- Svedberg, L., & Olsson, L.-E. (2010). Civil society and welfare provision in Sweden – is there such a thing? In A. Zimmer & A. Evers (Eds.), *Third society organizations facing turbulent environments: Sports, culture and social services in Germany, Italy, UK, Poland and Sweden*. Baden-Baden: Nomos Verlag.
- Särndal, C.-E., Swensson, B. och Wretman J. (1992). *Model Assisted Survey Sampling*. New York: Springer-Verlag.
- Trägårdh, L. (1999). Det civila samhället som analytiskt begrepp och politisk slogan. In E. Amnå (Ed.), *Civilsamhället* (pp. 13-60). Stockholm: Statens offentliga utredningar.
- Trägårdh, L. (2010). Rethinking the Nordic welfare state through a neo-hegelian theory of state and civil society. *Journal of Political Ideologies*, 15(3), 227-239.
- Vamstad, J., & von Essen, J. (2012). Charitable giving in a universal welfare state – charity and social rights in Sweden. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*.
- Wedig, G. J., Hassan, M., & Morrissey, M. A. (1996). Tax-exempt debt and the capital structure of nonprofit organizations: An application to hospitals. *Journal of Finance*, 51(4), 1247-1283.
- Wijkström, F. (2012). *Civilsamhället i samhällskontraktet: En antologi om vad som står på spel*. Stockholm: European Civil Society Press.
- Wijkström, F., & Lundström, T. (2002). Den ideella sektorn. *Organisationerna i det civila samhället*. Stockholm: Sober.

Bilaga A

Metodbeskrivning

I denna bilaga redovisas rapportens empiriska material, metod och tillvägagångssätt.

Intervjuer och en enkät

Denna studie undersöker ideella organisationers tillgång till kapital inom den svenska välfärden med hjälp av framförallt en enkätstudie. För att kunna genomföra studien har vi först genomfört nio stycken kvalitativa intervjuer, i fysiska möten och via telefon, med representanter för ideella organisationer aktiva inom olika verksamhetsområden inom välfärden, med varierande storlekar och med olika typer av finansiering. Dessa förberedande intervjuer lät oss gå in på djupet kring ideell sektors problem och möjligheter. Intervjuerna varade i regel i en timme. Genom intervjuerna ökade vår insikt om vilka utmaningar och finansiella villkor som ideella organisationer kunde mötas av, inklusive exempelvis resultatet att små organisationer möter andra typer av problem än stora organisationer. Dessa insikter låg sedan till grund för vissa av frågorna och kategoriseringarna i enkäten. Finansiärerna tryckte till exempel mycket på att ett problem, för ideella organisationers möjlighet till att få lån, var att de ofta saknade tillgångar som säkerheter. Detta ledde specifikt till frågorna om ekonomiska säkerheter.

Den primära datainsamlingen i undersökningen skulle ske genom en standardiserad enkät till ett urval av populationen. Efter avvägning av faktorer som bland annat kostnadseffektivitet samt tillgänglighet beslutade vi oss för att göra en webbenkät. Denna kunde distribueras över internet och var smidig att svara på. Svaren lagrades även automatiskt i ett kalkylark som senare kunde analyseras. För detta ändamål använde vi den kostnadsfria tjänsten Google Survey.

Enkätfrågorna utformades med intervjuerna som underlag och i samtal mellan de medverkande forskarna samt de fyra organisationer som finansierat denna studie. Enkäten utformades i Word, och skickades runt i gruppen ett antal gånger för redigering, varpå vi möttes och diskuterade utformningen. Här var fokus framförallt på att täcka in relevanta frågor kring finansieringen. En annan oerhört viktig aspekt var att se till att enkäten var så enkel och begriplig som möjligt samt att den skulle vara analyserbar, det vill säga att frågorna och svaren måste vara begripliga. Efter att enkäten blivit färdig testades den på ett mindre antal intresseorganisationer samt utvalda organisationer i populationen. Tre av de tidigare intervjuade fick svara och bidrog därigenom med värdefull input kring frågornas relevans och begriplighet. Viss problematik framkom då, främst gällande formuleringar som senare förenklades.

Inför utskick av enkäten skickade vi ut ett uppmaningsbrev för att förbereda urvalet och på så sätt öka svarsfrekvensen. I brevet var vi noga med att trycka på några punkter för att öka svarsfrekvensen (Groves och Couper, 1992). Den första var att undersökningen kom från en legitim auktoritet (authority). Detta uppfyllde vi genom att nämna att olika intresseorganisationer stödde undersökningen samt genom att vara tydliga med vår forskningsanknytning och att resultaten skulle presenteras för regeringens välfärdsutredning. Den andra var att skapa en känsla av ”nu eller aldrig”, genom att hänvisa just till den pågående välfärdsutredningen och möjligheten att lyfta de problem man ser inför den (scarcity). Slutligen ville vi ge dem någonting (reciprocity). I detta fall underströk vi att undersökningen skulle kunna hjälpa den ideella sektor de tillhör, och därmed indirekt villkoren för deras egen organisation.

Population, urval och svarsfrekvens

I tidigare forskning om ideella organisationer är frågan om hur dessa ska definieras och avgränsas föremål för återkommande diskussioner. Till detta kom problematiken med att avgränsa begreppet välfärd. Vi valde att lösa detta genom att definiera populationen ideella organisationer verksamma inom den svenska välfärden med SCB:s företagsregister. Konkret har det inneburit att samtliga organisationer inom civilsamhällets rampopulation²¹ med verksamhet inom branscherna SNI 85 (Utbildning), SNI 86 (Hälso- och sjukvård) samt SNI 87 (Vård och omsorg med boende) har utgjort studiens population.

Detta landade på 2 794 organisationer, varav 400 som inte var verksamma. Hur många av dessa som skulle ingå i urvalet blev en fråga om tid och resurser, då vi fick leta upp ett stort antal kontaktuppgifter såsom mailadresser på egen hand. I SCB-filen fanns

21. SCB definierar civilsamhällets rampopulation med hjälp av ett stort antal juridiska former, se exempelvis SCB (2015).

det mesta, men oftast var det gamla telefonnummer och väldigt få hade en registrerad mailadress. Ett första urval gjordes om 598 organisationer. Detta utökades senare till 728 på grund av att det var fler organisationer som inte var verksamma än vad som framgick i det ursprungliga datamaterialet. Det var även många organisationer som inte ansågs vara del av välfärden, exempelvis ett hyreshus och en organisation för färintresserade. Urvalet om de 598 (728) organisationerna gjordes utifrån en så kallad stratifiering. Då organisationerna kunde delas in i olika stratum beroende på deras storlek och verksamhetsområde, försäkrade vi oss om att täcka in olika delar av ideell sektor inom välfärden, bland annat som en följd av att en stor majoritet av organisationerna i populationen är förskolor, vilka skulle kunna tänkas ha andra problem än exempelvis äldreboenden och därmed påverka studiens resultat.

Till slut hade vi strax under 600 mailadresser som fick ta emot ett uppmaningsbrev några dagar före enkätutskicket, och två påminnelser veckorna efter enkätutskicket. När alla påminnelser var gjorda hade vi fått in 223 svar, vilket innebär en svarsfrekvens om drygt 37 procent.

För att försöka uppskatta hur de som inte deltog i studien skulle ha kunnat påverka resultaten genomfördes först en bortfallsanalys, sedan slumpades 40 organisationer av dessa fram inom olika strata och de fick slutligen ytterligare påminnelser att besvara enkäten. Av dessa besvarade hälften enkäten, vilket gav oss ett totalt antal svarande på 243, inklusive ett fåtal dubletter, och en *slutgiltig svarsfrekvens om 41 procent*. Då resultaten bygger på urvalens stratum, behövde vi utföra en poststratifiering för att väga om alla svaren för att göra dem proportionerligt representativa. I nästa avsnitt följer en mer detaljerad beskrivning av urvalsmetodiken samt poststratifieringen.

Urvalsmetod

Ramen från SCB bestod av organisationer inom Utbildning (klass 85 i den svenska näringsgrensindelningen), Hälso- och sjukvård (86) samt Vård och omsorgsverksamhet (87). Ramen korsklassificerades i verksamhetsområdesstrata och storleksstrata, se tabell 1.

Tabell 1. Antal organisationer i stratum. Ram från SCB.

Storleks-strata					
Antal anställda					
SSIC	Antal anställda, saknade inom ramen	0	1 – 4	5 – 9	10 +
85.100 Förskoleutbildning	16	85	141	731	322
Övriga i 85	83	402	124	106	440
86 Hälso- och sjukvård	22	102	16	14	20
87.100 och 87.200		32			35
87.301 Vård och omsorg i särskilda boendeformer för äldre personer		23			25
Alla övriga, inklusive 87.302		36			19

Notera: Klass 85 omfattar utbildning, inklusive förskola, grundskola, gymnasieutbildning och högre utbildning. Klasserna 87.100 och 87.200 är anstaltsvård och bostäder med särskild service för utvecklingsstörning, psykisk hälsa och missbruk. Den sista raden innehåller vård och omsorg i särskilda boendeformer för personer med funktionshinder (87.302) och andra bostäder med särskild service (87.900).

Lika urvalsstorlekar togs från strata för att underlätta stratum mot stratum-jämförelser. Strata med 36 eller färre organisationer undersöktes i sin helhet (det vill säga att alla organisationer inbjöds att delta). Inom vart och ett av de övriga tio strata drogs ett urval av 36 organisationer med ett systematiskt urval. Organisationer sorterades inom varje stratum först för SSIC kod (till exempel inom verksamhetsområde stratum 86, klassen 86.1 Sjukhusverksamhet först, därefter 86.2 Medicin och tandvårdsverksamhet, och så vidare) och sedan efter geografiskt läge (till exempel alla organisationer i klass 86.1 sorterat efter postnummer). Den fraktionella systematiska urvalsmetoden med slumpmässigt startnummer tillämpades för att inte få slumpmässiga urvalsstorlekar (se exempelvis Särndal, Swensson och Wretman, 1992: 77).

Det första urvalet om 598 organisationer utökades med ett andra, disjunkt urval från samma ram eftersom det upptäcktes att det första urvalet innehöll en ganska stor andel icke-aktiva organisationer. 130 organisationer drogs från den del av ramen där verksamhetskoden i ramen indikerade att organisationen är aktiv. Samma urvalsmetod användes för båda urvalen, även om den maximala urvalsstorleken per strata var 17 för det andra urvalet.

I det skedet i undersökningsprocessen där 223 organisationer hade svarat, drogs ett suburval bland bortfallet. Två organisationer drogs med stratifierat slumpmässigt urval med samma strata som i tabell 1. För att vara kvalificerade till suburvalet krävdes att organisationerna i ramen hade ett registrerat startdatum eller en kod annan än "aldrig varit verksam" eller "ej verksam". Dessutom behövde organisationerna ha en epostadress eller ett telefonnummer registrerat. Organisationer som inte uppfyllde dessa krav bedömdes som sannolikt inte aktiva. Suburvalet bestod av 40 organisationer (i ett stratum fanns ingen organisation bortsett från dem som redan hade svarat som ansågs aktiva).

Poststratifiering

Den studerade variabeln betecknas med $y = (y_1, y_2, \dots, y_N)'$, där N är antalet organisationer i populationen. I det följande använder vi nedsänkt h för att beteckna ett stratum, det vill säga, en undergrupp i populationen. Nedsänkt k betecknar en viss organisation. De studerade variablerna är kategoriska i denna enkät, till exempel, huruvida en organisation har ansökt om lån hos en traditionell bank (med svarsalternativen, Ja, Nej samt Vet ej). För att estimeras andelen eller det totala antalet organisationer som någonsin har ansökt om lån hos en traditionell bank tar vi:

$$y_k \begin{cases} 1 & \text{om organisation } k \text{ har ansökt om ett sådant lån} \\ 0 & \text{om inte} \end{cases}$$

Det totala y är i exemplet det totala antalet organisationer som har ansökt om lån hos en traditionell bank. Antalet respondenter i det första och andra urvalet betecknas med n respektive m .

Det totala är estimerat från det första urvalet som:

$$\hat{t}_1 = \frac{N_h}{n_h} \sum_{r_h} y_k$$

där r_h är uppsättningen av respondenterna, n_h är antalet respondenter, och N_h är storleken på populationen, allt inom stratum h . Det andra urvalet är taget som ett två-fas-urval, fortfarande med stratifierade slumpmässiga urval, med samma strata som tillämpades för det första urvalet (se exempelvis Särndal, Swensson and Wretman, 1992).

Estimationen är:

$$\hat{t}_2 = \frac{N_h}{m_h} \sum_{r_{2h}} Y_k$$

Estimationerna kombineras med vikter som summerar till enighet. Här är vikterna $w_1 = \frac{n}{n+m}$ och $w_2 = \frac{m}{n+m}$.

För att estimeras andelen divideras den totala estimationen med antalet organisationer inom populationen: $\hat{p} = \frac{1}{N} (w_1 t_1 + w_2 t_2)$.

För att uppskatta andelen i en domän, till exempel andelen ”Någonsin ansökt om lån hos en traditionell bank” bland organisationer med omsättning större än en viss gräns, ger uppskattningen:

$$\hat{t}_{1d} = \frac{N_h}{n_h} \sum_{r_{dh}} Y_k$$

där r_{dh} är den uppsättning av de svarande som hör till korsningen mellan stratum h och domänen (se Särndal, Swensson och Wretman 1992). Vikterna är fortfarande w_1 and w_2 . Variansen för $\hat{p} = \frac{1}{N} (w_1 t_1 + w_2 t_2)$ är med en lätt överskattning:

$$V(\hat{p}) = \frac{1}{N^2} (w_1^2 V(t_1) + w_2^2 V(t_2))$$

(Se exempelvis Särndal, Swensson and Wretman, 1992).

Litteraturoversikt

Inom ramen för studien genomfördes också en litteraturoversikt av internationell forskning om ideella organisationers tillgång till kapital (Forsberg & Wengström, 2013; Gough, Oliver, & Thomas, 2012). Översikten genomfördes med hjälp av sökningar i databaser med hjälp av begrepp som kapitalförsörjning (capital structure) och ideella organisationer (nonprofit, non-profit voluntary, nongovernmental, non-governmental organizations). Sökningarna avgränsades till referentgranskade artiklar på engelska. Den första sökningens resultat (425 träffar) begränsades med hjälp av att läsa titlar och sammanfattningar. Sökningarna i databaser kompletterades med ytterligare några artiklar genom att granska utvalda artiklar och de referenser som förekom i dessa. Det slutliga urvalet artiklar som ingår i litteraturoversikten (11 stycken) och deras forskningsresultat redovisas i början på denna rapport.

Bilaga B

Enkäten

Följande frågor användes i utformningen av webbenkäten. De fall där flera svarsalternativ förekom redovisas löpande i rapportens huvudtext.

Fråga 1

Vad heter er organisation?

Fråga 2

Hur många år har du som svarar på enkäten arbetat inom organisationen?

Med arbetat avses här frivilligarbete, lönearbete, uppgifter som förtroendevald samt medlemsinsatser.

Fråga 3

Vilken är din roll inom organisationen?

Har du flera roller, markera endast den roll som är överst bland svarsalternativen.

(Till exempel: Är du ordförande och även har en annan tjänst, markera enbart ordförande.)

- Ordförande/Generalsekreterare/VD eller motsvarande
- Ekonomiansvarig
- Annan

Fråga 4

Kön:

- Kvinna
- Man
- Övrigt

Fråga 5

Vår organisation är verksam inom dessa välfärdsområden:

- Hälso- och sjukvård
- Skola/utbildning (ej förskola)
- Förskola
- Personlig assistans
- Äldreomsorg

- Hem för vård och boende (ej äldreboende)
- Stöd och service till vissa funktionshindrade
- Andra välfärdsområden
- Vår organisation är också verksam inom områden utanför välfärden

Fråga 6

Vår organisation grundades för ungefär så här många år sedan:

- 0 – 2 år
- 3 – 10 år
- 11 – 20 år
- 21 – 40 år
- 41 – 100 år
- Över 100 år

Fråga 7

Vår organisation har varit verksam inom välfärden i ungefär så här många år:

(Med välfärd menas här verksamhet inom skola/utbildning, förskola, äldreomsorg, hälso- och sjukvård, personlig assistans, hem för vård och boende samt stöd och service till vissa funktionshindrade.)

- 0 – 2 år
- 3 – 10 år
- 11 – 20 år
- 21 – 40 år
- 41 – 100 år
- Över 100 år

Fråga 8

Vår organisation har ungefär så här många heltidstjänster just nu:

Ange hur många inom er organisation som arbetar mot ersättning, omräknat till totalt antal heltidstjänster.

(Till exempel 2 halvtidstjänster = 1 heltidstjänst.)

- 0 heltidstjänster
- 1 – 5 heltidstjänster
- 6 – 20 heltidstjänster
- 21 – 50 heltidstjänster
- 51 – 100 heltidstjänster
- 100 – 1 000 heltidstjänster
- Över 1 000 heltidstjänster

Fråga 9

Vår organisation har ungefär så här många medlemmar (personer) just nu:

- 0
- 1 – 50 personer
- 51 – 100 personer
- 101 – 250 personer
- 251 – 500 personer
- 501 – 1 000 personer
- 1 001 – 10 000 personer
- Över 10 000 personer

Fråga 10

Har er organisation andra organisationer som medlemmar?

- Ja
- Nej

Fråga 11

Ungefär så här många personer utförde någon form av frivillig insats inom vår organisation under 2015:
(Med frivillig insats menas här arbetsuppgifter som utförs obetalt inom er organisation.)

- 0 personer
- 1 – 10 personer
- 11 – 100 personer
- 101 – 500 personer
- 501 – 1 000 personer
- 1 001 – 10 000 personer
- Över 10 000 personer

Fråga 12

Vår organisations omsättning (samlade intäkter) under 2015 var:

- Mindre än 100 000 kronor
- 100 001 – 300 000 kronor
- 300 001 – 1 000 000 kronor
- 1 000 001 – 5 000 000 kronor
- 5 000 001 – 10 000 000 kronor
- Mer än 10 miljoner kronor
- Vet ej

Fråga 13

Vår lokala organisation är verksam i en ort eller stad med:

- Mindre än 5 000 invånare
- 5 001 – 20 000 invånare
- 20 001 – 50 000 invånare
- 50 001 – 100 000 invånare
- 100 001 – 300 000 invånare
- Mer än 300 000 invånare
- Vet ej

Fråga 14

Vår organisation har följande associationsform:

- Ideell förening
- Stiftelse
- Registrerat trossamfund
- Ekonomisk förening
- Aktiebolag
- Aktiebolag med särskild vinstutdelningsbegränsning

Fråga 15

Äger er organisation någon fastighet?

(Det kan vara arbetsplatsen men även fastighet på annan plats.)

- Ja
- Nej

Fråga 16

Äger er organisation några andra kapitaltillgångar som ni kan belåna?

(Till exempel aktier, dyr utrustning, konst eller liknande.)

- Ja
- Nej

Fråga 17

Vår verksamhet inom välfärden utgår ifrån:

- Uppdragsgivarens krav
- Samhällets behov

- Vissa grupper i samhället
- Våra medlemmar
- Vår organisations ideologi
- Vår organisations metod
- Vet ej
- Övrigt

Fråga 18

Vår organisations etablering inom välfärden finansierades främst med följande ekonomiska medel:

(Med bidrag avses medel som söks, till skillnad från gåvor.

Med etablering menas här när er organisation startade verksamhet inom välfärden.)

- Pengar från huvudman/ägare/medlemmar
- Pengar från riskkapitalist
- Bidrag från offentlig sektor
- Bidrag från ideell sektor (till exempel stipendier)
- Lån eller krediter
- Gåvor från organisationer (inklusive företag)
- Gåvor från privatpersoner
- Övrigt
- Vet ej

Fråga 19

Det näst största medlet för finansieringen av vår etablering inom välfärden var:

(Med bidrag avses medel som söks, till skillnad från gåvor.)

- Etableringen finansierades med endast ett ekonomiskt medel
- Pengar från huvudman/ägare/medlemmar
- Pengar från riskkapitalist
- Bidrag från offentlig sektor
- Bidrag från privat/ideell sektor (till exempel stipendier)
- Lån eller krediter
- Gåvor från organisationer
- Gåvor från privatpersoner
- Övrigt
- Vet ej

Fråga 20

I vilken utsträckning utgjorde nedanstående faktorer ett hinder för er organisation när den startade verksamhet inom välfärden?

- Efterfrågan var svag på de välfärdstjänster vi ville utföra
- Det var svårt att få tillstånd
- Det uppstod krångel med lokala beslutsfattare
- Det saknades stödformer för nystartade ideella organisationer
- Det var svårt att få tillgång till tillräckligt med pengar
- Villkoren för att låna pengar var för dåliga
- Villkoren för pengarna var dåligt anpassade till ideell verksamhet
- Det var svårt att hitta kompetent personal
- Det var svårt att få tag på en lokal
- Vår organisation saknade ekonomiska säkerheter
- Konkurrenten var hård
- Spelreglerna var anpassade för vinstdrivande verksamhet

Fråga 21

Eventuell annan faktor som starkt hindrat er etablering.

Fråga 22

I vilken utsträckning underlättade nedanstående faktorer för er organisation när den startade verksamhet inom välfärden?

- Frivilligarbete
- Gåvor
- Kontakter med intresseorganisationer
- Informella nätverk
- Offentliga stödformer
- Privata stödformer
- Stöd från våra medlemmar

Fråga 23

Eventuell annan faktor som underlättat er etablering.

Fråga 24

Vår verksamhet inom välfärden finansierades främst med följande ekonomiska medel det senaste året:
(Med bidrag avses medel som söks, till skillnad från gåvor.)

- Betalning för verksamheten från offentlig sektor (till exempel skolpeng)

- Betalning för verksamheten från privatpersoner
- Överskott från tidigare verksamhetsår
- Pengar från huvudman/ägare/medlemmar
- Pengar från riskkapitalist
- Bidrag från offentlig sektor
- Bidrag från privat/ideell sektor (till exempel stipendier)
- Lån eller krediter
- Gåvor från organisationer
- Gåvor från privatpersoner
- Övrigt

Fråga 25

Det näst största medlet för finansieringen av vår löpande verksamhet det senaste året är detta:

(Med bidrag avses medel som söks, till skillnad från gåvor.)

- Verksamheten finansieras med endast ett ekonomiskt medel
- Betalning för verksamheten från offentlig sektor
- Betalning för verksamheten från privatpersoner
- Överskott från tidigare verksamhetsår
- Pengar från huvudman/ägare/medlemmar
- Pengar från riskkapitalist
- Bidrag från offentlig sektor
- Bidrag från privat/ideell sektor (till exempel stipendier)
- Lån eller krediter
- Gåvor från organisationer
- Gåvor från privatpersoner
- Övrigt

Fråga 26

Har ni någonsin expanderat er verksamhet inom välfärden sedan starten?

(Detta inkluderar om ni är mitt uppe i en expansion. Med expansion menas här att utöka sin verksamhet.

Till exempel anställa fler, investera i nya lokaler, starta verksamhet inom nytt område eller liknande.)

- Ja
- Nej

Fråga 27

I vilken utsträckning har följande faktorer påverkat att ni inte har expanderat?

- Det är inte vår målsättning
- Efterfrågan är svag på de välfärdstjänster vi vill utföra
- Det är svårt att få tillstånd
- Det är krångel med lokala beslutsfattare
- Det finns otillräckligt med stödformer för ideella organisationer
- Det är svårt att få tillgång till tillräckligt mycket pengar
- Villkoren för att låna pengar är för dåliga
- Det är svårt att hitta kompetent personal
- De ekonomiska riskerna är för stora
- Vår organisation saknar tillgångar som säkerhet för lån (till exempel fastigheter)
- Konkurrensen är för hård
- Spelreglerna missgynnar icke-vinstdrivande verksamhet

Fråga 28

Eventuell annan faktor som i hög utsträckning hindrat er expansion.

Fråga 29

Vår organisations pågående/senaste expansion inom välfärden finansieras främst med följande ekonomiska medel:
(Med bidrag avses medel som söks, till skillnad från gåvor.)

- Överskott från tidigare verksamhetsår
- Pengar från huvudman/ägare/medlemmar
- Pengar från riskkapitalist
- Bidrag från offentlig sektor
- Bidrag från privat/ideell sektor (till exempel från stiftelse)
- Lån eller krediter
- Gåvor från privatpersoner eller organisationer (inklusive företag)
- Övrigt
- Vet ej

Fråga 30

Det näst största ekonomiska medlet vid pågående/senaste expansionen inom välfärden för vår organisation är följande:
(Med bidrag avses medel som söks, till skillnad från gåvor.)

- Expansionen finansieras med endast ett ekonomiskt medel
- Överskott från tidigare verksamhetsår

- Pengar från huvudman/ägare/medlemmar
- Pengar från riskkapitalist
- Bidrag från offentlig sektor
- Bidrag från privat/ideell sektor (till exempel från stiftelse)
- Lån eller krediter
- Gåvor från privatpersoner eller organisationer (inklusive företag)
- Annat
- Vet ej

Fråga 31

I vilken utsträckning utgör/utgjorde nedanstående faktorer hinder vid er expansion inom välfärden?

- Efterfrågan är svag på de välfärdstjänster vi vill utföra
- Det är svårt att få tillstånd
- Det är krångel med lokala beslutsfattare
- Det finns otillräckligt med stödformer för ideella organisationer
- Det är svårt att få tillgång till tillräckligt mycket pengar
- Villkoren för pengarna är dåliga
- Det är svårt att hitta kompetent personal
- De ekonomiska riskerna är stora
- Vår organisation saknar tillgångar som säkerhet för lån (till exempel fastigheter)
- Konkurrensen är hård
- Spelreglerna missgynnar icke-vinstdrivande verksamhet

Fråga 32

Eventuell annan faktor som utgjort stort problem vid expansion.

Fråga 33

I vilken utsträckning underlättade nedanstående faktorer er organisations expansion inom välfärden?

- Frivilligarbete
- Gåvor
- Kontakter med intresseorganisationer
- Informella nätverk
- Offentliga stödformer
- Privata stödformer
- Stöd från våra medlemmar

Fråga 34

Eventuell annan faktor som underlättade er expansion.

Fråga 35

Hur väl stämmer dessa påståenden för er organisations finansieringsvillkor inom välfärden?

- Vår organisation har generellt sett svårare att få tillgång till finansiering än andra organisationer
- Vår organisation får generellt sett sämre lånevillkor än andra organisationer
- Vår organisation tar ogärna ekonomiska risker
- Bankers lån är inte anpassade för vår organisation

Fråga 36

Har er organisation någon gång sökt lån hos en traditionell bank för er verksamhet inom välfärden?
(Till exempel Nordea eller Swedbank.)

- Ja
- Nej
- Vet ej

Fråga 37

Då vi sökt lån hos en traditionell bank har vi:

- Beviljats lån
- Fått avslag
- Både beviljats och fått avslag

Fråga 38

Har er organisation någon gång sökt lån hos en ideell bank för er verksamhet inom välfärden?
(Till exempel JAK eller Ekobanken.)

- Ja
- Nej
- Vet ej

Fråga 39

Då vi sökt lån hos en ideell bank har vi:

- Beviljats lån
- Fått avslag
- Både beviljats och fått avslag

Fråga 40

Hur väl stämmer dessa påståenden för er verksamhet inom välfärden?

- Vår organisation har god möjlighet att få medlemmar m fl att arbeta utan ersättning i verksamheten
- Vi lägger mycket tid på att söka bidrag från offentlig och privat sektor (till exempel stipendier)
- Vi får i regel bidrag (det vill säga annat än betalning) från offentlig eller privat sektor varje år
- Offentlig sektors ersättningsystem passar vår verksamhet väl

Fråga 41

Deltar ni i offentliga upphandlingsprocesser när det gäller verksamhet inom välfärden?

- Ja
- Nej

Fråga 42

Hur väl stämmer dessa påståenden vad gäller offentlig upphandling av välfärd?

- Den tar mycket resurser att behandla
- Den är besvärlig
- Den fokuserar för mycket på pris
- Höga kvalitetskrav gynnar oss
- Den har blivit mindre besvärlig över tid
- Den missgynnar ideella organisationer

Fråga 43

Hur väl stämmer dessa påståenden om ideell sektor, tycker du?

- Ideella organisationer har generellt sett svårare att få finansiering än organisationer utanför ideell sektor
- Ideella organisationer får generellt sett sämre finansiella villkor än organisationer utanför ideell sektor
- Ideella organisationer tar gärna ekonomiska risker
- Bankers lån är inte anpassade till ideella organisationer
- Ideella banker är generösare med långivning än traditionella banker
- Ökad användning av kundval/pengsystem istället för offentlig upphandling (LOU) skulle vara positivt för ideell sektor inom välfärden

Fråga 44

Varför tror du att inte fler ideella organisationer idag verkar inom välfärden i Sverige?

