

Företag med växtvärk?

En kvantitativ studie av svenska små och medelstora företag³²

Johan Karlsson
Erik Törnblom

Sammanfattning

Syftet med denna studie är att undersöka samband mellan företagsledares upplevelser av tillväxthinder och företagsspecifika karaktäristika hos små och medelstora företag i Sverige, definierat som företag med 0-249 anställda. Studien bygger på undersökningen "Företagens villkor och verklighet 2014" och innefattar enkätsvar från cirka 15 000 företagsledare. Materialet har tidigare studerats deskriptivt där det konstaterats att företagsledare i företag med 10-49 anställda i högre grad upplever tillväxthinder än företagsledare i företag av andra storleksklasser. Studien finner att samband mellan företagsstorlek och företagsledares upplevelser av tillväxthinder försvagas då information om företagets och företagsledarens karaktäristika inkluderas. Studien finner vidare att företagsledarens kön, ålder och ursprung samt företagets ålder påverkar företagsledarens upplevelser av tillväxthinder.

Nyckelord: Tillväxt, tillväxthinder, entreprenörskap, konkurrenskraft, SME, SMF

³² Örebro universitet
Handelshögskolan
Nationalekonomi avancerad nivå, Uppsats 30hp
Handledare: Dan Johansson, Magnus Lodefalk
Examinator: Daniela Andrén
Vårterminen 2015

1 Inledning

1.1 Bakgrund

I dagens Sverige efterfrågas ständigt ökat materiellt välstånd – förbättrad köpkraft, högre produktivitet och nya produkter. I en tid av ökad befolkningstillväxt, struktumvandling och med en alltmer dominerande tjänstesektor framträder att den traditionella, industriorienterade tillväxten inte längre är lika central. Ökat materiellt välstånd är idag desto mer beroende av tillväxt i små och medelstora företag där nya tjänster, varor och arbetstillfällen skapas.

Under de senaste årtiondena har avstånden mellan marknader minskat drastiskt till följd av ökad internationell och regional integration i form av minskade handelshinder, lägre transportkostnader och tilltagande teknologisk utveckling. För att uppnå ökat materiellt välstånd i en globaliserad värld krävs därför ett konkurrenskraftigt näringsliv. Hög konkurrenskraft förutsätter välfungerande institutioner, ekonomisk stabilitet och välutbildad arbetskraft och är därför beroende av effektiv näringspolitisk beslutsfattning. Näringspolitiska beslut bör i sin tur grundas i gedigen kartläggning av företagens villkor och verklighet för att främja ekonomisk utveckling.

Centralt i den ekonomiska utvecklingen står entreprenören; den aktör som leder företag och driver utvecklingen av nya och förbättrade produkter. I syfte att främja entreprenörskap bör kreativitet och innovationsskapande stå i centrum för den näringspolitiska debatten och hinder för fortsatt tillväxt utredas i syfte att trygga framtidens välstånd.

1.2 Syfte & frågeställning

Studiens syfte är att undersöka samband mellan företagsledares upplevelser av tillväxthinder och företagsspecifika karaktäristika hos små och medelstora företag i Sverige, definierat som företag med 0-249 anställda. Studien utförs med avsikt att kartlägga företagets situation och upplevelser av dess omvärld samt utgöra underlag för insatser riktade till att främja entreprenörskap och tillväxt. Sambandet har studerats deskriptivt av Tillväxtverket (2014) vilka konstaterat att företagsledare i företag inom storleksklassen 10-49 anställda i högre grad upplever tillväxthinder än företagsledare i övriga företag. Till bakgrund av detta specificeras studiens första frågeställning:

– "Kvarstår samband mellan företagsledares upplevda tillväxthinder och företagsstorlek då ytterligare företagsspecifika karaktäristika kontrolleras för?"

Implicit i studiens första frågeställning finns misstanken att det förekommer djupare samband mellan företagsspecifika faktorer och upplevda tillväxthinder hos företagsledare. Företagens storlek misstänks alltså samvariera med företagsledares upplevelser av tillväxthinder men inte nödvändigtvis vara dess bakomliggande orsak. Med avsikt att undersöka samband mellan nivåer av upplevda tillväxthinder hos företagsledare och företagsspecifika karaktäristika formuleras studiens andra frågeställning:

– "Vilka faktorer, utöver företagsstorlek, påverkar företagsledares upplevelser av tillväxthinder?"

1.3 Akademisk relevans

Resonemanget att entreprenörskap utgör drivkraften bakom ekonomisk utveckling och tillväxt tar avstamp i teorier formulerade av Schumpeter (1934) och Penrose (1959). Argumentet utgår ifrån den schumpeterianska entreprenören; en individ vilken ägnar resurser åt innovationer vilka driver den ekonomiska utvecklingen framåt. Utan entreprenören, menar Schumpeter, skulle ekonomin befinna sig i vad som benämns ett 'cirkulärt flöde'; en makroekonomisk jämvikt kännetecknad av kortsiktiga fluktuationer men utan ekonomisk utveckling.

Entreprenörskap behöver dock inte begränsas till en enskild individ – lyckade innovationsprocesser härstammar *de facto* ofta från ett mer komplext nätverk av sammanbundna aktörer vilka tillsammans utvecklar nya processer och produkter. I dessa fall argumenteras god organisationsförmåga utgöra en förutsättning för framgångsrikt innovationsskapande. Inom området har flertalet teoribildningar uppkommit, däribland Eliasson (1990) och Johansson (2010). Eliasson och Johansson delar bilden av ekonomin som ett kontinuerligt och mångdimensionellt spektra av affärstillfällen som ingen aktör har fullständig översikt över. Detta medför att ekonomin ses som en experimentell process med hög specificitet över marknader, branscher och tidsperioder. Denna dynamik understryker behovet av förnyad översikt inom området för att effektivt formulera insatser för fortsatt ekonomisk utveckling.

Med avsikt att kartlägga företagsklimatet i Sverige har Tillväxtverket låtit utföra undersökningen "Företagens villkor och verklighet" för åren 2002, 2005, 2008, 2011 och 2014. I undersökningen tillfrågas företagsledare gällande deras framtidsutsikter och vilka hinder de upplever för fortsatt tillväxt. Undersökningen riktar sig till företag inom flertalet branscher, storleksklasser och regioner. Tillväxtverket har funnit att företag i storleksspannet 10-49 anställda i högre grad upplever hinder för fortsatt tillväxt än företag inom övriga storleksklasser. Analysen har dock utförts på en deskriptiv nivå och därmed finns potential i att undersöka ytterligare bakomliggande samband inom ramen för undersökningens datamaterial.

Företagen i blickfånget för Tillväxtverkets undersökning går under klassningen "små och medelstora företag" (SMF), definierat som företag med 0-249 anställda. Små och medelstora företag utgör tillsammans 99,9 procent av den totala svenska företagsstocken och producerar motsvarande omkring 60 procent av förädlingsvärdet (Tillväxtverket 2014). Gruppen utgör således en betydande andel av den svenska ekonomin och är därför även en viktig beståndsdel i den makroekonomiska utvecklingen.

Tillväxt i små och medelstora företag har tidigare studerats av bland annat Hamelin (2012) och Lee (2013). Hamelin (2012) undersöker hur familjeägande påverkar tillväxt inom små och medelstora företag och finner att familjeägande har en hämmande effekt på tillväxt. Denna studie ämnar undersöka huruvida detta samband återfinns för svenska företag. Lee (2013) studerar sambandet mellan upplevda tillväxthinder och företagsspecifika karaktäristika hos brittiska SMF vilket ligger nära denna studiens ansats. Lee fokuserar emellertid på huruvida snabbväxande företag, s.k. "gaseller", i större utsträckning upplever tillväxthinder än övriga företag. Studien baseras på data insamlad genom telefonintervjuer från åren 2007, 2008 samt 2010. Lee finner att snabbväxande företag i högre grad upplever hinder för fortsatt tillväxt än icke-snabbväxande företag.

Samband mellan upplevelser av tillväxthinder och företagsspecifika karaktäristika har, i författarnas och Tillväxtverkets vetenskap, inte dokumenterats för svenska företag. Detta har tagits fasta på i denna studie - hur ser sambandet ut mellan nivåer av upplevda tillväxthinder och företagsspecifika karaktäristika för små och medelstora företag i Sverige? Frågan ställs i en tid av ombytlighet där

marknader blir alltmer dynamiska och där konkurrenskraft får ett allt större fokus i den offentliga debatten. Studiens avsikt är att belysa företagens situation och potentiellt utgöra underlag för näringspolitiska åtgärder i syfte att stärka svensk konkurrenskraft.

1.4 Metod

Studien utgör ett tvärsnitt och använder enkätdata från 14 953 svenska små och medelstora företag för åren 2013 och 2014. Studien observerar företagsspecifika karaktäristika tillsammans med företagsledares upplevda tillväxthinder inom flera områden vilka analyseras i en regressionsmodell med olika specifikationer.

I syfte att undersöka vilka faktorer som påverkar företagsledares upplevelser av tillväxthinder inkluderar studien data gällande företagsstorlek, koncern tillhörighet, företagsålder, ledningsstruktur, bransch och län samt företagsledarens ålder, kön, ursprung och utbildningsnivå.

1.5 Huvudsakligt resultat

Studien finner att samband mellan företagsstorlek och företagsledares upplevda tillväxthinder försvagas då andra företagsspecifika karaktäristika tas hänsyn till. Studien finner vidare att företagsledarens kön, ålder och ursprung samt företags ålder påverkar företagsledarens upplevelser av tillväxthinder.

1.6 Disposition

I avsnitt två ges en beskrivning av tillväxt och konkurrenskraft samt en historisk överblick av dessa begrepp utifrån ett svenskt perspektiv. I avsnitt tre redogörs för den ekonomiska teori som bedöms relevant för att besvara studiens frågeställning. Avsnitt fyra presenterar utvalda tidigare studier vilka bär relevans inom det valda ämnesområdet. I avsnitt fem beskrivs det datamaterial som används i studien samt de avvägningar som gjorts i samband med databehandling. I avsnitt sex beskrivs den ekonometriska modell som ligger till grund för den analys som utförs. Därefter, i avsnitt sju, presenteras och tolkas de resultat som erhålls. Avsnitt åtta och nio innehåller efterföljande diskussion samt dragna slutsatser utifrån studiens resultat.

2 Tillväxt och konkurrenskraft i Sverige

Ekonomisk tillväxt, i form tilltagande bruttonationalprodukt (BNP), är den vanligast förekommande indikatorn på hur levnadsstandarderna i ett land utvecklas och står överordnat på den globala näringspolitiska dagordningen. I förlängningen är emellertid målsättningen att främja svåruppskattade faktorer såsom lycka, god hälsa och personlig frihet, för vilka materiellt välstånd hävdas vara en förutsättning. Tillväxt är således ett medel snarare än ett mål för att skapa ett bättre samhälle.

I en liten öppen ekonomi som den svenska där en ökande andel arbetstillfällen skapas inom små, unga företag, såsom framlagt av Anyadike-Danes et al (2015), blir den enskilde entreprenörens roll allt mer framträdande. För att entreprenören i sin tur ska kunna skapa tillväxt och arbetstillfällen i det egna företaget och ekonomin som helhet krävs hög konkurrenskraft.

Konkurrenskraft bedöms utifrån en internationell kontext där faktorer rörande infrastruktur, institutioner, makrostabilitet, utbildningssystem och skattetryck är centrala. Således är svensk konkurrenskraft beroende av effektiva näringspolitiska åtgärder och, i förlängningen, god kartläggning av företagets villkor och verklighet. Under större delen av 1900-talet har Sveriges konkurrenskraft bedömts som mycket god av internationella organisationer, även om trenden varit vikande under senare år. (Tillväxtverket 2014)

3 Teoretiskt ramverk

Studiens ansats grundas i teorier av Schumpeter (1934) gällande källor till ekonomisk tillväxt. Schumpeter argumenterar att drivkraften bakom ekonomisk utveckling, och därigenom tillväxt, utgörs av innovation – där utveckling definieras som förändring av ekonomins sammansättning. Resonemangen lyder att motorn bakom innovationsprocessen utgörs av entreprenören; en individ vilken tillägnar ekonomiska resurser till aktiviteter vars utfall till viss grad är okända. Utan innovationsprocesser, menar Schumpeter, uppstår aldrig faktisk ekonomisk utveckling och därmed inte långsiktig ekonomisk tillväxt.

Penrose (1959) använder resonemangen av Schumpeter (1934) och formulerar en teori gällande ekonomisk utveckling utifrån det enskilda företaget. Så som Schumpeter formulerade att entreprenör-

skap är drivkraften bakom ekonomisk utveckling formulerar Penrose att god organisationsförmåga är en förutsättning för framgångsrikt entreprenörskap.

Eliasson (1990) och Johansson (2010) diskuterar istället betydelsen av erfarenhet vid bildandet av ledningskompetens; s.k. 'tyst kunskap'. Tyst kunskap syftar till färdigheter som endast kan anskaffas utifrån erfarenhet. Resonemanget lyder att företagsledare observerar marknaden över tid och denna erfarenhet medför att de kan identifiera och utnyttja marknadstillfällen mer effektivt. Johansson (2010) framhåller emellertid att äldre företag riskerar att stagnera i sin innovationsprocess vilket motiverar behovet av nyföretagande.

Relevant för studiens syfte är även innebörden av familjeföretagande för företags prestationer. Tidiga prediktioner, såsom Fama och Jensen (1983) framhåller att familjeföretag bör karaktäriseras av lägre grader av asymmetrisk information utifrån den s.k. principal-agent-modellen. Detta föreslås medföra att familjeföretag har en komparativ fördel i produktion av varor och tjänster.

Empiriska studier såsom Hamelin (2012) och Voordeckers och Steijvers (2006) uppvisar emellertid negativa samband mellan familjekontroll och företagstillväxt. Hamelin (2012) finner att familjeföretag investerar i lägre utsträckning än icke-familjeföretag vilket argumenteras bero på antagandet av icke-finansiella målsättningar såsom överlevnad och ägarkontroll. Voordeckers och Steijvers (2006) finner liknande resultat i att familjeföretag har en högre soliditet än övriga företag vilket implicerar ett lägre risktagande och lägre nivåer av tillväxt.

4. Tidigare studier

Nedan presenteras två studier som bedömts relevanta för studiens ansats.³³ Lee (2013) inkluderas på grundval av dess nära anknytning till studiens ansats vilket gör den till en god utgångspunkt gällande såväl metod som analys. Lee (2013) är vidare, i författarnas kännedom, ensam i sitt slag vilket ytterligare betonar dess vikt som referensstudie. Vidare inkluderas Hamelin (2012) i anspråk av referensstudie då den studerar innebörden av familjeäggande för

³³ Relaterade studier är även Nunes, Goncalves och Serrasqueiro (2013), Uhlaner et al (2013) samt Anyadike-Danes et al (2015).

tillväxt i SMF vilket ej studeras i Lee (2013). Hamelin (2012) inkluderas framför jämförbara studier³⁴ på grundval av dess relativt rika urval.

4.1 What holds back high growth firms? Evidence from UK SMEs

Lee (2013) studerar samband mellan företagsspecifika karaktäristika och upplevda tillväxthinder för små och medelstora företag, definierat som företag med 10-249 anställda. Studien äger rum i Storbritannien med inriktning mot snabbväxande företag, s.k. 'gaseller'. Frågan av intresse är upplevda tillväxthinder vilka observeras via telefonintervjuer med företagsledare. Studiens urval utgörs av 4 858 observationer insamlat från två undersökningar: Small Business Survey (SBS) för år 2010 samt Annual Small Business Survey (ASBS) för åren 2007 och 2008. I undersökningarna tillfrågas företagsledare huruvida de upplever hinder för tillväxt inom följande områden; konjunkturen, konkurrens, rekrytering, kompetensbrist, skattetryck, lagar och regler, tillgång till externa medel, kassaflöden, ledningskompetens samt tillgång till lämpliga lokaler.

Lee identifierar därefter snabbväxande företag såsom företag vilka uppvisat en genomsnittlig tillväxt om minst 20 procent per år de föregående två åren. Därtill identifieras potentiellt snabbväxande företag genom s.k. "propensity score matching"; dessa utgörs av företag med samma karaktäristika som snabbväxande företag men som inte uppvisat hög tillväxt.

Studien finner att företagsledare i snabbväxande företag i högre grad upplever hinder inom rekrytering, tillgång till externa medel, kassaflöden, ledningskompetens och tillgänglighet till lämpliga lokaler än övriga företag. Vidare återfinns att företagsledare i potentiellt snabbväxande företag upplever större hinder av det allmänna ekonomiska läget, ledningskompetens, tillgång till externa medel och kassaflöden.

³⁴ Relaterade studier gällande familjeäggande och företagstillväxt är även Voordeckers och Steijvers (2006), Andres (2008) samt Bjuggren et al (2013).

4.2 Influence of family ownership on small business growth. Evidence from French SMEs

Hamelin (2012) studerar betydelsen av familjeäggande för tillväxt i små och medelstora företag i Frankrike. Studien utförs i form av en panel om 22 237 företag över åren 1997-2003 där samtliga företags tillväxttakt, finansiella ställning samt ägarstruktur observeras.

Hamelin (2012) definierar därefter familjeföretag såsom företag vars hel- eller delägare har samma efternamn. I syfte att särskilja grupper inom familjeföretag formuleras tre undergrupper: minoritetsägda, majoritetsägda samt totalägda familjeföretag. Minoritetsägda familjeföretag definieras som företag vilka kontrolleras till mindre än 50 procent av individer med samma efternamn och majoritetsägda som de vilka kontrolleras till mer än 50 procent. Slutligen definieras totalägda familjeföretag som företag vilka till 100 procent kontrolleras av individer med samma efternamn.

Studien finner negativa samband mellan procentuell andel familjeäggande och tillväxt i försäljning och investeringar i små och medelstora företag. Vidare återfinns negativt samband mellan investeringsintensitet och hel- samt majoritetsägda familjeföretag.

5 Data

Studiens datamaterial utgörs av enkätsvar från undersökningen "Företagens villkor och verklighet" (SCB 2014). Undersökningen utfördes via postenkät vilken skickades ut till 30 614 företagsledare i svenska små och medelstora företag. I enkäten ställs frågor angående hur företaget styrs, huruvida företaget vill växa, vilka hinder som företaget upplever för fortsatt tillväxt samt företagsledarens bakgrund. Den del av undersökningen som är av central betydelse för denna studie är företagens upplevda tillväxthinder. Företagsledarna tillfrågas i vilken grad de upplever att särskilda faktorer hindrar deras möjlighet att växa i avseende på omsättning och antal anställda. Dessa hinder delas in efter följande områden:

- Konkurrens från andra företag
- Efterfrågan på företagets produkter
- Företagets lönsamhet
- Tillgång till lån och krediter

- Tillgång till externt ägarkapital
- Tillgång till lämplig arbetskraft
- Tillgång till infrastruktur
- Kapacitet i nuvarande lokaler
- Egen tid för företagets kärnverksamhet och strategiska frågor
- Lagar och myndighetsregler

Samtliga enkätsvar har sammanställts av SCB i en databas vilken sedan har kompletterats med registerdata gällande uppgifter såsom nettoomsättning, rörelseresultat och koncern tillhörighet. Fullständig redovisning av enkäten återfinns i bilaga 2. Bifogad enkät avser enskilda bolag med mindre än 50 anställda. Motsvarande enkät skickades till enskilda näringsidkare och företag med över 50 anställda, dock i reviderad form där vissa frågor exkluderats.

5.1 Avgränsning

Avgränsning i undersökningens målpopulation görs utifrån företagsstorlek, företagsform, ägarskap, branschtillhörighet samt antal anställda. De studerade företagen utgörs av enskilda näringsidkare, handels- och kommanditbolag, ekonomiska föreningar samt aktiebolag förutom banker och försäkringsbolag. Undersökningen inkluderar vidare endast privatägda svensk-kontrollerade företag. I de fall där företag är sammankopplade inom en koncern inkluderas endast det största företaget sett till antal anställda. Om flera företag inom en koncern har samma antal anställda inkluderas det företag med högst omsättning. Gällande omsättning innefattas endast företag med en årlig omsättning högre än 200 000 kr i undersökningen. Avgränsningen i företagsstorlek grundas i EU:s definition av små och medelstora företag vilken inrymmer företag med 0-249 anställda, där företag med 0-49 anställda utgör småföretag och företag med 50-249 anställda utgör medelstora företag. Företagen indelas branschvis utifrån svensk näringsgrensindelning 2007 (SNI 2007) vilket redovisas i bilaga 1.

Efter genomförd populationsavgränsning utefter ovan beskrivna kriterier återstår 351 178 företag i rampopulationen (SCB 2014).

5.2 Urvalsallokering

Stratifiering har genomförts i syfte att möjliggöra redovisning av resultat utifrån region, bransch, företagsstorlek och kön. Vidare underlättar stratifieringen jämförelser med tidigare års undersökningar. Rampopulationen stratifieras således utifrån sex storleksklasser, 12 branscher, 21 län och två kön. Detta innebär att det teoretiskt finns 3 024 möjliga strata medan det i praktiken endast kvarstår 2 653 strata (SCB 2014). Urvalsallokeringen syftar till att uppnå likvärdigt antal företag i respektive län, bransch, storleksgrupp och kön. Det slutgiltiga urvalet består av 30 614 företag.

5.3 Tillgänglighet och kvalitet

Svarsfrekvensen i enkäten uppgår till 50,9 procent vilket innebär att 15 580 företag svarat på enkäten. 866 utav dessa företag matchar inte målpopulationen, i stor utsträckning på grund av att företagen lagt ner verksamheten under den aktuella tidsperioden. Svartsbortfallet uppgår efter imputering till 48,3 procent varav den vanligast kända orsaken är svarsvägran (237 företag). Bortfallsandelen innebär en ökning på 8,6 procentenheter jämfört med 2011 års undersökning. Detta följer emellertid enligt SCB (2014) en generell utveckling för statistiska undersökningar, i synnerhet i de fall då deltagande är frivilligt. Materialet bedöms därmed inte vara av lägre kvalitet än jämförbara undersökningar. SCB (2014) framhåller vidare att problem med svartsbortfall ej bör förringas men inte heller överdrivas då svarsfrekvens inte nödvändigtvis speglar datamaterialets kvalitet.

Ett högt svartsbortfall ökar emellertid urvalsosäkerheten och risken för snedvridningar i statistiken. Risken för snedvridning ökar vidare om det finns en systematisk skillnad med avseende på karaktäristika mellan bortfall och svarande. SCB påpekar att det föreligger spridning i svarsfrekvens mellan län vilken ryms i intervallet 46,5 – 58,5 procent, där lägst svarsandel återfinns hos företag i Stockholms län och högst svarsandel återfinns hos företag i Gotlands län. Statistik redovisat efter län bedöms trots detta ha relativt god och jämn tillförlitlighet då kalibrering gjorts utifrån en uppräkningsfaktor som beskrivs senare i detta avsnitt.

En relativt hög spridning återfinns i svarsandel gällande branschgrupper. Företag verksamma inom hotell och restaurang (I) samt kultur, nöje och fritid (R) avviker negativt från övriga branscher med svarsandelar på 40,2 respektive 44,2 procent. SCB framhåller

att statistik gällande dessa två branschgrupper, trots kalibrering, bör tolkas med viss försiktighet.

Materialet uppvisar även tendenser, i likhet med andra företagsundersökningar, till högre svarsbenägenhet hos större företag. Företag med 50-249 anställda uppvisar högst svarsandel motsvarande 65,5 procent vilket kan jämföras med 43,5 procent för företag med noll anställda. Vidare finns kvalitetskillnader i data-materialet, där uppgifter gällande företag med färre än 15 anställda är mer knapphändig än för övriga storleksklasser. Implikationerna av detta för undersökningen är att information gällande huruvida företaget är aktivt inte kan erhållas med lika hög tillförlitlighet. Vidare går det inte heller att erhålla information huruvida företaget ingår i en koncern. Detta medför att undersökningen har svårare att samla in uppgifter gällande företag av denna kategori vilket medför ökat svarsbortfall och därtill finns risken att flera företag från samma koncern felaktigt inkluderas i undersökningen.

Slutligen utgörs undersökningen inte till fullo av ett slumpmässigt urval i det avseende att icke slumpmässigt urval dragits med avseende på unga företagsledare. Unga företagsledare definieras i undersökningen som individer som under 2013 var 30 år eller yngre. I undersökningen görs antagandet att 33,5 procent av alla utvalda företag i ett givet stratum leds av en ung företagsledare. I de fall då ett stratum innehåller en lägre andel än 33,5 procent unga företagsledare väljs alla sådana företag med sannolikhet ett. I de fall då andelen unga företagsledare överstiger 33,5 procent av ett stratum väljs dessa med en skattad sannolikhet på 33,5 procent att inkluderas i urvalet.

I syfte att korrigera ovanstående skevheter och därmed uppnå representativitet gällande den avsedda målpopulationen har samtliga observationer viktats med individuella uppräkningsstal. Uppräkningsstalet utgörs av en produkt av tre olika vikter; designvikten, bortfallsvikten och kalibreringsvikten. Designvikten relaterar till företagets sannolikhet att inkluderas i urvalet och bortfallsvikten korrigerar för svarsfrekvensen i varje enskild grupp. Kalibreringsvikten är en sammanslagen vikt av design- och bortfallsvikt samt en kalibreringsfaktor (Särndal & Lundström 2005).

Uppräkningsfaktorn kan tolkas som det antal företag i målpopulationen som varje specifikt företag i svarsmängden representerar.

5.4 Tillämpbarhet

Datamaterialet vilket ligger till grund för studien utgörs till stor del av enkätsvar från företagsledare gällande subjektiva begrepp såsom företagarens upplevelser av en specifik faktor som ett "stort", "litet" eller "inget" hinder för fortsatt tillväxt. Materialets subjektiva natur argumenteras emellertid vara dess styrka – detta då de svarande uteslutande utgörs av operativa företagsledare vilket fångar en omvärldsbild som i förlängningen formar företagets tillväxtstrategier.

Då materialet utgör ett tvärsnitt kvarstår emellertid möjligheten att resultatet snedvrids till följd av heterogena uppfattningar gällande tillväxthinder mellan jämförbara företagsledare. Vidare är materialet endast representativt utifrån stratifiering utifrån 12 branscher där flertalet branscher är synbart heterogena. Exempelvis representerar företagsledare verksamma inom mineralutvinning även företagsledare verksamma inom högteknologisk elektroniktillverkning och lågteknologisk verkstadsindustri, där dessa företagsledare troligt möter skilda utmaningar. Eventuella problem med snedvridning argumenteras dock vara försumbara vid stora stickprov. Datamaterialets natur argumenteras därmed inte påverka studiens tillförlitlighet.

5.5 Bearbetning

Data har i samband med studien hämtats från SCB:s databas "Företagens villkor och verklighet 2014" och bearbetats i Microsoft Sequel Server Manager (SQL). Därefter har materialet exporterats till STATA där ekonometrisk och deskriptiv analys har utförts. Samtliga observationer har viktats enligt uppräkningsfaktor i syfte att uppnå representativitet, såsom beskrivet under sektion 5.3.

Då flertalet variabler definierats i termer av nominalskalor har omkodning av dessa krävts för anpassning till ekonometrisk analys. Frågor gällande upplevda tillväxthinder har angetts i form av binära variabler vilka, i likhet med Lee (2013), antar värdet ett om företagsledaren upplever stora hinder för fortsatt tillväxt, noll annars. Vidare ställs frågor gällande ledningsstruktur till de små företagen. Dessa tillfrågas huruvida de leder företaget ensam, tillsammans med make, maka, eller sambo, alternativt tillsammans med andra. Uppger företagsledaren att denne leder företaget ensam eller tillsammans med make, maka eller sambo har detta tolkats som att objektet utgör ett familjeföretag. Slutligen har företagsledarna i

småföretag tillfrågats huruvida de är födda utomlands, och om så, ombetts uppge födelseland. Då samtliga respondenter vilka angivit att de är födda utomlands även specificerat födelseland har materialet indelats utefter huruvida företagsledarens ursprungsland ingår i EES-samarbetet (samt Schweiz), OECD (utöver EES och Schweiz) eller står utanför dessa. Detta görs med avsikt att observera eventuell heterogenitet gällande företagsledares upplevelser av tillväxthinder med avseende på ursprung.

5.6 Inkluderade variabler

De inkluderade variabler vilka bedöms lämpliga för att besvara studiens frågeställning redovisas i tabell 1 på efterföljande sida. Samtliga variabler bygger på enkätsvar och registerinformation insamlad i samband med Företagens villkor och verklighet 2014 (SCB 2014).

Tabell 1. Inkluderade variabler

Variabel	Förklaring
Konkurrens	Indikerar om företaget upplever konkurrens från andra företag som ett stort tillväxthinder.
Efterfrågan	Indikerar om företaget upplever efterfrågan på företagets produkter som ett stort tillväxthinder.
Lönsamhet	Indikerar om företaget upplever företagets lönsamhet som ett stort tillväxthinder.
Krediter	Indikerar om företaget upplever tillgång till lån och krediter som ett stort tillväxthinder.
Externkapital	Indikerar om företaget upplever tillgång till externt ägarkapital som ett stort tillväxthinder.
Arbetskraft	Indikerar om företaget upplever tillgång till lämplig arbetskraft som ett stort tillväxthinder.
Infrastruktur	Indikerar om företaget upplever tillgång till infrastruktur som ett stort tillväxthinder.
Kapacitet	Indikerar om företaget upplever kapacitet i nuvarande lokaler som ett stort tillväxthinder.
Tid	Indikerar om företaget upplever tillgång till egen tid för företagets kärnverksamhet och strategiska frågor som ett stort tillväxthinder.
Lagar	Indikerar om företaget upplever lagar och myndighetsregler som ett stort tillväxthinder.
Antal anställda	Anger antal anställda inom företaget under 2013.
0	Indikerar om företaget saknar anställda 2013.
1-9	Indikerar om företaget har 1-9 anställda 2013.
10-49	Indikerar om företaget har 10-49 anställda 2013.
50-249	Indikerar om företaget har 50-249 anställda 2013.
Koncern	Indikerar om företaget ingår i en koncern.
Företagets ålder	Anger företagets ålder 2013.
Familjeföretag	Indikerar om företaget leds i egen regi eller tillsammans med make, maka eller sambo.
Kvinna	Indikerar om företagsledaren är kvinna

Kvinna	Indikerar om företagsledaren är kvinna
EES/Schweiz	Indikerar om företagsledaren är född utomlands inom EES eller Schweiz.
Övriga OECD	Indikerar om företagsledaren är född utomlands inom OECD men utanför EES och Schweiz.
Utanför OECD	Indikerar om företagsledaren är född utomlands utanför OECD.

Tabell 1. (forts)

Variabel	Förklaring
Företagsledarens ålder	Anger företagsledarens ålder 2013.
Grundskola	Indikerar om företagsledarens högsta avslutade utbildning är grundskoleutbildning.
Gymnasium	Indikerar om företagsledarens högsta avslutade utbildning är gymnasieutbildning.
Högskola (< 3 år)	Indikerar om företagsledarens högsta avslutade utbildning är högskoleutbildning kortare än tre år.
Högskola (≥ 3 år)	Indikerar om företagsledarens högsta avslutade utbildning är högskoleutbildning om minst tre år.
Forskarutbildning	Indikerar om företagsledarens högsta avslutade utbildning är forskarutbildning
Bransch	Indikerar företagets branschtillhörighet (SNI 2007).
Län	Indikerar i vilket län företaget är beläget.

Samtliga inkluderade variabler. Källa: SCB (2015).

5.7 Deskriptiv statistik

I denna sektion följer deskriptiv statistik för de variabler som inkluderas i studien. Variablerna presenteras i oviktad form i tabell 2 nedan, därefter som viktade medelvärden efter bransch och storlek i tabell 3 och 4. Deskriptiv statistik för bransch och län samt parvisa korrelationer återfinns i bilaga 2.

Tabell 2. Deskriptiv statistik, exklusive bransch och län.

Variabel	Medelvärde	Standard- avvikelse	Min	Max	Antal observationer
Konkurrens	0,319	0,466	0	1	14500
Efterfrågan	0,123	0,328	0	1	14490
Lönsamhet	0,202	0,401	0	1	14488
Krediter	0,130	0,336	0	1	14485
Externkapital	0,089	0,284	0	1	14469
Arbetskraft	0,278	0,448	0	1	14477
Infrastruktur	0,073	0,260	0	1	14474
Kapacitet	0,128	0,335	0	1	13710
Tid	0,215	0,411	0	1	13488
Lagar	0,249	0,432	0	1	14480
Antal anställda	14,176	26,917	0	248	14953
0	0,205	0,404	0	1	3065
1-9	0,440	0,496	0	1	6574
10-49	0,284	0,451	0	1	4242

50-249	0,072	0,258	0	1	1072
Koncern	0,227	0,419	0	1	3388
Företagets ålder	18,608	18,719	0	117	14785
Familjeföretag	0,678	0,467	0	1	9416

Tabell 2. (forts.)

Variabel	Medelvärde	Standard avvikelse	Min	Max	Antal observationer
Kvinna	0,385	0,487	0	1	5341
EES och Schweiz	0,046	0,210	0	1	628
Övriga OECD	0,009	0,096	0	1	129
Utanför OECD	0,041	0,198	0	1	554
Företagsledarens ålder	49,649	11,883	18	88	13570
Grundskola	0,126	0,332	0	1	1705
Gymnasium	0,412	0,492	0	1	5578
Högskola (< 3 år)	0,170	0,376	0	1	2306
Högskola (≥ 3 år)	0,274	0,446	0	1	3715
Forskarutbildning	0,018	0,132	0	1	239

Samtliga inkluderade variabler, exklusive bransch och län. Ej viktat.

Deskriptiv statistik för bransch och län återfinns i bilaga 2.

Tabell 3. Andel företag som upplever tillväxthinder, efter storleksklasser.

Antal anställda	0	1-9	10-49	50-249	Total
Konkurrens från andra företag	27	29	41	56	29
Tillgång till lämplig arbetskraft	15	26	41	31	23
Lagar och myndighetsregler	20	23	24	23	22
Företagets lönsamhet	14	20	22	22	18
Egen tid ¹	15	19	23	-	18
Tillgång till lån och krediter	11	14	17	12	13
Bristande efterfrågan	12	10	15	19	12
Kapacitet i lokaler/utrustning	9	10	13	11	10
Tillgång till externt ägarkapital	8	9	10	8	9
Tillgång till infrastruktur	5	6	7	6	5
Antal observationer	3 065	6 574	4 242	1 072	14 953

Procentuella andelar viktade efter uppräkningsstal, indelat efter storleksklass.

¹Frågan om egen tid ställdes inte till de medelstora företagen.

Tabell 4. Andel företag som upplever tillväxthinder, efter bransch.

Bransch	BC	DE	F	G	H	I	J	M
Konkurrens från andra företag	27	24	25	38	54	39	23	19
Tillgång till lämplig arbetskraft	27	12	32	18	28	25	22	21
Lagar och myndighetsregler	23	43	23	20	41	31	12	15
Företagets lönsamhet	19	20	15	25	26	26	16	10
Egen tid ¹	18	14	13	16	13	19	26	21
Tillgång till lån och krediter	17	17	13	16	18	19	9	8

Bristande efterfrågan	16	16	9	11	16	15	14
Kapacitet i lokaler/utrustning	15	12	7	12	8	25	5
Tillgång till externt ägarkapital	11	10	10	10	9	13	6
Tillgång till infrastruktur	6	7	4	4	9	12	5
Antal observationer	1 550	487	1 331	1 580	1 187	1 013	996

Tabell 4. (forts.)

Bransch	N	P	Q	RS	Total
Konkurrens från andra företag	33	26	20	28	29
Tillgång till lämplig arbetskraft	27	20	15	13	23
Lagar och myndighetsregler	21	24	32	20	22
Företagets lönsamhet	15	13	12	18	18
Egen tid ¹	24	26	15	15	18
Tillgång till lån och krediter	13	7	6	10	13
Bristande efterfrågan	12	10	9	12	12
Kapacitet i lokaler/utrustning	10	16	11	13	10
Tillgång till externt ägarkapital	10	9	3	8	9
Tillgång till infrastruktur	6	5	4	5	5
Antal observationer	1 268	1 207	1 424	1 067	14 953

Procentuella andelar viktade efter uppräkningsstal, indelat efter bransch.

I tabell 2 framgår att genomsnittsföretaget i svarsmängden har 14 anställda och är 18,6 år gammalt. Vidare är företagsledaren i genomsnitt 50 år gammal. Av de företagsledare som svarat i undersökningen är 38,5 procent kvinnor, 9,6 procent utrikes födda och 46,2 procent har slutfört eftergymnasial utbildning.

I tabell 3 återfinns motsvarande resultat som i Tillväxtverket (2014); att företag med 10-49 anställda i högre grad upplever tillväxthinder inom samtliga områden förutom gällande konkurrens från andra företag och efterfrågan på företagets produkter. I tabell 4 återfinns vidare skillnader i företagsledarnas upplevelser av tillväxthinder med avseende på företagets branschtillhörighet.

6 Ekonometrisk modell

Som specificerat under 5.6 behandlar studien huruvida företag upplever höga nivåer av tillväxthinder eller inte. Den beroende variabeln är därmed binär och som en konsekvens av detta tillämpas en probitmodell. Probitmodeller nyttjar egenskaperna hos den kumulativa normalfördelningsfunktionen och levererar skattningar mellan noll och ett (Stock & Watson 2011). Modellen som studien använder presenteras nedan:

$$Y_{ij} = \alpha + \beta X_i + \gamma Z_{ij} + \varepsilon_{ij}$$

Där Y_{ij} utgör upplevda tillväxthinder hos företagsledare j i företag i , X_i utgör en uppsättning företagsspecifika karaktäristika hos företag i , Z_{ij} utgör en uppsättning av individspecifika karaktäristika hos företagsledare j i företag i samt ε_{ij} utgör modellens felterm. Feltermen antas vara normalfördelad och slumpmässig.

Modellen modifieras vidare i form av fyra olika specifikationer. Specifikation (1) och (2) inkluderar koncerntillhörighet, företagets ålder, branschtillhörighet och län. Koncern, bransch och län inkluderas på grundval av Stigler (1951) då specifika branscher, regioner och koncerntillhörighet misstänks ge upphov till agglomerationsfördelar. Slutligen inkluderas företagets ålder på grundval av Penrose (1959), Eliasson (1990) och Johansson (2010) då högre företagsålder misstänks ge upphov till ökad konkurrenskraft och därmed lägre tillväxthinder. Specifikation (1) och (2) är identiska utöver storleksindelning, där (1) är indelad i enlighet med Tillväxtverkets storleksklasser och (2) inkluderar antal anställda utan underindelning.

Variablerna inkluderade i (1) och (2) observeras över samtliga storleksklasser och bedöms lämpliga för att besvara studiens frågeställning. Önskvärt i (1) och (2) är att inkludera uppgifter rörande företagsledningens karaktäristika vilka emellertid inte är tillgängliga för de medelstora företagen.

Specifikation (3) och (4) inkluderar samma variabler som (1) och (2) och kontrollerar därtill för ledningsstruktur och ledningskaraktäristika. Dessa ytterligare variabler är emellertid, som nämnt, endast tillgängliga för små företag varvid medelstora företag exkluderas från (3) och (4). Familjeföretag inkluderas med bakgrund i Fama och Jensen (1983) där familjeföretag misstänks uppvisa högre konkurrenskraft till följd av reducerad moralisk risk och upplever därmed lägre tillväxthinder. Företagsledarens kön inkluderas för att observera eventuell heterogenitet över kön. Företagsledarens födelse land inkluderades i enlighet med Aldén och Hammarstedt (2014) då företagsledare med utländsk härkomst påvisats erhålla sämre lånevillkor än övriga företagsledare. Slutligen inkluderades företagsledarens ålder och utbildningsnivå som en approximation för ledningskompetens vilket, liksom företagets ålder, bör leda till ökad konkurrenskraft och därmed lägre tillväxthinder.

Slutligen utförs postestimering med marginella effekter. Detta möjliggör tolkning av parameterskattningarna som förändringar i sannolikhet att uppleva en viss faktor som ett stort tillväxthinder.

Marginella effekter kan uppskattas med olika metoder där vanligt förekommande är estimering vid medelvärde samt genomsnittliga marginella effekter. Marginella effekter vid medelvärde uppskattas som effekten för en genomsnittlig individ då en given variabel förändras. I de fall materialet innefattar binära variabler uppstår emellertid problem då denna genomsnittsindivid orimligen kan finnas, t ex. kan en företagsledare omöjligt vara till hälften kvinna och till viss del född utomlands. I syfte att undvika detta används istället genomsnittliga marginella effekter vilka beräknas som genomsnittet av de individuella marginaleffekterna. De två metoderna tenderar emellertid att generera likvärdiga resultat. (Scott Long & Freese 2014)

7 Resultat

Under detta avsnitt redovisas de regressionsresultat som erhållits från specifikationerna under avsnitt 6. Tabell 5 och 6 visar sambandet mellan företagsstorlek, koncern-tillhörighet, företagsålder och upplevda tillväxthinder, kontrollerat för bransch och län. Tabell 5 redovisar företagsstorlek utifrån indelning i fyra storleksgrupper; noll anställda, 1-9 anställda, 10-49 anställda samt 50-249 anställda, där den sistnämnda utgör referensgrupp. Tabell 6 redovisar istället antal anställda utan underindelning.

Tabell 7 och 8 visar sambandet mellan företagsstorlek, koncern-tillhörighet, företagsålder, familjeföretagande, företagsledarens kön, företagsledarens ursprung, företagsledarens ålder, företagsledarens utbildningsnivå och upplevda tillväxthinder. Tabell 7 redovisar företagsstorlek utifrån indelning i tre storleksgrupper; noll anställda, 1-9 anställda samt 10-49 anställda, där noll anställda utgör referensgrupp. Tabell 8 redovisar istället faktiskt antal anställda i storleksspannet 0-49 anställda utan underindelning. Medelstora företag exkluderas i tabell 7 och 8 då variabler gällande företagsledarens karaktäristika inte finns tillgängliga för denna grupp.

Tabell 5. Regressionsresultat – Koncern och företagsålder, med storleksklasser.

Hinder	Konkurrens	Efterfrågan	Lönsamhet	Krediter	Externkapital
Noll anställda	-0,233*** (0,0297)	-0,0277 (0,0214)	-0,0780** (0,0261)	0,00933 (0,0240)	0,00812 (0,0219)
1-9 anställda	-0,229*** (0,0271)	-0,0496** (0,0191)	-0,0196 (0,0241)	0,0288 (0,0223)	0,0122 (0,0203)
10-49 anställda	-0,127*** (0,0268)	-0,018 (0,0174)	-0,0111 (0,0223)	0,0421* (0,0207)	0,0163 (0,0188)

Koncern	0,0298 (0,0247)	0,0242 (0,0171)	0,00276 (0,0212)	0,0430* (0,0188)	0,031 (0,0174)
Företagsålder	-0,00104* (0,000491)	-0,00011 (0,000350)	-0,000593 (0,000435)	-0,00154*** (0,000428)	-0,00127*** (0,000361)
Obs.	14360	14351	14350	14349	14334
Pseudo R ²	0,0454	0,0197	0,0329	0,0356	0,0203
Log likelihood	-182312	-111424	-142328	-116584	-94051

Tabell 5. (forts.)

Hinder	Arbetskraft	Infrastruktur	Kapacitet	Tid	Lagar
Noll anställda	-0,148*** (0,0272)	-0,000587 (0,0159)	-0,0362 (0,0204)	-0,0766*** (0,0204)	-0,0161 (0,0278)
1-9 anställda	-0,0314 (0,0247)	-0,000439 (0,0149)	-0,0307 (0,0186)	-0,0449* (0,0183)	0,00643 (0,0255)
10-49 anställda	0,0783** (0,0250)	0,00341 (0,0126)	-0,000618 (0,0161)	- -	0,00749 (0,0232)
Koncern	0,0234 (0,0214)	-0,0103 (0,0116)	-0,0328 (0,0172)	0,0218 (0,0208)	-0,0171 (0,0229)
Företagsålder	-0,000419 (0,000440)	0,000717** (0,000234)	-0,000615 (0,000373)	-0,000645 (0,000465)	0,000227 (0,000451)
Obs.	14340	14339	13587	13360	14344
Pseudo R ²	0,0537	0,0405	0,046	0,0204	0,0332
Log likelihood	-160031	-64345	-95161	-143028	-160263

Marginella effekter. Samtliga regressioner inkluderar dummies för bransch och län. Referensgrupp 50-249 anställda. Frågan om egen tid ställdes inte till de medelstora företagen. Viktat efter uppräkningsstal. Standardfel i parentes.

***p<0,001; **p<0,05; *p<0,1

Tabell 6. Regressionsresultat – Koncern och företagsålder, utan storleksindelning.

Hinder	Konkurrens	Efterfrågan	Lönsamhet	Krediter	Externkapital
Antal anställda	0,0173*** (0,00265)	0,00504 (0,00309)	0,0125*** (0,00288)	0,00616 (0,00346)	0,00357 (0,00438)
Antal anställda ²	-0,000073*** (0,000015)	-0,000021 (0,000017)	-0,000065*** (0,000018)	-0,000041 (0,000021)	-0,000018 (0,000025)
Koncern	0,0265 (0,0248)	0,0219 (0,0167)	-0,0022 (0,0215)	0,0431* (0,0191)	0,0286 (0,0175)
Företagsålder	-0,00110* (0,000491)	-0,000119 (0,000348)	-0,000671 (0,000443)	-0,00157*** (0,000432)	-0,00129*** (0,000365)
Obs.	14360	14351	14350	14349	14334
Pseudo R ²	0,046	0,0181	0,0295	0,0349	0,0204
Log likelihood	-182200	-111604	-142819	-116677	-94044

Tabell 6. (forts.)

Hinder	Arbetskraft	Infrastruktur	Kapacitet	Tid	Lagar
Antal anställda	0,0271*** (0,00286)	0,00212 (0,00403)	0,00713* (0,00326)	0,0428*** (0,00864)	0,00338 (0,0027)
Antal anställda ²	-0,000154*** (0,00002)	-0,000009 (0,000022)	-0,000031 (0,000019)	-0,00103*** (0,000235)	-0,000017 (0,000015)
Koncern	0,0334 (0,0227)	-0,0111 (0,0117)	-0,0306 (0,017)	0,0117 (0,0212)	-0,0181 (0,0230)
Företagsålder	-0,00056 (0,000449)	0,000710** (0,000235)	-0,000621 (0,000373)	-0,000769 (0,000471)	0,000196 (0,000454)
Obs.	14340	14339	13587	13360	14344
Pseudo R ²	0,0409	0,0406	0,0456	0,0226	0,0327
Log likelihood	-162193	-64342	-95201	-142705	-160342

Marginella effekter presenterade för samtliga variabler förutom gällande antal anställda där parameterskattningar istället presenteras. Samtliga regressioner inkluderar dummys för bransch och län. Frågan om egen tid ställdes inte till de medelstora företagen. Viktat efter uppräkningsstal. Standardfel i parentes.

***p<0,001; **p<0,05; *p<0,1

Framträdande i tabell 5 är att företagsledare i företag inom storleksklassen 10-49 anställda inte utmärker sig gällande högre nivåer av upplevda tillväxthinder. Endast i avseende på tillgång till lämplig arbetskraft samt tillgång på krediter påvisas dessa uppleva signifikant högre nivåer av tillväxthinder jämfört med företagsledare i medelstora företag (50-249 anställda). Företagsledare i företag med 10-49 anställda är 7,8 procent mer benägna att uppleva tillgången till lämplig arbetskraft som ett stort hinder för tillväxt än företagsledare med 50-249 anställda. Gällande krediter är motsvarande skattning 4,2 procent. Vidare uppvisar företagsledare i företag med 10-49 anställda 12,7 procent lägre benägenhet att uppleva konkurrens som ett stort hinder för fortsatt tillväxt jämfört med företagsledare i företag med 50-249 anställda. Motsvarande skattning för företagsledare i företag med noll och 1-9 anställda är 23,3 respektive 22,9 procent. Slutligen uppvisar företagsledare i äldre företag signifikant lägre benägenhet att uppleva tillväxthinder gällande tillgång till krediter och externt ägarkapital. Företagsledare i äldre företag uppvisar däremot en ökad benägenhet till att se tillgången till infrastruktur som ett stort hinder.

I tabell 6 framträder att benägenheten för företagsledare att uppleva konkurrens, lönsamhet, tillgång till lämplig arbetskraft samt tillgång till egen tid som ett stort hinder för tillväxt ökar med antal anställda, men i avtagande takt. Vidare kvarstår sambanden mellan

företagsålder och lägre nivåer av upplevda tillväxthinder gällande tillgång till lån och krediter samt högre nivåer av upplevda tillväxthinder gällande tillgång till infrastruktur.

Tabell 7. Regressionsresultat – Endast småföretag, med storleksklasser.

Hinder	Konkurrens	Efterfrågan	Lönsamhet	Krediter	Externkapital
1-9 anställda	-0,00937 (0,0182)	-0,0193 (0,0129)	0,0461** (0,0153)	0,0136 (0,0136)	0,00229 (0,0117)
10-49 anställda	0,0683** (0,0254)	0,00987 (0,0181)	0,0404 (0,0211)	0,0191 (0,0199)	0,00307 (0,0189)
Koncern	0,0277 (0,0256)	0,0201 (0,0176)	0,00421 (0,0212)	0,0432* (0,0189)	0,0303 (0,0177)
Företagsålder	-0,0000602 (0,000528)	-0,000207 (0,000394)	0,000224 (0,000462)	-0,00131** (0,000465)	-0,00120** (0,000399)
Familjeföretag	-0,0671*** (0,0200)	-0,0237 (0,0139)	-0,0434** (0,0163)	-0,0406** (0,0147)	-0,0177 (0,0135)
Kvinna	0,0419* (0,0183)	0,000671 (0,0129)	0,0556*** (0,0148)	-0,0182 (0,0138)	-0,000348 (0,0121)
EES och Schweiz	0,0434 (0,0376)	0,0540* (0,0243)	-0,00455 (0,0325)	0,0807** (0,0248)	0,0297 (0,0227)
Övriga OECD	0,143 (0,0745)	-0,000169 (0,0427)	0,0165 (0,0567)	-0,00104 (0,0495)	-0,00347 (0,0407)
Utanför OECD	0,0791* (0,0381)	0,04 (0,0271)	0,0736* (0,0289)	0,0818*** (0,0246)	0,0248 (0,0231)
Företagsledarens ålder	-0,00230** (0,000766)	0,000939 (0,000541)	-0,00249*** (0,000639)	-0,00034 (0,000562)	-0,0000796 (0,000486)
Gymnasium	0,0309 (0,0250)	0,0241 (0,0196)	-0,0082 (0,0218)	0,00309 (0,0185)	-0,0027 (0,0162)
Högskola under tre år	0,0294 (0,0303)	0,0371 (0,0234)	0,00961 (0,0258)	0,0147 (0,0215)	0,0198 (0,0191)
Högskola minst tre år	0,0337 (0,0297)	0,0539* (0,0225)	0,00103 (0,0260)	-0,00583 (0,0217)	0,00133 (0,0188)
Forskarutbildning	0,000596 (0,0663)	0,108** (0,0409)	0,0406 (0,0481)	-0,0786 (0,0456)	-0,0136 (0,0351)
Obs.	13258	13250	13249	13248	13233
Pseudo R ²	0,0545	0,0308	0,0488	0,0505	0,0244
Log likelihood	-177768	-108621	-138133	-113400	-92799

Tabell 7. (forts.)

Hinder	Arbetskraft	Infrastruktur	Kapacitet	Tid	Lagar
1-9 anställda	0,106*** (0,0162)	-0,000429 (0,00847)	0,00454 (0,0122)	0,025 (0,0150)	0,0166 (0,0163)
10-49 anställda	0,200*** (0,0223)	0,00306 (0,0121)	0,0366* (0,0154)	0,0591** (0,0208)	0,0159 (0,0222)
Koncern	0,00697 (0,0216)	-0,0125 (0,0118)	-0,0331 (0,0177)	0,00705 (0,0206)	-0,0211 (0,0238)
Företagsålder	0,000762 (0,000467)	0,000860*** (0,000243)	-0,0000971 (0,000381)	0,000734 (0,000453)	0,000532 (0,000488)
Familjeföretag	-0,00565 (0,0174)	0,00439 (0,00991)	0,0291* (0,0136)	0,0126 (0,0174)	-0,00357 (0,0184)
Kvinna	-0,0181 (0,0163)	-0,0012 (0,00855)	-0,00431 (0,0117)	0,0247 (0,0144)	-0,0485** (0,0164)
EES och Schweiz	0,00971 (0,0335)	0,000458 (0,0202)	-0,0299 (0,0242)	0,0398 (0,0285)	-0,00694 (0,0330)
Övriga OECD	0,00774 (0,0610)	-0,0712* (0,0290)	0,0269 (0,0487)	-0,058 (0,0666)	-0,0395 (0,0597)
Utanför OECD	-0,0373 (0,0334)	0,00593 (0,0182)	0,00346 (0,0239)	-0,00125 (0,0306)	0,0634 (0,0335)
Företagsledarens ålder	-0,00391*** (0,000658)	-0,000416 (0,000374)	-0,00191*** (0,000539)	-0,00379*** (0,000586)	-0,00101 (0,000677)
Gymnasium	0,0145 (0,0227)	0,0108 (0,0116)	0,009 (0,0175)	0,0344 (0,0223)	-0,000659 (0,0226)
Högskola under tre år	0,0363 (0,0274)	0,0193 (0,0133)	0,0235 (0,0205)	0,0891*** (0,0259)	0,0171 (0,0273)
Högskola minst tre år	0,032 (0,0264)	0,00361 (0,0129)	-0,0117 (0,0198)	0,115*** (0,0249)	-0,00364 (0,0269)
Forskarutbildning	0,0466 (0,0519)	0,00239 (0,0267)	0,041 (0,0415)	0,269*** (0,0446)	-0,00976 (0,0516)
Obs.	13239	13238	12548	13236	13241
Pseudo R ²	0,0649	0,0453	0,0589	0,0508	0,0376
Log likelihood	-155924	-63285	-92878	-138118	-157601

Marginella effekter. Samtliga regressioner inkluderar dummies för bransch och län. Referensgrupp noll anställda. Medelstora företag exkluderade. Viktat efter uppräkningsstal. Standardfel i parentes.

***p<0,001; **p<0,05; *p<0,1

Tabell 8. Regressionsresultat – Endast småföretag, utan storleksindelning.

Hinder	Konkurrens	Efterfrågan	Lönsamhet	Krediter	Externkapital
Antal anställda	0,0201* (0,00836)	0,000535 (0,00997)	0,0326*** (0,009)	0,0119 (0,0103)	-0,00404 (0,0116)
Antal anställda^2	-0,000274 (0,000213)	0,00014 (0,000249)	-0,000743** (0,000246)	-0,0002 (0,000264)	0,000285 (0,000277)
Koncern	0,0211 (0,0262)	0,0196 (0,0177)	-0,0103 (0,0220)	0,0389* (0,0195)	0,0279 (0,0182)
Företagsålder	-0,000128 (0,000532)	-0,000235 (0,000395)	0,0000763 (0,000472)	-0,00135** (0,000473)	-0,00123** (0,000406)
Familjeföretag	-0,0605** (0,0204)	-0,0219 (0,0142)	-0,0384* (0,0167)	-0,0391** (0,0150)	-0,0179 (0,0139)
Kvinna	0,0430* (0,0184)	0,00149 (0,0129)	0,0548*** (0,0148)	-0,0183 (0,0139)	-0,000246 (0,0121)
EES och Schweiz	0,0452 (0,0376)	0,0556* (0,0243)	-0,00597 (0,0325)	0,0802** (0,0248)	0,0298 (0,0227)
Övriga OECD	0,144 (0,0743)	0,00018 (0,0425)	0,018 (0,0559)	-0,000931 (0,0491)	-0,00369 (0,0409)
Utanför OECD	0,0791* (0,0379)	0,039 (0,0272)	0,0761** (0,0290)	0,0821*** (0,0246)	0,025 (0,0231)
Företagsledarens ålder	-0,00214** (0,000768)	0,00104 (0,000547)	-0,00250*** (0,000635)	-0,000354 (0,000566)	-0,0000823 (0,000492)
Gymnasium	0,0323 (0,0250)	0,0256 (0,0197)	-0,0103 (0,0216)	0,00196 (0,0186)	-0,00321 (0,0161)
Högskola under tre år	0,03 (0,0303)	0,038 (0,0234)	0,00749 (0,0257)	0,0138 (0,0216)	0,0191 (0,0190)
Högskola minst tre år	0,0339 (0,0298)	0,0548* (0,0227)	-0,00145 (0,0258)	-0,00691 (0,0217)	0,000778 (0,0187)
Forskarutbildning	0,00157 (0,0663)	0,109** (0,0410)	0,0419 (0,0484)	-0,0785 (0,0457)	-0,0135 (0,0351)
Obs.	13258	13250	13249	13248	13233
Pseudo R ²	0,0547	0,0296	0,0484	0,0506	0,025
Log likelihood	-177724	-108753	-138192	-113393	-92743

Tabell 8. (forts.)

Hinder	Arbetskraft	Infrastruktur	Kapacitet	Tid	Lagar
Antal anställda	0,0938*** (0,00848)	0,00145 (0,012)	0,022* (0,00991)	0,0396*** (0,00919)	0,0125 (0,00859)
Antal anställda ²	-0,00216*** (0,000277)	0,000053 (0,000308)	-0,00044 (0,000255)	-0,000981*** (0,000246)	-0,000293 (0,00022)
Koncern	-0,0163 (0,0223)	-0,0136 (0,0121)	-0,0343 (0,0177)	-0,00183 (0,0209)	-0,027 (0,0244)
Företagsålder	0,000391 (0,000477)	0,000852*** (0,000248)	-0,000144 (0,000381)	0,000598 (0,000462)	0,000469 (0,000494)
Familjeföretag	0,0103 (0,0178)	0,00477 (0,0101)	0,0316* (0,0136)	0,0201 (0,0178)	-0,000947 (0,0189)
Kvinna	-0,0216 (0,0162)	-0,00113 (0,00859)	-0,00426 (0,0117)	0,024 (0,0144)	-0,0491** (0,0164)
EES och Schweiz	0,00511 (0,0332)	0,000583 (0,0202)	-0,03 (0,0242)	0,0394 (0,0284)	-0,00741 (0,0330)
Övriga OECD	0,0119 (0,0608)	-0,0715* (0,0291)	0,0274 (0,0489)	-0,0569 (0,0663)	-0,0389 (0,0599)
Utanför OECD	-0,0332 (0,0339)	0,00598 (0,0182)	0,00392 (0,0239)	-0,000315 (0,0305)	0,0641 (0,0335)
Företagsledarens ålder	-0,00388*** (0,000650)	-0,000406 (0,000379)	-0,00187*** (0,000536)	-0,00372*** (0,000584)	-0,00101 (0,000676)
Gymnasium	0,00924 (0,0228)	0,0108 (0,0116)	0,0092 (0,0176)	0,0343 (0,0224)	-0,00153 (0,0226)
Högskola under tre år	0,0329 (0,0274)	0,0192 (0,0133)	0,0239 (0,0207)	0,0893*** (0,0260)	0,0163 (0,0273)
Högskola minst tre år	0,0278 (0,0264)	0,00351 (0,0129)	-0,0115 (0,0198)	0,115*** (0,0249)	-0,00448 (0,0269)
Forskarutbildning	0,0446 (0,0512)	0,00236 (0,0267)	0,0418 (0,0417)	0,270*** (0,0446)	-0,00953 (0,0517)
Obs.	13239	13238	12548	13236	13241
Pseudo R ²	0,0701	0,0454	0,0591	0,0529	0,0377
Log likelihood	-155056	-63278	-92851	-137807	-157592

Marginella effekter presenterade för samtliga variabler förutom gällande antal anställda där parameterskattningar istället presenteras. Samtliga regressioner inkluderar dummies för bransch och län. Medelstora företag exkluderade. Viktat efter uppräkningsstal. Standardfel i parentes.

***p<0,001; **p<0,05; *p<0,1

I tabell 7 framgår att företagsledare i äldre företag fortsatt uppvisar lägre benägenhet att uppleva tillgång till krediter och externt kapital som stora hinder för tillväxt. Dessa uppvisar även fortsatt högre benägenhet att uppleva tillgång till infrastruktur som ett stort tillväxthinder. Företagsledare i familjeföretag påvisas i lägre utsträckning uppleva konkurrens, lönsamhet och tillgång till krediter som stora hinder för fortsatt tillväxt jämfört med övriga företag, där företagsledare i familjeföretag är 6,7 procent mindre

benägna att uppleva konkurrens som ett stort hinder. Motsvarande skattning för lönsamhet och tillgång till krediter är 4,3 respektive 4,1 procent.

I tabell 7 framgår även att kvinnliga företagsledare är 5,6 procent mer benägna att uppleva lönsamhet som ett stort hinder för tillväxt. Kvinnliga företagsledare är emellertid 4,9 procent mindre benägna att uppleva lagar och myndighetsregler som ett stort tillväxthinder.

Framträdande i tabell 7 är att utlandsfödda företagsledare i större utsträckning upplever tillgång till lån och krediter som ett stort hinder för fortsatt tillväxt. Effekten är störst bland företagsledare födda i länder utanför OECD där benägenheten att uppleva tillgång till lån och krediter som ett stort tillväxthinder är 8,2 procent högre än för svenskfödda företagsledare. Motsvarande skattning för utlandsfödda företagsledare från EES och Schweiz är 8,1 procent. För företagsledare födda inom OECD men utanför EES och Schweiz går ingen sådan effekt att urskilja.

Företagsledarens ålder uppvisar i tabell 7 negativt samband med upplevda tillväxthinder gällande konkurrens, företagets lönsamhet, tillgång till arbetskraft, kapacitet i nuvarande lokaler samt egen tid. Slutligen uppvisas ett positivt systematiskt samband mellan företagsledarens utbildningsnivå och stora hinder gällande tillgång till egen tid för företagets kärnverksamhet och strategiska frågor. Företagsledare vilka slutfört högskoleutbildning kortare än tre år är 8,9 procent mer benägna att uppleva tillgång till egen tid som ett stort hinder jämfört med företagsledare med grundskola som högsta avslutade utbildningsnivå. Motsvarande skattningar för företagsledare med minst tre års högskoleutbildning samt forskarutbildning är 11,5 respektive 26,9 procent.

I tabell 8 kvarstår, i likhet med resultatet från tabell 6, att företagens storlek uppvisar ett negativt samband med företagsledares benägenhet att uppleva lönsamhet, tillgång till lämplig arbetskraft och egen tid som stora hinder för fortsatt tillväxt. Samband kvarstår emellertid inte gällande konkurrens. I övrigt framträder endast små skillnader mellan tabell 7 och 8. Det bör noteras att tabell 7 och 8 endast inkluderar företag med 0-49 anställda.

7.1 Robusthet

Resultatets robusthet har prövats genom alternativa modellspecifikationer. Studiens datamaterial har analyserats i en linjär

sannolikhetsmodell vilket medför likvärdiga resultat. De ursprungliga specifikationerna har vidare skattats utan viktning vilket inte påverkar resultatet i större utsträckning. Vidare har modellen specificerats för att ta hänsyn till lägre nivåer av tillväxthinder, där det definierats att företagsledare upplever tillväxthinder om dessa angett en specifik faktor att vara ett "litet" såväl som "stort" hinder för fortsatt tillväxt. Detta medförde vissa förändringar av enskilda skattningar men påverkade inte studiens slutsats.

Studien har vidare inkluderat uppgifter gällande nettoomsättning samt om företaget ingår i en kedja. Ingen av dessa variabler uppvisar tydliga samband med varken företagsledares upplevda tillväxthinder eller andra faktorer. Vidare inkluderades 73 branscher i analysen vilket inte påverkade resultatet. Slutligen inkluderades uppgifter om företagsledarens tillväxtambitioner gällande omsättning och antal anställda. Resultatet visar att företagsledare med tillväxtambitioner genomgående upplever högre nivåer av tillväxthinder. Övriga samband försvagas när hänsyn tas till tillväxtambitioner men dess centrala slutsatser kvarstår.

8 Diskussion

Studiens resultat visar inte entydiga tendenser för företagsledare i företag med 10-49 anställda att uppleva högre nivåer av tillväxthinder än företagsledare i övriga storleksklasser. Företagsledare inom storleksklassen 10-49 anställda uppvisar endast högre upplevelser av hinder gällande tillgång till lämplig arbetskraft samt i svag utsträckning tillgång till lån och krediter. Dessa resultat tyder på att andra faktorer utöver storlek påverkar upplevelser av tillväxthinder hos företagsledare. Resultatet tolkas som att underliggande faktorer vilka påverkar dessa upplevelser förekommer i högre utsträckning i företag inom storleksintervallet 10-49 anställda. Detta innebär att resultat av deskriptiv analys försvagas då fler faktorer tas hänsyn till. För att återkoppla till studiens första frågeställning kvarstår endast fåtalet samband mellan företagsledares upplevda tillväxthinder och företagsstorlek då ytterligare företagsspecifika karaktäristika kontrolleras för.

8.1 Diskussion utifrån teori och tidigare studier

Studien finner inga tydliga tecken på att storlek skulle medföra agglomerations fördelar såsom predikterat utifrån teori. Resultatet

tyder istället på ett positivt men avtagande samband mellan företagsledares upplevda tillväxthinder och företagsstorlek inom flertalet områden. Tydligt framträder att företagsledare i medelstora företag i större utsträckning upplever konkurrens som ett stort hinder för tillväxt. En möjlig tolkning av detta är att medelstora företag i högre grad är verksamma på internationella marknader och är därmed mer konkurrensutsatta.

Vidare uppvisar företagsledare i äldre företag en lägre benägenhet att uppleva tillgång till lån och krediter samt externt ägarkapital som ett stort hinder. Detta misstänks bero på att dessa företag är etablerade på marknaden vilket innebär lägre osäkerhet för långgivare och investerare.

Företagsledare i familjeföretag uppvisar lägre nivåer av upplevda tillväxthinder gällande konkurrens från andra företag, företagets lönsamhet samt tillgång till lån och krediter. En möjlig tolkning av detta är att familjeföretag åtnjuter lägre agentkostnader och således högre produktivitet i enighet med Fama och Jensen (1983). Vidare finns möjligheten att familjeföretag har tillgång till en privat familjeförmögenhet och är således inte i lika stort behov av externa lån och krediter. En alternativ tolkning är att ägare till familjeföretag har en lågt diversifierad förmögenhet som i hög grad är kopplad till det specifika företaget. Detta ger upphov till att företagsledare i familjeföretag antar konservativa tillväxtstrategier och upplever på grund av detta lägre nivåer av tillväxthinder i enighet med Hamelin (2012) och Lee (2013).

Företagsledare födda utomlands utanför OECD upplever i högre grad tillgång till lån och krediter och externt ägarkapital som stora hinder för tillväxt vilket överensstämmer med Aldén och Hammarstedt (2014). Denna studie kontrollerar emellertid inte för faktorer såsom arbetsinkomst, kapitalinkomst och bostadsort. Resultatet skiljer sig däremot från Aldén och Hammarstedt med avseende på att även utrikes födda företagsledare från EES och Schweiz upplever denna faktor som ett stort hinder. Orsaken till denna skillnad kan ligga i skillnader i urval och geografiska definitioner.

Studiens resultat uppvisar även ett negativt samband mellan företagsledarens ålder och upplevelser av tillväxthinder inom områdena konkurrens, företagets lönsamhet, tillgång till lämplig arbetskraft, kapacitet i nuvarande lokaler och egen tid. Detta tolkas

till bakgrund av Eliasson (1990) och Johansson (2010) som att äldre företagsledare anskaffat marknadsinformation och erfarenhet över längre tid och har därmed mer kunskap gällande det specifika företaget och dess marknad.

Avslutningsvis tycks företagsledarens högsta avslutade utbildning påverka upplevelsen av möjlighet till egen tid för planering och företagets kärnverksamhet. Resultatet indikerar att högre utbildningsnivå systematiskt medför högre upplevda tillväxthinder inom denna kategori. Orsaken till detta kan i studiens omfång endast spekuleras i, en möjlig orsak kan vara att företagsledare med hög utbildning i högre utsträckning är verksamma i specifika branscher eller företagstyper.

8.2 Diskussion utifrån data och ekonometrisk modell

Såsom nämnt under sektion 5.3 baseras studien på enkätdata gällande företagsledares bedömningar av tillväxthinder. Företagsledarnas svar är subjektiva och är därtill inte fullständigt jämförbara mellan individer. Dessutom går det inte att fastställa om dessa upplevda tillväxthinder korrelerar med faktisk tillväxt. Enkätundersökningens resultat riskerar även vara icke-representativt för målpopulationen om det finns en systematik i vilka som svarat och inte. I datamaterialet framträder endast tecken på detta för branschgrupperna I och R. Materialet bedöms därmed vara representativt för de variabler som det utformats för att undersöka, det kan emellertid förekomma skevheter i materialet gällande faktorer som inte observeras. På aggregerad nivå argumenteras sådana felkällor vara små, där företagsledare antas svara sanningsenligt och ha god överblick över de företag som de leder.

Studiens resultat visar vara robust för ändringar i definitionen av storlek. Övriga parameterskattningar uppvisar endast försumbara förändringar då specifikationen ändras från storleksintervall till faktiskt antal anställda. Vidare förefaller resultatet robust för förändringar i modellspecifikation. Resultatet uppvisar däremot känslighet för hur upplevda tillväxthinder definieras. Specificeras företagsledarens upplevda tillväxthinder som då dessa även upplever lägre nivåer av hinder erhålls vissa förändringar i studiens resultat. Det argumenteras emellertid att höga nivåer av upplevda tillväxthinder är av huvudsakligt intresse ur policysynpunkt. Denna avgränsning medför även jämförbarhet med Lee (2013).

Ytterligare variabler, såsom nämnda i robusthetsanalysen under sektion 7.1, inkluderas inte i studien då teorin som krävs för att analysera dessa inte inryms i studiens ansats. Dessa variabler uppvisar inte heller samband med upplevda tillväxthinder eller övriga inkluderade variabler.

Studiens resultat är vidare robust med avseende på ytterligare disaggregerad branschindelning. Materialet är emellertid inte representativt för sådan indelning.

Resultatet uppvisar att företagsledare som vill växa genomgående upplever högre nivåer av tillväxthinder. Detta ter sig naturligt då tillväxtvilja bör vara en grundförutsättning för att uppleva hinder för tillväxt. Studiens syfte är emellertid att undersöka samband mellan distinkta företags specifika karaktäristika och upplevda tillväxthinder där tillväxtambitioner inte ses som en sådan karaktäristika.

Data innehåller emellertid, såsom nämnt under sektion 5.4, vissa felkällor. Mer specifikt bygger materialet inte till fullo på ett slumpmässigt urval. Icke-slumpmässig dragning har gjorts med avseende på företagsledarens ålder, där unga företagsledare har valts med en högre sannolikhet i vissa strata. Urvalsmetoden bör emellertid inte äventyra studiens representativitet då viktning tar hänsyn till denna. Datamaterialet argumenteras därmed vara representativt och lämpligt för studiens syfte.

Vidare innehåller datamaterialet begränsningar gällande registerinformation för företag med färre än 15 anställda med avseende på koncern tillhörighet. Detta medför att datamaterialet riskerar inkludera flera företag från samma koncern. Då studien endast finner svaga samband mellan koncern tillhörighet och företagsledares upplevda tillväxthinder bedöms förekomsten av eventuell dubbelräkning ha liten påverkan på resultatet.

Problem kvarstår emellertid gällande branschtillhörighet, där studien endast kontrollerar för grova branschindelningar. Detta medför att inkluderade branscher troligtvis uppvisar heterogenitet gällande företagsledares upplevelser av tillväxthinder. Vidare kvarstår risken att företagsledare på individnivå är heterogena även mellan jämförbara individer. Robusthet gällande eventuell heterogenitet över jämförbara individer hade kunnat prövas med hjälp av tidigare års undersökningar. Detta bedömdes emellertid

ligga utanför studiens omfång och lämnas därmed till vidare studier.

Studien ämnar vidare undersöka hur familjeägande påverkar företagsledares upplevelser av tillväxthinder, emellertid observeras endast effekten av familjeledning. Brister finns även i att familjeledning endast innefattar ledning i enskild regi samt med make, maka eller sambo. Därmed utesluts ledning via släktskap såsom med barn, syskon eller andra släktingar. Familjeledning i enskild regi eller tillsammans med maka, maka eller sambo argumenteras emellertid vara en god uppskattning för familjeägande.

Kritik kan framföras till att parameterskattningar gällande antal anställda, företagsålder och företagsledarens ålder presenteras med mycket låga värden. Dessa skattningar är svårtolkade då de beskriver effekten av små förändringar. Valet att presentera sådana skattningarna görs för att beskriva sambandet mellan karaktäristika och tillväxthinder för samtliga företag. Hade intervallskattningar istället presenterats skulle detta medfört att effekter i exempelvis små, unga företag med unga företagsledare inte kunnat predikteras. Vidare kan kritik framföras i att parameterskattningar gällande antal anställda inte presenteras som marginella effekter. Denna avgränsning görs då marginella effekter inte kan skattas för en funktion av andra inkluderade variabler.

Slutligen kan kritik framföras med avseende på att utrikes födda företagsledare aggregeras inom olika geografiska regioner. Studien kan således inte uttala sig om effekter av specifika nationstillhörigheter utan endast om de aggregerade regionerna som helhet. Därmed finns risken att en eller flera grupper uppvisar stark heterogenitet vilket kan medföra snedvridning av resultatet.

8.3 Förslag till fortsatta studier

Flera tänkbara ansatser finns inför fortsatta studier av tillväxthinder hos svenska företag. Exempelvis skulle denna studie kunna replikeras med utökad och förbättrad registerdata gällande bland annat familjeägande och koncerntillhörighet. Vidare skulle faktisk tillväxt kunna inkluderas i analysen för att, i likhet med Lee (2013), observera dynamiken mellan snabbväxande företag och företagsledares upplevda tillväxthinder. Tänkbart är även att mer ingående studera datamaterialet för att särskilja orsaker till varför kvinnor och utrikes födda företagare upplever högre nivåer av tillväxthinder inom specifika områden.

Fortsatta studier skulle kunna anta ett bredare perspektiv och exempelvis innefatta hur innovationsskapande och kompetensöverföring påverkar entreprenörens konkurrenskraft. Förslagsvis skulle kompetensöverföring vid migration och handel kunna studeras. Ett ytterligare tänkbart fokus är att undersöka effekten av agglomerationsfördelar för innovationsskapande.

9 Slutsats

Studiens syfte är att undersöka samband mellan upplevda tillväxthinder och företagsspecifika karaktäristika hos små och medelstora företag i Sverige. Genom ekonometrisk analys av enkätsvar från 14 953 företagsledare avser studien åskådliggöra faktorer som påverkar företagets möjlighet att växa. Analys av sådana faktorer möjliggör ökad insikt gällande entreprenörernas situation och upplevelser av dess omvärld. Små och medelstora företag utgör en betydande del av den aggregerade ekonomin, där förbättrad kunskap inom området bidrar till ökad förståelse för den makroekonomiska utvecklingen.

Studiens resultat visar inga entydiga tendenser till att företagsledare i företag med 10-49 anställda i högre grad upplever hinder för tillväxt än övriga företagsledare. Det deskriptiva resultat som tidigare erhållits kan därför inte styrkas då andra faktorer utöver storlek tas hänsyn till. Studien finner emellertid positiva men avtagande samband mellan flertalet upplevda tillväxthinder hos företagsledare och antal anställda inom företaget. Resultatet tyder även på att både företagets och företagsledarens ålder har en reducerande effekt på företagsledarens upplevelse av tillväxthinder. Slutligen uppvisar kvinnliga och utrikes födda företagsledare större hinder gällande vissa aspekter av tillväxt. Kvinnliga företagsledare upplever företagets lönsamhet och i viss mån konkurrens från andra företag som stora hinder för tillväxt. Utrikes födda företagsledare upplever istället tillgången till lån och krediter som ett stort tillväxthinder.

Avslutningsvis konstateras att denna studie är ett tvärsnitt ur en dynamisk omvärld under ständig förändring. Därmed ses behovet av fortlöpande översikt inom området för att ytterligare åskådliggöra och fastställa de tendenser som påträffats. Denna studie kan ses som ett första steg mot en ökad förståelse om näringslivets utmaningar och en fingervisning om såväl svårigheter

som möjligheter för framtida entreprenörskap och ekonomisk tillväxt.

Referenser

Artiklar

- Aldén, L. & Hammarstedt, M. (2014). Diskriminering på kreditmarknaden?: En enkätundersökning bland utrikes födda egenföretagare. *Ekonomisk Debatt*, vol 42, nr 6, ss. 50-59.
- Andres, C. (2008). Large shareholders and firm performance – An empirical examination of founding-family ownership. *Journal of Corporate Finance*, vol 14, ss. 431-445
- Anyadike-Danes, M., Bjuggren, C. M., Gottschalk, S., Hölzl, W., Johansson, D., Maliranta, M. & Myrann, A. (2015). An International Cohort Comparison of Size Effects on Job Growth. *Small Business Economics*, vol 44, ss. 821-844.
- Bjuggren, C. M., Daunfeldt, S. & Johansson, D. High-Growth Firms and Family Ownership. *Small Business Economics*, vol 26, ss. 365-385.
- Eliasson, G. (1990). The firm as a competent team. *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol 13, ss 275-298.
- Fama, E. F. & Jensen M. C. (1983). Separation of Ownership and Control. *Journal of Law and Economics*, vol 26, nr 2, ss. 301-325.
- Hamelin, A. (2013). Influence of family ownership on small business growth: Evidence from French SMEs. *Small Business Economics*, vol 41, ss. 563-579.
- Holmström, B. (1979). Moral Hazard and Observability. *The Bell Journal of Economics*, vol 10, nr 1, ss. 74-91.
- Johansson, D. (2010). The theory of the experimentally organized economy and competence blocs: an introduction. *Journal of Evolutionary Economics*, vol 20, ss. 185-201.
- Lee, N. (2013). What holds back high-growth firms?: Evidence from UK SMEs. *Small Business Economics*, vol 43, ss. 183-195.
- Nunes, P. C., Goncalves, M. & Serraqueiro, Z. (2013). The Influence of Age on SMEs' Growth Determinants: Empirical Evidence. *Small Business Economics*, vol. 40, ss. 249-272.
- Stigler, G. J. (1951). The Division of Labor is Limited by the Extent of the Market. *Journal of Political Economy*, vol 59, nr 3, ss. 185-193.
- Uhlaner, L. M., van Stel, A., Duplat, V. & Zhou, H. (2013). Disentangling the Effects of Organizational Capabilities, Innovation

and Firm Size on SME Sales Growth. *Small Business Economics*, vol 41, ss. 581-607.

Voordeckers, W. & Steijvers, T. (2006). Business collateral and personal commitments in SME lending. *Journal of Banking & Finance*, vol 30, ss. 3067-3086.

Böcker

Eklund, K. & Henreksson, M. (2011). Tillväxt och entreprenörskap i den svenska välfärdsstaten. I Tson Söderström, H. & Hultkrantz, L. (red.) *Marknad & Politik*. Stockholm: SNS Förlag, ss. 45-77

Jackson, T. (2009). *Prosperity Without Growth: Economics for a Finite Planet*. New York: Earthscan.

Layard, R. (2005). *Happiness: Lessons from a new Science*. New York: Penguin Books.

Penrose, E. T. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. Mansfield: Martino Publishing.

Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development*. New Jersey: Transaction Publishers.

Scott Long, J. & Freese, J. (2014). *Regression Models for Categorical Dependent Variables Using Stata*. College station: Stata Press.

Stock, J. & Watson, M. (2011). *Introduction to Econometrics*. Harlow: Pearson Education Limited.

Särndal, C. & Lundström, S. (2005). *Estimation in Surveys with Nonresponse*. Chichester: John Wiley & Sons Ltd.

Databaser

SCB (2015). *Företagens villkor och verklighet 2014*. Örebro: Statistiska centralbyrån [2015-05-15]

Myndighetsdokument

SCB (2014). *Företagens villkor och verklighet 2014 – metodbilaga*. Örebro: Statistiska centralbyrån.

Rapporter

Tillväxtverket (2014). *Företagens villkor och verklighet 2014*. Stockholm: Tillväxtverket.

Bilaga 1 – Inkluderade branscher enligt SNI 2007

Tabell 9. Inkluderade branscher (SNI 2007)

SNI 2007	Bransch	Benämning/förklaring
05 – 33	BC	Utvinning av mineral (B) samt tillverkning (C)
35 – 39	DE	Försörjning av el, gas, värme och kyla (D) samt vatten, avloppsrening, avfallshantering och sanering (E)
41 – 43	F	Byggverksamhet
45 – 47	G	Handel, reparation av motorfordon och motorcyklar
49 – 53	H	Transport och magasinering
55 – 56	I	Hotell- och restaurangverksamhet
58 – 63	J	Informations- och kommunikationsverksamhet
69 – 75	M	Verksamhet inom juridik, ekonomi, vetenskap och teknik (exklusive 70100)
77 – 82	N	Uthyrning, fastighetservice, resetjänster och andra stödtjänster
85	P	Utbildning
86 – 88	Q	Vård och omsorg; sociala tjänster
90 – 96	RS	Kultur, nöje och fritid (R) samt annan serviceverksamhet (S)

Branschindelning enligt svenskt näringslivsindex 2007, tvåsiffrig nivå. Källa: SCB (2014).

Bilaga 2 – Deskriptiv statistik och parvisa korrelationer

Tabell 10. Deskriptiv statistik för bransch och län.

Variabel	Medelvärde	Standard avvikelse	Min	Max	Antal observationer
BC	0,104	0,305	0	1	1550
DE	0,033	0,178	0	1	487
F	0,089	0,285	0	1	1331
G	0,106	0,307	0	1	1580
H	0,079	0,270	0	1	1187
I	0,068	0,251	0	1	1013
J	0,067	0,249	0	1	996
M	0,123	0,329	0	1	1843
N	0,085	0,279	0	1	1268
P	0,081	0,272	0	1	1207
Q	0,095	0,294	0	1	1424
RS	0,071	0,257	0	1	1067
Stockholms län	0,095	0,294	0	1	1425
Uppsala län	0,046	0,210	0	1	693
Södermanlands län	0,045	0,207	0	1	669
Östergötlands län	0,048	0,213	0	1	712
Jönköpings län	0,046	0,210	0	1	690
Kronobergs län	0,040	0,195	0	1	594
Kalmar län	0,040	0,196	0	1	598
Gotlands län	0,034	0,181	0	1	506
Blekinge län	0,034	0,180	0	1	503
Skåne län	0,070	0,255	0	1	1046
Hallands län	0,048	0,214	0	1	717
Västra Götalands län	0,077	0,267	0	1	1155
Värmlands län	0,043	0,203	0	1	644
Örebro län	0,044	0,204	0	1	651
Västmanlands län	0,040	0,196	0	1	601
Dalarnas län	0,043	0,203	0	1	647
Gävleborgs län	0,043	0,203	0	1	641
Västernorrlands län	0,041	0,198	0	1	609
Jämtlands län	0,038	0,192	0	1	573
Västerbottens län	0,043	0,203	0	1	644
Norrbottnens län	0,042	0,202	0	1	635

Deskriptiv statistik för bransch och län. Ej viktat.

Tabell 11. Korrelationsmatris.

	Konkurrens	Efterfrågan	Lönsamhet	Krediter	Externkapital	Arbetskraft	Infrastruktur	Kapacitet
Konkurrens	1,000							
Efterfrågan	0,197	1,000						
Lönsamhet	0,187	0,232	1,000					
Krediter	0,071	0,081	0,280	1,000				
Externkapital	0,068	0,079	0,240	0,509	1,000			
Arbetskraft	0,050	0,059	0,109	0,099	0,092	1,000		
Infrastruktur	0,032	0,089	0,101	0,109	0,131	0,110	1,000	
Kapacitet	-0,003	0,039	0,100	0,122	0,105	0,104	0,382	1,000
Tid	0,039	0,057	0,176	0,104	0,104	0,211	0,127	0,188
Lagar	0,095	0,051	0,155	0,150	0,115	0,151	0,113	0,121
Anställda	0,128	0,036	0,043	0,045	0,021	0,136	0,003	0,039
Koncern	0,070	0,031	0,007	0,036	0,022	0,075	-0,010	-0,005
Företagets ålder	0,066	0,012	0,014	-0,030	-0,019	0,025	-0,009	-0,015
Familjeföretag	-0,068	-0,030	-0,024	-0,010	-0,009	-0,047	0,014	-0,014
Kvinna	-0,012	-0,011	0,033	-0,030	0,009	-0,057	0,021	0,039
EES och Schweiz	0,000	0,009	-0,021	0,015	0,015	-0,011	0,010	-0,003
Övriga OECD	0,014	0,019	0,023	0,027	0,017	0,008	0,013	0,009
Utanför OECD	0,056	0,029	0,046	0,067	0,034	0,013	0,023	0,020
Företagsledarens ålder	-0,045	0,006	-0,055	-0,028	-0,002	-0,067	-0,023	-0,064
Grundskola	0,024	-0,027	-0,019	0,003	-0,003	-0,009	0,002	-0,019
Gymnasium	0,053	-0,020	0,028	0,005	-0,019	0,012	0,003	0,011
Högskola (< 3 år)	-0,027	0,014	0,020	0,031	0,036	0,005	0,020	0,029
Högskola (≥ 3 år)	-0,042	0,029	-0,028	-0,031	-0,011	-0,007	-0,021	-0,017
Forskarutbildning	-0,037	0,003	-0,020	-0,007	0,014	-0,015	-0,003	-0,016

Tabell 11. (forts.)

	Tid	Lagar	Anställda	Koncern	Företagets ålder	Familjeföretag	Kvinna
Tid	1,000						
Lagar	0,154	1,000					
Anställda	0,042	0,035	1,000				
Koncern	0,039	-0,013	0,444	1,000			
Företagets ålder	-0,009	0,032	0,224	0,219	1,000		
Familjeföretag	-0,015	0,016	-0,292	-0,168	-0,068	1,000	
Kvinna	0,034	-0,015	-0,117	-0,131	-0,067	0,092	1,000
EES och Schweiz	-0,005	-0,006	-0,055	-0,033	-0,055	0,050	0,051
Övriga OECD	-0,009	0,015	-0,002	-0,017	-0,034	0,008	-0,011
Utanför OECD	0,002	0,038	-0,032	-0,049	-0,097	0,039	-0,001
Företagsledarens ålder	-0,069	0,004	-0,019	0,006	0,270	0,098	-0,030
Grundskola	-0,067	0,033	-0,010	-0,040	0,110	0,039	-0,087
Gymnasium	-0,041	0,016	-0,021	-0,034	-0,005	-0,003	-0,057
Högskola (< 3 år)	0,037	-0,003	-0,006	0,007	-0,011	0,002	0,075
Högskola (≥ 3 år)	0,057	-0,039	0,045	0,062	-0,062	-0,032	0,070
Forskarutbildning	0,022	-0,001	-0,033	-0,003	-0,018	0,013	-0,019

Tabell 11. (forts.)

	EES och Schweiz	Övriga OECD	Utanför OECD	Företagsledarens ålder	Grundskola	Gymnasium	Högskola (< 3 år)	Högskola (≥ 3 år)	Forskarutbildning
EES och Schweiz	1,000								
Övriga OECD	-0,022	1,000							
Utanför OECD	-0,045	-0,021	1,000						
Företagsledarens ålder	0,030	-0,047	-0,105	1,000					
Grundskola	-0,014	0,011	0,025	0,192	1,000				
Gymnasium	-0,050	-0,016	-0,007	-0,198	-0,316	1,000			
Högskola (< 3 år)	-0,011	-0,005	-0,001	0,014	-0,170	-0,379	1,000		
Högskola (≥ 3 år)	0,066	0,009	-0,012	0,043	-0,232	-0,517	-0,279	1,000	
Forskarutbildning	0,028	0,017	0,009	0,075	-0,050	-0,112	-0,061	-0,083	1,000

Parvisa korrelationer för inkluderade variabler, exklusive bransch och län. Ej viktat.

Bilaga 3 – Enkät Företagens villkor och verklighet 2014

Här lämnade uppgifter är sekretesskyddade enligt 24 kap. 8 § offentlighets- och sekretesslagen (2009:400)

Företagens villkor och verklighet

November 2013

DFO/FU
Ftgvillkor

MS 999-1

Organisationsnr	Löprnr
-----------------	--------

Skicka in efterfrågade uppgifter

Logga in på www.insamling.scb.se eller skicka in blanketten i bifogat svarskuvert.

Användarnamn:
Lösenord:

A Bakgrundsfrågor

1 Är du man eller kvinna?	<input type="checkbox"/> Man <input type="checkbox"/> Kvinna
2 Vilket år är du född?	Årtal <input type="text"/>
3a Är du född utomlands?	<input type="checkbox"/> Ja → <input type="text"/> Födelseland <input type="checkbox"/> Nej
3b Är båda dina föräldrar födda utomlands?	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej
4 Vilken är din högsta avslutade utbildning?	<input type="checkbox"/> Grundskola, folkskola, realskola eller liknande <input type="checkbox"/> Gymnasieutbildning <input type="checkbox"/> Högskoleutbildning, kortare än tre år <input type="checkbox"/> Högskoleutbildning, tre år eller längre <input type="checkbox"/> Forskarutbildning
5 Leder du företaget ensam eller tillsammans med någon eller några andra? <i>Markera ett eller flera alternativ.</i>	<input type="checkbox"/> Ensam <input type="checkbox"/> Tillsammans med make/maka/sambo <input type="checkbox"/> Tillsammans med annan/andra

SCB ESMS 999-1...SCB-Tryck, Örebro 2013



Blankettutgivare
Statistiska centralbyrån
Statistica Sweden

Postadress (om inte bifogade svarskuvert används)

701 89 ÖREBRO

Telefon
Grupper

019-17 60 90


E-post

insamling.ftgvillkor@scb.se

Fax

019-17 70 87

Enheten för näringslivets struktur

6	Har du någon annan sysselsättning förutom att leda företaget? <i>T.ex. bedriver studier, är anställd eller är företagsledare i annat företag.</i>	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej
7	Vilket år grundades företaget? <i>Om du inte vet exakt årtal svara på ett ungefär.</i>	Årtal 
8	Ingår företaget i en kedja? <i>Med kedja avses exempelvis franchisekoncept, frivillig fackhandelskedja eller återförsäljarkedja men också verksamhet som bedrivs i flera kontor/butiker under samma namn eller varumärke.</i>	<input type="checkbox"/> Ja, i en svensk kedja <input type="checkbox"/> Ja, i en utländsk kedja <input type="checkbox"/> Nej

B Tillväxt/utveckling

9	Hur omfattande är företagets försäljning av varor och tjänster till följande kundgrupper? <i>Markera ett kryss på varje rad.</i>	Ingen försäljning	Liten försäljning	Stor försäljning
a)	Mindre företag (1–49 anställda)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b)	Större företag (50 eller fler anställda)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c)	Offentlig sektor (stat, kommun, landsting)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d)	Privatpersoner	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e)	Turister/tillresta besökare (varor/tjänster som säljs till t.ex. affärsresenärer, konferensdeltagare, fritidsresenärer eller fritidshusboende)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10	Hur tror du företaget kommer att utvecklas på tre års sikt vad gäller ... <i>Markera ett kryss på varje rad.</i>	Minska	Oförändrad	Öka
a)	... omsättning?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b)	... antal anställda?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c)	... lönsamhet?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	Skulle du vilja att företaget växte om det fanns möjlighet?	<input type="checkbox"/> Ja, både vad gäller omsättning och antal anställda → Gå till fråga 13 <input type="checkbox"/> Ja, men utan att öka antal anställda <input type="checkbox"/> Nej → Gå till fråga 14		
12	Vad är orsaken till att du inte skulle vilja att företaget växer genom att öka antalet anställda? <i>Markera ett kryss på varje rad.</i>	Instämmer inte alls	Instämmer delvis	Instämmer helt
a)	Företaget har inget behov av fler anställda	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b)	Bidrar inte till ökad lönsamhet för företaget	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c)	Företaget köper istället in de tjänster som behövs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d)	Krämliga regler kring anställning och uppsägning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e)	Innebär för stort ansvar/åtagande	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

13 Hur viktiga tycker du att följande åtgärder är för att företaget ska kunna växa?

Markera ett kryss på varje rad.

	Inte alls viktigt	Mindre viktig	Mycket viktigt
a) Öka företagets marknadsföring	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Etablera nya försäljningskanaler	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Investera i utrustning/lokaler	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) Anställa personal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) Satsa på intern kompetensutveckling	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f) Utveckla nya varor/tjänster	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g) Expandera internationellt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
h) Ökade satsningar på forskning och utveckling	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

14 Hur stort hinder upplever du att följande faktorer utgör för företagets utveckling och tillväxt?

Markera ett kryss på varje rad.

	Inget hinder	Litet hinder	Stort hinder
a) Konkurrens från andra företag	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Efterfrågan på företagets produkter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Företagets lönsamhet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) Tillgång till lån och krediter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) Tillgång till externt ägarkapital	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f) Tillgång till lämplig arbetskraft	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g) Tillgång till infrastruktur (t.ex. transportsystem, telekommunikationer, bredband)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
h) Kapacitet i nuvarande lokaler, utrustning etc.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
i) Egen tid för företagets kärnverksamhet och strategiska frågor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
j) Lagar och myndighetsregler	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

15 Hur stort hinder upplever du att följande regelområden utgör för företagets utveckling och tillväxt?

Markera ett kryss på varje rad.

	Inget hinder	Litet hinder	Stort hinder
a) Regler kring anställning och uppsägning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Regler kring anställdas ledighet, t.ex. föräldraledighet och vård av barn (VAB)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Arbetsbudsregler	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) Sjuklönsregler	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) Regler kring mångfald och jämställdhet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f) Arbetsmiljöregler	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g) Miljöregler	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
h) Plan- och byggregler	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
i) Regler kring offentlig upphandling	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

<p>16 Hur stort hinder upplever du att följande faktorer har varit vid rekryteringar de tre senaste åren?</p> <p><i>Markera ett kryss på varje rad.</i></p> <p>a) Att få sökande med rätt utbildning</p> <p>b) Att få sökande med tillräcklig yrkeserfarenhet</p> <p>c) Att få sökande med specifik kompetens/behörighet</p> <p>d) Att få sökande som kan tänka sig flytta till orten</p>	<p><input type="checkbox"/> Företaget har inte försökt rekrytera → Gå direkt till fråga 17</p> <p>Inget hinder Litet hinder Stort hinder</p> <p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></p>
<p>17 Har företaget ansökt om något av följande under de tre senaste åren?</p> <p><i>Markera ett kryss på varje rad.</i></p> <p>a) Lån och krediter</p> <p>b) Externt ägarkapital</p> <p>c) Statligt stöd och/eller bidrag</p>	<p>Ja, ansökt och beviljats medel Ja, ansökt men inte beviljats medel Nej, har inte haft behov</p> <p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></p>

C Förenklning för företag

<p>18 Hur upplever du att din senaste kontakt var med följande aktörer i samband med tillståndsansökan, tillsyn, anmälningsförfarande eller motsvarande handläggning?</p> <p><i>Markera ett kryss på varje rad.</i></p> <p>a) Statliga myndigheter</p> <p>b) Länsstyrelsen</p> <p>c) Kommunen</p>	<p>Dålig Varken bra eller dålig Bra Har inte haft kontakt</p> <p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></p>
<p>19 Känner du till och har använt Verksamt.se?</p> <p><i>Verksamt.se är Bolagsverkets, Skatteverkets och Tillväxtverkets gemensamma webbplats med information och e-tjänster för företagare.</i></p>	<p><input type="checkbox"/> Ja, känner till och använder ofta</p> <p><input type="checkbox"/> Ja, känner till och har använt</p> <p><input type="checkbox"/> Ja, känner till men har inte använt</p> <p><input type="checkbox"/> Nej, känner inte till</p>

D Internationalisering, marknad och konkurrens

<p>20 För vilken marknad produceras huvudsakligen företagets varor/tjänster?</p> <p><i>Markera ett alternativ.</i></p>	<p><input type="checkbox"/> Lokal marknad <input type="checkbox"/> Norden</p> <p><input type="checkbox"/> Regional marknad <input type="checkbox"/> EU utom Norden</p> <p><input type="checkbox"/> Nationell marknad <input type="checkbox"/> Övriga världen</p>
<p>21a Har företaget haft någon export under 2013?</p>	<p>Uppskatta exportens andel av företagets totala omsättning 2013.</p> <p>Mindre än 5% 5–25% 26–50% 51–75% 76–100%</p> <p><input type="checkbox"/> Ja → <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/> Nej</p> <p><input type="checkbox"/> Nej, men företaget har ambitionen att börja exportera inom tre år → Gå till fråga 22a</p>
<p>21b Till vilken/vilka delar av världen exporterar företaget sina varor/tjänster?</p> <p><i>Markera ett eller flera alternativ.</i></p>	<p><input type="checkbox"/> Norden</p> <p><input type="checkbox"/> EU utom Norden</p> <p><input type="checkbox"/> Övriga Europa (inkl. Ryssland)</p> <p><input type="checkbox"/> Övriga världen</p>

<p>22a Har företaget haft någon egen import under 2013? Med egen import menas import som företaget genomfört direkt med företag i annat land, dvs. inte med återförsäljare i Sverige.</p>	<p>Uppskatta importens andel av företagets totala omsättning 2013.</p> <table border="0"> <tr> <td>Mindre än 5 %</td> <td>5–25 %</td> <td>26–50 %</td> <td>51–75 %</td> <td>76–100 %</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table> <p><input type="checkbox"/> Ja →</p> <p><input type="checkbox"/> Nej</p> <p><input type="checkbox"/> Nej, men företaget har ambitionen att börja importera inom tre år → Gå till fråga 23</p>	Mindre än 5 %	5–25 %	26–50 %	51–75 %	76–100 %	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																						
Mindre än 5 %	5–25 %	26–50 %	51–75 %	76–100 %																													
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																													
<p>22b Från vilken/vilka delar av världen importerar företaget sina varor/tjänster? Markera ett eller flera alternativ.</p>	<p><input type="checkbox"/> Norden</p> <p><input type="checkbox"/> EU utom Norden</p> <p><input type="checkbox"/> Övriga Europa (inkl. Ryssland)</p> <p><input type="checkbox"/> Övriga världen</p>																																
<p>23 Hur stort hinder anser du att följande faktorer utgör för att internationalisera företagets verksamhet? Med internationalisering av företagets verksamhet avses t.ex. att företaget exporterar, importerar eller bedriver annan verksamhet i utlandet, men kan också innefatta andra aktiviteter över nationsgränser. Markera ett kryss på varje rad.</p>	<p><input type="checkbox"/> Internationalisering av företagets verksamhet är inte aktuellt → Gå direkt till fråga 24</p> <table border="0"> <thead> <tr> <th></th> <th>Inget hinder</th> <th>Litet hinder</th> <th>Stort hinder</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>a) Brist på kunskap om affärsmöjligheter</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>b) Språkliga och kulturella hinder</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>c) Brist på resurser i företaget</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>d) Lagar och regler</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>e) Tillgång till finansiering</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>f) Kostnader för internationalisering</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>g) Brist på kontakter/nätverk</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </tbody> </table>		Inget hinder	Litet hinder	Stort hinder	a) Brist på kunskap om affärsmöjligheter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	b) Språkliga och kulturella hinder	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	c) Brist på resurser i företaget	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	d) Lagar och regler	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	e) Tillgång till finansiering	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	f) Kostnader för internationalisering	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	g) Brist på kontakter/nätverk	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Inget hinder	Litet hinder	Stort hinder																														
a) Brist på kunskap om affärsmöjligheter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																														
b) Språkliga och kulturella hinder	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																														
c) Brist på resurser i företaget	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																														
d) Lagar och regler	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																														
e) Tillgång till finansiering	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																														
f) Kostnader för internationalisering	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																														
g) Brist på kontakter/nätverk	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																														
<p>24 Hur har konkurrensen förändrats de senaste fem åren från ... Markera ett kryss på varje rad.</p>	<table border="0"> <thead> <tr> <th></th> <th>Minskat</th> <th>Oförändrat</th> <th>Ökat</th> <th>Har ingen konkurrens från företag utanför Sverige</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>a) ... företag i Sverige?</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>b) ... företag utanför Sverige?</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </tbody> </table>		Minskat	Oförändrat	Ökat	Har ingen konkurrens från företag utanför Sverige	a) ... företag i Sverige?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	b) ... företag utanför Sverige?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																	
	Minskat	Oförändrat	Ökat	Har ingen konkurrens från företag utanför Sverige																													
a) ... företag i Sverige?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																													
b) ... företag utanför Sverige?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																													
<p>25 Hur upplever ni konkurrensen från andra företag gällande ... Markera ett kryss på varje rad.</p>	<table border="0"> <thead> <tr> <th></th> <th>Liten</th> <th>Ganska stor</th> <th>Mycket stor</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>a) ... låga priser på produkter/tjänster?</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>b) ... förmåga att ta fram nya produkter, tjänster, processer?</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>c) ... marknadsföring?</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </tbody> </table>		Liten	Ganska stor	Mycket stor	a) ... låga priser på produkter/tjänster?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	b) ... förmåga att ta fram nya produkter, tjänster, processer?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	c) ... marknadsföring?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																
	Liten	Ganska stor	Mycket stor																														
a) ... låga priser på produkter/tjänster?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																														
b) ... förmåga att ta fram nya produkter, tjänster, processer?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																														
c) ... marknadsföring?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																														

E Företagets samverkan**26a Samverkar företaget regelbundet med andra företag?**

Markera ett eller flera alternativ.

- Ja, inom
- Nej
- ↓
Gå till fråga 27
- kontorsservice (t.ex. lokaler, reception)
- inköp, logistik, transport
- utbildning och kompetensutveckling
- marknadsföring, export, försäljning
- produktion av företagets varor/tjänster
- omvärldsbevakning, erfarenhetsutbyte
- lobbying, politik- och samhällspåverkan
- innovation, produktutveckling, forskning och utveckling
- Annat, nämligen:

26b Var finns de företag som du eller ditt företag samverkar med?

Markera ett eller flera alternativ.

- Lokalt
- Regionalt
- Nationellt
- Norden
- EU utom Norden
- Övriga Europa (inkl. Ryssland)
- Övriga världen

F Företagets hållbarhetsarbete**27 Arbetar företaget aktivt med miljöfrågor?**

Här avses t.ex. om företaget arbetar med att minska sin miljöpåverkan, har en miljöpolicy, arbetar med miljömål eller säljer miljöanpassade varor/tjänster.

- Ja
- Nej
- Nej, men ambitionen finns att göra det inom fem år → Gå till fråga 30

28 Hur viktiga är följande skäl till att företaget arbetar aktivt med miljöfrågor?

Markera ett kryss på varje rad.

	Inte alls viktigt	Ganska viktigt	Mycket viktigt
a) Möta konsumentkrav	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Tvingande lagstiftning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Framtida, kommande lagstiftning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) Konkurrensskäl	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) Eget engagemang	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f) För att minska resursåtgången	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g) Tvingade som underleverantör att uppfylla särskilda miljökrav, t.ex. miljöcertifiering	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
h) Möta miljökrav vid offentlig upphandling	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
i) Minska klimatpåverkan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

29 Vilken roll har miljöaspekten i företagets verksamhet?

Markera ett kryss på varje rad.

	Ja	Nej	Nej, men vi har ambitionen att göra det inom fem år
a) Säljer företaget miljöanpassade varor/tjänster?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Använder företaget miljöaspekten i sin marknadsföring?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Har företaget en framtagen policy för miljöarbete?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) Arbetar företaget aktivt med att sätta upp och nå miljömål för verksamheten?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

30 Hur väl stämmer följande påståenden in på din uppfattning om arbete med miljöfrågor?			
<i>Markera ett kryss på varje rad.</i>			
	Instämmer inte alls	Instämmer delvis	Instämmer helt
a) Kostsamt att bedriva miljöarbete	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Saknas användbara metoder/verktyg	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Ger ingen affärsnytta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) Saknas kompetens inom företaget	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) Svårt att engagera personal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f) Saknas stöd från offentlig sektor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31 Arbetar företaget aktivt med sociala eller etiska frågor?			
<input type="checkbox"/> Ja			
<input type="checkbox"/> Nej			
<input type="checkbox"/> Nej, men vi har ambitionen att göra det inom fem år			
<i>Här avses t.ex. sociala och etiska riktlinjer vid inköp av varor och tjänster, samhällsengagemang som sponsring av lokala idrottsföreningar eller sociala projekt, framtagen policy för mångfald och jämställdhet.</i>			
→ Gå till fråga 33			
32 Hur viktiga är följande skäl till att företaget arbetar aktivt med sociala eller etiska frågor?			
<i>Markera ett kryss på varje rad.</i>			
	Inte alls viktigt	Ganska viktigt	Mycket viktigt
a) Möta konsumentkrav	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Tvingande lagstiftning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Framtida, kommande lagstiftning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) Konkurrensskäl	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) Eget engagemang	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f) Tvingade som underleverantör att uppfylla särskilda krav	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g) Möta krav vid offentlig upphandling	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
33 Hur väl stämmer följande påståenden in på din uppfattning om arbete med sociala eller etiska frågor?			
<i>Markera ett kryss på var rad.</i>			
	Instämmer inte alls	Instämmer delvis	Instämmer helt
a) Kostsamt att bedriva socialt eller etiskt arbete	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Saknas användbara metoder/verktyg	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Ger ingen affärsnytta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) Saknas kompetens inom företaget	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) Svårt att engagera personal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f) Saknas stöd från offentlig sektor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

G Stat, landsting och kommun som kund

34 Har företaget deltagit i en offentlig upphandling under de senaste 12 månaderna?		Hur många anbud har företaget lämnat?	
<input type="checkbox"/> Ja →	<input type="checkbox"/> Nej	<input type="checkbox"/> 1 anbud	<input type="checkbox"/> 2-4 anbud
		<input type="checkbox"/> 5 eller fler anbud	→ Gå till fråga 36

35 Vad är orsaken till att företaget inte deltagit i en offentlig upphandling de senaste 12 månaderna?
Markera ett eller flera alternativ.

Det är för komplicerat
 Det tar för mycket tid att ta fram anbud
 Kontrakten är för stora
 Annat, nämligen:

 Inte aktuellt för företaget att delta i offentliga upphandlingar

H Innovation

36 Har företaget utvecklat och sålt nya eller väsentligt förbättrade varor/tjänster under de tre senaste åren?
Markera ett eller flera alternativ.

Ja, varor
 Ja, tjänster
 Nej, varken varor eller tjänster → **Gå till fråga 38**

37 Varifrån kommer idéerna till att utveckla nya eller väsentligt förbättrade varor eller tjänster som säljs av företaget?
Markera ett kryss på varje rad.

	Inte alls	Till viss del	Till stor del
a) Egna uppslag och idéer inom företaget	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Från kunder	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Från konkurrenter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) Via samarbete med universitet och högskola	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) Via samarbete med andra företag	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f) Annat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

38 Hur stort hinder anser du att följande faktorer utgör för utveckling av nya eller väsentligt förbättrade varor eller tjänster?
Markera ett kryss på varje rad.

	Inget hinder	Litet hinder	Stort hinder
a) Brist på kompetens inom företaget	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Brist på finansiering/resurser	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Lagar och myndighetsregler	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) Höga krav på kortsiktig lönsamhet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) Bristande kreativitet och påhittighet inom företaget	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Hur lång tid behövde ni för att ta fram uppgifterna och besvara blanketten? minuter

Eventuella kommentarer

Kontaktperson

I detta ärende efterfrågas (TEXTA)	Telefon dagtid (även riktnr)
E-postadress	Telefon kvällstid (även riktnr)

Tack för din medverkan!

