

# **Betydelsen av unga och växande företag: En politik för ett mer dynamiskt näringsliv**

Martin Andersson, Nikolay Angelov, Sven-Olov Daunfeldt & Johan Karlsson

## 1. Introduktion

Vilka typer av företag är viktigast för tillväxten och skapandet av nya jobb? Detta är en klassisk fråga i entreprenörskapsforskningen som kan dateras tillbaka till Joseph Schumpeters tidiga verk från början av 1900-talet. Tidig forskning pekade ut små företag som en särskild viktig grupp för jobbskapande (Birch, 1979). En begränsning i den tidiga forskningen var emellertid att den inte tog hänsyn till företagets ålder. Denna begränsning påverkar resultattolkningen då vi kan förvänta oss att storleken hos ett växande företags är nära förknippat med dess ålder. Efterföljande forskning har därför fokuserat på företagets jobbskapande givet både storlek och ålder. Det kanske mest framträdande bidraget i denna litteratur är Haltiwanger m fl (2013), som finner att det främst är *unga* småföretag som står för den största andelen av jobbskapande. Detta resultat har sedan dess bekräftats i ett flertal andra studier (se ex. Lawless, 2014; Hallak och Harsztosi, 2019).

Syftet med denna rapport är att studera betydelsen av unga växande företag i Sverige under perioden 2003 till 2022. Vi studerar relationen mellan tillväxt i antal anställda och företagets ålder och storlek med hjälp av registerdata över svenska privata aktiebolag. Mer specifikt besvarar vi följande frågeställningar:

- i. Vilken betydelse har de unga företagen för jobbtillväxten i Sverige?
- ii. Hur har nyföretagande och unga snabbväxande företag utvecklats över tid?
- iii. Bör politiken fokusera på att stimulera framväxt av nya företag i Sverige och vilka reformer är effektiva för att utveckla ett dynamiskt näringsliv i Sverige med fler unga växande företag?

Rapporten bidrar med ett gediget kunskapsunderlag som har stort policyvärde. Politiska beslutsfattare har i allt högre utsträckning intresserat sig för hur de kan främja tillväxten hos innovativa snabbväxande företag med hjälp av olika riktade åtgärder (Goswami m fl, 2019; Flachenecker m fl, 2020). Detta följer som en direkt följd av den forskning som har visat att ett fåtal snabbväxande företag skapar merparten av alla jobb i ekonomin (Henrekson och Johansson, 2010). Även om det är välkommet att beslutsfattare inser värdet av tillväxt och presenterar tillväxtfrämjande förslag, så har riktade satsningar mot företag på senare tid mött alltmer kritik (Wennberg och Sandström, 2022). Kritiken handlar om de praktiska utmaningar som är förknippade med att få fram verkningsfulla selektiva insatser.

För det första är det svårt att skapa riktade åtgärder som på ett tillräckligt träffsäkert sätt når den tänkta målgruppen av snabbväxande företag. Orsaken är att tillväxt tenderar att vara mycket slumpartad, vilket gör det svårt att förutsäga vilka företag som har tillväxtpotential (Coad m fl, 2014). Daunfeldt och Halvarsson (2015) har till exempel visat att de allra mest snabbväxande företagen tenderar att vara ”one-hit wonders”, det vill säga de växer snabbt under en period för att sedan inte växa snabbt igen under kommande perioder.

För det andra är det långt ifrån säkert att de riktade åtgärderna är verkningsfulla, även om de skulle nå rätt målgrupp. En orsak är att entreprenörerna bakom de snabbväxande företagen tenderar att vara mycket riskbenägna och att deras företag därför kan växa trots att det finns betydande tillväxtbarriärer i ekonomin (Bornhäll m fl, 2015). Många snabbväxande företag kommer därmed inte påverkas av den politik som förs, samtidigt som det kan finnas tillväxthinder som förhindrar breda grupper av andra företag från att expandera sin verksamhet (Lee, 2014; Daunfeldt och Halvarsson, 2015).

Om riktade åtgärder till snabbväxande företag visar sig vara verkningslösa, vilken typ av politik är det då som fungerar för ökad tillväxt? Vi menar att mycket talar för att politiken på området bör fokusera på tillväxtfrämjande åtgärder som gynnar alla företag, och där vissa breda grupper gynnas extra mycket. Här har forskningen framför allt pekat på två breda, och i stor utsträckning överlappande, grupper: små företag och unga företag.

De små företagen utgör lejonparten av företagspopulationen och organisationen *Företagarna* brukar exempelvis återkommande betona att fyra av fem jobb i Sverige skapas hos företag som har färre än 250 anställda. De små företagen är dock en heterogen grupp. Många av dessa företag har inga ambitioner att växa (Svenskt Näringsliv, 2024) och i praktiken är det en ytterst liten andel som växer (Coad och Karlsson, 2022; Nightinggale och Coad, 2014). Som vi kommer att visa i denna rapport är gruppen små gamla företag som växer nästintill obefintlig. Att rikta tillväxtåtgärder mot samtliga små företag framstår därmed som ineffektiv politik.

Vi menar att mer fokus bör ligga på de unga företagen. Resultaten i denna rapport visar att det finns en tillväxtpotential såväl bland unga små företag som bland unga företag som har hunnit bli lite större. Som nämndes i början av inledningen så stöds detta resultat också av den empiriska forskningen i andra länder. Att lägga fokus på unga i stället för på små företag är dessutom angeläget av andra skäl. Det är nämligen de unga företagen som utmanar de befintliga

äldre företagen i syfte att ta marknadsandelar, vilket skapar en ökad konkurrens på marknaden. Detta tenderar att pressa priser, stimulera innovationer och öka tillväxten i ekonomin (Andersson m fl, 2012; Griffith och Van Reenen, 2023; Hsieh m fl, 2023).

Rapporten är disponerad på följande sätt. I avsnitt 2 och 3 diskuteras den teori som förklarar varför unga företag är betydelsefulla. I avsnitt 4 introduceras de data som ligger till grund för vår empiriska analys. De unga företagens betydelse för jobbtillväxten i Sverige analyseras i avsnitt 5, medan utvecklingen för unga företag i Sverige över tid studeras i avsnitt 6. I avsnitt 7 analyserar vi vilka tillväxthinder som unga företag i Sverige upplever att de möter. Avslutningsvis sammanfattar och diskuterar vi rapportens resultat i avsnitt 8.

## 2. Entreprenörens roll i ekonomin

Vilken betydelse har unga företag och genom vilka mekanismer påverkar de ekonomin? Forskningslitteraturen om sambanden mellan entreprenörskap och ekonomisk tillväxt utgör en relevant utgångspunkt för att diskutera denna fråga. På ett övergripande plan ger litteraturen vid handen att entreprenörskap kan påverka en ekonomi på flera olika sätt, och att de relevanta mekanismerna ofta är avhängiga vilken typ av entreprenörskap det handlar om.

### *2.1 Entreprenörskap, nyföretagande och ekonomisk tillväxt – en översikt*

Figur 1 presenterar en schematisk bild av hur entreprenörskap kan påverka tillväxten i en ekonomi (Henrekson och Stenkula, 2007). Grundtanken är att entreprenörer kommersialiserar en ny idé eller entreprenöriell upptäckt genom att starta ett nytt företag, eller att genom ett befintligt företag introducera en ny produkt, tjänst, teknologi eller affärsmodell (någon form av innovation i en bred mening).<sup>1</sup> I samband med kommersialiseringen startar en marknadsprocess där entreprenörers idéer börjar konkurrera på marknaden och blir en del av marknadens selektionsprocess. De företag som inte klarar konkurrensen sällas bort samtidigt som företag med gångbara produkter, tjänster, affärsmodeller eller idéer överlever och kan växa.

#### *Effekter av nya verksamheter genom marknadens selektionsprocess*

Vad händer i ekonomin när en ny entreprenöriell upptäckt eller idé kommersialiseras och blir en del av marknadsprocessen? Här skiljer litteraturen på direkta och indirekta effekter.

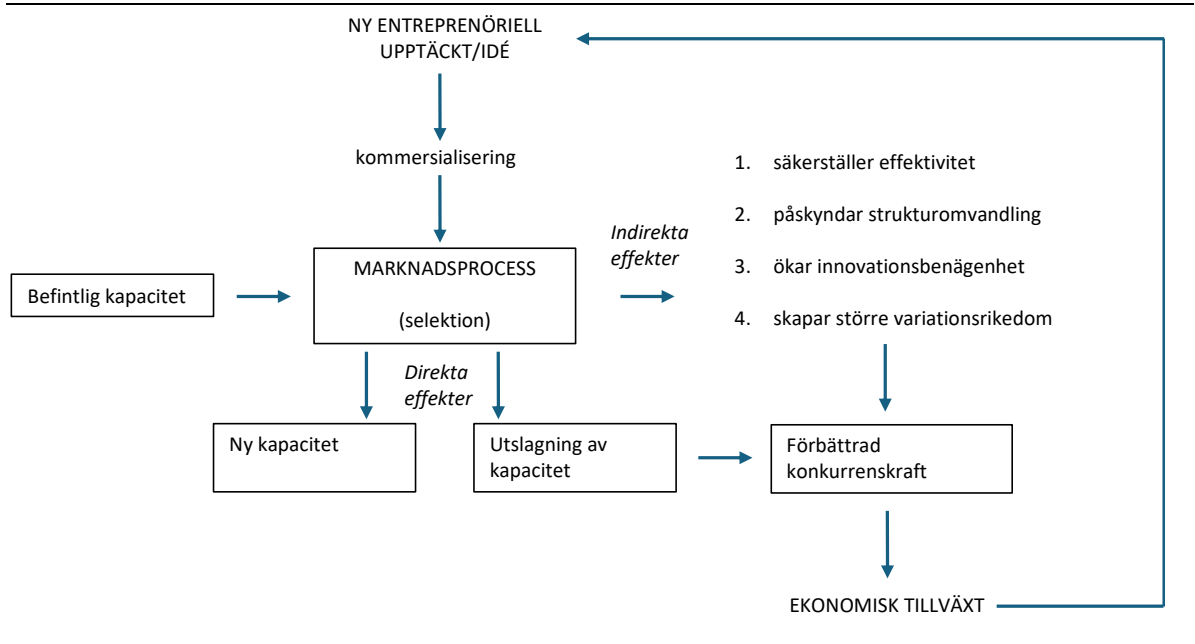
Direkta effekter avser dels att *ny kapacitet* tillförs ekonomin, dels *utslagning av befintlig kapacitet*. Utgångspunkten är att kommersialisering skapar sysselsättning och investeringar som bidrar till att ny kapacitet byggs upp i ekonomin. Som påpekats ovan kan kommersialiseringen antingen ske genom att en entreprenör (eller team av entreprenörer) startar ett nytt företag, eller genom expansion av ett befintligt företag. Utslagning av kapacitet avser att kommersialisering av en entreprenöriell upptäckt eller idé kan leda till att existerande verksamheter inte längre är lönsamma och måste avvecklas. Det kan också avse en situation

---

<sup>1</sup>Ur detta perspektiv är inte entreprenörskap nödvändigtvis synonymt med nyföretagande. Entreprenörskap kan också handla om att existerande företag utvecklar och kommersialiserar ”nyheter” i form av nya produkter, tjänster, affärsmodeller, produktionsprocesser eller andra former av innovationer.

där den entreprenöriella upptäckt eller idé som introduceras inte klarar av att konkurrera på marknaden och därför måste avvecklas.

Figur 1. Entreprenörskap och tillväxt (Henrekson och Stenkula 2007).<sup>2</sup>



Indirekta effekter är av mer långsiktig karaktär och litteraturen lyfter fram fyra huvudsakliga sådana effekter (Fritsch och Mueller, 2004):

1. *Säkerställer effektivitet*: introduktion av nya entreprenöriella upptäckter och idéer utmanar etablerade aktörers och marknadspositioner och bidrar till att etablerade aktörer kontinuerligt utvecklar sin effektivitet (Baumol m fl, 1998). I en studie på svenska data visar Andersson m fl, (2012) att det finns ett positivt samband mellan produktiviteten i etablerade företag och nyföretagandet i de regioner de är lokaliserade i.
2. *Påskyndar strukturomvandling*: den process där nya verksamheter ersätter existerande verksamheter bidrar på sikt till strukturomvandling av ekonomin där nya branscher, affärsområden, företag växer fram och gamla slås ut. Denna effekt

<sup>2</sup> Figuren är en vidareutveckling av Fritsch och Müller (2004).

representerar Schumpeters (1934) idé kring entreprenörskapets betydelse för ”kreativ förstörelse”.<sup>3</sup>

3. *Ökar innovationsbenägenheten*: entreprenörskap, i synnerhet genom etablering av nya företag, driver innovationsbenägenheten i ekonomin. Internationell forskning visar att nya företag spelar en avgörande roll för att introducera och kommersialisera innovationer (se t.ex. Baumol, 2004; Audretsch, 1995), men också att nya företag driver på innovations- och utvecklingsverksamhet i befintliga företag.
4. *Skapar större variationsrikedom*: när nya produkter, tjänster eller affärsmodeller introduceras på marknaden ökar variationsrikedomen i ekonomin (Cohen och Klepper, 1992). Mångfald av produkter, tjänster, affärsmodeller och produktions- och problemlösningsmetoder bidrar till ökade möjligheter för företag att specialisera sig och för kunder (hushåll såväl som företag) att hitta en produkt eller tjänst som matchar deras efterfrågan.

De direkta och indirekta effekterna bidrar tillsammans till att driva produktivitet utvecklingen vilket stärker konkurrenskraft och ekonomisk tillväxt. Ekonomins tillväxt bidrar i sin tur till att skapa utrymme och incitament för att materialisera nya entreprenöriella möjligheter och idéer. Till exempel har ekonomisk tillväxt och utveckling lyfts fram som en så kallad ”external enabler” för entreprenörskap i ekonomin (se t.ex. Davidsson m fl, 2020).

### ***Entreprenörskap säkerställer kontinuerligt experimenterade i ekonomin***

Ramverket som presenterats ovan ger vid handen att en av entreprenörskapets viktigaste funktioner i ekonomin är att säkerställa kontinuerligt experimenterande (se till exempel Klepper 2015; Kerr m fl, 2014, Lindholm-Dahlstrand m fl, 2019). Entreprenörskapet bidrar till ett kontinuerligt inflöde av nya produkter, tjänster, affärsmodeller, tekniska lösningar och produktionsprocesser av nya såväl som etablerade företag. Dessa ”innovationer” testas på marknaden genom selektionsprocesser och bidrar till konkurrenstryck, innovationsbenägenhet och ”kreativ förstörelse” (Schumpeter 1934). Stern (2006) har uttryckt det på följande sätt:

---

<sup>3</sup>Denna mekanism är också nära besläktad med Marshalls (1920) diskussion om att ”gamla träd måste falla för att ge utrymme åt nya träd att växa”.

*”a favorable environment for entrepreneurship and a high level of economic experimentation go hand in hand”.*

Genom att främja experimenterande bidrar entreprenörskapet också till ”lärande” på så sätt att olika aktörer i ekonomin ackumulerar kunskap, information och erfarenheter kring vad som är gångbart på marknaden. Denna funktion är central för ekonomin, inte minst i samband med teknikutveckling och andra förändringar i omvärldsvillkor. När nya teknologier utvecklas är det normalt sett få aktörer, om någon, som på förhand kan förutspå hela spektrumet av affärsmöjligheter och långsiktiga konsekvenser på ekonomin.<sup>4</sup> Genom entreprenörskap, och de direkta och indirekta effekter på ekonomin det ger upphov till (se figur 1), prövas dock nya produkter, tjänster, affärsmodeller och processer på marknaden vilket innebär att information, kunskap och erfarenheter kring vad som faktiskt fungerar ackumuleras i ekonomin som helhet över tid.

Ur detta perspektiv är det också tydligt att entreprenörskapet har en betydelsefull roll för samhällets förmåga att hantera stora utmaningar, som till exempel omställning mot ett hållbart samhälle. Hållbar omställning kräver till exempel experimenterande med nya affärsmodeller, nya sätt att kommersialisera och implementera nya gröna teknologier i produktionsprocesser, och tillika nya klimatsmarta produkter, tjänster och organisering av värdekedjor. Entreprenörskapet är avgörande för att denna typ av experimenterande sker på samhälls skala och följaktligen att det i ekonomin som helhet sker ett lärande kring vilka hållbara lösningar som fungerar och är gångbara.

### ***Osäkerhet och betydelsen av möjligheter till vinster***

Som påpekats ovan finns det ingen enskild aktör som på förhand vet vad som fungerar och kommer att klara marknadens selektionsprocess. Den ekonomiska potentialen av en ny produkt, tjänst eller övergripande affärsidé är inte känd på förhand. Entreprenörskap är på detta sätt förknippat med en inneboende osäkerhet – det är snudd på omöjligt att fastställa ett objektivt värde av en entreprenörs (eller företags) idéer på förhand. I stället fastställs värdet *ex post*, dvs. efter att en affärsidé testats på marknaden. Många av de beslut som fattas av entreprenörer görs under genuin osäkerhet, dvs risken är icke-kvantifierbar (Knight, 1921).

---

<sup>4</sup> Ett nutida exempel är konsekvenser av artificiell intelligens (AI) på ekonomin som idag diskuteras flitigt, se t ex Acemoglu (2024).

<https://economics.mit.edu/sites/default/files/2024-04/The%20Simple%20Macroeconomics%20of%20AI.pdf>



Kompensationen för den osäkerhet som entreprenörer bär utgörs av rätten till det eventuella överskott som verksamheten genererar, det vill säga vinsten. Om den ekonomiska potentialen i företaget är låg är ersättningen för entreprenörskapet också lågt. I många fall är det ekonomiska värdet så lågt att företaget slås ut. På motsvarande sätt kan ersättningen till skickliga entreprenörer vara mycket hög. Vinst kan ur detta perspektiv förstås som en ersättning för entreprenörens arbete och risktagande, där marknaden, genom selektionsprocessen, fastställer det ekonomiska värdet på vinsten. Möjligheten till vinst är därför en central del av förutsättningarna för entreprenörskap i en ekonomi, och därmed en central del av villkoren för att en ekonomi främjar experimenterande, lärande och ekonomisk tillväxt och utveckling.

### ***Olika typer av entreprenörskap och nyföretagande har olika typer av effekter***

En slutsats från de direkta och indirekta effekter som diskuterats ovan är att olika typer av entreprenörskap och olika typer av nya företag kan förväntas ha olika typer av effekter på ekonomin. Ett nytt företag som introducerar en banbrytande innovation som utmanar existerande marknader och befintliga företag kan ha stora direkta såväl som indirekta effekter. Nya företag som introducerar innovationer och ”skakar om” existerande strukturer är också den typiska beskrivningen av den ”Schumpeterianska entreprenören” (Braunerhjelm m fl, 2022, Stam och van Stel 2011).

Men även andra typer av nya företag spelar roll. För det första behöver inte nya företag överleva och växa för att påverka ekonomin. Det är teoretiskt möjligt att ett nytt företag som *inte* klarar marknadens selektionsprocess, och därmed försvinner från marknaden efter kort tid, kan ge upphov till indirekta effekter som påverkar ekonomin positivt. Ett skäl till detta är just de indirekta effekterna, som till exempel kan innebära att etablerade företag förbättrar sin effektivitet i ljuset av (potentiella) hot från nya entreprenörer (Baumol m fl, 1998, Fritsch och Mueller, 2014).<sup>5</sup> Det finns även ett värde för marknaden att få information om att en viss affärsmodell inte fungerar. Det kan innebära effektivitetsvinster på det sättet att nya företag slipper göra dyrbara misstag.

För det andra är det inte endast innovativa nya företag som har betydelse. Även entreprenörskap i form av alldagligt företagande spelar roll. Audretsch (2014) menar till exempel att den del av

---

<sup>5</sup>Det kan noteras att detta betyder att en entreprenör som inte lyckas in den meningen att företaget inte klarar selektionsprocessen blir utan kompensation (vinst), men kan ha en positiv effekt på ekonomin.

entreprenörskapet som avser "mundane world of mainstreet entrepreneurship" har fått en nedtonad plats i politiken, men är väsentligt för jobb och sysselsättning. Dessutom skapar även detta entreprenörskap indirekta effekter. Att starta en cykelbutik, ett café eller en second-handbutik ter sig långt ifrån högprofilerat teknikbaserat företagande, men är en form av entreprenörskap som, utöver att skapa jobb, bidrar till att utveckla en stad eller en plats som "konsumtionsmiljö" för existerande såväl som potentiella invånare (Andersson m fl, 2023). Det generella företagandet kan vara väsentligt för att utveckla en plats eller en stads attraktivitet, till exempel genom att det bidrar till en utveckling mot en "liveable city", genom att bidra till utökad variationsrikedom i detaljhandeln och tillgängliga konsumenttjänster. I många fall kan dessutom små familjeföretag uppfylla ett socialt syfte, exempelvis att arbeta tillsammans med familjemedlemmar, utan att behöva ligga i framkant när det gäller innovationer.

### ***De existerande bolagens betydelse***

Slutligen är det viktigt att ta de etablerade företagens betydelse i beaktande. Att entreprenörskap i form av nya företag är väsentliga för ekonomiskt tillväxt och förnyelse betyder inte att de etablerade bolagen är oviktiga och inte bidrar till innovation och förnyelse. Tvärtom gäller att det ofta är de stora och etablerade företagen som står för majoriteten av FoU-investeringar, patent, kunskapsintensiv arbetskraft och investeringar i ny teknik, inte minst i Sverige (Andersson 2017). Många av Sveriges globala storbolag som till exempel Volvo, ABB, Scania, Ericsson och SKF har också behållit sin position som ledande bolag över tid genom att kontinuerligt introducera nya produkter och tjänster, investera i ny teknik och utveckla sina affärsmodeller.

Hur är argumenten om nyföretagandets betydelse som drivkraft för innovation och ekonomisk tillväxt förenliga med de befintliga företagens innovations- och tillväxtkraft? Till att börja med är det viktigt att återigen uppmärksamma en av entreprenörskapets centrala funktioner, nämligen att utmana existerande bolag och på detta sätt bidra till ett konkurrenstryck som tvingar existerande bolag att konstant utveckla sin verksamhet (se de indirekta effekterna i figur 1). Entreprenörskap i form av inflöde av nya företag som introducerar nya tekniska lösningar, affärsmodeller och produkter är med andra ord en av drivkrafterna bakom de existerande bolagens utveckling och investeringar i innovativ verksamhet. Som påpekats tidigare bidrar entreprenörskap inte bara till experimenterande i form av att nya företag introducerar nya

produkter, tjänster och affärsmodeller, men även i form av innovation och utveckling i existerande bolag.

Därutöver finns ett omfattande samspel mellan nya (ofta teknikintensiva) bolag och etablerade företag. Baumol (2002) utvecklade idén om en så kallad ”David-Goliat symbios” mellan unga innovativa och teknologibaserade företag och etablerade företag. Denna idé baseras på att många radikala innovationer och ny teknologi introduceras av unga teknikbolag (Audretsch 1995; Criscuolo m fl, 2012). Ofta saknar dock dessa bolag kapital och resurser för att skala upp innovationerna, till exempel genom att introducera dem på världsmarknaderna och bädda in dem i existerande globala värdekedjor och produktionssystem.

De etablerade bolagen har däremot resurserna att skala upp innovationer, även om de själva kan sakna de mindre bolagens innovationskraft, kreativitet och förmåga till snabba beslut som kan krävas för utveckling av radikalt nya idéer och teknologier (Baumol 2002). De etablerade bolagen tar därför ofta upp nya innovationer, förfinar dem, och skalar upp dem genom sina etablerade globala marknadskanaler. Något förenklat kan man sammanfatta samspelet mellan små och stora företag i näringslivsdynamiken med att de har komplementära roller – de unga företagen står för innovationskraft och nytänkande, medan de etablerade bolagen har resurser och kapital samt ackumulerade erfarenheter och kunskap av global försäljning, produktion och marknadsföring.

Denna form av symbios kan ta olika uttryck. Ett exempel är företagsuppköp och att stora etablerade bolag investerar i ”corporate venture capital” (se t.ex. Lindholm-Dahlstrand m fl, 2019; Andersson och Xiao, 2016). Bioteknologi är ett exempel på en bransch inom vilken små nystartade teknikbaserade bolag sitter på avancerade teknologier och patent, men ofta saknar de resurser och kunskaper de etablerade läkemedelsföretagen har för att omsätta teknologin till en färdig produkt och nå ut på en global marknad. Detta är ett av skälen till att det ofta finns ett nära samarbete mellan mindre bioteknikföretag och stora etablerade läkemedelsföretag, inte sällan genom uppköp.

### **3. De unga företagen och jobbskapande**

Ett sätt att sammanfatta den teoribildning som presenterats ovan är att entreprenörskap bidrar till experimenterande och lärande i ekonomin som helhet genom direkta såväl som indirekta

effekter. Ramverket tydliggör också att entreprenörskap inte nödvändigtvis handlar om nyföretagande, och att entreprenörskapet kan vara pådrivande för innovation och förnyelse i etablerade bolag.<sup>6</sup> Det står också klart att nya företag som kommer in på marknaden inte nödvändigtvis måste överleva och växa för att påverka ekonomin.

Detta kapitel fokuserar på rapportens huvudsakliga frågeställning och handlar således om entreprenörskapets betydelse för jobbskapande och sysselsättning. Kapitlet går igenom internationell forskningslitteratur som empiriskt studerar betydelsen av olika företag för att skapa jobb och sysselsättning. Som vi ska se visar denna litteratur att det är unga företag, i synnerhet snabbväxande unga företag, som svarar för en oproportionerligt stor andel av jobbskapandet i ekonomin.

### ***Jobbskapande är en väsentlig del av entreprenörskapets effekter***

Inledningsvis ska det noteras att de jobb som skapas som en konsekvens av entreprenörskap endast utgör en delmängd av den samlade långsiktiga effekten av entreprenörskap (se figur 1). Sysselsättning är dock väsentligt av flera skäl och det finns flera motiv för att studera entreprenörskapets betydelse för sysselsättningsstillväxt.

För det första står sysselsättningen högt på den politiska agendan och jobbskapande är en central del av näringslivsdynamiken. Sverige är en liten öppen ekonomi vars sysselsättning påverkas, och har historiskt påverkats, av internationella konjunktursvängningar, kriser, teknologisk utveckling, globalisering och strukturomvandling. För att åstadkomma och tillika bibehålla hög sysselsättning är det helt centralt att det finns växande företag som skapar jobb. Kunskap och förståelse om vilken typ av företag som svarar för jobbskapande kan ge betydelsefull vägledning för politiken.

För det andra gäller att även om sysselsättning inte är ett mått på innovation och förnyelse i sig självt, kan det antas att ett företag (nytt som etablerat), som under marknadens konkurrenstryck skapar jobb genom att överleva och växa bygger på någon form av innovation. Det behöver inte handla om högprofilerad teknikutveckling, som till exempel bioteknologi eller artificiell intelligens. Det kan i stället handla om mer modest eller alldaglig innovation, till exempel i

---

<sup>6</sup>Entreprenörskap kan också handla om att existerande företag utvecklar och kommersialiserar ”nyheter” i form av nya produkter

termer av en ny restaurang med innovativa tjänster, vårdföretag med en effektiv organisation, företag inom bygg och entreprenad eller konsultbolag med attraktiva kunderbudanden.

Forskningen på sambandet mellan innovation och tillväxt i företag är inte entydig, men det finns studier som pekar på att innovation i nya företag är förknippat med en stark sysselsättningstillväxt (se t ex Coad m fl, 2016). Ur denna synvinkel kan sysselsättningstillväxt bland i synnerhet nya företag åtminstone delvis återspegla entreprenörskapets betydelse för innovation och förnyelse som presenterats i ramverket ovan.

### ***Vilka företag skapar jobb? – från små till unga företag***

För över 40 år sedan presenterades en rapport som hade ett enormt genomslag och som fortfarande citeras frekvent inom forskningen såväl som inom politiken. Till en början hade rapporten framför allt genomslag i USA, men kom över tid att ha stor påverkan i stora delar av världen, inte minst i Europa. Denna rapport, som släpptes 1979, hade titeln *The Job Generation Process* och var skriven av David Birch, verksam vid MIT i USA.<sup>7</sup>

Ett huvudsakligt budskap i rapporten var att det är små företag som skapar nya jobb i den amerikanska ekonomin. Två centrala slutsatser i rapporten var (Birch 1979, s.8) att:

- *Small firms (those with 20 or fewer employees) generated 66% of all new jobs generated in the US.*
- *Middle sized and large firms, on balance, provided relatively few new jobs*

Birchs (1979) slutsatser var nydanande i den meningen att de påvisade att det i första hand inte var de små bolagen, snarare än de stora och resursstarka, som skapade nya jobb i den amerikanska ekonomin. Därmed gick resultaten i klinch med den gängse bilden och uppfattningen av vilken typ av företag som är av betydelse för att skapa jobb och sysselsättning. Studiens resultat hade också stort inflytande i politiken i flera länder och togs som intäkt för att motivera politik som fokuserade på att främja tillväxten i små företag. Receptet tycktes enkelt

---

<sup>7</sup>Avser tillväxten av jobb i USA under perioden 1969-1976. Den ursprungliga rapporten finns tillgänglig på följande länk:

<https://ideasarchive.org/www/Job%20Generation%20Process,%20The%20-%201979%20-%20David%20Birch.pdf>

– en politik för att skapa sysselsättning handlar i första hand om en politik för att främja små företag.

Resultaten kom dock att kritiserats kraftfullt. Under 1990-talets andra hälft publicerades ett antal inflytelserika studier av välrenommerade och empiriskt bevandrade forskare i nationalekonomi med intresse för jobbdynamik och tillväxt.<sup>8</sup> Många av dessa studier kritiserade Birchs slutsatser utifrån metodologiska såväl som datamässiga grunder.

I en välciterad artikel med titeln "*Small Business and Job Creation: Dissecting the Myth and Reassessing the Facts*" visar Davis m fl (1996) att Birchs analys, och tillika en rad studier med liknande metoder, överskattade de små företagens betydelse för jobbskapande i USA. Med data över tillverkningsindustrin i USA, i kombination med rigorösa metoder, visade de att små företag visserligen har betydligt högre frekvens av jobbskapande *brutto* jämfört med större företag, men att frekvensen av jobbskapande *netto* är lägre jämfört med större företag. På det hela taget visar deras analys på att det är de stora arbetsställena och företagen som bidrar med de flesta av de nyskapade jobben inom tillverkningsindustrin. Davis m fl (1996) slutsatser blev med rätta inflytelserika och bidrog till att forskningslitteraturen omvärderade den relativa betydelsen av små och stora företag för jobbskapande (Davidsson m fl, 1998; Neumark m fl 2011).

Nyare forskning visar dock att frågan om det är små eller stora företag som är avgörande för jobbskapande är felställd. Den pekar i stället på att det är entreprenörskap i form av nya företag som är centralt för tillkomsten av nya jobb i ekonomin. Bakgrunden till detta är att forskningen visar att *det är företagens ålder snarare än storlek som spelar roll för jobbskapande*. En central studie inom detta område är Haltiwanger m fl, (2013). De gjorde ett väsentligt empiriskt bidrag genom att, med högkvalitativa data för USA och en noggrann empirisk analys, studera vilka företag som egentligen är viktigast för jobbskapande i ekonomin. Resultatet var entydigt:

*“Our main finding is that once we control for firm age, there is no systematic relationship between firm size and growth. Our findings highlight the important role of business start-ups and young businesses in U.S. job creation”* – Haltiwanger m fl (2013), s.347.

---

<sup>8</sup> Två forskare med stort genomslag är Steven Davis och John Haltiwanger. John Haltiwanger belönades med *Global Award for Entrepreneurship Research 2020* (se tex. Andersson m fl, 2021).

Sambandet mellan företagsstorlek och tillväxt i sysselsättning kan därför förklaras av att många unga företag är små, men att det är ålder och inte storlek som spelar roll. Detta ger stöd för att entreprenörskap i form av nyföretagande är väsentligt för jobbdynamiken i ekonomin och i synnerhet för tillkomsten av nya jobb.

Ett annat bidrag i Haltiwanger m fl (2013) var att de dokumenterade en så kallad ”vinna-eller-försvinna”-dynamik (*up-or-out dynamics*).<sup>9</sup> Detta avser att hög tillväxt bland unga företag som överlever sammanfaller med hög frekvens av utslagning. Konkret visade författarna att unga företag som överlever växer betydligt snabbare än etablerade företag. Samtidigt är sannolikheten att företagen lämnar marknaden betydligt högre bland unga företag jämfört med etablerade företag.<sup>10</sup> Detta betyder att jobbskapande (som ett resultat av att överlevande företag växer) och jobbförstörelse (som ett resultat av att företagen lämnar marknaden) är högre bland unga företag. Tillväxten bland de unga företag som överlever kompenseras dock för de jobb som försvinner i samband med att unga företag lämnar marknaden (se t.ex. Haltiwanger, 2015 och Fairlie m fl, 2023).

Den typ av ”vinna-eller-försvinna”-dynamik som Haltiwanger m fl (2013) dokumenterar i den amerikanska ekonomin är förenlig med det teoretiska ramverk som presenterats i Figur 1. När nya företag kommer in på marknaden blir de en del av marknads selektionsprocess. Företag som inte klarar konkurrensen sållas bort, samtidigt som företag med gångbara produkter, tjänster, affärsmodeller eller idéer överlever och kan växa. I en egentlig mening sammanfattar detta och pekar på relevansen av Schumpeters tankegångar kring ”kreativ förstörelse” och entreprenörskapets breda betydelse i ekonomin (Schumpeter, 1934).

Studien av Haltiwanger m fl (2013) gav upphov till en rad uppföljande studier som undersöker om resultaten för USA även gäller i andra länder. Resultaten är anmärkningsvärt robusta på så sätt att studier från flera olika länder ger liknande resultat. Studier på till exempel Irland (Lawless 2014), Österrike (Huber m fl, 2017), Storbritannien (Anayadike-Danes m fl, 2015), Portugal (de Matos och Parent, 2016) och Sverige (Coad m fl, 2018) pekar alla just på de unga företagens betydelse för jobbskapande. Det är de unga företag (snarare än små) som är betydelsefulla för att skapa jobb. Samma slutsats dras i en stor studie av OECD som inkluderar

---

<sup>9</sup> Se även Decker m fl, (2014).

<sup>10</sup> Detta gäller särskilt under de första fem åren.

18 länder (Criscuolo m fl, 2014), och tillika i en studie av flera länder i EU (Hallak och Harasztosi, 2019).

Ur ett policyperspektiv blir slutsatsen att ett fokus på små företag för att skapa sysselsättning är missriktad, eftersom det är ung ålder snarare än storlek som spelar roll. Haltiwanger m fl, (2013, s.360) uttryckte det på följande sätt i sin ursprungliga artikel:

*”our findings suggest that the policy debate about encouraging private sector job creation should be refocused. The job-creating prowess of small businesses is often used by policymakers to motivate and justify specific policies. Our findings suggest that policies targeting firms based on size without taking account of the role of firm age are unlikely to have desired impact on overall job creation”*

### ***Betydelsen av den lilla gruppen snabbväxande företag***

Som påpekats i introduktionen visar den nyare forskningen om unga företags betydelse för jobbskapande och den så kallade ”vinna-eller-försvinna”-dynamiken på att gruppen av unga företag är synnerligen heterogen och kännetecknas av en stark volatilitet.

Av gruppen unga företag är det en liten selekterad grupp snabbväxande företag som står för en oproportionerligt stor andel av jobben (Haltiwanger, 2015, Haltiwanger m fl, 2017, Fairlie m fl, 2023, Nightinggale och Coad, 2014). De allra flesta nystartade (och därmed unga) företag lämnar kort efter inträde på marknaden och många av de företag som överlever marknadens selektionsprocess växer inte.<sup>11</sup> Haltiwanger (2015, s.355) uttrycker det kärnfullt:

*”the typical young firm either exits or does not grow”*

Av de överlevande företagen är det med andra ord en liten grupp mycket snabbväxande företag som står för en oproportionerligt stor andel av tillväxten i jobb i ekonomin. Detta resultat är inte heller unikt för USA, utan gäller för flera länder (se t.ex. Criscuolo m fl, 2014, Hallak och Harasztosi, 2019). Detta fenomen har lett till ett fokus på just unga snabbväxande företag och dessa har fått olika benämningar i litteraturen, med en uppsjö av engelska termer som *gazelles*, *high-growth firms*, *high-impact firms*.

---

<sup>11</sup>Detta kan bero på olika orsaker som till exempel avsaknad av ambitioner att växa (Svenskt Näringsliv 2024), vilket i sin tur kan bero på att det är viktigare för entreprenörerna att bevara kontrollen över företaget eller att balansera arbete med familjeliv (Gómez-Mejía m fl, 2007).



Vad vet vi om den selekterade grupp av unga snabbväxande företag? Tillgänglig forskning ger vid handen att det är oerhört svårt att predicera vilka företag som kommer att bli snabbväxande. Osäkerheten och volatiliteten är synnerligen hög, och tillväxten tenderar att vara mycket slumpartad (Coad m fl, 2014). Dessutom visar Daunfeldt och Halvarsson (2015) att de allra mest snabbväxande företagen tenderar att vara ”one-hit wonders”, det vill säga de växer snabbt under en period för att sedan inte växa snabbt igen under kommande perioder.

Studier pekar på att snabbväxande företag är verksamma i olika typer av branscher men att de tycks vara mer vanligt förekommande i tjänstebranscher (Henrekson och Stenkula, 2010, Daunfeldt m fl, 2015). Det finns också evidens för att nya företag som startas av individer (och grupper av individer) som tidigare varit anställda på stora framgångsrika företag tenderar att överleva längre och tillika uppvisa högre sysselsättningstillväxt (se t.ex. Andersson och Klepper, 2013 för en studie på svenska data).

Även om det går att urskönja vissa mönster är den sammantagna bilden att osäkerheten och volatiliteten är betydande och det är synnerligen svårt att på förhand kunna avgöra vilka företag som kommer att bli snabbväxande. Denna observation har relevanta policyimplikationer, vilket vi återkommer till i rapportens slutsatser.

### ***Negativ trend i företagsdynamik***

En tydlig slutsats som följer av de unga företagens betydelse är att det är väsentligt för joppskapandet i ekonomin att det finns ett stadigt inflöde av ett stadigt inflöde av nya företag. Mot denna bakgrund är det problematiskt att företagsdynamiken tycks ha minskat i USA såväl som i Europa (se t ex Akcigit och Ates, 2023 samt Decker m fl, 2014, 2016 för studier av USA, och Calvino m fl, 2020, Bijmens och Konig, 2020 samt Biondi m fl, 2023 för studier av Europa och olika länder i OECD).

Decker m fl, (2014) visar att de unga företagens sysselsättningsandel i USA har minskat med nästan 30 procent under de senaste 30 åren, samt att andelen nystartade företag i ekonomin har sjunkit. De påvisar också minskad företagsdynamik (i form av inträden och utträden från marknaden) generellt sett. I en uppföljande studie visar Decker m fl, (2016) dessutom att det i USA finns en nedgång i unga snabbväxande företag sedan år 2000 på så sätt att en lägre andel av de unga företagen blir snabbväxande företag. Studier för OECD-länder (Calvino m fl, 2020) och Europa (Biondi m fl, 2023) visar också fallande entreprenörskap i form av inträde av nya

företag och tillika en lägre sysselsättningsandel i unga företag. Skälen till denna utveckling är omtvistad och litteraturen lyfter fram olika potentiella förklaringar. Till dessa hör digitala teknologier, marknadskoncentration, globalisering och integration i globala värdekedjor samt demografisk utveckling (Calvino m fl, 2020).

### *Hur ser det ut i Sverige?*

Genomgången av teoribildning och forskning kring entreprenörskapets betydelse för ekonomisk tillväxt och utveckling, de unga företagens roll för jobbskapande, samt den negativa trenden i företagsdynamiken under senare decennier visar på relevansen av de frågor som denna rapport studerar:

- Vilken betydelse har de unga företagen för jobbtillväxten i Sverige? Är förhållandena i Sverige i linje med internationella forskningsresultat?
- Hur ser utvecklingen av nyföretagande och unga snabbväxande företag i Sverige ut över tid? Finns det tecken på minskad företagsdynamik och nedgång i unga snabbväxande företag som påvisats i forskningslitteraturen?
- Bör politiken fokusera på att stimulera framväxt av nya företag i Sverige och vilka reformer är effektiva för att utveckla ett dynamiskt näringsliv i Sverige med fler unga växande företag?

Resterande kapitel i denna rapport belyser dessa frågor. Nästa kapitel (kapitel 3) presenterar de data som ligger till grund för analyserna och efterföljande två kapitel (kapitel 4 och 5) analyserar de unga företagens betydelse för jobbskapande och tillika trenden i utvecklingen. Kapitel presenterar en kort översikt av empiriska undersökningar av upplevda tillväxthinder bland företag i Sverige. Det avslutande kapitlet (kapitel 7) diskuterar politik och reformer för att främja näringslivsdynamik och framväxt av unga snabbväxande företag.

## 4. Data

För att studera dynamiken bland företag i Sverige använder vi mikrodata för svenska privata aktiebolag under perioden 2003–2022. Data hämtas från databasen Serrano som bygger på uppgifter från bolagens årsredovisningar som de är skyldiga att lämna in till Bolagsverket. För att studera tillväxtbarriärer för unga företag använder vi också enkätsvar gällande upplevda tillväxthinder från Svenskt Näringslivs medlemsföretag. Enkätsvar från Svenskt Näringslivs medlemsföretag gällande upplevda tillväxthinder kan hjälpa att belysa frågan. Enkäten skickades ut under november 2023 och hade cirka 4 500 svarande (svarsfrekvens 38 procent).

Databasen innehåller information om alla privata aktiebolag i Sverige, förutom de som är aktiva inom jordbruk och finansiell verksamhet. Detta innebär att vi inte studerar tillväxten för andra typer av bolagsformer som enskilda firmor och handelsbolag. Företag som har tillväxtambitioner brukar dock i regel registreras som aktiebolag (Baik m fl, 2015), vilket innebär att de flesta företag som vi inte inkluderar därmed kännetecknas av relativt låga tillväxttal.

### *Ålder och anställda – två centrala variabler*

De två viktigaste variablerna i vår analys är *antal anställda* och *företagets ålder*. Företagens ålder mäts i antal år och bygger på respektive företags registreringsdatum. Tidigare studier inom området har oftast inte tillgång till registreringsdatum, utan behöver skapa en åldersvariabel som baseras på den första tidpunkt då företaget observeras i databasen. Detta innebär att det inte går att fastställa ålder på de befintliga företagen som finns med i databasen under det första observerade året. Dessutom registreras ofta företagen i databasen först när de nått en viss omsättningsnivå.

Detta innebär att vi, till skillnad från de flesta andra studier inom området, har information om samtliga företags ålder. Informationen om antal anställda kommer från företagens bokslut. Notera att vi saknar data på anställningarnas omfattning. För att räknas som anställd kan det med andra ord räcka att ha fått lön från företaget under mät månaden.

### *Hur mäts jobbskapande?*

I forskningslitteraturen används i regel tillväxten av antalet anställda eller omsättningstillväxten för att mäta företagets tillväxt (Daunfeldt m fl, 2014). Vi väljer att studera tillväxten av antalet anställda eftersom vi är intresserade av vilka företag som bidrar till sysselsättningen. Detta är också ett utfall som de politiska beslutsfattarna har ett stort intresse av att påverka. Korrelationen mellan tillväxten av antalet anställda och omsättningstillväxten tenderar dock att vara mycket hög, det vill säga företag som ökar antalet anställda tenderar också att kännetecknas av en ökad omsättningstillväxt.

Tillväxten av antalet anställda kan mätas på ett flertal olika sätt. I denna rapport väljer vi att i huvudsak studera den procentuella förändringen av antalet anställda i företagen. Vi analyserar dock också vad detta motsvarar i termer av den absoluta förändringen av antalet anställda.

När vi studerar den procentuella tillväxten av antal anställda använder vi två olika mått, nämligen *jobbskapande brutto* och *jobbskapande netto*. Dessa mått definieras på följande sätt för företag i respektive grupp:

- *Jobbskapande brutto* = Ökningen av antalet anställda i företagen mellan år  $t-1$  och  $t$  mätt endast bland företag som fanns år  $t-1$  och som har vuxit mellan  $t-1$  och  $t$ .
- *Jobbskapande netto* = Förändringen av antalet anställda mellan år  $t-1$  och  $t$  bland samtliga företag som fanns år  $t-1$ , oavsett om de har vuxit eller inte, och inklusive jobb som förloras till följd av konkurser.

Detta innebär att *jobbskapande brutto* endast tar hänsyn till förändringen av antalet anställda bland de företag som ökade antalet anställda under den studerade tidsperioden, medan nettomåttet också tar hänsyn till de företag som minskar antalet anställda och de företag där jobben försvinner till följd av konkurser.

## 5. Jobbskapande bland små och unga företag i Sverige

Vilka grupper av företag är det som skapar jobb i Sverige? Ser vi, i linje med den internationella forskningslitteraturen, att det i första hand är unga företag som svarar för jobbskapande? För att besvara dessa frågor behöver vi först förstå strukturen hos den svenska företagspopulationen.

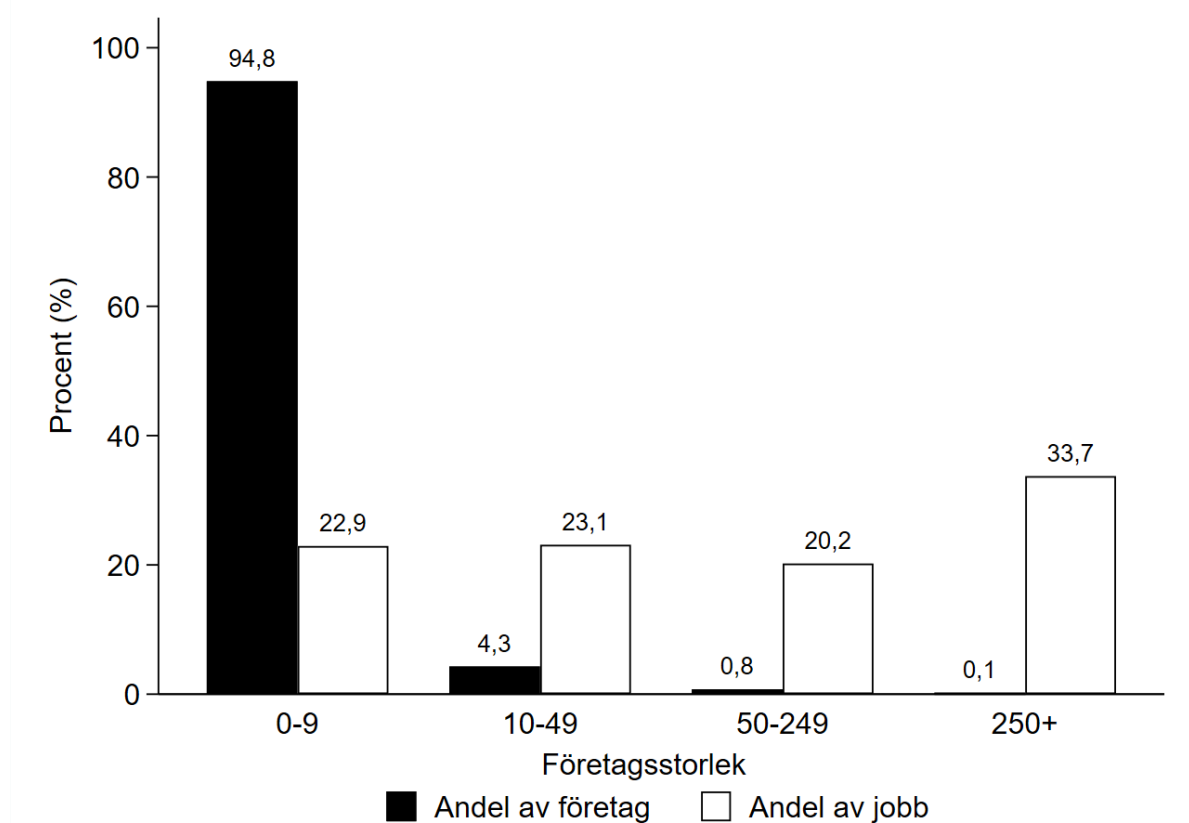
### *Sveriges population av företag – många små och få stora*

I figur 2 presenterar vi därför andelen företag i olika storleksklasser och andelen anställda som finns i varje grupp. Storleksklasserna består av mikroföretag (0–9 anställda), småföretag (10–49 anställda), medelstora företag (50–249 anställda), samt stora företag (>249 anställda). Nästan 95 procent av de svenska aktiebolagen har färre än tio anställda.<sup>12</sup> Att ha tio anställda eller fler är ovanligt: företag med 10–49, 50–249, respektive >250 anställda utgör endast 4,3, 0,8, respektive 0,1 procent av aktiebolagen. Ser vi emellertid till andelen anställda i de olika storlekskategorierna kan vi se att andelarna är relativt jämnt fördelade mellan dessa grupper. Mikro- och småföretag står för cirka 23 procent av jobben vardera, medan medelstora och stora bolag står för 20,2 respektive 33,7 procent av jobben.

---

<sup>12</sup> Detta förhållande är ännu kraftigare om man tar hänsyn till andra juridiska former, såsom enskilda firmor samt handels- och kommanditbolag (se exempelvis Andersson m fl 2018).

Figur 2. Storleksfördelning och andel av jobb i svenska, privata aktiebolag, 2003–2022.



Not: Företagsstorlek avser antal anställda. Företagen är grupperade enighet med OECD (2005) i storleksklasserna mikroföretag (0–9 anställda), småföretag (10–49 anställda), medelstora företag (50–249 anställda) och stora företag (>249 anställda).

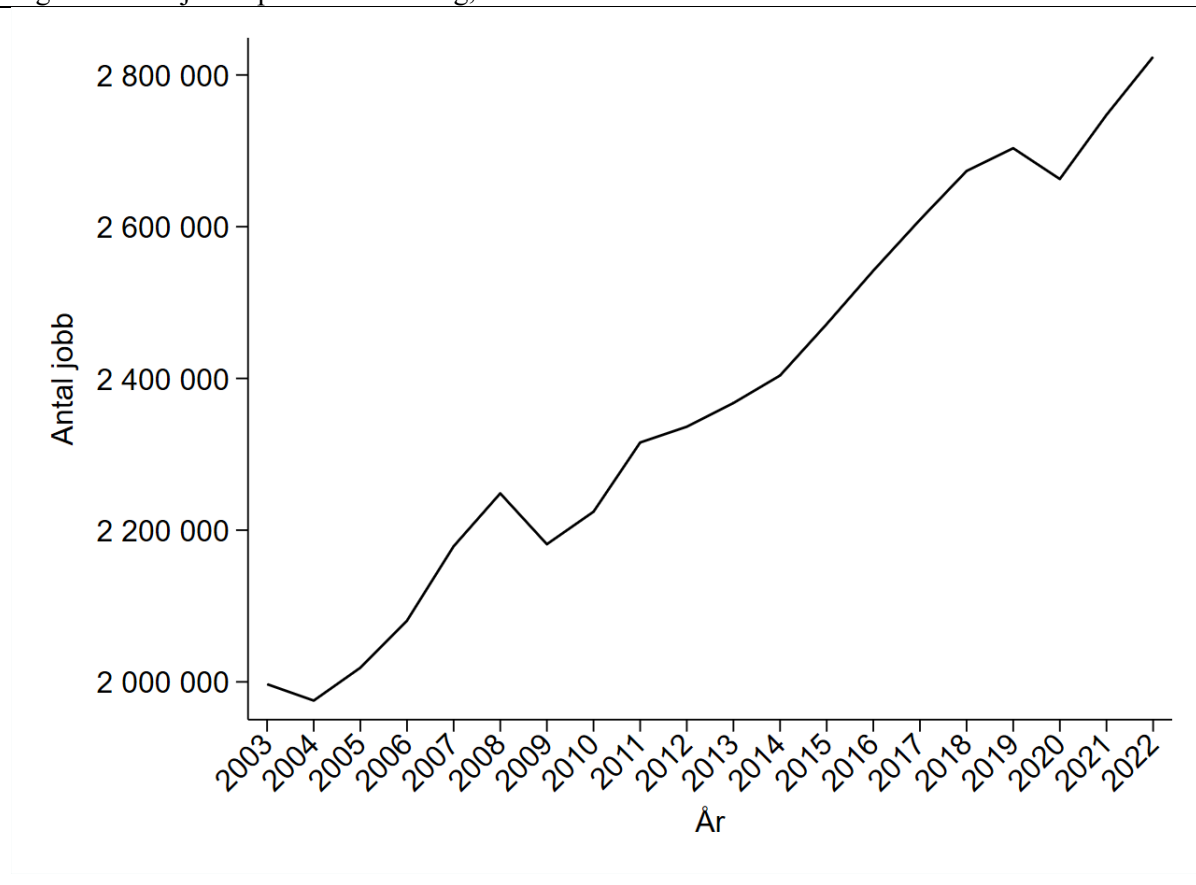
### **God utveckling av antal jobb**

Studerar vi utvecklingen av antalet jobb över tid kan vi se att Sverige har haft en relativt god utveckling—se figur 3. Antalet jobb i privata aktiebolag har ökat från cirka två miljoner jobb år 2003 till cirka 2,8 miljoner jobb år 2022. Detta motsvarar en jobbtillväxt på cirka 41 procent över perioden. Under ungefär samma period (första kvartalet 2004 till sista kvartalet 2022) ökade antalet anställda i den offentliga sektorn med endast cirka 7 procent (från cirka 1,36 miljoner till cirka 1,46 miljoner).<sup>13</sup> Anställningarna i det privata näringslivet är med andra ord betydligt fler än i den offentliga sektorn. Jobbtillväxten i den privata sektorn mätt i både antal och procent har dessutom varit mångdubbelt större än i den offentliga.<sup>14</sup>

<sup>13</sup> Källa: Kortperiodisk sysselsättningsstatistik (KS), Statistikdatabasen, SCB. Den offentliga sektorn består av anställningar i kommuner, regioner och staten.

<sup>14</sup> Enligt SCB:s kortperiodiska sysselsättningsstatistik har antalet jobb i hela den privata sektorn ökat med drygt en miljon eller 42 procent mellan första kvartalet 2004 och sista kvartalet 2022. Motsvarande siffror för den offentliga sektorn var endast 96 tusen fler anställda, eller en ökning på cirka 7 procent.

Figur 3. Antal jobb i privata aktiebolag, 2003–2022.



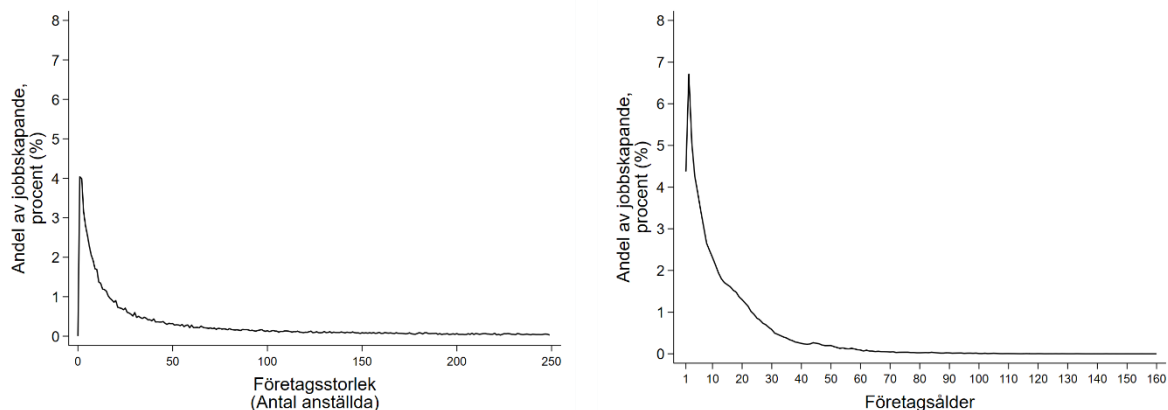
### Unga företag är avgörande för tillväxt av jobb i Sverige

För att förstå var de nya jobben skapas behöver vi undersöka *tillväxten* i antalet jobb. Detta gör vi genom att studera både ett brutto – och nettomått på jobbtillväxten i företagen (se definition i avsnitt 3).

Figur 4a och 4b presenterar hur stor andel av *bruttotillväxten* av de skapade jobben som härrör från små, respektive unga företag. Resultaten visar att cirka 25 procent av svenska jobb skapas i företag med färre än tio anställda (som står för cirka 93 procent av företagen), medan 41 procent skapas i företag som är yngre än tio år (som står för cirka 54 procent av företagen).

- Detta implicerar att det är företagets ålder, snarare än dess storlek, som är mest relevant för ökningen av antalet anställda bland de företag som växer. Detta resultat bekräftar resultat från likande studier i andra länder, se t ex Haltiwanger m fl (2013).

Figur 4. Andel av totalt jobbskapande (brutto) i små och unga aktiebolag, 2003–2022.



a) Jobbskapande i små och medelstora företag (0–249 anställda)

b) Jobbskapande per företagsålder

Not: Figureerna visar andelen jobb (brutto) som skapas i olika grupper av företag och bygger på samtliga årsobservationer på företagsnivå där företaget har haft en positiv tillväxt. Därmed tar figuren ingen hänsyn till minskat antal anställda eller konkurser i de olika grupperna. För illustrativa syften är figur 3a avgränsad till små och medelstora företag (0–249 anställda) då företag med över 250 anställda är relativt ovanliga. För jämförbarhet är jobbskapande per företagsålder avgränsat till företag med upp till 249 anställda. För unga företag (<10 år) är skillnaden av denna avgränsning ytterst marginell (cirka 0,2 promille av populationen). Figureerna avser bruttojobb—alltså andelen nya jobb som skapas i företagen beroende på storlek och ålder.

Från forskningen vet vi att många små och unga företag har svårt att överleva på marknaden och därmed behöver minska anställda eller i värsta fall gå i konkurs. I figur 5 presenterar vi därför *nettotillväxten*, där både företag som växer och sådana som minskar i antal anställda finns med. Detta ger därmed en mer komplett bild av hur jobbskapande ser ut i respektive grupp av företag. Som framgår av resultaten är nettotillväxten av jobb bland små företag avsevärt mycket lägre än gruppens *bruttotillväxt* i antalet jobb.

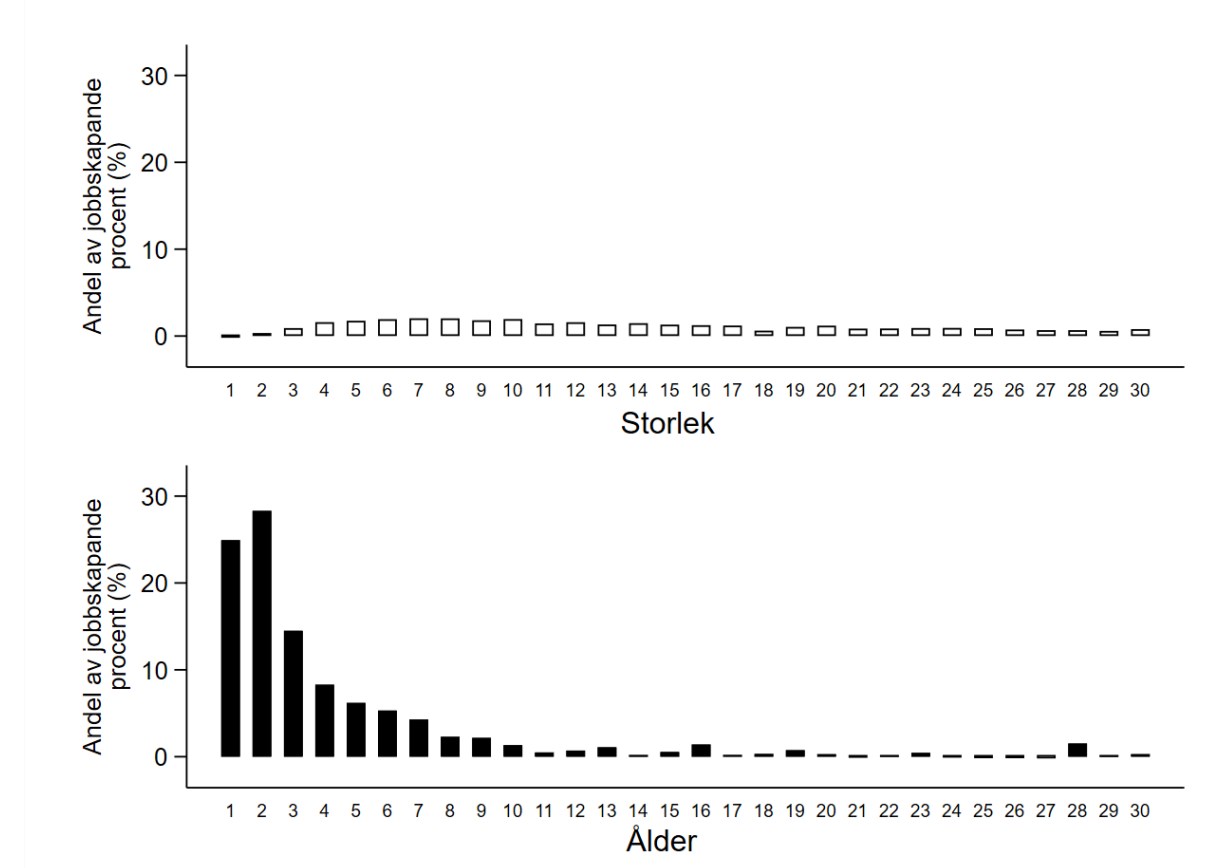
Enligt de resultat som presenteras i figur 5 skapar unga företag (<10 år) en majoritet av jobben i Sverige (cirka 96 procent av tillväxten i befintliga bolag). Detta motsvarar 793 000 nya nettojobb under perioden 2003-2022. Detta innebär att *unga* företag är en central del av svensk jobbtillväxt även när vi tar hänsyn till jobbförstörelse genom uppsägningar och konkurser. De små företagen (<10 anställda) står för endast 12% av nettotillväxten i jobbskapande som grupp, vilket motsvarar 103 000 nya nettojobb under perioden 2003-2022.<sup>15</sup> Den ofta förhärskande

<sup>15</sup> Notera att visa jobb dubbelräknas här eftersom många små företag också är unga och vice versa, det vill säga det går inte att addera dessa två summor för att få den totala jobbtillväxten.



bilden av småföretagens roll för svensk jobbtillväxt är därmed delvis missriktad—det är snarare i huvudsak *unga* företag som driver utvecklingen framåt.

Figur 5. Andelen av totalt jobbskapande (netto) över företagsstorlek ( $\leq 30$  anställda), samt över företagsålder. Privata aktiebolag, 2003–2022.



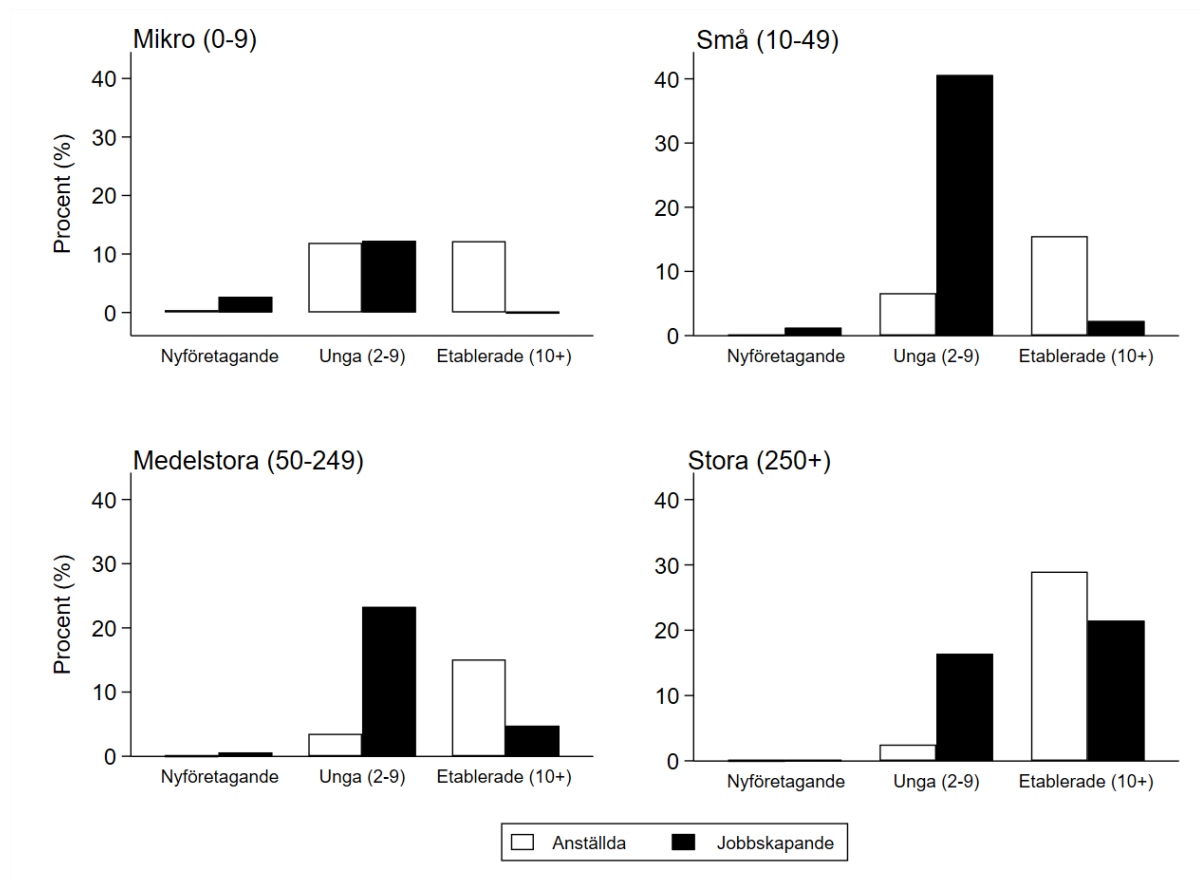
### *Majoriteten av jobben skapas i unga små och medelstora företag*

Ett företags storlek och ålder är inte oberoende av varandra—många små företag är unga, och många unga företag är också små. Figur 6 presenterar därför antalet anställda och jobbskapande över storlek och ålder. Företagsstorlek delas in utifrån OECD (2005) i grupperna mikro (0–9 anställda), små (10–49 anställda), medelstora (50–249 anställda) och stora företag (>250 anställda). Företagens ålder har delats in utifrån Haltiwanger (2013) i grupperna nyföretagande (0–1 år), unga företag (2–10 år), samt etablerade företag (>10 år). Som framgår av figur 6 skapas majoriteten av jobben i små och medelstora företag som är unga.

- När vi tar hänsyn till de företag som minskar antalet anställda eller går i konkurs så kan vi notera att unga småföretag (10-49 anställda) står nästan 40 procent av nettotillväxten av antalet jobb.

Unga företag är också de som är viktigaste för nettoskapandet av jobb för både mikroföretag och medelstora företag. Bland de största företagen är det dock äldre företag som står för den största tillväxten av antalet nettojobb. Notera också att de etablerade företagen står för en relativt hög andel av *antalet anställda*, inte minst inom stora företag. Detta är naturligt då många stora företag också är relativt gamla och har växt till en storlek som passar verksamheten.

Figur 6. Andelar av jobb och jobbskapande över företagsstorlek och ålder. Privata aktiebolag, 2003–2022.



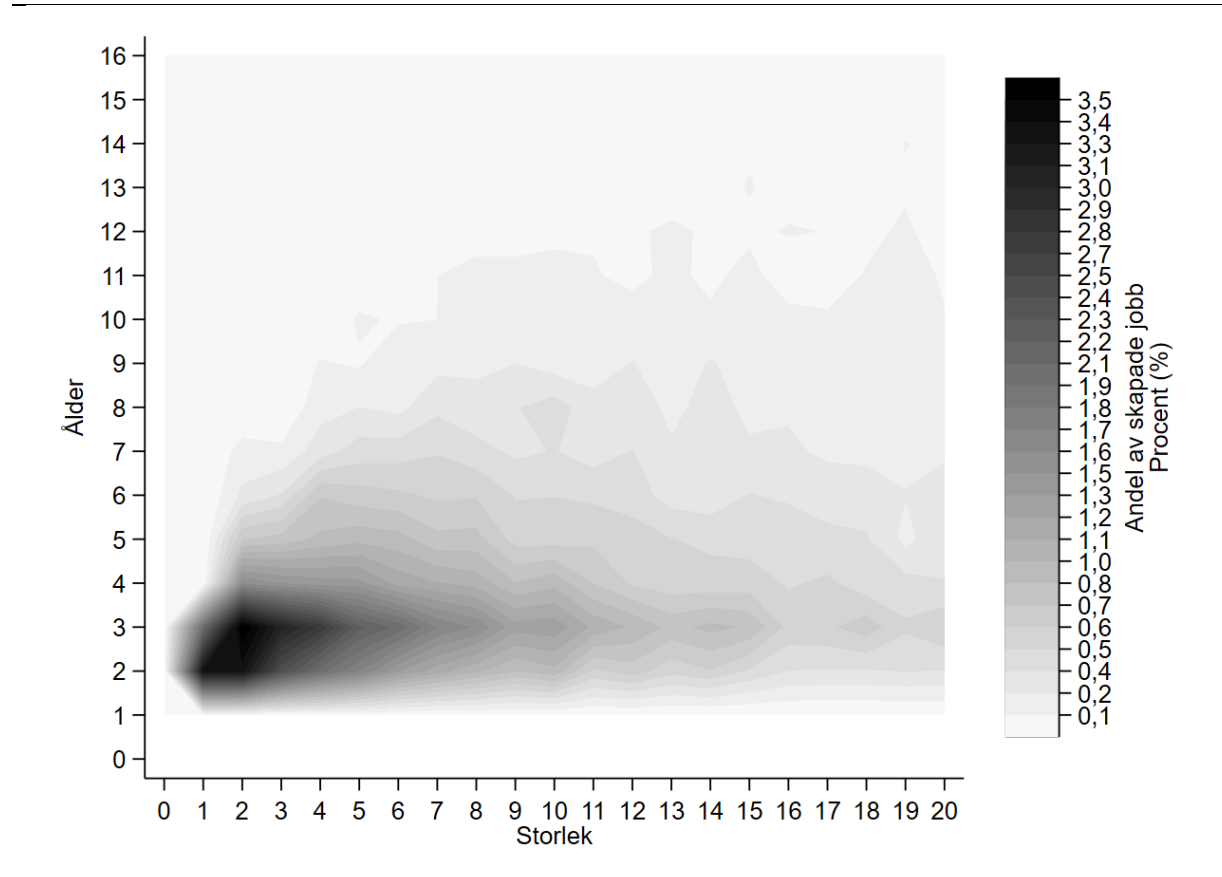
Not: Jobbskapande avser jobbtillväxt (netto), inklusive jobbförstörelse från konkurs. Företagsstorlek är indelad enligt OECD (2005). Företagsålder är indelat utifrån Haltiwanger m fl, (2013).

Figur 7 presenterar en mer detaljerad bild av hur jobb skapas bland små, unga företag genom att studera detta utan grupperingar av ålder och storlek. Figuren är en så kallad konturplot med

företagsstorlek och ålder på X- respektive Y-axeln. Förekomsten av jobbtillväxt anges i likhet med en värmekarta från grått till svart, där en mörkare nyans avser en högre andel av totalt jobbskapande. För illustrativa syften har grafen avgränsats till företag med upp till 20 anställda.

Som framgår av figur 7 skapas en relativt stor andel av jobben i små, unga företag—företag upp till fyra år gamla med upp till fem anställda. Vi kan också urskilja ett utsträckt mörkt område omkring 2–3 års ålder och 1-3 anställda, vilket alltså indikerar att denna åldersgrupp är särskilt förekommande i termer av tillväxt. Längre upp i grafen kan vi också notera att äldre, små företag är mycket osannolika att växa i antalet anställda. Detta speglar motsvarande resultat för förekomsten av snabbväxande företag i Coad och Karlsson (2022). Notera också att de mörkare delarna breder ut sig horisontellt snarare än vertikalt, vilket visar att jobbtillväxten sker i unga företag och i mycket mindre utsträckning i små företag.

Figur 1. Konturplot. Andel av jobbskapande (netto) över företagsstorlek och ålder. Privata aktiebolag, 2003–2022.



## 6. Utvecklingen över tid av nystartade företag och snabbväxande unga företag

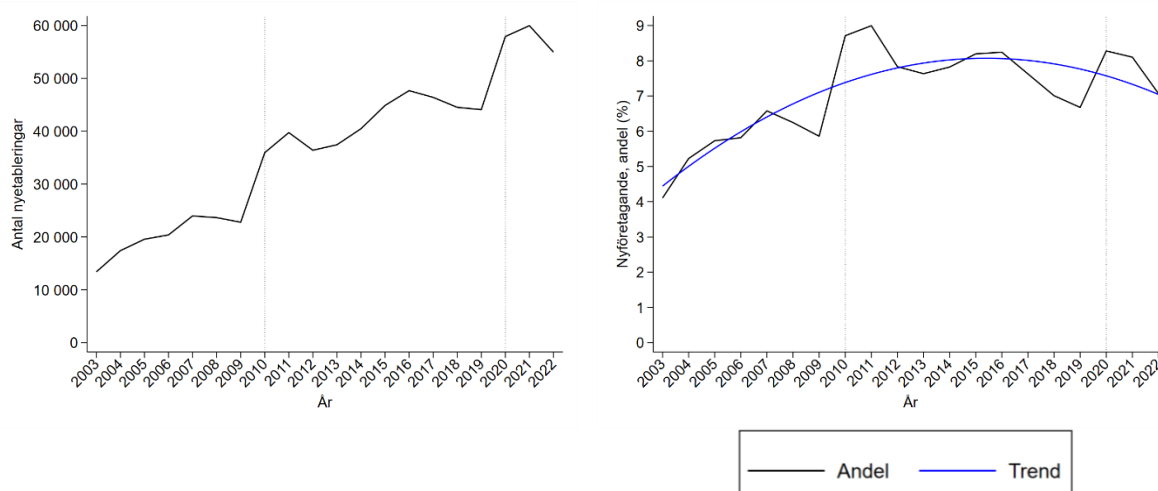
Från de tidigare avsnitten kan vi konstatera att unga företag har varit centrala för jobbskapande och tillväxt i Sverige. Mot denna bakgrund presenterar detta kapitel utvecklingen av nyföretagandet och unga snabbväxande företag i Sverige över tid. Från genomgången av tidigare forskning i (se kapitel 2) vet vi att trenden generellt sett varit negativ i USA såväl som i Europa (se exempelvis Alon m fl, 2018; Akcigit och Ates, 2023).

### *Stadigt inflöde av nya företag i Sverige men avtagande tillväxttakt*

Figur 8 redovisar utvecklingen av antalet nya företag i Sverige samt nya företag som andel av stocken av privata bolag. I den vänstra delfiguren visas antalet nystartade företag årsvis mellan 2003 och 2022. Resultatet visar att nyföretagandet i Sverige har ökat stadigt över tid.

Förutom den positiva trenden över tid visar figuren att nyföretagandet ökade kraftigt vid två olika tillfällen. Den första ökningen skedde 2010 då aktiekapitalkravet först sänktes från 100 000 SEK till 50 000 SEK och den andra 2020 vid en ytterligare sänkning till 25 000 SEK. I övrigt verkar antalet nya företag som startas varje år vara i stort sett konstant över tid. I den högra grafen i figur 8 studerar vi i stället hur antalet nya företag har utvecklats i procent av antalet befintliga företag. När detta alternativa mått används ser vi en tydlig avmattning i tillväxttakten efter 2011. Sammantaget visar figur 8 att vi har ett stadigt inflöde av nya företag i ekonomin, men att tillväxttakten i mätt procent har minskat i förhållande till antalet befintliga företag.

Figur 8. Nyföretagande som andel av samtliga privata aktiebolag, samt antal nya företag, 2003-2022 (%).



Not: Den blåa kurvan visar en kvadratisk trend. Aktiekapitalkraven sänktes under 2010 från 100 000 SEK till 50 000 SEK. Under 2020 sänktes kravet ytterligare från 50 000 SEK till 25 000 SEK. Åren för respektive reform är markerade med grå, streckade linjer.

### *Nystartade företag i Sverige anställer allt färre*

I figur 9 presenterar vi femårsutvecklingen för nystartade aktiebolag för 2003–2022, alltså företag som blivit registrerade fram till 2017. Utvecklingen för företag som har registrerats olika år presenteras i termer av genomsnittligt antal anställda, andel av företag med minst en anställd, genomsnittlig soliditet och andelen konkurser ett till fem år efter registreringen.

Från figur 9A kan vi se en oroväckande utveckling: ju senare registreringsår (kohort), desto lägre antal anställda har de nystartade företagen 1-5 år efter registreringen. Skillnaden mellan 2003-kohorten och de företag som startade under det sista startåret vi undersöker, 2017, är betydande och ökar med uppföljningstiden.

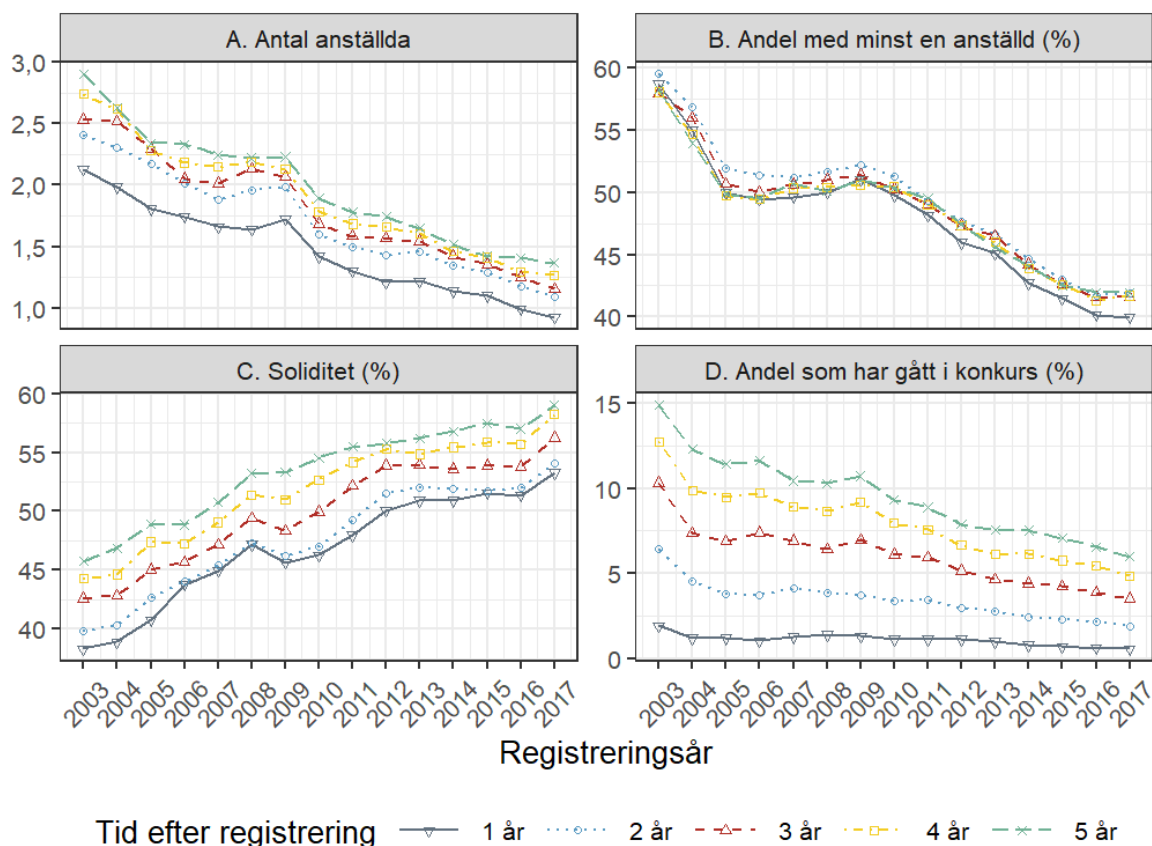
- Ett år efter företagsstarten var det genomsnittliga antalet anställda i företag som startades 2003 2,5 anställda medan motsvarande för 2017-kohorten var mindre än hälften—en anställd. Tittar vi på antalet anställda fem år efter start är skillnaden två anställda (3,6 jämfört med 1,6 anställda).

Figur 9B visar företagens benägenhet att anställa utan hänsyn tagen till antalet anställda. Dessa resultat ligger i linje med dem i figur 9A och även med tidigare observationer om ökning av s.k. ”soloföretagande” i många länder, alltså företagande utan anställda (se exempelvis Cieślak

och van Stel 2023). Sammantaget innebär detta alltså att en allt större andel av nyföretagande i Sverige inte leder till nya jobb.

Från figur 9C och 9D kan vi också se att soliditeten i nystartade bolag har ökat stadigt över tid, samtidigt som andelen konkurser minskat. Dessa resultat speglar troligen varandra—företag med hög soliditet är mindre exponerade för finansiell risk och är därmed också mindre sannolika att begäras i konkurs. Att inte ta finansiella risker kan dock innebära färre anställningar. Samtidigt vet vi från tidigare undersökningar att minskningen av externa medel—representerat här av en ökning i soliditet—inte nödvändigtvis är en följd av medvetna val från företagare, utan kan vara en följd av bristande tillgänglighet av lån och krediter (Kreicberg och Juks, 2019; Svenskt Näringsliv, 2024). Vi ser med andra ord tydligt att nystartade företag anställer allt färre, men befintliga data ger oss ingen möjlighet att ta reda på orsaken till minskningen.

Figur 9. Femårsuppföljning av anställningsbeslut, konkurser och soliditet bland nystartade företag som blev registrerade mellan 2003 och 2017. Privata aktiebolag, 2003–2022.



Not: Resultaten bygger på data för aktiebolag från Serrano för perioden 2003–2022. Företag som startades ett visst år (till exempel 2003) följs under de efterföljande fem åren. Panel A visar genomsnittet av antal anställda i företag som har startats 2003–2017 under en period av 1 till 5 år efter registreringsåret. Panel B och C visar andel med minst en anställd samt genomsnittlig soliditet med samma samplingupplägg. Panel A, B och C bygger på data över överlevande företag. Panel D visar andelen konkurser bland företag som startades olika år. Konkursmättet är kumulativt. Med andra ord hade ungefär 15 procent av företagen som var nyregistrerade 2003 gått i konkurs antingen fem år efter starten eller tidigare. Kurvor som avser senare uppföljningsår ska alltså definitionsmässigt ligga över (eller teoretiskt, möjligen på) kurvor som avser tidigare uppföljningsår. Observationer för antal anställda och soliditet som ligger över den 99,9:e percentilen (extremvärden) är borttagna.

### *Sviktande tillväxttrend även bland de snabbväxande unga företagen*

Som påvisats i kapitel 2 visar internationell forskning att det finns en stor spridning i tillväxttakten mellan bolag, och där störst tillväxtkraft – sett till antalet jobb per företag – finns bland just unga, snabbväxande företag (Henrekson och Johansson, 2010; Haltiwanger m fl, 2017). Dessa företag benämns ofta i litteraturen som gasellföretag (Coad m fl, 2014).<sup>16</sup>

I figur 10 presenterar vi därför den årliga medeltillväxten, samt tillväxten i den 10:e och 90:e percentilen per företagsålder över perioden 2003–2022.<sup>17</sup> Resultaten bekräftar bilden av att starkast tillväxt finns hos företag som är två till tre år gamla. Detta speglas i både tillväxten hos den 90:e percentilen av företag—50 till 66 procent— samt i termer av den årliga medeltillväxten bland företag i denna grupp—9,7 procent. Under antagandet att vi kan använda tvärsnittsdata från företag i olika åldrar som en approximation av företagets tillväxt över livscykeln bekräftar detta resultaten i Coad m fl (2018) som visar att tillväxten följs av än högre tillväxt för de allra yngsta företagen, men att denna positiva autokorrelation försvinner relativt snabbt över tid.

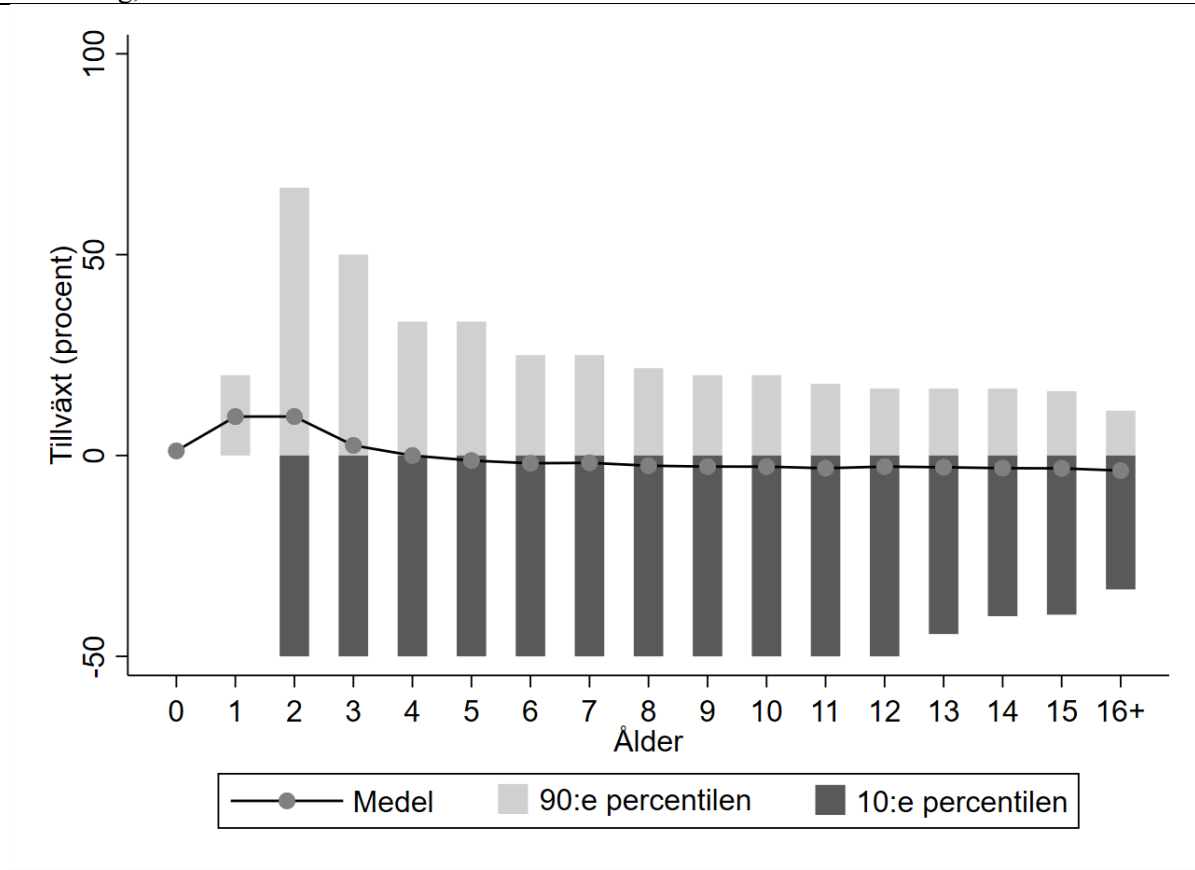
---

<sup>16</sup> Gasellföretag är således en delmängd av alla snabbväxande företag i ekonomin.

<sup>17</sup> Figuren presenterar alltså värden för enskilda år, snarare än för hela perioden.



Figur 10. Jobbtillväxt över företagsålder (netto) (medel, 90:e percentilen, 10:e percentilen). Privata aktiebolag, 2003–2022.



Not: Resultat för den 90:e respektive 10:e percentilen avser den lägsta tillväxten i respektive percentil.

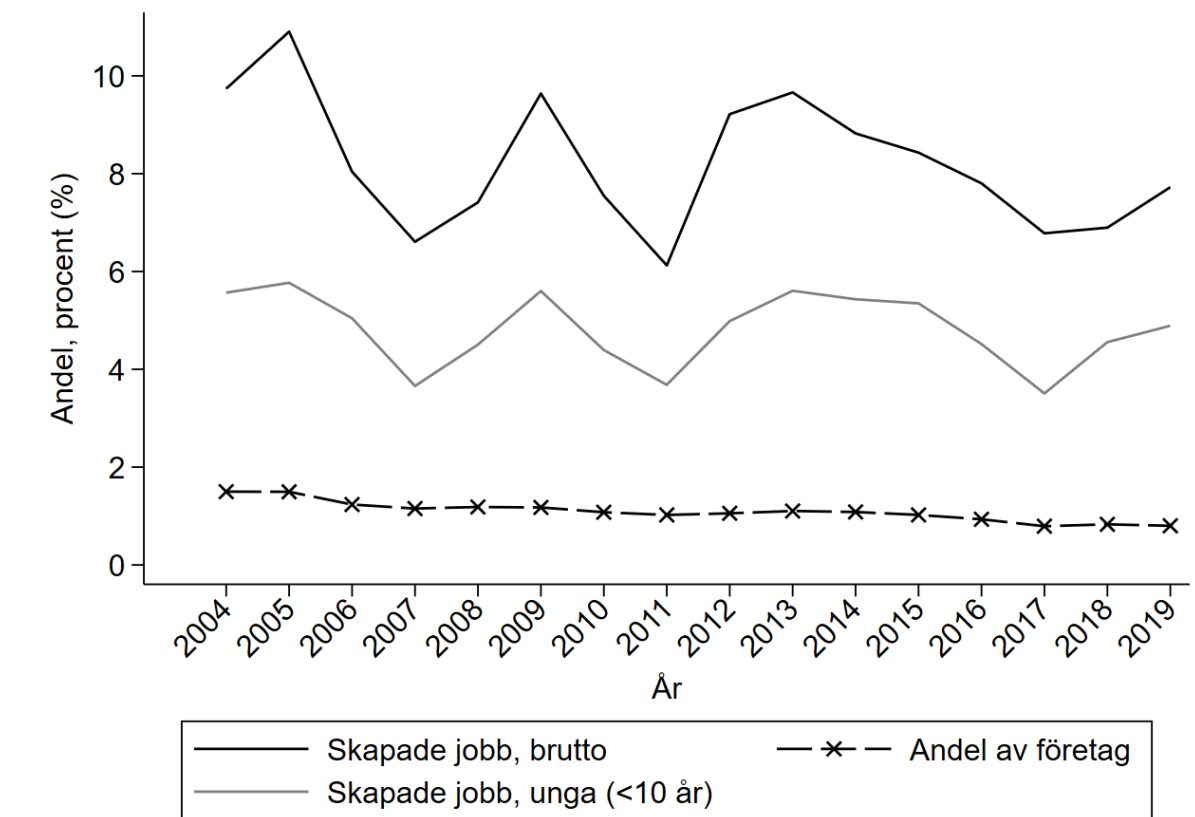
Den mest utmärkande typen av dessa företag utgörs av s.k. snabbväxande företag, alltså företag som haft en genomsnittlig tillväxt på minst 20 procent under en treårsperiod.<sup>18</sup> Figur 11 presenterar de snabbväxande företagens andel av totala företag, gruppens bidrag till skapade jobb, samt andelen av dessa jobb som skapats i unga företag, så kallade gasellföretag.<sup>19</sup> Som framgår av figur 11 har andelen snabbväxande företag varit relativt konstant över tid, även om det går att urskilja en svag nedåtgående trend—från cirka 1,3 procent under 2003 till 0,8 procent under 2019. Samtidigt står de snabbväxande företagen i genomsnitt för cirka 7 procent av skapade jobb. Majoriteten av dessa jobb kan hänföras till unga gasellföretag—i genomsnitt 4 procent. Resultaten bekräftar resultaten av Coad och Karlsson (2022), som visade att snabbväxande företag i hög utsträckning också är unga. En implikation av detta är att insatser

<sup>18</sup> För företag med färre än tio anställda definieras gaseller som de företag som växt med minst 7 anställda under en treårsperiod (Coad och Karlsson 2022).

<sup>19</sup> Status som gasellföretag bestäms alltså utifrån deras treåriga tillväxt, varpå företag kan lämna eller ingå i gruppen vid olika tillfällen under perioden.

för att stimulera etableringen och tillväxten bland unga företag också premierar framväxten av snabbväxande företag.<sup>20</sup>

Figur 11. Andelen skapade jobb (brutto) i snabbväxande företag, respektive unga och snabbväxande företag, samt andelen snabbväxande företag. Privata aktieföretag, 2003–2022. Procent (%).



Not: Snabbväxande företag definieras utifrån deras genomsnittliga tillväxt tre år framåt. Därför slutar serien vid tillväxtperioden 2019–2022. Företagen definieras i enlighet med Coad och Karlsson (2022) som företag vars geometriska medeltillväxt överskrider 20 procent över en treårsperiod, givet att företaget hade minst tio anställda vid periodens början. För företag med färre än tio anställda uppnås kriterierna som snabbväxande vid en tillväxt på minst 7 anställda.

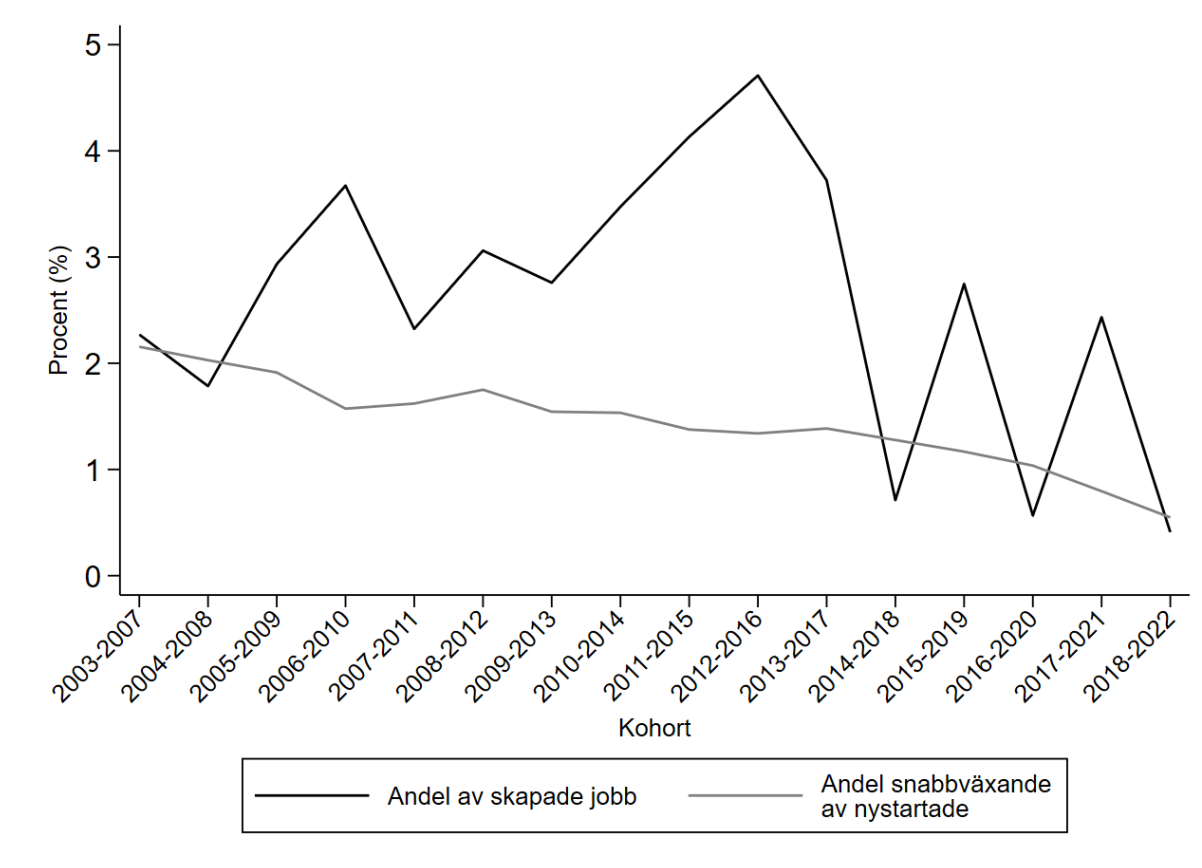
Även bland de snabbväxande företagen kan vi emellertid se en sviktande tillväxttrend bland nyetablerade företag. Detta presenteras i figur 12 nedan.

- andelen snabbväxande bland nystartade företag, har minskat markant över studieperioden—från cirka 2 procent snabbväxande företag till knappa 1 procent.

<sup>20</sup> I figuren presenteras bruttotillväxten i antalet jobb. Detta beror på att den totala jobbtillväxten i ekonomin kan vara mycket låg eller negativ under enskilda år, varpå en andel av nettojobbskapande riskerar att bli missvisande.

På motsvarande sätt har andelen skapade jobb av nystartade, snabbväxande företag också närmare halverats under den studerade perioden.

Figur 12. Andelen nystartade snabbväxande företag och deras andel av jobbskapande (brutto). Privata aktieföretag, 2003–2022. Procent (%).



Not: Snabbväxande företag definieras i enlighet med Coad och Karlsson (2022) som företag vars geometriska medeltillväxt överskrider 20 procent över en treårsperiod, givet att företaget hade minst tio anställda vid periodens början. För företag med färre än tio anställda uppnås kriterierna som snabbväxande vid en tillväxt på minst 7 anställda.

## 7. Tillväxthinder bland unga företag

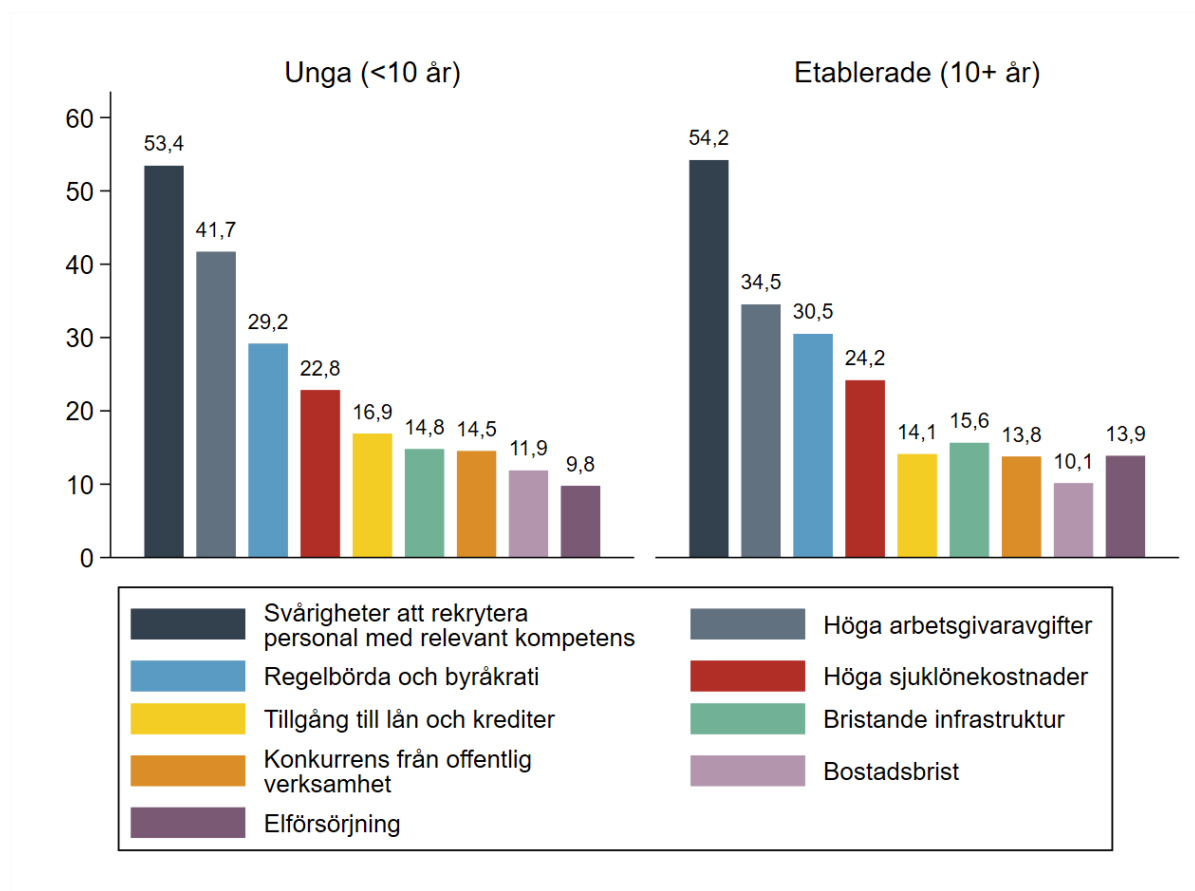
En relevant följdfråga till resultaten i tidigare avsnitt är—vad uppger de unga företag hindrar deras tillväxt? I detta kapitel analyseras denna fråga genom att studera enkätsvar från undersökningen *Företagens Regionala Utveckling* (Svenskt Näringsliv, 2024). Eftersom vi saknar historiska siffror går det inte att dra några slutsatser om de upplevda tillväxthindrens betydelse för förändringar i tillväxt över tid. De unga företagens upplevda tillväxthinder kan dock ge en indikation om policyinriktningen för åtgärder som syftar till att öka jobbtillväxten i dessa bolag, oavsett om tillväxthindren alltid har funnits eller har tilltagit över tid.

Figur 13 presenterar andelen av unga, respektive etablerade företag, som enligt undersökningen upplever betydande tillväxthinder. Som framgår av resultaten utmärker sig unga företag från etablerade företag i att en högre andel upplever betydande tillväxthinder kopplade till höga arbetsgivaravgifter (41,7 procent) och tillgång till lån och krediter (16,9 procent), vilket kan jämföras med 34,5 respektive 14,1 procent för etablerade företag.

### *Kompetensförsörjning centralt för alla företag*

Det gemensamt och enskilt största tillväxthindret över samtliga ålders-, storleksgrupper och regioner är emellertid svårigheten att rekrytera personal med relevant kompetens. Enligt resultaten uppger cirka 54 procent av företagen att de inte hittar personal med rätt kompetens, vilket förhindrar dem från att växa. Detta är en anmärkningsvärt hög andel eftersom mätningen skedde under en lågkonjunktur med hög arbetslöshet, då tillgången på arbetskraft kan förväntas vara god. Det faktum att majoriteten av företagen trots detta upplever att kompetensbrist är ett betydande tillväxthinder utgör en stark indikation på fundamentala och långtgående brister i matchningen mellan arbetskraft, utbildning och näringsliv i Sverige.

Figur 13. Andelen av unga (<10 år), respektive etablerade företag (10+ år) som upplever betydande tillväxthinder. November 2023.

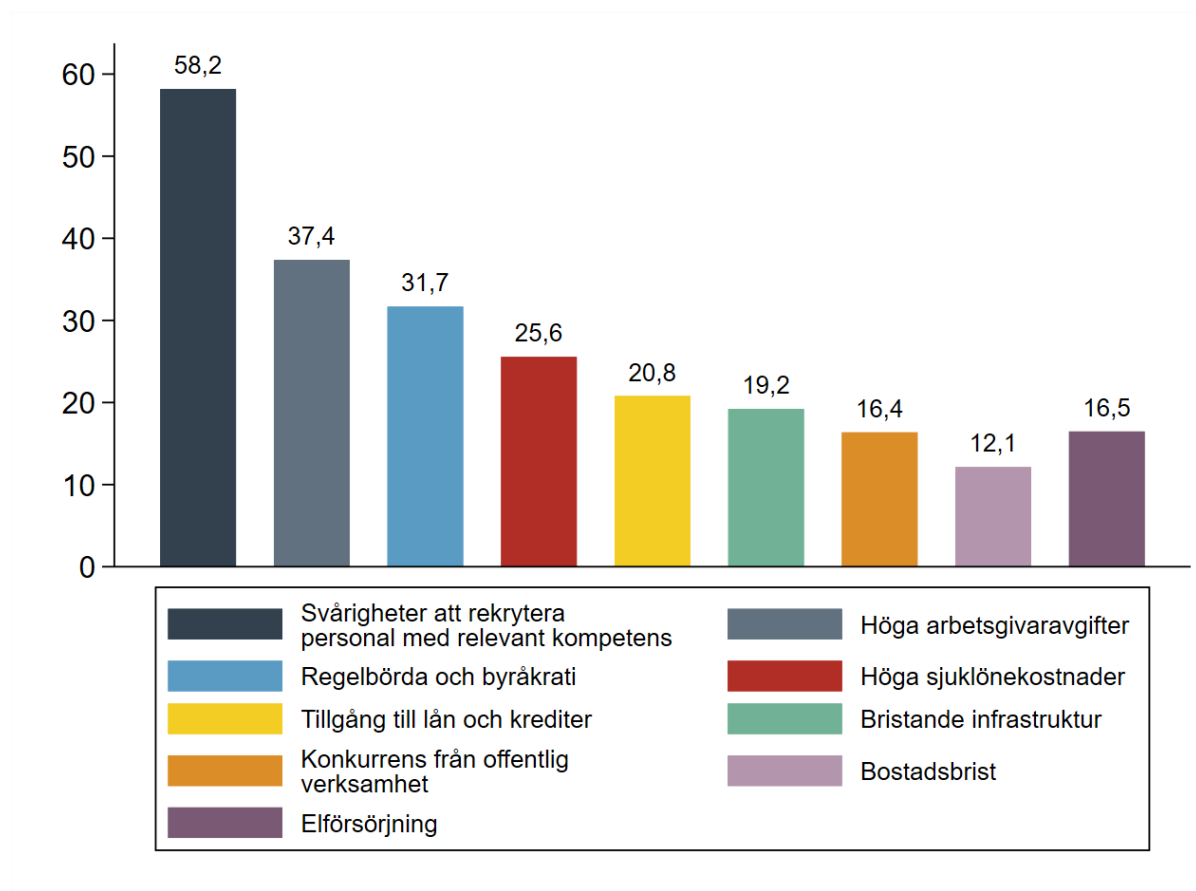


Not: Företagare frågas huruvida en specifik faktor utgör ett hinder för jobbtillväxt på en skala 1–7, samt ”vet ej”. Företag som upplever betydande tillväxthinder utgörs av de som svarat 4–7.

### ***Unga företag med tillväxtambitioner sticker ut***

Resultaten i figur 13 blir än tydligare om vi studerar unga företag med mycket höga tillväxtambitioner—företag som minst vill dubblera antalet anställda på fem års sikt. Detta presenteras i figur 14 nedan. Från figur 14 kan vi se att andelen av unga företag med höga tillväxtambitioner som upplever betydande tillväxthinder med avseende på tillgång till lån och krediter är ännu högre än i gruppen som helhet—20,8 procent. Detta kan jämföras med riksgenomsnittet som uppgår till 15,7 procent. Därtill upplever en ännu högre andel av dessa företag—58,2 procent—betydande tillväxthinder kopplade till svårigheter att rekrytera personal med relevant kompetens. Detta kan jämföras med riksgenomsnittet på 55,8 procent.

Figur 14. Andelen av unga (<10 år) företag med höga tillväxtambitioner som upplever betydande tillväxthinder. November, 2023.



Not: Företagare frågas huruvida en specifik faktor utgör ett hinder för jobbtillväxt på en skala 1–7, samt ”vet ej”. Företag som upplever betydande tillväxthinder utgörs av de som svarat 4–7.

## 8. Sammanfattning och avslutande diskussion

Denna rapport har studerat betydelsen av unga växande företag för jobbtillväxten i Sverige. Resultaten visar att förhållandena och utvecklingen i Sverige är i linje med en stor och växande internationell forskningslitteratur som lyfter fram entreprenörskapet, och i synnerhet de unga snabbväxande företagens, betydelse för jobbskapande.

### *Rapportens huvudsakliga resultat*

Med data för merparten av alla privata aktiebolag i Sverige för perioden 2003-2022 visar vi att:

- *Unga företag är avgörande för tillväxt av jobb i Sverige*
  - omkring 25 procent av nya jobb i Sverige skapas i företag med färre än tio anställda (som står för cirka 93 procent av företagen), medan 41 procent skapas i företag som är yngre än tio år (som står för cirka 54 procent av företagen).
- *Majoriteten av jobben skapas i unga små och medelstora företag*
  - Små och medelstora unga småföretag (10-49 anställda) står nästan 40 procent av nettotillväxten av antalet jobb. Unga företag är också de som är viktigaste för nettoskapandet av jobb för både mikroföretag och medelstora företag. Många små företag som skapar jobb är unga, och många unga företag som skapar jobb är också små.

När vi studerar utvecklingen för de unga företagen över tid finner vi, i likhet med studier av utvecklingen i USA och flera länder i Europa, tydliga tecken på ett negativt trendbrott i företagsdynamiken. Det finns en svag negativ trend avseende inflödet av nya företag i den svenska ekonomin. Vi ser dock tydliga trender som visar att de nystartade företagen anställer personal i allt lägre utsträckning, och dessutom är allt färre företag unga och snabbväxande.

- *Nystartade företag i Sverige anställer allt färre*
  - Företag som startade år 2003 hade i genomsnitt 2,5 anställda medan motsvarande för företag som startade år 2017 var mindre än hälften – dvs. en anställd. Tittar vi på antalet anställda fem år efter start är skillnaden två anställda (3,6 jämfört med 1,6 anställda).

- *Sviktande tillväxttrend bland de snabbväxande unga företagen*
  - Snabbväxande företag som andel av de nystartade företagen har minskat markant sedan 2003 – från cirka 2 procent snabbväxande företag till knappa 1 procent. På motsvarande sätt har andelen skapade jobb av nystartade, snabbväxande företag också närmare halverats.

### ***Slutsatser för politiken – två olika perspektiv***

Vad kan man dra för slutsatser för politiken baserat på rapportens resultat? På ett övergripande plan pekar resultaten med tydlighet på vikten av en välfungerande näringslivsdynamik där villkoren för entreprenörskap genom tillkomst nya företag, såväl som utveckling och tillväxt av etablerade bolag, är goda. Internationell forskningslitteratur såväl som resultaten för Sverige visar att Schumpeters tankegångar kring ”kreativ förstörelse” och entreprenörskapets breda betydelse för experimenterande och lärande i ekonomin är högst relevanta och centrala för att en ekonomi skapar jobb och utvecklas. Detta betyder att ekonomins ramvillkor och de generella förutsättningarna för en fungerande konkurrens och marknadselektion, med låga barriärer för inträde på (såväl som utträde från) marknaden, är kanske det enskilt viktigaste budskapen till politiken.

I denna rapport har vi illustrerat entreprenörskapets och näringslivsdynamikens betydelse för Sveriges ekonomi genom att visa att det är de unga företagen (i synnerhet de snabbväxande unga) som är avgörande för att skapa jobb. Ett kontinuerligt inflöde av nya företag och unga växande företag är således väsentligt för jobbskapande i ekonomin. Betyder detta att det finns ett behov av riktade satsningar på unga snabbväxande företag? Det är vanligt att politiken letar efter tydliga ”recept” i frågor som har med företagande och näringslivsdynamik att göra. Om det nu är unga snabbväxande företag som är avgörande för jobbskapande, varför inte införa riktade selektiva insatser mot just denna grupp av företag?

I forskningslitteraturen såväl som i policydiskussionen finns det här två olika sätt att se på denna fråga. Å ena sidan finns det politiker, tjänstemän såväl som forskare som menar att det finns goda skäl för selektiva insatser (till exempel i form av riktade företagsstöd) i ljuset av den



empiriska evidens som pekar på att det just är en liten grupp av unga snabbväxande företag som spelar roll för sysselsättningen. Följande citat kan sägas återspegla denna typ av argument:

*”It is about encouraging the formation of high quality, high growth companies. Policy makers should stop subsidizing the formation of the typical start-up and focus on the subset of businesses with growth potential. (Shane, 2009, p. 145)”*

Mycket av den politiska diskussionen såväl som forskningen under 2000-talet har också varit inriktad på försök att främja just teknikbaserat, innovativt och kunskapsintensivt entreprenörskap som man har ansett ha stor potential att skapa jobb, sysselsättning och tillväxt (se t ex Audretsch, 2014, 2021). I detta sammanhang är det vanligt med satsningar på inkubatorer, acceleratorer, entreprenöriella ekosystem och science parks som är inriktade på denna typ av företagande och entreprenörskap. Delar av den aktiva näringspolitiken i Sverige har också stora inslag av denna typ av selektiva åtgärder.

Det andra perspektivet tar fasta på de problem som är förknippade med att kunna identifiera de unga företag som har potential att växa och utvecklas till snabbväxande företag, samt också på att den empiriska evidensen för att selektiva åtgärder faktiskt fungerar är begränsad (se t.ex. Daunfeldt m fl, 2021; Andersson och Månsson, 2023). Det är mycket svårt att prognosticera vilka företag som har potential att vara snabbväxande, och ett vanligt argument är att en politik som är riktad mot att stimulera de snabbväxande företagen därmed riskerar att pricka fel.<sup>21</sup> Mot bakgrund av den osäkerhet och volatilitet som kännetecknar entreprenörskap och nyföretagande, och tillika svårigheterna med att identifiera vilken typ av företag som kan bli framgångsrika, växa och skapa jobb, dras slutsatsen att politiken bör undvika selektiva stöd och i stället fokusera på att säkerställa goda ramvillkor. Den slutsats som lyfts fram av Kerr m fl (2014, s.43) är representativ för denna typ av argument:

---

<sup>21</sup> Som påpekats i rapporten är visat forskningen att tillväxten i unga företag tenderar att slumpartad (Coad m fl, 2014), samt att de allra mest snabbväxande företagen tenderar att vara ’one’one-hit wonders’, det vill säga de växer snabbt under en period för att sedan inte växa snabbt igen under kommande perioder (Daunfeldt och Halvarsson 2015).

*“... it is a poor idea for government to seek to pick and promote individual firms. After all, even the most-experienced venture capital firms have substantial success in only one of every ten investments they pick, so we shouldn't expect inexperienced and possibly not-very-objective politicians to do better ... In our experience, most economists buy into this wariness of policymakers acting as a venture capital firm, and many go a step further and caution against picking an individual sector or industry to support “...”*

*... Governments are more likely to facilitate effective entrepreneurship if they work to reduce the costs of experimentation in general. What we have in mind here is not so much government programs that seek to target start-ups with particular benefits, but instead a careful consideration of the broader regulatory framework, including labor laws and requirements with which new entrants need to comply, with a focus on how they affect incentives for entry. These efforts to structure a better playing field are admittedly less glamorous than announcing a new biotech cluster initiative, but they are far more likely to have sustained effects.”*

Även om det i en egentlig mening inte finns någon konflikt mellan selektiva åtgärder och ramvillkor, dvs. en ekonomi kan ha synnerligen goda ramvillkor och selektiva åtgärder samtidigt, är vår bedömning och slutsats att politiken bör inriktas mot att genomföra generella förbättringar av företagsklimatet i Sverige som förbättrar villkoren för ALLA företag, men som kan vara av särskild vikt för just unga växande företag.

Vår slutsats är med andra ord att den betydelse av unga och snabbväxande företag som vi dokumenterar visar att det är de generella villkoren för entreprenörskap och näringslivsdynamik är väsentliga. Vi förespråkar med andra ord inte att selektiva åtgärder för små företag ska ersättas med selektiva åtgärder för unga företag. Att unga företag är väsentliga för jobbskapande betyder heller inte att andra företag är oviktiga. En fördel med att fokusera på ramvillkor och de generella förutsättningarna för entreprenörskap, företagande och näringslivsdynamik är just att dessa åtgärder förbättrar förutsättningarna inte bara för unga företag utan för ALLA företag – unga och gamla, stora och små. Därmed har också sådana åtgärder större potentiell effekt på ekonomin.

### *Ett par förslag på specifika reformer*

Frågan är *vad* de politiska beslutsfattarna kan genomdriva för generella reformer för att få ett mer dynamiskt näringsliv som kännetecknas av fler unga och växande företag? Det som först bör noteras är att det finns en stor potential i en sådan politik. I den senaste utgåvan av undersökningen *Företagens Regionala Utveckling* visar Svenskt Näringsliv (2024) att cirka 8 av 10 företag faktiskt har ambitionen att växa.

Resultaten från undersökningen visar samtidigt att företagen möter en mängd olika tillväxthinder som försvårar deras möjligheter att växa. Det största problemet i dagsläget är att många av de företagare som vill expandera verksamheten inte kan hitta personal med rätt kompetens till de lediga tjänsterna. Företagens kompetensförsörjning behöver därför förbättras genom att utbildningssystemet omstruktureras för att bättre matcha näringslivets behov. Några viktiga åtgärder i detta sammanhang är att upprätta täta kontakter mellan skola och arbetsliv, stärka branschinflytandet i den gymnasiala yrkesutbildningen och stärka tillgången på yrkesutbildning för vuxna. Men detta kommer högst sannolikt inte vara tillräckligt för att åtgärda problemet. De politiska beslutsfattarna behöver också ta fram en strategi för hur utländsk arbetskraft ska lockas att flytta till Sverige för att arbeta i bristyrken. För att locka denna arbetskraft så är det av betydelse att sänka de internationellt sett höga marginalsatterna, slopa det föreslagna lönegolvet för arbetskraftsinvandrare, förbättra bostadsförsörjningen på expanderande orter och korta handläggningstiderna för arbetskraftstillstånd på Migrationsverket.

Men det behöver också bli generellt billigare och enklare att anställa personal. Detta kan åstadkommas genom att den allmänna löneavgiften för alla som är 26 år eller yngre tas bort. Många företag som är verksamma i arbetskraftsintensiva tjänstebanscher är ungdomsintensiva. Detta betyder att dessa branscher också är ett viktigt insteg för många unga på arbetsmarknaden. Att stärka möjligheterna för anställning av unga är en fundamental del i att stärka grupper som riskerar att stå långt från arbetsmarknaden. Utanförskap bland unga riskerar skapa långtgående konsekvenser över arbetslivet med betydande inkomstbortfall och direkta kostnader som följd (se exempelvis Schmillen och Umkerhrer, 2017; Ralston m fl, 2022).

Vi kan också observera att många unga företag anger att regelkrångel utgör ett hinder för deras expansionsmöjligheter. Regeringen har gett svenska myndigheter i uppdrag om regelförenkling

mot företagande, samt utrett möjligheterna till förenkling av beskattning av fåmansbolag (SOU 2024:36). Det är viktigt att detta arbete också omsätts i betydande förändringar och föregås av adekvata konsekvensanalyser.

Därutöver behöver risken med att växa och genomföra större satsningar minska. En del av entreprenörskapet handlar förstås om att ta risker, men vi menar att befintliga regler ytterligare ökar dessa risker. För att detta ska ske behöver beslutsfattarna bland annat se över regelverken för anställning, där inte minst sjuklöneansvar och turordningsregler medför betydande kostnader och risker för växande unga företag (Bornhäll m fl, 2017; Svenskt Näringsliv 2024).

Slutligen är det värt att nämna svårigheterna att få en finansiering av den tilltänkta expansionen som en tillväxthämmande faktor bland unga företag. Detta hämmar konkurrenskraften i unga bolag, vilket på sikt också minskar tillväxts- och innovationstrycket på marknaden. Ett första steg i att öka tillgången till finansiering är att göra en översyn av de bankregleringar som infördes efter finanskrisen, samt utvärdera deras konsekvenser för företagens finansieringsmöjligheter

Sammanfattningsvis behöver vi säkerställa en politik för att fler unga företag etablerar sig på marknaden och utmanar de befintliga aktörerna. Detta förutsätter att de tillväxthinder som unga företag möter idag minskar. Om vi kan lyckas med så kan vi både trygga framtida jobb och skapa en hälsosam konkurrens som sporrar existerande företag till fortsatt innovation och produktivitetstillväxt.

Avslutningsvis bör det noteras att denna studie är deskriptiv och att vi inte har genomfört några kausala analyser av reformer som syftar till att stimulera tillväxten bland unga växande företag. Det existerar väldigt få sådana studier i litteraturen. Ett fåtal studier har dock använt sig av kvasi-naturliga experiment för att exempelvis studera hur liberaliseringar av uppsägningsregler påverkar företagens tillväxt (Bornhäll m fl, 2017), hur slopad revisionsplikt påverkat de allra minsta företagens tillväxt (Huq m fl, 2021), samt hur sänkta arbetsgivaravgifter skapar jobb bland unga (Daunfeldt m fl, 2021). Framtida studier bör använda sig av ett liknande anslag för att studera effekten av reformer som stimulerar unga företag att växa.

## Referenser

- Acemoglu, D. (2024). The Simple Macroeconomics of AI (No. w32487). National Bureau of Economic Research.
- Akcigit, U., & Ates, S.T. (2023). What Happened to US Business Dynamism? *Journal of Political Economy*, 131(8), 2059–2124.
- Alon, T., Berger, D., Dent, R., & Pugsley, B. (2018). Older and slower: The startup deficit's lasting effects on aggregate productivity growth. *Journal of Monetary Economics*, 93, 68–85.
- Andersson, F.W., Johansson, D., Karlsson, J., Lodefalk, M., & Poldahl, A. (2018). The characteristics of family firms: exploiting information on ownership, kinship and governance using total population data. *Small Business Economics*, 51, 539–556.
- Andersson, M. m fl, (2023), *Malmö – en stad, två berättelser*. Malmö: Malmö stadskontor
- Andersson, M. (2017). Vad betyder stora kunskaps-och teknikintensiva företag för Sverige. In Näringspolitiskt Forum Rapport (Vol. 19).
- Andersson, M., & Klepper, S. (2013). Characteristics and performance of new firms and spinoffs in Sweden. *Industrial and corporate change*, 22(1), 245-280
- Andersson, M., & Månsson, J. (2023). *Tillväxtpolitiska insatsers logik, effekt och utvärderingsbarhet*. Tillväxtanalys: Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser.
- Andersson, M., & Xiao, J. (2016). Acquisitions of start-ups by incumbent businesses: A market selection process of “high-quality” entrants?. *Research Policy*, 45(1), 272-290
- Andersson, M., Braunerhjelm, P., & Thulin, P. (2012). Creative destruction and productivity: entrepreneurship by type, sector and sequence. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 1(2), 125–146.
- Andersson, M., Henrekson, M., Jack, S., Stenkula, M., Thorburn, K., Wennberg, K., & Zander, I. (2021). Jobbskapande och produktivitet i små kontra nya företag: Global Award for Entrepreneurship Research 2020 till John Haltiwanger. *Ekonomisk Debatt*, 7(49), 5-15.
- Audretsch, D (2014), Entrepreneurship is the key to growth, Cato Institute
- Audretsch, D. B. (1995). Innovation and industry evolution. MIT press.
- Audretsch, D. B. (2021). Have we oversold the Silicon Valley model of entrepreneurship?. *Small Business Economics*, 56, 849-856.
- Baik, Y.S., Lee, S.H., & Lee, C. (2015). Entrepreneurial firms' choice of ownership forms. *International Entrepreneurship Management Journal*, 11, 453–471.
- Baumol, W. J. (2002). Entrepreneurship, innovation and growth: The David-Goliath symbiosis. *Journal of Entrepreneurial Finance, JEF*, 7(2), 1-10.
- Baumol, W. J. (2004). Entrepreneurial enterprises, large established firms and other components of the free-market growth machine. *Small business economics*, 23, 9-21.
- Baumol, W. J., Panzar, J. C., & Willig, R. D. (1988). *Contestable markets and the theory of industry structure*. Harcourt College Pub
- Bijnens, G., & Konings, J. (2020). Declining business dynamism in Belgium. *Small Business Economics*, 54(4), 1201-1239.
- Biondi, F., Inferrera, S., Mertens, M., & Miranda, J. (2023). Declining business dynamism in Europe: The role of shocks, market power, and technology (No. 2023-011). Jena Economic Research Papers.
- Birch, D. L. (1979). The job generation process (Vol. 302, p. 1979). Cambridge, MA: MIT program on neighborhood and regional change.

- Bornhäll, A., Daunfeldt, S-O., & Rudholm, N. (2015). Sleeping Gazelles: The Unseen Job Creators?. I *Entrepreneurial Growth: Individual, Firm and Region*. Vol. 17. 161–185. Leeds: Emerald Group Publishing Limited.
- Bornhäll, A., Daunfeldt, S-O, & Rudholm, N. (2017). Employment protection legislation and firm growth: evidence from a natural experiment. *Industrial and Corporate Change*, 26(1), 169–185.
- Braunerhjelm, P., Andersson, M., & Eklund, J. (2022). Pioneering Entrepreneurship Research: How, by Whom, and when. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 18(2), 75–158.
- Calvino, F., Criscuolo, C., & Verlhac, R. (2020). Declining business dynamism: Structural and policy determinants. OECD, Paris
- Cieślak, J., & van Stel, A. (2023). Solo self-employment—Key policy challenges. *Journal of Economic Surveys*, DOI: <https://doi.org/10.1111/joes.12559>
- Coad, A., & Karlsson, J. (2022). A field guide for gazelle hunters: Small, old firms are unlikely to become high-growth firms. *Journal of Business Venturing Insights* 17, e00286.
- Coad, A., Daunfeldt, So., & Halvarsson, D. (2018). Bursting into life: firm growth and growth persistence by age. *Small Business Economics*, 50, 55–75.
- Coad, A., Daunfeldt, S-O., Hölzl, W., Johansson, D., & Nightingale, P. (2014). High-growth firms: introduction to the special section. *Industrial and Corporate Change*, 23(1), 91–112.
- Coad, A., Segarra, A., & Teruel, M. (2016). Innovation and firm growth: does firm age play a role?. *Research policy*, 45(2), 387-400.
- Cohen, W. M., & Klepper, S. (1992). The tradeoff between firm size and diversity in the pursuit of technological progress. *Small Business Economics*, 4, 1-14.
- Criscuolo, C., Gal, P. N., & Menon, C. (2014). The dynamics of employment growth: New evidence from 18 countries. OECD, Paris
- Criscuolo, P., Nicolaou, N., & Salter, A. (2012). The elixir (or burden) of youth? Exploring differences in innovation between start-ups and established firms. *Research Policy*, 41(2), 319-333.
- Daunfeldt, S. O., Elert, N., & Johansson, D. (2016). Are high-growth firms overrepresented in high-tech industries?. *Industrial and Corporate Change*, 25(1), 1-21
- Daunfeldt, S-O, Gidehag, A., & Rudholm, N. (2021). How Do Firms Respond to Reduced Labor Costs? Evidence from the 2007 Swedish Payroll Tax Reform. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 21, 315–338.
- Daunfeldt, S-O., & Halvarsson, D. (2015). Are high-growth firms one-hit wonders? Evidence from Sweden. *Small Business Economics*, 44, 361–383.
- Daunfeldt, S. O., Halvarsson, D., Tingvall, P. G., & McKelvie, A. (2022). Do Targeted R&D Grants toward SMEs Increase Employment and Demand for High Human Capital Workers?. In Wennberg, K., & Sandström, C. (eds) *Questioning the Entrepreneurial State: Status-quo, Pitfalls, and the Need for Credible Innovation Policy*, 175–198.
- Daunfeldt, S-O., Elert, N., & Johansson, D. (2014). The Economic Contribution of High-Growth Firms: Do Policy Implications Depend on the Choice of Growth Indicator? *Journal of Industry, Competition and Trade*, 14, 337–365.
- Davidsson, P., Lindmark, L., & Olofsson, C. (1998). The extent of overestimation of small firm job creation—an empirical examination of the regression bias. *Small Business Economics*, 11, 87-100.
- Davidsson, P., Recker, J., & Von Briel, F. (2020). External enablement of new venture creation: A framework. *Academy of Management Perspectives*, 34(3), 311-332.

- Davis, S. J., Haltiwanger, J., & Schuh, S. (1996). Small business and job creation: Dissecting the myth and reassessing the facts. *Small business economics*, 8, 297-315.
- de Matos, A. D., & Parent, D. (2016). Which firms create fixed-term employment? Evidence from Portugal. *Labour Economics*, 41, 348-362.
- Decker, R. A., Haltiwanger, J., Jarmin, R. S., & Miranda, J. (2016). Where has all the skewness gone? The decline in high-growth (young) firms in the US. *European Economic Review*, 86, 4-23.
- Decker, R., Haltiwanger, J., Jarmin, R., & Miranda, J. (2014a). The Role of Entrepreneurship in US Job Creation and Economic Dynamism. *Journal of Economic Perspectives*, 28(3), 3-24.
- Decker, R., Haltiwanger, J., Jarmin, R., & Miranda, J. (2014b). *The secular decline in business dynamism in the US*. Unpublished draft, University of Maryland, 3, 2
- Fairlie, R. W., Kroff, Z., Miranda, J., & Zolas, N. (2023). *The promise and peril of entrepreneurship: Job creation and survival among US startups*. MIT Press.
- Flachenecker, F., Gavigan, J., Goenaga Beldarrain, X., Pasi, G., Preziosi, N., Stamenov, B., & Testa, G. (2020). High Growth Enterprises: demographics, finance and policy measures. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Fritsch, M., & Mueller, P. (2004). Effects of new business formation on regional development over time. *Regional Studies*, 38(8), 961-975.
- Griffith, R., & Van Reenen, J. Product Market Competition, Creative Destruction, and Innovation. I Akcigit, U., & Van Reenen, J. (eds) *The Economics of Creative Destruction: New Research on Themes from Aghion and Howitt*, (kap. 3, s.43-76).
- Hallak, I., & Harasztosi, P. (2019). Job creation in Europe: A firm-level analysis. JRC Science for Policy Report (JRC115930). Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Haltiwanger, J. (2015). Job creation, job destruction, and productivity growth: The role of young businesses. *Annual Review of Economics*, 7(1), 341-358.
- Haltiwanger, J., Jarmin, R. S., & Miranda, J. (2013). Who creates jobs? Small versus large versus young. *Review of Economics and Statistics*, 95(2), 347-361.
- Haltiwanger, J., Jarmin, R. S., Kulick, R., & Miranda, J. (2017). High growth young firms: contribution to job, output, and productivity growth. In *Measuring entrepreneurial businesses: Current knowledge and challenges* (pp. 11-62). University of Chicago Press.
- Haltiwanger, J., Jarmin, R., Kulick, R., & Miranda, J. (2014). High Growth Young Firms: Contribution to Job, Output and Productivity Growth. I Haltiwanger, J., Hurst, E., Miranda, J., & Schoar, A. (eds) *Measuring Entrepreneurial Businesses: Current Knowledge and Challenges*. Chicago: University of Chicago Press.
- Henrekson, M., & Johansson, D. (2010). Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence. *Small Business Economics*, 35, 227-244.
- Henrekson, M., & Stenkula, M. (2007). *Entreprenörskap*. Stockholm: SNS förlag.
- Hsieh, C-T., Klenow, P., & Nath, I. (2023). A Global View of Creative Destruction. *Journal of Political Economy: Macroeconomics*, 1(2), 243-275.
- Huber, P., Oberhofer, H., & Pfaffermayr, M. (2017). Who creates jobs? Econometric modeling and evidence for Austrian firm level data. *European Economic Review*, 91, 57-71.
- Huq, A.M., Daunfeldt, S-O, Hartwig, F., & Rudholm, N. (2021). Free to Choose: Do Voluntary Audit Reforms Increase Employment Growth? *International Journal of Economics of Business*, 28(1), 163-178.
- Kerr, W. R., Nanda, R., & Rhodes-Kropf, M. (2014). Entrepreneurship as experimentation. *Journal of Economic Perspectives*, 28(3), 25-48.

- Klepper, S. (2015). *Experimental capitalism: The nanoeconomics of American high-tech industries*. In *Experimental Capitalism*. Princeton University Press.
- Knight F. H. (1921). *Risk, uncertainty, and profit*. Boston: Houghton Mifflin.
- Kreicbergs, J., & Juks, V. (2019). *Bankregleringen och företagens kreditmöjligheter*. Stockholm: Svenskt Näringsliv.
- Lawless, M. (2014). Age or size? Contributions to job creation. *Small Business Economics*, 42, 815–830.
- Lee, N. (2014). What holds back high-growth firms? Evidence from UK SMEs. *Small Business Economics*, 43, 183–195.
- Lindholm-Dahlstrand, Å., Andersson, M., & Carlsson, B. (2019). Entrepreneurial experimentation: a key function in systems of innovation. *Small Business Economics*, 53, 591-610.
- Neumark, D., Wall, B., & Zhang, J. (2011). Do small businesses create more jobs? New evidence for the United States from the National Establishment Time Series. *The Review of Economics and Statistics*, 93(1), 16-29.
- Nightingale, P., & Coad, A. (2014). Muppets and gazelles: political and methodological biases in entrepreneurship research. *Industrial and Corporate Change*, 23(1), 113–143.
- OECD. (2005). *OECD SME and entrepreneurship: 2005*. Paris: OECD. <https://doi.org/10.1787/9789264009257-en>.
- Ralston, K., Everington, D., Feng, Z., & Dibben, C. (2022). Economic Inactivity, Not in Employment, Education or Training (NEET) and Scarring: The Importance of NEET as a Marker of Long-Term Disadvantage. *Work, Employment and Society*, 36(1), 59–79.
- Schmillen, A., & Umkehrer, M. (2017). The scars of youth: Effects of early-career unemployment on future unemployment experience. *International Labour Review*, 156, 465–494.
- Schumpeter, J. (1934). *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. Boston: Harvard University Press.
- Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small business Economics*, 33, 141-149.
- Stam, E., & Van Stel, A. (2011). Types of entrepreneurship and economic growth. *Entrepreneurship, innovation, and economic development*, 2011, 78-95
- Stern, S. (2006). Economic experiments: The role of entrepreneurship in economic prosperity. *Melbourne Review: A Journal of Business and Public Policy*, The, 2(2), 53-56.
- Svenskt Näringsliv (2024). *Företagens regionala utveckling 2024*. Stockholm: Svenskt Näringsliv.
- Wennberg, K., & Sandström, C. (2024). *Questioning the Entrepreneurial State: Status-quo, Pitfalls and the Need for Credible Innovation Policy*. Cham: Springer International Publishing.