

Tillväxt i företag ledda av personer med utländsk härkomst i Sverige

*Nedim Efendic **
Stockholm School of Economics
P.O. Box 6501
SE-11383 Stockholm
Sweden
nedim.efendic@hhs.se

Fredrik W. Andersson
Statistiska centralbyrån
Klostergatan 23
SE-701 89 Örebro
Sweden
fredrik.andersson@scb.se

Karl Wennberg
Stockholm School of Economics
P.O. Box 6501
SE-11383 Stockholm
Sweden
Tel: +46-705-10 53 66
karl.wennberg@hhs.se

&

The Ratio Institute
P.O. Box 3203
SE-103 64 Stockholm
Sweden

Tillväxt i företag ledda av personer med utländsk härkomst i Sverige

Under de senaste decennierna har både entreprenörskap och invandring ökat kraftigt, i Sverige såväl som globalt (Audretsch, 2008; Goldin, Cameron & Balarajan, 2011). Det råder dock en stor brist på forskning som undersöker eventuella samband och potentiella konsekvenser av dessa två sammanfallande trender. Bristen på forskning är förvånande då det finns en uppenbar koppling mellan entreprenörskap och invandring, inte minst genom det välkända faktum att invandrare tenderar att starta företag i större utsträckning än befolkningen i allmänhet (Dana, 2011). Under senare år har alltfler studier undersökt invandrares företagande, både i Sverige och utomlands (Andersson och Hammarstedt, 2011). Denna forskning har i hög grad varit fokuserad på skillnader mellan infödda och invandrare när det gäller sannolikheten att bli företagare, samt skillnader i företagens överlevnadsgrad (Andersson och Hammarstedt, 2011).

Med utgångspunkt i antalet sysselsatta på den svenska arbetsmarknaden är det tämligen väl belagt att individer födda utomlands driver företag i högre utsträckning än de som är födda i Sverige (Företagarna, 2010). År 2009 uppgick antalet utrikesfödda i Sverige till 1,3 miljoner (SCB, 2010). I Sverige utgör utrikes födda mellan 14 procent av alla företagare¹⁹ och under 2000-talet ökade antalet företag som startats av utlandsfödda personer med cirka 75 procent (Tillväxtverket, 2010). Sysselsättningen hos företag som drivs av företagare med utländsk bakgrund uppgår till ungefär 200 000 personer. En svensk studie som undersöker invandrarföretagande visar att det också finns stora skillnader i företagande beroende på när invandrarna kom till Sverige och från vilket land de härstammar ifrån (Hammarstedt, 2001). Sedan 1990-talets början har andelen företagare bland utomeuropeiska invandrare ökat kraftigt (Andersson och Hammarstedt, 2011). Vidare påvisar den senare studien skillnader mellan utomeuropiska invandare och inföddas samt europeiska invandrares företagande (Andersson och Hammarstedt, 2011). En viktig skillnad är valet av bransch där utomeuropeiska invandrarföretagare ofta etablerar sig inom tjänstesektorn (handel, hotell och restaurang). Frågan är dock om

¹⁹ Definierat som individer som driver ett eget företag (oavsett bolagsform) som huvudsysselsättning.

denna branschsegregation kvarstår också bland barn till invandrare? Det är en av frågorna vi söker belysa i denna rapport.

Det finns stora skillnader när det gäller entreprenörskap mellan olika invandrargrupper. Om invandraren härstammar från ett land med stor andel företagare så tenderar sannolikheten att själv bli egenföretagare att öka. En studie från Kanada visade att endast 1,8 procent av invandrare från Filipinerna startade företag medan motsvarande siffra bland grekiska invandrare var 12 procent (Dana, 2007). Hammarstedt (2001) jämförde företagandet mellan infödda svenskar och invandrare, hans resultat visar att företagandet är högre hos många grupper av invandrare än hos infödda svenskar. Den grupp som uppvisar högst andel företagande är invandrare från södra Europa.

Hur står det då till med tillväxten hos företag som drivs av invandrare? Detta är en viktig forskningsfråga, då tidigare forskning har visat att det är den snabbaste växande procenten av alla företag som skapar nästan hela nettotillväxten av nya jobb (Henrekson & Johansson, 2010). Det innebär att ett lands ekonomiska utveckling påverkas starkt av en liten del av den totala företagspopulationen. I det sammanhanget är det viktigt att också undersöka hur det står till med tillväxten bland företag som drivs av invandrare i Sverige. En av de viktigaste förutsättningarna för att ett företag ska växa i omsättning och anställda är att företagaren verkligen vill växa och ser det som ett viktigt mål att jobba mot (Wiklund, Davidsson & Delmar, 2003). Generellt sett verkar företagare med utländsk bakgrund vara mer positivt inställda till tillväxt än svenskfödda (Tillväxtverket, 2010). I studien framgår att 19 procent av företagarna med utländsk bakgrund svarar att de "gärna vill att företaget förblir litet", motsvarande siffra för samtliga respondenter är 30 procent (Företagarna, 2010). Huruvida invandrarföretagarnas positiva inställning till tillväxt verkligen ger genomslag i form av realiserad tillväxt saknas dock forskning om.

I vår genomgång av tidigare forskning inom invandrarföretagande framgår att det fortfarande saknas forskning vad gäller tillväxten hos företag som drivs av invandrare. En tidig studie av Aldrich and Waldinger (1990) påpekade att det i stort sett saknas forskning om kvalitén på invandrades företag, d.v.s. hur de utvecklas i termer av tillväxt, lönsamhet, och överlevnad. Forskare som studerat entreprenörskap hos minoritetsgrupper har ofta fått förlita sig på fallstudier, då kvantitativa studier varit svåra att genomföra på grund av problem med datakvalité hos tillgängliga databaser (Bates, 2011).

Invandrares företagande: definitioner, begrepp, och tidigare forskning

Tidigare forskning inom invandring och entreprenörskap har ofta fokuserat på att titta på trender och skillnader bland olika grupper eller kategorier av företagare, och hur man kan förklara dessa skillnader. Forskningen inom entreprenörskap bland invandrare kan delas in i tre kategorier (Chaganti & Geene, 2002):

- **Invandrares entreprenörskap** ("Immigrant Entrepreneurship"): Undersöker individer som nyligen invandrat och startar ett företag, oftast främst för att försörja sig. Centralt i denna forskningsfåra är undersökningar om invandrares relativa sannolikhet att nå framgång i entreprenörskap, samt även hur kopplingar till invandrarnätverk kan påverka detta.
- **Etniskt entreprenörskap** ("Ethnic Entrepreneurship"): Undersöker entreprenörskap bland etniska grupper, oftast definierat som de med liknande erfarenhet av migration.
- **Entreprenörskap hos minoritetsgrupper** ("Minority Entrepreneurship"): Undersöker entreprenörskap bland individer som inte är en del av befolkningsmajoriteten. Empiriskt överlappar det ofta med punkt två ovan.

Från ovanstående definitioner framgår att entreprenörer med invandrarbakgrund kan tillhöra en eller flera av ovanstående kategorier. I denna redogörelse av tidigare forskning kommer vi att fokusera på "invandrares entreprenörskap" och "etniskt entreprenörskap" då dessa passar bättre in på den svenska kontexten. Tidigare forskning har visat att en del av företagandet hos invandrare eventuellt kan förklaras av att de föredrar att starta företag då de har svårigheter med det inhemska språket, fattigdom, arbetslöshet och diskriminering (Hammarstedt, 2001). Behrenz m.fl. (2007) har studerat olika arbetsmarknadsutfall för andra generationens invandrare, framförallt sannolikheten att ha ett jobb jämfört med infödda svenskar. De visar att sannolikheten för andra generationens invandrare att ha ett jobb är lägre än för infödda svenskar, även om sannolikheten är högre än för första generationens invandrare. En av frågorna vi söker belysa i denna rapport är därför hur företagande och framförallt framgångsrikt företagande skiljer sig åt mellan första- och andra generationens invandrare.

”Etniskt entreprenörskap” och tillväxt

Tidigare studier om tillväxten hos invandrarföretag behandlar framförallt asiatiska invandrare i USA eller Storbritannien. Asiater har i dessa två länder fått mycket uppmärksamhet för framgångsrikt entreprenörskap. Deras framgångar som entreprenörer har ofta förklarats med kulturella faktorer såsom hårt arbete och nyttjandet av etniska nätverk (Basu och Goswami, 1999). Faktorerna som brukar skapa utrymme för framväxten av etniskt entreprenörskap uppstår ofta när det finns marknadssegment som inget företag betjänar, där det finns begränsat med skalfördelar eller vid försäljning av exotiska varor (Aldrich and Waldinger, 1990).

Det finns i tidigare forskning visst stöd för teorin att etniska entreprenörer bör undvika att endast sälja till andra individer inom samma etniska grupp, om de vill maximera sina chanser att växa till ett medelstort företag (Basu och Goswami, 1999). Hart and Acs (2011) påpekade att tillgången till två kulturer kan utöka sökområdet inom vilka entreprenörer söker affärsmöjligheter. Invandrare kan t.ex. se möjligheter på andra marknader, i vissa fall på grund av att de bott där, något som infödda utan tidigare utlandserfarenhet kan ha svårigheter med.

Basu och Goswami (1999), påpekade att socioekonomiska faktorer som utbildning och klasstillhörighet också är viktiga för att förklara etniskt entreprenörskap. Utbildning är en socioekonomisk faktor som flera studier visat är viktig för ett företags tillväxt (Basu och Goswami, 1999). Även om utbildning i sig inte nödvändigtvis är direkt relevant för affärsverksamheten, finns ofta positiva effekter, t.ex. att de förbättrar entreprenörens kommunikationsfärdigheter med olika aktörer, exempelvis banker. En annan faktor som tidigare studier visat har en positiv effekt på tillväxt är tidigare arbetslivserfarenhet hos entreprenören, eftersom det ökar entreprenörens kunskapsnivå, tillgång till marknadsinformation och tillgång till nätverk (Basu och Goswami, 1999). Hur stor andel av sina sparade medel entreprenörer investerat i verksamheten har också visat sig ha en positiv effekt på tillväxten. Det verkar som viljan att lyckas är störst då man investerar sina egna pengar (Basu och Goswami, 1999).

Basu och Goswami (1999) visade också att banklån har en signifikant negativ effekt på tillväxten. Orsaken till detta kan enligt författarna vara att bankerna i högre utsträckning prioriterar kortsiktiga vinster än långsiktig tillväxt. Detta kan yttra sig genom att

bankerna begär högre räntor än entreprenörerna betraktat som marknadsmässiga, vilket bidrar till att många entreprenörer undviker banklån. De entreprenörer som tar banklån är ofta tvungna att använda sig av kassaflödet för att betala av dyra lån istället för att investera i tillväxt. Den här typen av press saknade entreprenörerna som använde sig av eget kapital eller lån från familjemedlemmar, vilket möjliggjorde högre fokusering på tillväxt. Det finns ett negativt samband mellan tillväxt och antalet år som företaget funnits. Detta beror på att företag tenderar att växa snabbare i början och att tillväxten sedan gradvis avtar.

Bates (1994) jämförde den ekonomiska utvecklingen av två grupper småföretag på olika platser i USA. Den ena gruppen bestod av företag som grundats av asiater och den andra bestod av företag som har grundats av en entreprenör som inte tillhör en minoritet. Resultaten visade att asiaterna är betydligt bättre utbildade, 57,8 procent av dem hade en universitetsutbildning medan motsvarande siffra bland vita amerikaner var 37,5 procent. Asiaterna jobbade också betydligt fler timmar. När Bates (1994) tittade på omsättning och lönsamhet visade sig att företagen som ägs av asiater hade *lägre omsättning och lönsamhet* än de som ägdes av personer som inte tillhörde en minoritetsgrupp. Vidare visade resultaten att företagen som drevs av asiaterna var bättre kapitaliserade och att deras förmögenhet vid grundandet av företaget var högre än hos den andra gruppen. Bates (1994) visade också på att det fanns stora skillnader inom gruppen asiatiska entreprenörer. Han delade upp asiater i två grupper. Den ena gruppen drev företag som fokuserade på försäljning till samma etniska grupp medan den andra gruppen var fokuserad på att sälja till den breda allmänheten. *Forskningen visar att gruppen som var fokuserad på den breda allmänheten var betydligt framgångsrikare.* De visade att unga företag som fokuserat sin försäljning på samma etniska grupp, är mindre lönsamma och överlever i mindre utsträckning. Detta ger stöd för tidigare forskning som indikerat att försäljning till samma etniska grupp kan vara en attraktiv väg att etablera ett företag bland invandrare eller minoriteter, men för att bygga ett växande och lönsamt bolag krävs att entreprenören också säljer till den breda allmänheten. Frågan är då vilka faktorer som underlättar steget från en nischmarknad till en bredare marknad för invandrarföretagare?

Hart och Acs (2011) undersökte skillnaderna mellan entreprenörerna som var födda i USA och de utlandsfödda. Deras undersökning visar att företagen som startats av utlandsfödda inte är generellt

större än de som har startats av infödda. Sammantaget saknas det dock studier om *tillväxten* bland invandrades företag eller bland etniska företagargrupper. Det är detta vi söker besvara i denna rapport. Flertalet studier visar att i framtiden kommer antalet migranter att öka avsevärt, i synnerhet från Afrika till Europa (Goldin, Cameron, & Balarajan, 2011). I det sammanhanget blir det än viktigare att förstå tillväxten bland företag som drivs av invandrare.

Sammantaget kan vi konstatera att tillgänglig forskning har tenderat att undersöka graden av företagare mellan olika nationella och etniska grupper, men i stort sett inte undersökt *kvaliten* på invandrades företag. Dessutom har forskningen inte undersökt huruvida det finns skillnader i företagsutvecklingen bland första- och andragenerations invandrare. I denna rapport söker vi därför att besvara fyra specifika forskningsfrågor:

- Finns det generella skillnader i omsättningstillväxt i företag beroende på företagsledarens *nationella härkomst*?
- Finns det *specifika faktorer* som påverkar *tillväxt* i invandrar drivna företag?
- Finns det *specifika mönster i tillväxten i "långsamt växande" och "snabbväxande" företag*?
- Finns det skillnader i tillväxtfaktorer i företag ledda av *första* respektive *andra generationens invandrare* och företag ledda av infödda svenskar?

Metod och data

Vi använder oss av registerbaserad arbetsmarknadsstatistik (RAMS) där vi samplar samtliga *företag* som enligt RAMS är aktiebolag, ej offentligt ägda, minst en anställd, och hade färre än 100 sysselsatta år 2004. Vi följer dessa fram till 2008, och använder oss av SCB:s entreprenörskapsdatabas för att få tillgång till företagets "operativa företagsledare" enligt metoden beskriven i Andersson och Andersson (2012). *Företagsledare* definieras enligt SCB:s definition på operativa företagsledare som "den person som sköter bolagets löpande förvaltning". Denna behöver dock inte vara anställd i bolaget eller mantalsskriven i Sverige enligt Registret över totalbefolkningen (RTB).²⁰ Personen har enligt styrelsen rätten att utföra den löpande förvaltningen i den omfattningen att personen inte behöver invänta

²⁰ Dessa observationer faller bort då vi inte vet kön och ålder på de operativa företagsledarna som inte finns med i RTB.

styrelsens beslut. Detta är oftast vd:n i företagen, men i mindre företag som inte har en utpekad vd enligt Bolagsverket eller Yrkesregister är det oftast huvudägaren som utgör operativ företagsledare. Eftersom vi uteslutande studerar privatägda företag är alltså företagsledaren i vår studie en proxy för entreprenören. Detta ger oss fyra tidpunkter med totalt 50 021 unika företag och 187,245 årsobservationer, beskrivna nedan i tabell 1. Av tabellen framgår att medeltillväxten under år 2004/2005 uppgick till 15,5 procent, vilket är den högsta noteringen under undersökningsperioden:

Tabell 1
Medeltillväxt i omsättning (årsvis)

År	Årsobservationer	Medeltillväxt	St. dv.	Min	Max
2004–2005	50 060	15,5%	2,260	0,000	270,26%
2005–2006	48 236	9,9%	0,769	0,000	81,41%
2006–2007	45 520	12,7%	2,176	0,000	317,64%
2007–2008	43 303	7,7%	1,135	0,000	141,20%

Not: 126 årsobservationer saknar information om tillväxt och är därför exkluderade.

I tabell 2 nedan visas hur många av företagen som drivs av en företagsledare med svenskt bakgrund, en företagsledare som invandrat från ett annat land, eller en företagsledare vars mor och far invandrat från ett annat land. Då baspopulationen är densamma, framgår att antalet operativa företagsledare som är utrikes födda sjunker under undersökningsperioden medan antalet med svensk bakgrund ökar i motsvarande omfattning.

Tabell 2
Andel företag uppdelat på företagsledarens bakgrund

	2005	2006	2007	2008
Operativ företagsledare med svensk bakgrund	91,0%	91,1%	91,4%	91,6%
Operativ företagsledare första gen. inv.	7,3%	7,1%	6,9%	6,7%
Operativ företagsledare andra gen. inv.	1,7%	1,8%	1,7%	1,7%

Tabell 3 nedan visar i vilka branscher de olika företagen startas. Tabellen visar ett antal tydliga skillnader i vilka branscher de olika företagen drivs mellan de tre grupperna. Företag ledda av första generationens invandrare drivs oftare i *Personliga och kulturella tjänster* än företag ledda av svenskfödda. Förklaringen till den stora

skillnaden i *Personliga och kulturella tjänster* är bl.a. att restauranger är kategoriserade här. Företag ledda av andra generations invandrare drivs också oftare i *Personliga och kulturella tjänster*, men intressant nog också oftare i *Finansiell verksamhet och företagstjänster* än företag ledda av personer med svensk bakgrund. Även inom *Utbildning och forskning* är första och andra generationens invandrare överrepresenterade. Inom *Jordbruk, skogsbruk och fiske* samt *Byggverksamhet* dominerar företag med svenska företagsledare. Det är uppenbart att de branschvisa skillnaderna är störst mellan företag med svenska företagsledare och företag vars ledare är utrikes födda. Skillnaderna mellan svenskfödda och andra generationens invandrare är betydligt mindre, vilket bekräftar Behrenz, Hammarstedt och Månssons (2007) studie att andra generations invandrare är något mer begränsade i sin arbetsmarknadsdynamik än svenskfödda.

Tabell 3
Företagens bransch, uppdelat på företagsledarens bakgrund

Bransch	Svensk bakgrund	Första gen. inv.	Andra gen. inv.
1 – Jordbruk, skogsbruk och fiske	4,2%	1,2%	1,7%
Antal:	7 146	158	57
2 – Tillverkning och utvinning	15,1%	12,4%	12,1%
Antal:	25 761	1 619	397
3 – Energiproduktion, vattenförsörjning och avfallshantering	0,3%	0,1%	0,0%
Antal:	444	16	0
4 – Byggverksamhet	17,0%	8,1%	12,7%
Antal:	28 969	1 054	416
5 – Handel och kommunikation	36,1%	28,7%	34,1%
Antal:	61 627	3 750	1 121
6 – Finansiell verksamhet och företagstjänster	16,9%	16,5%	20,4%
Antal:	28 792	2 155	670
7 – Utbildning och forskning	1,4%	1,4%	1,7%
Antal:	2 299	189	55
8 – Vård och omsorg	3,5%	7,7%	4,8%
Antal:	5 908	1 012	156
9 – Personliga och kulturella tjänster	5,7%	23,9%	12,6%
Antal:	9 679	3 133	414
Totalt:	170 625	13 086	3 286

Not: Alla siffror representerar företagsspecifika årsobservationer. 122 årsobservationer saknar branschkod och är därför exkluderade.

Definitioner och undersökning av tillväxt

Vi följer tidigare studier som mäter tillväxt som en kvot från en tidpunkt till en annan (se t.ex. Sorenson, 2003; Delmar och Wennberg, 2010). För att inte extremvärden ska påverka analysen så exkluderade vi sex stycken årsobservationer där företag genomgick förändringar på över 600 gånger omsättningsökningen. För att säkerställa jämförbarheten med liknande studier följer vi förfarandet i tidigare forskning som definierar tillväxt som kvoten av nästa tidsperiod och den nuvarande tidsperioden. Detta gör tillväxttakten till denna kvot minus 1 (Barron et al, 1994, Sorenson, 2003). Denna specifikation bygger på Gibrat lag av storleksoberoende tillväxt, vilket förutsätter att företagen har samma tillväxtpotential oberoende av deras initiala storlek. Storleksoberoende tillväxt definieras som:

$$S_{t+1}/S_t = S_y^t \exp(\beta X_t + \varepsilon)$$

Där:

X_{it} = undersökningsvariabel X vid tidpunkten t

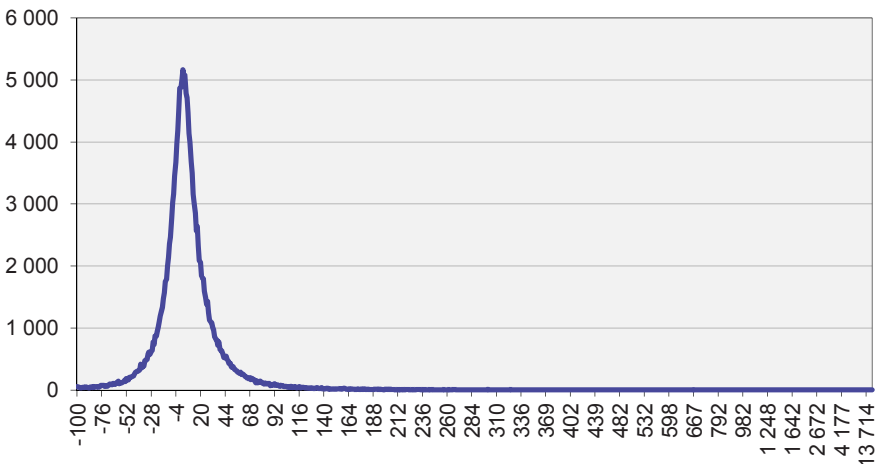
S = storlek i omsättning vid tidpunkten t

y = företagets relativa storlek jämfört med branschen

ε = felterm

I vår studie mäts således tillväxt som *relativ* förändring i omsättning, mätt i nominella termer. Detta illustreras nedan i Figur 1 där y-axeln visar antalet årsobservationer av företag och x-axeln visar företagens relativa tillväxt i procent.

Figur 1
Relativ förändring i omsättning



Undersökningsvariabler

Vi definierar *Operativ företagsledare (opf) med svensk bakgrund* som inrikes födda med två inrikes födda föräldrar eller en inrikes och en utrikes född förälder.

Operativ företagsledare första generationens invandrare definieras som utrikes födda företagsledare.

Vi definierar *Operativ företagsledare andra generationens invandrare* som inrikes född företagsledare med två utrikes födda föräldrar.

Socialt kapital. En viktig undersökningsvariabel i vår studie är förutom företagsledarnas bakgrund också om det finns resursstarka styrelsemedlemmar i företagets styrelse, och om detta påverkar företagets tillväxt. Vi approximerar begreppet *Socialt kapital i styrelsen* genom att undersöka om en person sitter i styrelserna för både företag A och B. Finns det då en koppling mellan dessa två företag är det en markör för socialt kapital. Definitionen bygger på Pennings (1980) teori att detta skapar förtroende från aktieägarna att kunna påverka företagets operativa och strategiska beslut i en positiv bemärkelse. Det kan handla om att företagen ömsesidigt får tillgång till en extra "kunskapskanal", eftersom styrelsemedlemmarna i förtroende mellan varandra utbyter funderingar, tankar och idéer som kan vara av vikt för företagets utveckling och undvika rena marknadslösningar som finns (se t.ex. Mizruchi och Stearns, 1988 samt Pfeffer och Salancik, 1978) vilket reducerar osäkerhet. På detta sätt är gemensamma styrelsemedlemmar en tillgång som företagen har och som kan delas med andra företag.

Operativ företagsledare ej delägare: dummyvariabel om Operativ företagsledare är fåmansaktiebolagsdelägare i bolaget (1=nej, 0=ja).

Operativ företagsledares partner. Dummyvariabel om Operativa företagsledarens partner är företagare (1= egenföretagare eller fåmansaktiebolagsdelägare, 0=ej företagare).

Operativ företagsledares föräldrar. Dummyvariabel om någon av Operativa företagsledarens föräldrar är företagare (1= mamman eller pappan är egenföretagare eller fåmansaktiebolagsdelägare, 0=ej företagare)

Operativ företagsledare med eftergymnasial utbildning: dummyvariabel kodad 1 om Operativ företagsledare har eftergymnasial utbildning, 3 år eller längre.

Operativ företagsledare kvinna: dummyvariabel kodad 1 om Operativ företagsledare är kvinna.

Nettoförmögenhet: Operativ företagsledares nettoförmögenhet uttryckt i 100 000 kr

Män i styrelsen med socialt kapital. Antal män i företagets styrelse som sitter i fler än två aktiebolags styrelser.

Kvinnor i styrelsen med socialt kapital. Antal kvinnor som sitter i fler än två aktiebolags styrelser.

Antal styrelsemedlemmar. Antal styrelserepresentanter i aktiebolagens styrelser.

Anst. eftergymnasial utbildning. Andelen anställda i företaget som har en eftergymnasial utbildning, 3 år eller längre.

Företagens relativa storlek mäts i sysselsatta i förhållande till branschgenomsnittet (SNI5-nivå).

Företagets ålder. Antal år sedan företaget blivit aktivt i SCB:s företagsregister.

Sysselsatta. Antal personer som var sysselsatta i november månad enligt RAMS.

Familjestorlek. Familjemedlemmar definieras här som partner, opf:s och partners föräldrar, ops:s och partners syskon och deras gemensamma eller egna barn med kravet att alla ska vara över 15 år eller äldre.

Gemensamma styrelsemedlemmar inter bransch och inom koncern. Antal styrelsekopplingar som företag *i*:s styrelsemedlemmar har mellan företag *j* ($j \neq i$) i andra branscher (2 siffernivå) givet att företag *j* tillhör en koncern.

Gemensamma styrelsemedlemmar inter bransch ej inom koncern. Antal styrelsekopplingar som företag *i*:s styrelsemedlemmar har mellan företag *j* ($j \neq i$) i andra branscher (2 siffernivå) givet att företag *j* ej tillhör en koncern.

Gemensamma styrelsemedlemmar intra bransch och inom koncern. Antal styrelsekopplingar som företag *i*:s styrelsemedlemmar har mellan företag *j* ($j \neq i$) i samma bransch (2 siffernivå) givet att företag *j* tillhör en koncern.

Gemensamma styrelsemedlemmar intra bransch och ej inom koncern. Antal styrelsekopplingar som företag *i*:s styrelsemedlemmar har

mellan företag $j(j \neq i)$ i samma bransch (2 siffernivå) givet att företag j ej tillhör en koncern.

De deskriptiva värdena på de variabler vi använder återfinns nedan i tabell 4. I tabellerna som följer nedan är opf. en förkortning av operativ företagsledare.

Tabell 4
Variabelvärden

Variabel	Medelvärde	St.d.	Min.	Max.
Ln omsättningsförändring	0,04	0,36	-9,35	5,76
Opf ej delägare	0,10	0,30	0,00	1,00
Opf partner företagare	0,14	0,35	0,00	1,00
Opf föräldrar företagare	0,12	0,33	0,00	1,00
Opf nettoförmögenhet	16,76	63,78	-219,79	1 4631,62
Opf eftergymnasial utb.	0,12	0,32	0,00	1,00
Opf kvinna	0,14	0,35	0,00	1,00
Opf första generations invandrare	0,07	0,26	0,00	1,00
Opf andra generations invandrare	0,02	0,13	0,00	1,00
Gemensamma styrelsemedlemmar inter bransch och inom koncern	0,33	1,68	0,00	99,00
Gemensamma styrelsemedlemmar inter bransch ej inom koncern	0,45	5,71	0,00	559,00
Gemensamma styrelsemedlemmar intra bransch och inom koncern	0,15	1,60	0,00	168,00
Gemensamma styrelsemedlemmar intra bransch och ej inom koncern	0,20	1,26	0,00	140,00
Antal styrelsemedlemmar	2,69	1,07	0,00	19,00
Familjstorlek	7,32	3,25	0,00	28,00
Företagens relativa storlek	1,37	1,91	0,00	77,61
Koncerttillhörighet	0,09	0,28	0,00	1,00
Anst. eftergymnasial utbildning	7,11	19,81	0,00	100,00
Antal sysselsatta	7,67	9,71	1,00	299,00
Bolagets ålder	14,60	9,00	0,00	108,00

Som det framgår av Figur 1 är omsättningsförändringsvariabeln inte normalfördelad vilket potentiellt skapar problem i Ordinary least squares (OLS) regression. Vi provade därför med att göra ett antal robusthetstest. Dels testade vi att logaritmera omsättningsvariabeln i våra regressioner. Resultaten var i stort sett detsamma. Vi provade också att köra samtliga regressioner mot omsättning istället för omsättningsförändring. Resultaten var i stort sett detsamma men betydligt högre förklaringskraft (högre R^2 -värde). Detta betyder att våra resultat är tämligen samstämmiga oavsett om vi mäter omsättningstillväxt eller årsvis storlek i omsättning. Korrelationerna mellan de olika variablerna visas i tabell 5.

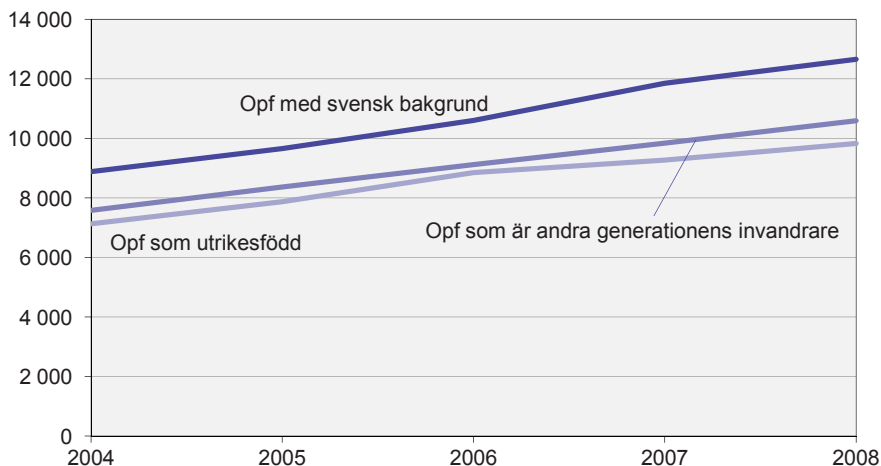
Tabell 5
Korrelationsmatris

Varier	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	
1 Ln omsättningsförändring	1,000																			
2 Opf ej delägare	0,004	1,000																		
3 Opf partner företagare	-0,013	0,040	1,000																	
4 Opf förädrar företagare	0,026	-0,005	-0,039	1,000																
5 Opf nettoförmögenhet	-0,014	0,027	0,017	-0,002	1,000															
6 Opf eftergymnasial utb.	0,002	0,041	0,023	-0,028	0,053	1,000														
7 Opf kvinna	-0,022	0,012	0,097	0,008	-0,014	0,089	1,000													
8 Opf första generations invandrare	-0,007	0,016	0,013	-0,081	-0,026	0,059	0,035	1,000												
9 Opf andra generations invandrare	0,009	0,004	-0,012	-0,011	-0,008	0,009	0,006	-0,037	1,000											
10 bransch, styrelsemedl. (inter bransch, med koncern)	0,015	0,127	-0,015	0,007	0,062	0,060	-0,011	-0,015	-0,003	1,000										
11 Gem. styrelsemedl. (inter bransch, ej koncern)	0,010	0,022	-0,004	0,004	0,003	0,010	-0,002	0,010	0,006	0,332	1,000									
12 Gem. styrelsemedl. (intra bransch, med koncern)	0,005	0,085	-0,012	0,001	0,025	0,028	-0,013	-0,007	-0,001	0,415	0,051	1,000								
13 Gem. styrelsemedl. (intra bransch, ej koncern)	0,005	0,036	-0,006	0,004	0,014	0,046	-0,008	0,013	0,006	0,251	0,587	0,164	1,000							
14 Antal styrelsemedlemmar	0,042	0,157	-0,036	0,048	0,018	0,044	-0,020	-0,043	-0,004	0,296	0,094	0,150	0,115	1,000						
15 Familjestorlek	0,019	-0,035	0,113	0,031	-0,018	-0,066	-0,069	-0,209	0,002	-0,007	-0,002	-0,003	-0,008	0,010	1,000					
16 Koncentrillhörighet	0,005	0,274	-0,019	-0,005	0,030	0,054	-0,031	-0,011	0,002	0,185	0,022	0,152	0,041	0,182	0,005	1,000				
17 Företagens relativa storlek	0,105	0,044	0,011	0,032	0,046	-0,006	-0,015	-0,021	-0,001	0,109	0,014	0,081	0,050	0,195	0,027	0,111	1,000			
Anst. eftergymnasial utbildning	0,018	0,067	-0,007	-0,017	0,022	0,372	0,061	0,033	0,007	0,060	0,011	0,029	0,043	0,095	-0,056	0,067	0,034	1,000		
19 Sysseisatta	0,056	0,079	0,018	0,023	0,046	-0,012	-0,027	-0,016	-0,002	0,162	0,021	0,109	0,082	0,268	0,028	0,170	0,649	0,012	1,000	
20 Bolagets ålder	-0,061	-0,001	0,030	-0,032	0,076	-0,081	-0,065	-0,079	-0,039	-0,022	-0,032	-0,010	-0,041	0,025	0,001	-0,024	-0,001	-0,096	0,032	1,000

Resultat

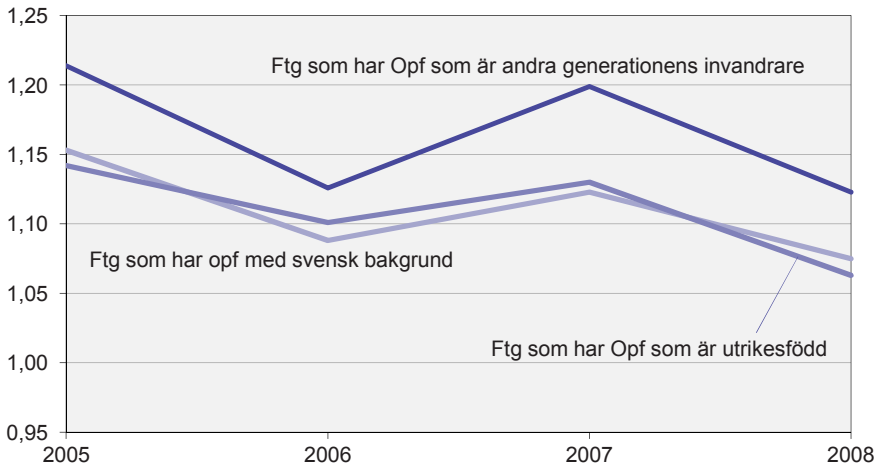
Vi börjar vår analys av tillväxt i företag som drivs av svenskfödda eller de med utländsk bakgrund med en serie deskriptiva analyser. Figurerna 2 och 3 visar medelomsättningen och medeltillväxten i företag där den operativa företagsledaren har svensk bakgrund, är första generations invandrare, eller andra generations invandrare. Som vi ser i Figur 2 finns en systematisk skillnad där företag med en svensk operativ företagsledare i genomsnitt är 10–20 procent större än företag där den operativa företagsledaren har utländsk bakgrund. Företag där den operativa företagsledaren är andra generationens invandrare är något större än företagen där denne är utrikesfödd. För samtliga grupper stagnerar omsättningen under 2008.

Figur 2
Omsättning i aktiebolag, 2004–2008



Figur 3 visar medeltillväxten i företag där den operativa företagsledaren antingen har svensk bakgrund, är första generations invandrare eller är andra generations invandrare. Här ser vi en radikalt annorlunda bild jämför med Figur 2. Det finns en systematisk skillnad där företag med en svensk operativ företagsledare växer långsammare än de två andra kategorierna. Under 2007 uppvisar operativa företagsledare som är utrikes födda, för första gången under vår mätperiod högst medeltillväxt.

Figur 3
Tillväxt omsättning i aktiebolag, 2005–2008



Tillväxt i företag ledda av första och andra generationens invandrare

Vi analyserar här tillväxt i företag ledda av första och andra generationens invandrare jämfört med svenskar i en trestegs metod. Först steget är att vi estimerar en OLS modell för hela urvalet av företag, med dummyvariabler för företagsledare som är första generations invandrare respektive andra generations invandrare. Samtidigt försöker vi kontrollera för ett antal faktorer som tidigare forskning har visat påverkar ett företags tillväxt. Detta testar om vår första undersökningsfråga, den om det finns generella skillnader i omsättningstillväxt i företag beroende på företagsledarens nationella härkomst. Vi vet redan från de deskriptiva analyserna (figurerna 2 och 3) ovan att omsättningen är högre i företag med företagsledare som har svensk bakgrund, men att tillväxttakten verkar vara generellt högre bland företag med en företagsledare som är första generations invandrare, och framförallt bland företag med företagsledare som är andra generations invandrare.

Andra steget är att vi sedan delar upp urvalet och estimerar separata OLS modeller för de tre grupperna av företagsledare. Detta testar vår andra och vår fjärde forskningsfråga, nämligen om det finns specifika faktorer som påverkar tillväxt i invandrardrivna företag, samt om dessa faktorer skiljer sig åt i företag ledda av första och andra generationens invandrare jämfört med infödda svenskar.

Slutligen undersöker vi om faktorerna som påverkar tillväxt skiljer sig åt mellan "långsamt växande" och "snabbväxande" företag. Vi gör detta genom att dela upp företagen i tillväxtkvantiler och estimerar modellerna via s.k. kvantilregression (Reichstein mfl. 2010). Detta testar vår sista undersökningsfråga om det finns specifika mönster i tillväxt av "långsamt växande" och "snabbväxande" företag.

Tabell 6
OLS modeller på omsättningstillväxt i aktiebolag, 2005–2008

Variabler	Basmodell
Opf ej delägare	0,006* (1,669)
Opf partner företagare	-0,008*** (-3,425)
Opf föräldrar företagare	0,020*** (8,307)
Opf nettoförmögenhet (100 000 kr)	-0,000*** (-4,292)
Opf eftergymnasial utb.	0,007** (2,050)
Opf kvinna	-0,015*** (-6,106)
Opf första generation inv.	0,003 (0,773)
Opf andra generation inv.	0,022*** (3,410)
Gemensamma styrelsemedlemmar inter bransch och koncern	-0,000 (-0,227)
Gemensamma styrelsemedlemmar inter bransch, ej koncern	0,001** (2,251)
Gemensamma styrelsemedlemmar intra bransch och koncern	-0,001 (-1,182)
Gemensamma styrelsemedlemmar intra bransch, ej koncern	-0,002 (-1,615)
Antal styrelsemedlemmar	0,009*** (9,573)
Familjestorlek	0,001*** (5,028)
Koncerntillhörighet	-0,011*** (-2,764)
Företagens relativa storlek	0,024*** (24,285)

Tabell 6 (forts.)

Variabler	Basmodell
Anst. med eftergymnasial utb., i procent	0,000*** (5,141)
Antal sysselsatta	-0,001*** (-8,103)
Bolagets ålder	-0,003*** (-25,288)
Konstant	-0,22** (-2,365)
Fixa branscheffekter	Ja
Fixa länseffekter:	Ja
Årsdummies:	Ja
Observationer:	187 245
R ² -värde:	0,024

Noter: * $p < 0,10$, ** $p < 0,05$, *** $p < 0,01$. t -värden i parenteser.

Tabell 6 visar vår basmodell över omsättningstillväxt i aktiebolag. Liksom i många andra regressioner av företagstillväxt är förklaringskraften (R²-värde) i vår modell låg, vilket är fallet i synnerhet för data som innehåller många små bolag vars tillväxt ofta är oregelbunden (Coad, 2008). Vi finner att företagsledares bakgrund har en relativt stark påverkan på tillväxten. Dummyvariabeln för företagsledare som är första generationens invandrare är positiv men har inget signifikant samband med tillväxt (0,003, $p > 0,10$), vilket bekräftar de deskriptiva resultaten i figur 3. Vad som är uppseendeväckande är dock att dummyvariabeln för företag vars ledare är invandrare i andra generationen är positiv och signifikant (0,022, $p < 0,01$). Effekten är också tämligen stark, t.o.m. något starkare än effekten att företagsledarens föräldrar är företagare (0,020, $p < 0,01$), vilket i allmänhet ses som en stark resurs att "komma från en företagsfamilj". Detta indikerar att företagsledarens bakgrund är en viktig faktor i företagstillväxt, och att företag vars ledare är en andra generations invandrare oftare än andra jämförbara företag uppvisar stark tillväxt.

Det är också viktigt att nämna något om de andra variabelernas inflytande. Om den operativa företagsledaren har eftergymnasial utbildning uppvisas ett positivt samband med tillväxt (0,007, $p < 0,05$). Samma positiva samband finns mellan förekomsten av eftergymnasial utbildning hos de anställda (0,000, $p < 0,01$). Antalet familjemedlemmar som är engagerade i företaget uppvisar ett svagt

men positivt samband med tillväxt ($0,001, p < 0,01$). Ett negativt samband råder om bolaget är del i en koncern ($-0,011, p < 0,01$). Vi ser också att företag där företagsledaren är kvinna uppvisar i allmänhet lägre omsättningstillväxt ($-0,015, p < 0,01$) vilket följer tidigare studier (Du Rietz och Henrekson, 1999). Någotförvånande ser vi att den operativa företagsledarens förmögenhet har en *negativt* inflytande på omsättningstillväxt ($-0,000, p < 0,01$), tvärt emot hypotesen att företagstillväxt begränsas av tillgången på kapital hos grundaren.²¹ Boyd (1990) visade att högpresterande bolag har en högre andel styrelsemedlemmar med socialt kapital. Vi utreder detta genom fyra variabler som undersöker antalet styrelsemedlemmar i företaget som också sitter i andra styrelser. Vi finner att antalet styrelsemedlemmar uppvisar ett positivt samband med omsättningstillväxt ($0,009, p < 0,01$). Förekomsten av gemensamma styrelsemedlemmar i bolag inom olika branscher och ej inom samma koncern uppvisar också ett svagt positivt inflytande på omsättningstillväxt ($0,001, p < 0,05$). Om den operative företagsledaren har haft föräldrar som också har varit företagare har detta en positiv effekt på omsättningstillväxten ($0,020, p < 0,01$). Antalet sysselsatta och företagets ålder uppvisar båda ett negativt samband med omsättningstillväxt ($-0,001, p < 0,01$ respektive $-0,003, p < 0,01$). Slutligen så ser vi att företags relativa storlek uppvisar ett starkt positivt inflytande på omsättningstillväxten ($0,024, p < 0,01$) – en viktig variabel enligt mikroekonomisk teori som hävdar att nya företag snabbt måste växa till branschens genomsnittliga storlek för att klara av att konkurrera på marknaden (Caves, 1998; Reichstein mfl. 2010).

Skillnader i tillväxtfaktorer i företag ledda av första och andra generationens invandrare jämfört med svenskar

OLS analysen i tabell 6 påvisade att även om invandras företag generellt är mindre så tenderar de att växa snabbare än de företag med en företagsledare som har svensk bakgrund. Detta gäller specifikt företag drivna av andra generationens invandrare. Teorier om invandras företagande hävdar att företagande kan utgöra en "bro" för ekonomisk integration och att även om invandrare har sämre resurser än inhemskt födda så är det möjligt för dem att nyttja specifika resurser såsom deras sociala kapital och familjemedlemmar. För

²¹ Robusthetsanalyser visar vi att detta samband försvinner om modellerna estimeras med s.k. fixed effects, vilket indikerar att det är *skillnaden* mellan olika företagsledares förmögenhet och inte *förändringar* i företagsledares förmögenhet som ger detta mönster.

att undersöka om det finns skillnader i sådana *tillväxtfaktorer* för de tre grupperna av företag vars ledare har svensk bakgrund eller är första och andra generationens invandrare, estimerar vi därför separata OLS modeller för de tre grupperna i tabell 7. Detta tillåter oss att undersöka om de olika prediktorvariablerna har samma eller olika effekt på tillväxt av företag i de tre grupperna.

Tabell 7
OLS modeller på omsättningstillväxt i aktiebolag uppdelat på företagsledarens bakgrund, 2005–2008

Variabler	Opf. med Svensk bakgrund	Opf. första generations invandrare	Opf. andra generations invandrare
Opf ej delägare	0,005 (1,511)	0,015 (1,246)	-0,013 (-0,578)
Opf partner företagare	-0,008*** (-3,265)	-0,003 (-0,343)	-0,062*** (-2,657)
Opf föräldrar företagare	0,020*** (8,023)	0,028 (0,858)	0,046** (2,040)
Opf nettoförmögenhet (100 000 kr)	-0,000*** (-4,330)	0,000 (0,048)	0,000 (0,346)
Opf eftergymnasial utb.	0,007* (1,892)	0,014 (1,258)	-0,001 (-0,030)
Opf kvinna	-0,015*** (-5,559)	-0,016* (-1,874)	-0,009 (-0,585)
Gem. styrelsemedl. (inter bransch, med koncern)	-0,000 (-0,122)	0,004 (1,300)	-0,006 (-0,895)
Gem. styrelsemedl. (inter bransch, ej koncern)	0,000 (0,301)	0,001 (1,345)	0,002*** (3,024)
Gem. styrelsemedl. (intra bransch, med koncern)	-0,001 (-1,156)	-0,003 (-1,117)	0,000 (0,037)
Gem. styrelsemedl. (intra bransch, ej koncern)	-0,002** (-2,032)	0,0001 (0,059)	-0,002 (-0,220)
Antal styrelsemedlemmar	0,008*** (8,965)	0,013*** (3,304)	0,021*** (2,778)
Familjestorlek	0,001*** (4,415)	0,002** (2,215)	0,003 (1,189)
Koncerntillhörighet	-0,009** (-2,239)	-0,027* (-1,727)	-0,057 (-1,462)
Företagens relativa storlek	0,024*** (23,965)	0,023*** (4,810)	0,027*** (4,315)
Anställda med eftergymn. utb. i procent	0,000*** (5,593)	-0,000 (-0,631)	0,000 (0,620)

Tabell 7 (forts.)

Variabler	Opf. med Svensk bakgrund	Opf. första generations invandrare	Opf. andra generations invandrare
Antal sysselsatta	-0,001*** (-8,285)	-0,001 (-1,156)	-0,001 (-0,552)
Bolagets ålder	-0,002*** (-24,144)	-0,003*** (-5,805)	-0,005*** (-5,694)
Konstant	-0,22*** (-2,761)	-0,27 (-1,087)	0,10 (1,286)
Fixa branscheffekter	Ja	Ja	Ja
Fixa länseffekter:	Ja	Ja	Ja
Årsdummies:	Ja	Ja	Ja
Observationer:	170 852	13 137	3 256
R ² -värde:	0,024	0,042	0,106

Noter: * $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$. t -värden i parenteser.

Tabell 7 visar flera intressanta mönster som doldes i den poolade OLS modellen i tabell 6.

Vi finner först och främst att faktorer som driver tillväxten i företag ledda av andra generationens invandrare delvis skiljer sig från företagen ledda av de med svensk bakgrund eller utrikes födda. Specifikt har varken personlig förmögenhet eller eftergymnasial utbildning något signifikant inflytande på omsättningstillväxt bland företag ledda av andra generationens invandrare. Personlig förmögenhet har dock ett svagt negativt samband med omsättningstillväxt för de med svensk bakgrund (-0,000, $p < 0,01$). Vi ser också ett negativt samband mellan förekomsten av kvinnliga företagsledare och tillväxt för de med svensk bakgrund (-0,015, $p < 0,01$) och för första generationens invandrare (-0,016, $p < 0,1$). Om den operative företagsledarens föräldrar också varit företagsledare får det en positiv inverkan på omsättningstillväxten för de med svensk bakgrund (0,020, $p < 0,01$) samt andra generationens invandrare (0,046, $p < 0,05$). Antal styrelsemedlemmar har ett signifikant inflytande på omsättningstillväxt bland alla tre grupper. Socialt kapital i form av gemensamma styrelsemedlemmar har en positiv koppling till tillväxt bland företag där företagsledaren är andra generations invandrare. Det gäller dock endast i de fall styrelsemedlemmarna finns inom olika branscher och inte inom samma koncern (0,002, $p < 0,01$) samt ett negativt samband för de med svensk bakgrund men då endast när styrelsemedlemmarna är inom samma bransch men inte inom samma koncern (-0,002, $p < 0,05$).

Tillväxt av ”långsamt växande” och ”snabbväxande” företag

Vår sista analys undersöker om faktorerna som påverkar tillväxt skiljer sig åt mellan ”långsamt växande” och ”snabbväxande” företag. Vi gör detta genom att dela upp företagen i tillväxtkvantiler och estimerar modellerna via s.k. kvantilregression i tabell 8 (Reichstein mfl. 2010). Resultaten i tabell 8 visar flera intressanta mönster som även de doldes i den poolade OLS modellen i tabell 6.

Specifikt så finner vi att sambandet mellan omsättningstillväxt och huruvida företagsledaren är första generations invandrare beror på vilken kvantil vi väljer att granska. Utifrån tabellen nedan ser man att för den snabbast växande kvantilen finns ett positivt samband (0,009, $p < 0,1$) medan det finns ett negativt samband för den långsammast växande kvantilen (-0,014, $p < 0,05$). Andra generationens invandrare är den grupp som har högst omsättningstillväxt, och uppvisar ett positivt samband för alla kvantilerna: 10:e kvantilen (0,017, $p < 0,1$), 30:e kvantilen (0,008, $p < 0,05$), 50:e kvantilen (0,013, $p < 0,01$), 70:e kvantilen (0,021, $p < 0,01$) samt den 90:e kvantilen (0,038, $p < 0,01$). I beaktande bör tas att figur 2 tydligt visade att företag som drivs av andra generationens invandrare har signifikant lägre omsättningsnivåer.

Tabell 8 visar också ett antal intressanta mönster vad gäller våra kontrollvariabler. Eftergymnasial utbildning har en positiv effekt på omsättningstillväxten för följande kvantiler: 70:e (0,005, $p < 0,01$) och 90:e (0,021, $p < 0,01$) medan effekten är negativ (-0,004, $p < 0,05$) för den näst långsammast växande kvantilen, vilket stöder resultaten i Basu och Goswami's (1999) studie att utbildning har en positiv effekt på ett företags tillväxt. Noterbart är att för såväl snabbväxande och långsamt växande företag har företagsledarens förmögenhet en negativ effekt på tillväxten. Ett negativt samband finns om företagsledarens partner är företagare för den 50:e kvantilen (-0,004, $p < 0,01$), 70:e kvantilen (-0,008, $p < 0,01$) och 90:e kvantilen (-0,016, $p < 0,01$). Om företagsledarens föräldrar också drivit företag har detta ett positivt samband med tillväxt som är uppenbart i samtliga tillväxtkvantiler. Tabell 8 visar också att kvinnor som operativa företagsledare har en negativ inverkan på omsättningstillväxten i de tre kvantilerna där de snabbast växande företagen finns, t.ex. för den 90:e kvantilen (-0,046, $p < 0,01$), medan det finns ett positivt samband för den långsammast växande kvantilen (0,020, $p < 0,01$). Detta stöds av Du Rietz och Henrekson's (1999) studie som visade att företag som drivs av kvinnliga entreprenörer har svagare omsättningstill-

växt. De fann dock inga skillnader mellan kvinnor och män när det gäller andra mått på ett företags prestation som t.ex. lönsamhet. En anledning till lägre omsättningstillväxt bland kvinnliga entreprenörer kan vara att fler kvinnor än män medvetet väljer att avstå från tillväxt (Du Rietz och Henrekson, 1999).

Vi finner även att social kapital i form av gemensamma styrelsemedlemmar inom olika branscher samt inom samma koncern har ett negativt samband för den 10:e kvantilen (-0,005, $p < 0,01$) och 30:e kvantilen (-0,001, $p < 0,01$) medan sambandet är positivt för den 70:e kvantilen (0,002, $p < 0,01$) och den 90:e kvantilen (0,005, $p < 0,01$). Samma typ av samband finns också för gemensamma styrelsemedlemmar inom olika branscher fast denna gång ej inom samma koncern. Där ser vi följande resultat för varje kvantil: 10:e (-0,001, $p < 0,01$), 30:e (-0,000, $p < 0,05$), 50:e (0,000, $p < 0,1$), 70:e (0,001, $p < 0,01$) och den 90:e (0,002, $p < 0,01$). Styrelsemedlemmar inom samma bransch men inte i samma koncern har ett negativt samband med omsättningstillväxt för den 50:e kvantilen (-0,001, $p > 0,01$) och 70:e kvantilen (-0,01, $p > 0,05$). Antalet styrelsemedlemmar har en positiv effekt på omsättningstillväxt för alla kvantilerna. Familjestorlek har ett positivt samband för alla kvantiler förutom den 90:e. Antalet sysselsatta med eftergymnasial utbildning har en signifikant positiv effekt på omsättningstillväxten för alla kvantiler förutom den 10:e. Antalet sysselsatta uppvisar ett positivt samband för den 10:e kvantilen (0,001, $p < 0,01$) och den 30:e kvantilen (0,000, $p < 0,01$) medan sambandet är negativt för den 50:e (-0,000, $p < 0,01$), 70:e (-0,001, $p < 0,01$) och 90:e (-0,002, $p < 0,01$). Företagets ålder har ett negativt samband för alla kvantiler förutom den 10:e.

Ett företags relativa storlek har entydigt en positiv effekt på omsättningstillväxten, oavsett vilken kvantil man granskar, t.ex. för den 90:e (0,018, $p < 0,01$). Detta stöds av Coopers (1989) tidigare studie att effekten av ett företags initiala storlek på företagets omsättningstillväxt varierar. Coopers slutsats är att företag med mindre initial storlek tenderar att växa procentuellt snabbare (de har lägre initial bas) men att både de som är initialt mindre än genomsnittet och större är genomsnittet uppvisar kraftigare omsättningstillväxt. Samma mönster återfinns i vår studie.

Tabell 8
Kvantilregressioner omsättningstillväxt 2005–2008

Variabler	10:e percentil	30:e percentil	50:e percentil	70:e percentil	90:e percentil
Opf ej delägare	-0,028*** (-6,096)	-0,010*** (-6,074)	-0,002 (-1,206)	0,004** (2,466)	0,025*** (6,314)
Opf partner företagare	0,004 (0,931)	-0,001 (-0,559)	-0,004*** (-3,099)	-0,008*** (-4,987)	-0,016*** (-4,846)
Opf föräldrar företagare	0,025*** (6,211)	0,010*** (6,323)	0,011*** (8,405)	0,013*** (8,079)	0,020*** (5,727)
Opf nettoförmögenhet (100 000 kr)	-0,000*** (-19,115)	-0,000*** (-8,706)	-0,000*** (-5,654)	-0,000*** (-5,683)	-0,000* (-1,734)
Opf eftergymnasial utb	-0,005 (-0,980)	-0,004** (-2,045)	0,002 (1,287)	0,005*** (2,576)	0,021*** (5,025)
Opf kvinna	0,020*** (5,036)	-0,002 (-1,008)	-0,013*** (-10,053)	-0,026*** (-16,790)	-0,046*** (-13,793)
Opf första generation inv.	-0,014** (-2,504)	-0,001 (-0,668)	-0,002 (-1,138)	-0,001 (-0,541)	0,009* (1,923)
Opf andra generation inv.	0,017* (1,700)	0,008** (2,208)	0,013*** (4,164)	0,021*** (5,358)	0,038*** (4,466)
Gem. styrelsemedl. (inter bransch, med koncern)	-0,005*** (-5,499)	-0,001*** (-3,234)	0,000 (0,360)	0,002*** (5,005)	0,005*** (6,788)
Gem. styrelsemedl. (inter bransch, ej koncern)	-0,001*** (-3,525)	-0,000** (-2,060)	0,000* (1,824)	0,001*** (9,099)	0,002*** (9,404)
Gem. styrelsemedl. (intra bransch, med koncern)	0,001* (1,869)	0,000 (0,217)	-0,000 (-0,721)	-0,001** (-1,978)	-0,001* (-1,734)
Gem. styrelsemedl. (intra bransch, ej koncern)	-0,000 (-0,309)	-0,000 (-0,887)	-0,001*** (-3,249)	-0,001** (-2,202)	-0,001 (-1,306)
Antal styrelsemedlemmar	0,009*** (6,137)	0,003*** (6,735)	0,003*** (6,937)	0,004*** (6,931)	0,006*** (4,870)
Familjestorlek	0,002*** (5,666)	0,001*** (6,675)	0,001*** (3,899)	0,000*** (2,729)	0,000 (0,297)
Koncernstillhörighet	-0,045*** (-8,835)	-0,006*** (-3,183)	0,003** (2,105)	0,011*** (5,870)	0,040*** (9,233)
Företagens relativa storlek	0,018*** (12,762)	0,012*** (31,728)	0,012*** (39,780)	0,014*** (39,525)	0,018*** (20,113)
Anst. med eftergymnasial utb., i procent	-0,000 (-0,457)	0,000*** (3,218)	0,000*** (6,983)	0,000*** (11,705)	0,001*** (10,409)
Antal sysselsatt	0,001*** (3,200)	0,000*** (3,663)	-0,000*** (-4,809)	-0,001*** (-13,961)	-0,002*** (-11,071)

Tabell 8
Kvantilregressioner omsättningstillväxt 2005–2008

Variabler	10:e percentil	30:e percentil	50:e percentil	70:e percentil	90:e percentil
Bolagets ålder	0,001*** (6,279)	-0,001*** (-10,496)	-0,001*** (-27,624)	-0,0023*** (-37,858)	-0,005*** (-31,315)
Konstant	-0,59*** (-3,617)	-0,14** (-2,328)	-0,053 (-1,017)	0,021 (0,328)	0,098 (0,693)
Fixa branscheffekter	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Fixa länseffekter:	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Årsdummies:	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Observationer:	187 245	187 245	187 245	187 245	187 245
R ² -värde:	0,0283	0,0130	0,0132	0,0273	0,0519

Noter: * $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$. t -värden i parenteser.

Slutsatser

Motiverat av bristen på empirisk forskning om tillväxt i företag drivna av invandrare har vi i denna uppsats använt detaljerade mikrodata för att undersöka fyra hittills utforskade frågor:

- Finns det generella skillnader i omsättningstillväxt i företag beroende på företagsledarens *nationella härkomst*?
- Finns det *specifika faktorer* som påverkar *tillväxt* i invandrardrivna företag?
- Finns det *specifika mönster i tillväxten* i "långsamt växande" och "snabbväxande" företag?
- Finns det skillnader i tillväxtfaktorer i företag ledda av *första* respektive *andra generationens invandrare* och företag ledda av infödda svenskar?

Vi fann att mönstren vad gäller omsättningstillväxt skiljer sig åt beroende på företagsledarens bakgrund, men också att det finns viktiga skillnader mellan de faktorer som påverkar tillväxt i invandrardrivna företag och mellan olika grupper av "långsamt växande" och "snabbväxande" företag.

Det kanske mest intressanta resultatet är det i samtliga tillväxtmodeller som studerats finns en positiv och signifikant effekt av att ett företag leds av en person som är andra generationens invandrare. Saxenian (2002) forskning visade att indier och kineser drev en stor andel av de högteknologiska företagen i Silicon Valley. Hennes och andra studier beaktar dock inte att det kan finnas avsevärda

skillnader mellan första och andra generationens invandrare. Våra resultat visar att det kan finnas betydande skillnader hur snabbt företagen växer beroende på om företagen drivs av första eller andra generationens invandrare. Studier från USA (Bates, 2011) har visat att många första generationens invandrare startar företag vars huvudsakliga kunder är andra invandrare från samma etniska grupp. Detta har visat sig ha en negativ inverkan på tillväxt (Bates, 2011). En anledning till snabbare tillväxt i företag hos andra generationens invandrare skulle således kunna vara att dessa företag inte begränsar försäljningen till sin egen etniska grupp.

Vår studie motiveras av det ökande fokuset på både entreprenörskap och invandring som viktiga ekonomiska krafter (Audretsch, 2008; Goldin, Cameron & Balarajan, 2011). Koppling mellan entreprenörskap och invandring är en viktig fråga som forskarsamfundet bara börjat att utröna. Migration, entreprenörskap och ekonomisk tillväxt är tvärdisciplinära frågor, och vi ser stora möjligheter för såväl forskare inom demografi, sociologi och ekonomi att bidra till denna diskussion. Denna studie har specifikt undersökt tillväxt i företag startade av första- eller andra generations invandrare, och vi finner distinkta och intressanta mönster. Vår rapport ger stöd för tesen att invandrare är en viktig grupp för tillväxt och ekonomisk utveckling i Sverige (Klinthäll och Urban, 2011).

Referenser

- Andersson, F.W. & Andersson J. (2012). En algoritm för att peka ut företagens operativa företagsledare i näringslivet. *Fokus på näringsliv och arbetsmarknad hösten 2012*. SCB
- Aldrich H. & Waldinger R. (1990). Ethnicity and Entrepreneurship. *Annual Review of Sociology*, 16, 111–135
- Andersson L. & Hammarstedt M. (2011). Invandras egenföretagande – trender, branscher, storlek och resultat. *Ekonomisk Debatt*, 2011:2.
- Audretsch, D. (2008). *The Entrepreneurial Society*. Oxford: Oxford University Press.
- Barron, D. N., West, E., & Hannan, M. T. (1994). A time to grow and a time to die: Growth and mortality of credit unions in New York City, 1914–1990. *American Journal of Sociology*, 100(2): 381–421.
- Basu, A. & Goswami, A. (1999). South Asian entrepreneurship in Great Britain: factors influencing growth. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 5, 251– 275
- Bates, T. (2011). Minority Entrepreneurship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 7(3–4), 151–311.
- Bates, T. (1994). Social Resources Generated by Group Support Networks May Not Be Beneficial to Asian Immigrant-Owned Small Businesses, *Social Forces*, 72(3), 671–689
- Behrenz, L., Hammarstedt, M. & Månsson, J. (2007). Second-generation immigrants in the Swedish labour market. *International Review of Applied Economics*. 21, 157–174.
- Boyd, BK. (1990). Corporate linkages and organizational environment: A test of the resource dependence model, *Strategic Management Journal*, 11, 419–430.
- Caves, R. E. (1998). Industrial organization and new findings on the turnover and mobility of firms. *Journal of Economic Literature*, XXXVI, 1947–1982.
- Chaganti, R. & Greene P. (2002). Who are Ethnic Entrepreneurs? A Study of Entrepreneurs Ethnic Involvement and Business Characteristics. *Journal of Small Business Management*, 2, 126–143.
- Coad, A. (2008). *Firm growth: A survey* (CES Working Paper No. 2007.24). Paris: Centre d'Economie de la Sorbonne.
- Cooper, A. C., Woo, C. & Dunkelberg, W. (1989). Entrepreneurship and the initial size of the firms. *Journal of Business Venturing*, 4(5): 317–332.

- Dana, L-P. (2011). Ethnic minority entrepreneurship. In J-P. Dana (Ed.), *World Encyclopedia of Entrepreneurship* (pp. 149–169). Cheltenham: Edward Elgar.
- Delmar, F. & Wennberg, K. (2010). *The Birth, Growth, and Demise of Entrepreneurial Firms in the Knowledge Intensive Economy*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Du Rietz A. & Henrekson M. (2000), Testing the Female Underperformance Hypothesis. *Small Business Economics*, 14, 1–10.
- Företagarna: Invandrares företagande. 2010
- Goldin, I., Cameron, G., & Balarajan, M. (2011). *Exceptional People: How Migration Shaped Our World and Will Define Our Future*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Hammarstedt, M. (2001), Immigrant self-employment in Sweden – its variation and some possible determinants. *Entrepreneurship and Regional Development*, 13, 147–161
- Hart D. & Acs Z. (2011), High-Tech Immigrant Entrepreneurship in the United States. *Economic Development Quarterly*, 25 (2), 116–127.
- Henrekson, M. & D. Johansson (2010), Gazelles as job contributors—a survey and interpretation of the evidence. *Small Business Economics*, 35, 227–244.
- Klinthäll M. & Urban S. (2011). Köksingång till den svenska arbetsmarknaden?: Om företagande bland personer med utländsk bakgrund, i *Lyckad invandring: Tio svenska forskare om hur man når framgångar*. Stockholm: Fores, p. 99–118.
- Mizruchi, M. S. och Brewster Stearns, L. (1988). A Longitudinal Study of the Formation of Interlocking Directorates. *Administrative Science Quarterly* 33:194–210.
- Penrose, E. 1959. *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford: Oxford University Press.
- Pennings, J., (1980). *Interlocking Directorates: Origins and Consequences of Connections Among Organizations' Board of Directors*. Jossey-Bass, San Francisco.
- Pfeffer, J. och Salancik, G. R. (1978). *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. New York: Harper & Row.
- Reichstein, T., Dahl, M. S., Ebersberger, B., & Jensen, M. B. (2010). The devil dwells in the tails: A quantile regression approach to firm growth. *Journal of Evolutionary Economics, Online*.
- Saxenian, A. (2002). Silicon Valley's New Immigrant High-Growth Entrepreneurs. *Economic Development Quarterly*, 16(1): 20–31

Sorenson, O. 2003. Interdependence and Adaptability: Organizational Learning and the Long Term Effect of Integration. *Management Science*, 49: 446–463.

Tillväxtverket 2010, Utlandsföddas företagande i Sverige 2010, Tillväxtverket, Stockholm.

Wiklund, J., Davidsson, P., & Delmar, F. 2003. What do they think and feel about growth? An expectancy-value approach to small business managers' attitudes toward growth. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27(3): 247–270.

