

Ratio i Almedalen 2011

REFORMLANDET SVERIGE

Varför växer inte vissa företag?

Om betydelsen av att studera potentiella snabbväxare

Underlagsrapport till seminariet 2011-07-06

Varför växer inte vissa företag?

Av Sven-Olov Daunfeldt och Anders Bornhäll



1. Bakgrund

"from an economic growth perspective, policy should focus primarily on potentially fast growing new firms and not on new enterprises in general."

Stenberg och Wennekers (2005: s. 200)

Traditionellt har stora företag ansetts vara viktigast för den ekonomiska utvecklingen i ekonomin eftersom de kan utnyttja sina stordriftsfördelar till att växa snabbare (Schumpeter, 1942). Nya och små företag sågs som ineffektiva, och emellanåt som slöseri med resurser; se exempelvis Galbraith (1956, 1967) för exempel på denna syn. Implikationerna av detta var att den ekonomiska politiken skulle gynna stora industriföretag i syfte att tillvarata stordriftsfördelar och påskynda strukturomvandlingen i ekonomin. Statistiken visade också att de större företagen stod för en större andel av den totala sysselsättningen jämfört med de mindre företagen i en viss given tidpunkt. Detta förklarar varför näringslivspolitikerna i Sverige (och många andra länder) under många år framförallt var fokuserad mot att underlätta tillväxten för större företag.

Birch (1979) utmanade denna bild i en uppmärksam studie där han visade, i likhet med rådande uppfattning, att de stora företagen vid en viss given tidpunkt skapade de flesta av de nya jobben i USA. Men då företag följdes över tiden upptäckte han att företag som i en tidpunkt var stora minskade sin sysselsättning och ersattes av företag som tidigare varit små, men vuxit sig stora. I ett dynamiskt perspektiv skapades således de små företagens jobben, medan de större företagen minskade sin sysselsättning som grupp. Den tidigare synen baserades på ett statiskt perspektiv, medan en dynamisk analys behövdes för att kunna fastställa de små företagens betydelse för sysselsättningsstillväxten. Birch resultat uppfattades som kontroversiella och de utsattes för kraftig kritik av till exempel Brown med flera (1990), Davis med flera (1996a, 1996b), Haltiwanger och Krizan (1999); se Kirchhoff och Greene (1998) för en summering av debatten.

I stort har Birch ursprungliga resultat bekräftats av senare forskning (Van Praag och Versloot 2008), med ett viktigt tillägg: de flesta små och nya företag växer inte. Senare forskning visar istället att tillväxten istället är koncentrerad till ett fåtal företag i ekonomin (Birch och Medoff, 1994). Davidsson med flera (2009)

menar exempelvis att: *"Most firms starts small, live small and die small"*. En liten andel av det totala antalet företag – kanske så lite som någon procent av den totala företagsstocken – visar sig ha en avgörande betydelse för den ekonomiska utvecklingen (Daunfeldt med flera, 2010; Birch och Medoff, 1994; Storey, 1994; Delmar med flera, 2003).

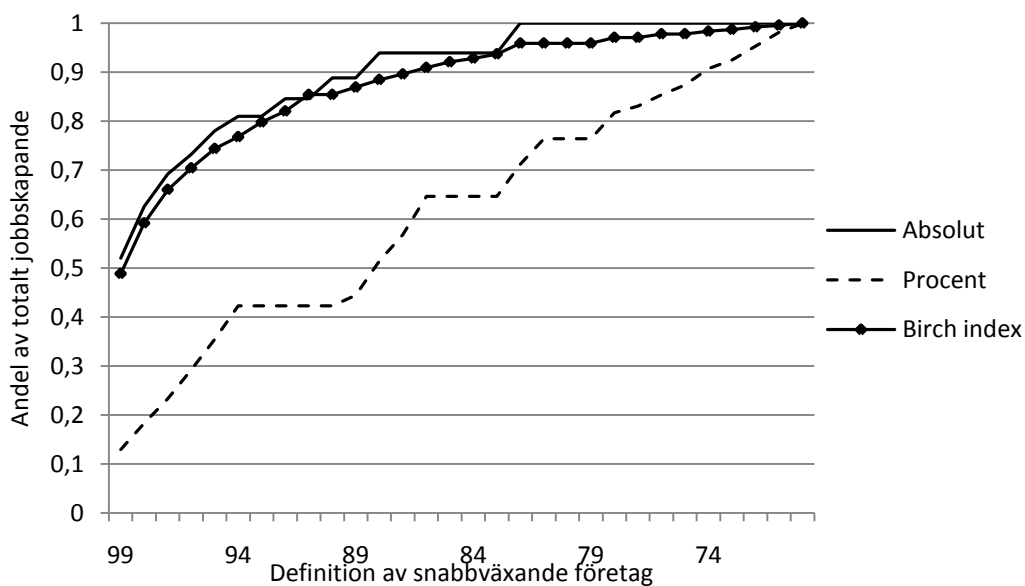
En ökad förståelse för vad som karakteriserar dessa företag har ansetts vara av betydelse eftersom graden av *ambitiöst* entreprenörskap i Sverige liksom många europeiska länder är låg (Autio och Acs, 2007). Ett ökat antal studier har därför analyserat vad det är som karakteriserar de snabbväxande företagen (Daunfeldt med flera, 2010). Tanken är att studier av dessa företag ska resultera i information om hur den ekonomiska politiken kan utformas för att få fler snabbväxare.

Ett möjligt problem med denna fokusering gentemot de snabbväxande företagen är att de kan ha växt trots att det existerar olika typer av tillväxtbarriärer i ekonomin, vilket innebär att det utifrån dessa företag kan vara svårt (eller till och med missvisande) att identifiera vilka åtgärder som krävs för att förbättra företagsutvecklingen i ekonomin. Fler studier bör därför rikta sin uppmärksamhet mot de företag som inte växer eller växer marginellt. Skälet till detta är att gruppen av företag som inte växer eller växer marginellt är mycket större än antalet företag som kan klassificeras som riktiga snabbväxare. Många av dessa företag rapporterar också hög lönsamhet och har därmed de finansiella förutsättningarna för att växa, men avstår av någon anledning. Bidraget till sysselsättningen kan därmed bli större om näringslivspolitikerna kan få denna stora grupp av företag att nyanställa fler individer, snarare än att stimulera tillväxten hos de snabbväxande företagen.

2. Snabbväxarna och de potentiella snabbväxarna

I en nyligen slutförd analys för Tillväxtanalys visar Daunfeldt med flera (2011) att ett fåtal företag står för merparten av de arbeten som skapas i ekonomin. Detta illustreras i Figur 1 nedan.

Figur 1. Andelen jobb som skapas av snabbväxande företag över olika percentiler.



Källa: Daunfeldt med flera (2011)

Figur 1 visar att de 10 procent snabbast växande företagen i termer av absolut sysselsättning står för 89 procent av alla jobb som skapas i ekonomin. Figuren visar också att alla jobb som skapas kommer från de 18 procent snabbast växande företagen, vilket tydligt illustrerar att de flesta företag i ekonomin inte växer. Resultaten i Figur 1 bygger på alla företag i Sverige med mer än en anställd under perioden 2005-2008. Om företag med noll anställda inkluderas i denna analys blir effekten än mer påtaglig. I detta fall kommer de 10 procent snabbast växande företagen att skapa alla de nya jobben i ekonomin.

Daunfeldt med flera (2011) analyserar också vilken marginell tillväxt som krävs för att klassas som snabbväxare, d v s hur många anställda måste man minst öka med för att klassificeras som snabbväxare? Resultaten presenteras i Tabell 1 för snabbväxare definierade som de 1 respektive 10 procent snabbast växande

företagen i termer av absolut och procentuell förändring av antalet anställda. Resultaten indikerar att det räcker med att växa med en anställd under tre år för att räknas som en snabbväxare när de 10 procent snabbaste växande företagen både i termer av procentuell och absolut sysselsättningstillväxt studeras. Detta illustrerar tydligt att de snabbväxande företagen utgör en liten del av företagspopulationen och att studier som baseras på de 10 procent snabbaste växande företagen kommer att inkludera företag som växer marginellt.

Tabell 1. Ökningen av antal anställda under perioden 2005-2008 som minst krävs för att räknas som ett snabbväxande företag.

Definition snabbväxande företag	Marginella bidraget
10% snabbaste, absolut förändring antal anställda	1
1% snabbaste, absolut förändring antal anställda	13
10% snabbaste, procentuell förändring antalanställda	1
1% snabbaste, procentuell förändring antal anställda	4

Utmaningen för näringslivspolitikerna är att få fler snabbväxare i ekonomi. Den stora potentialen för tillväxt kan finnas i den grupp av företag som växer marginellt (eller inte alls), men som under en längre period haft en hög lönsamhet. Davidsson med flera (2005) har visat att företag som lyckas med att erhålla en hög lönsamhet är två till tre gånger mer benägna att senare bli ett både lönsamt och växande företag. Det motsatta gäller för företag som istället eftersträvar tillväxt innan en hög lönsamhet har uppnåtts.

I syfte att studera vad som skiljer de företag som realiserar respektive inte realiserar sin tillväxtpotential har vi använt data över alla Sveriges aktieföretag under perioden 1997-2004. Vi har sedan valt ut företag som i period 1 (1997-2000) har en hög lönsamhet (en avkastning på totalt kapital som överstiger 10%), men marginell tillväxt av antalet anställda (mindre än 6%). Sedan har vi analyserat hur tillväxten förändrats för denna grupp under en 4-års period. Resultaten visar då att majoriteten av dessa företag (cirka 5,000 företag per år) fortfarande befinner sig i grupp 1 (se Figur 2, nedan), medan en mindre del har valt att växa i en snabbare takt (cirka 1,250 företag) och befinner sig i grupp 3 i Figur 2. Av företagen som hade liknande initiala villkor m a p tillväxt tenderar därmed en minoritet att växa, medan det stora flertalet inte realiserar sin tillväxtpotential.

Figur 2. Olika grupper av företag med avseende på lönsamhet och sysselsättningsstillväxt

		Avkastning på totalt kapital	
		Låg	Hög
Sysselsättningsstillväxt	Låg	0	1
	Hög	2	3

Vi har också valt att genomföra ett oberoende t-test för att studera om medelvärdet på ett antal variabler skiljer sig åt med avseende på de företag som stannar kvar i grupp 1 och de som rör sig till grupp 3. Resultaten visar då att de företag som inte väljer att anställa mer personal, trots hög lönsamhet, generellt sett är äldre företag, med högre vinster och bättre soliditet.

Resultaten indikerar att många företag grupp 1 av någon anledning inte uppnår sin fulla tillväxtpotential. Denna grupp tenderar att vara betydligt större än de som väljer att anställa fler individer. Vi bör således närmare studera de potentiella snabbväxarna istället för de faktiska snabbväxarna. Denna fokusering stöds av Delmar och Wennberg (2010, s. 1) som menar att lärdomen från den senaste tidens forskning inom entreprenörskap är att vi bör: *"moving from a view that 'all forms of entrepreneurship are good' towards a more nuanced view where 'high-potential entrepreneurship' is what matters for economic development"*.

3. Varför växer inte alla företag?

Den viktiga forskningsfrågan, givet att merparten av de lönsamma företagen inte väljer att realisera sin tillväxtpotential, blir således: Vad är det som leder till att lönsamma företag inte väljer att expandera sin verksamhet?

Forskningen inom detta område är begränsad, framförallt existerar det ytterst få genomgripande empiriska studier. En mångfald av faktorer kan vara avgörande för om ett givet företag väljer att inte växa trots att möjligheten existerar. Det kan bero på en negativ syn på expansion som leder till en brist på tillväxtambitioner, det kan vara brist på kompetens eller resurser som saknas i företagen, eller det kan existera institutionella barriärer som försvårar realisering av en potentiell tillväxt. Grovt sett kan tillväxtbarriärerna för de potentiella snabbväxarna därmed delas in i tre olika kategorier, nämligen:

- (i) Avsaknad av tillväxtambitioner
- (ii) Brist på kompetens eller resurser
- (iii) Brister i det institutionella ramverket

Den första punkten illustrerar att avsaknaden av tillväxtambitioner kan förklara varför så många företag inte väljer att växa. Wiklund och Shepherd (2003) finner exempelvis att tillväxtambitioner för företagsledare i mindre företag är positivt relaterad till faktiskt tillväxt och vi vet att individer startar företag med olika ambitioner gällande tillväxt. För en stor andel företagsledare spelar andra faktorer än lönsamhet en avgörande roll. Det kan vara icke-ekonomiska mål såsom ökat oberoende och möjlighet att utveckla sina egna idéer (Douglas och Shepherd, 2000). Tillväxt kräver också ofta omfattande förändringar av verksamheten som kan vara i konflikt med entreprenörens ursprungliga mål med verksamheten. Avsaknaden av tillväxtambitioner stöds också av forskning (Coad, 2007) som har visat att företagets finansiella utveckling inte verkar påverka företagets tillväxttakt.

Ett stort arbete rörande ambitioners vikt för aktualiserad tillväxt bland 1,470 företag i Sverige har genomförts av Wiklund med flera (2003). Företagsledare har i studien svarat på hur de förväntar sig att företagstillväxt kommer påverka allt från arbetsbördan och personliga inkomster till personalens välmående och kvalitén på företagets produkt eller service. Resultaten indikerar att den viktigaste faktorn som påverkar företagets tillväxtambitioner är oro över personalens välmående. Detta tolkas som att företagen är oroliga för att den goda stämningen bland personalen kan minska om företaget väljer att växa. Andra icke-ekonomiska förklaringsfaktorer såsom rädsla över att förlora den operativa kontrollen över företaget och minskat oberoende gentemot externa

aktörer verkar också leda till lägre tillväxtambitioner. För en stor andel av små företag kan de avskräckande faktorerna överväga de positiva och därmed leda till en negativ inställning till tillväxt.

Om de flesta potentiella snabbväxare inte växer p.g.a. att de inte har några tillväxtambitioner kommer policyåtgärder inriktade mot denna grupp att vara tämligen verkningslösa och därmed kostsamma. Politiken kan däremot inriktas mot att försöka förändra företagens preferenser i syfte att göra dem mer benägna att växa och att ta risker. Wiklund med flera (2003a, s. 248) menar exempelvis att: *“It should be possible to affect small business managers’ beliefs about growth through providing them with the relevant information and knowledge”*.

Företag kan också välja att inte växa på grund utav kompetensbrist. Brist på kompetens kan bero på att företagsledningen inte har den kompetens som krävs för att utveckla verksamheten eller erhålla de medel som krävs för att expandera organisationen (Colvin och Slevin, 1997). Avsaknaden av tillväxt kan också bero på matchningsproblem på arbetsmarknaden, d.v.s. att företagsledningen inte kan hitta rätt kompetens för att genomdriva sina tillväxtambitioner. En hypotes är att den svenska arbetsmarknadslagstiftningen kan leda till inlåsnings effekter, vilket innebär att mindre företag med tillväxtambitioner har problem att rekrytera rätt kompetens för att tillväxten ska kunna realiseras. Detta argument stöds av Coad med flera (2011) som visar att de faktiska snabbväxarna i ett inledningsskede tenderar att anställa marginaliserade grupper, såsom invandrare, långtidsarbetslösa och unga, i högre utsträckning än icke-snabbväxande företag. När företagen däremot har realiserat sin tillväxtpotential visar det sig att de är mer benägna att anställa individer som redan har en anställning i ett annat företag.

Brist på resurser kan också leda till företag inte väljer att realisera sin tillväxtpotential. Forskning (Wiklund med flera, 2003b; Beck med flera, 2005; Aghion med flera, 2007) har visat att tillgång till finansiering, både internt och genom finansiella marknader, är viktigt för att realisera tillväxtambitioner. Denna faktor borde dock vara av mindre betydelse för de företag som under en längre period har uppvisat hög lönsamhet och därmed borde ha möjligheten till både intern såsom extern finansiering av en expansion.

Slutligen kan oviljan att växa vara relaterad till institutionernas utformning. Företag möter enligt detta synsätt en mängd tillväxtbarriärer som leder till att de inte realiserar sin tillväxtpotential. Företagsledaren kan avskräckas från att växa på grund utav exempelvis mängden regler och byråkrati, regleringar på arbetsmarknaden och konkurrens från kommunala bolag. Vikten av att förändra de institutionella ramverken i syfte att få fler snabbväxare stöds av

Henrekson med flera (2010). Deras studie indikerar att statliga monopol och restriktioner på vinst utgör de största hindren för skapandet av snabbväxande företag. Detta implicerar att det är viktigt att expandera de ekonomiska områden som är tillgängliga för entreprenörer och att förbättra de institutioner som ligger till grund för incitamenten för företagande.

Om de lönsamma företagens ovilja gentemot att nyanställa beror brist på resurser och kompetens eller på utformningen av institutionerna så finns det en möjlighet för de politiska beslutsfattarna att öka antalet tillväxtföretag i Sverige genom generella eller selektiva policyinsatser.

4. Slutsatser

Företagande och entreprenörskap är, genom jobbskapande och innovationsdrivande, av central betydelse för den ekonomiska utvecklingen i alla nivåer av samhällsutvecklingen. Det är därför föga överraskande att ett stort arbete ägnats åt att förklara vilka faktorer som främjar eller hindrar företagstillväxt.

I denna rapport har vi argumenterat för att det finns en risk att allt för mycket fokus har riktats mot de snabbväxande företagen. Dessa företag utgör en mycket liten andel av företagsstocken och kan ha realiserat sina tillväxtambitioner trots förekomsten av olika typer av tillväxtbarriärer. Vi efterlyser därför ny forskning som istället analyserar de potentiellt snabbväxande företagen, d v s de företag som har en möjlighet att växa men av någon anledning avstår. Forskningen indikerar att detta beslut kan påverkas av ett antal olika faktorer såsom avsaknaden av tillväxtambitioner, brist på kompetens och resurser samt institutionernas utformning.

Ett problem vid empiriska studier är dock att relativt många av de faktorer som kan tänkas påverka valet av att inte expandera sin lönsamma verksamhet inte går att observera i de sekundära datamaterial som brukar användas i forskningen. Detta innebär att primärdata (intervjuer och enkäter) måste användas för att kunna besvara frågan om varför många lönsamma företag inte väljer att expandera sin verksamhet. Vi anser att denna fråga kan ha stor betydelse för företags- och sysselsättningsutvecklingen i Sverige och därmed bör prioriteras i framtida forskningssatsningar om företagets villkor.

REFERENSER

Aghion, P., Fally, T. and Scarpetta, S. (2007). *Credit Constraints as a Barrier to the Entry and Post-Entry Growth of Firms*, *Economic Policy*, 22(52):731-779

Autio, Erkki and Acs, Zoltan (2007) "Individual and country-level determinants of growth aspiration in new ventures (interactive paper)," *Frontiers of Entrepreneurship Research*: Vol. 27: Iss. 19, Article 2.

Beck et al. *Financial and Legal Constraints to Growth: Does Firms Size Matter?* *The Journal of Finance*, 60(1):137-177, 2005

Birch, David L. (1979). *The Job Generation Process*. MIT Program on Neighborhood and Regional Change, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, MA.
Brown, C., Hamilton, J. & Medoff, J. (1990). *Employers Large and Small*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Birch, David L. and James Medoff (1994), "Gazelles." In Lewis C. Solmon and Alec R. Levenson, eds., *Labor Markets, Employment Policy and Job Creation*. Boulder and London: Westview Press, 159-167.

Coad, A. (2007). *Empirical Investigations into the Characteristics and Determinants of the Growth of Firms*. Doctorat Sciences Economiques, Université Paris 1.

Coad, Alex (2009). *The Growth of Firms - A Survey of Theories and Empirical Evidence*. UK, Cheltenham:, Edward Elgar Publishing Limited.

Coad, Alex och Hölzl, Werner (2010). "Firm growth: empirical analysis." Working paper for an entry in the *Handbook on the Economics and Theory of the Firm* (M. Dietrich and J. Krat, eds) UK, Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.

Coad, Alex., Daunfeldt, Sven-Olov., Johansson, Dan., och Wennberg., Karl (2011). "Who do High-growth Firms Employ, and Who do they Hire?", Working Paper No. 169. Stockholm: Ratio.

Covin, J.G. och Slevin, D.P. (1997), "High growth transitions: theoretical perspectives and suggested directions. In Sexton, D., och Smilor, R. (Eds) *Entrepreneurship 2000*. Upstart Publishing Company: Chicago.

Daunfeldt, Sven-Olov, Elert, Niklas och Johansson, Dan (2010). "The Economic Contribution of High-Growth Firms: Do Definitions Matter?" Working Paper No. 151. Stockholm: Ratio.

Daunfeldt, Sven-Olov, Halvarsson, Daniel och Johansson, Dan (2011), "Snabbväxande företag – En fördjupad analys av mått och definitioner" Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser, 2011:27

Davidsson et al. *Growing profitable or growing from profits: Putting the horse in front of the cart?* Journal of Business Venturing Volume 24, Issue 4, July 2009, 388-406

Davis, S.J., Haltiwanger, J. & Schuh, S. (1996a). Job Creation and Destruction. Cambridge, MA: MIT Press.

Davis, S.J., Haltiwanger, J. & Schuh, S. (1996b). Small Business and Job Creation: Dissecting the Myth and Reassessing the Facts. *Small Business Economics*, 8(4), 297-315.

Delmar, Frédéric, Per Davidsson and William B. Gartner (2003), "Arriving at the High-growth Firm." *Journal of Business Venturing* 18(2), 189-216.

Delmar, F. and Wennberg, K. (2010) "*Knowledge Intensive Entrepreneurship: The Birth, Growth and Demise of Entrepreneurial Firms.*" UK, Cheltenham:, Edward Elgar Publishing Limited.

Douglas, E. och Shepherd, D.A. (2000) "Entrepreneurship as a Utility Maximizing Response", *Journal of Business Venturing*, 15, 393-410.

Galbraith, John K. (1956), *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*, Boston: Houghton Mifflin.

Galbraith, John K. (1967), *The New Industrial State*, London: Hamish Hamilton.

Haltiwanger, J. & Krizan, C. J. (1999), Small Business and Job Creation in the United States: The Role of New and Young Businesses. In Z.J. Acs, (Ed.), *Are Small Firms Important? Their Role and Impact* (pp. 79-97). Boston and Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.

Henrekson, Magnus och Johansson, Dan (2010). "Gazelles as Job Creators – A Survey and Interpretation of the Evidence." *Small Business Economics*, 35(2): 227-244.

Kirchhoff, B.A. & Greene, P.G. (1998). Understanding the Theoretical and Empirical Content of Critiques of U.S. Job Creation Research. *Small Business Economics*, 10(2), 153–169.

Schumpeter, Joseph. A. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper & Row.

Stenberg, R. and Wennekers, R. (2005). Determinants and Effects of New Business Creation Using Global Entrepreneurship Monitor Data. *Small Business Economics* 24(3) 193–203.

Storey, David J. (1994), *Understanding the Small Business Sector*. London: Routledge.

van Praag, C. Mirjam and Peter H. Versloot (2008), "The Economic Benefits and Costs of Entrepreneurship: A Review of the Research." *Foundations and Trends in Entrepreneurship* 4(2), 65–154.

Wiklund, J. Davidsson, P. Delmar, Frédéric (2003a). What Do They Think and Feel about Growth? An Expectancy-Value Approach to Small Business Managers' Attitudes Toward Growth, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Volume 27, Issue 3:247-270

Wiklund et al (2003b). *Aspiring for, and Achieving Growth: The Moderating Role of Resources and Opportunities*, *Journal of Management Studies*, 40(8), 1919-1941.