

Familiiefattigdommens ringvirkninger for småbedrifter – Næringspolitisk analyse

Innledning – Økende økonomisk utrygghet i dyrtidens tid

De siste årenes kostnadskrise (ofte kalt dyrtiden) har skapt en vanskelig samfunnsøkonomisk situasjon for mange barnefamilier i Norge. Etter pandemien og med krig i Europa har prisveksten på nødvendighetsvarer som mat, strøm og bolig vært historisk høy, samtidig som renten har steget. Konsekvensen er at stadig flere familier opplever økonomisk utrygghet, matmangel og materielle mangler i hverdagen. En fersk SIFO-rapport om familiiefattigdom dokumenterer at barnefamilier ble mer utsatt for økonomisk utrygghet under dyrtiden enn husholdninger uten barn – særlig enslige forsørgere skiller seg ut som en sårbar gruppe. Å ha barn forsterker også sårbarheten for materielle mangler ved lav inntekt; familier med samlet husholdningsinntekt under 800 000 kr har betydelig dårligere evne til å dekke nødvendige behov enn husholdninger uten barn. Samtidig viser undersøkelsen at barnefamilier oftere opplever matmangel: Ved inngangen til 2023 rapporterte over halvparten av enslige forsørgere marginal, lav eller svært lav matsikkerhet for sin husholdning.

I et samfunnsøkonomisk perspektiv er denne utviklingen alvorlig. Norge har fremdeles høy sysselsetting og lav arbeidsledighet på makronivå, men den kraftige inflasjonen og renteoppgangen har dempet etterspørselen i økonomien og ført til at husholdningenes konsum har falt gjennom 2023. Privatforbruket avtar fordi familier med svakere økonomi strammer inn på utgiftene.

SMB-sektorens tyngde i arbeidslivet: Små og mellomstore bedrifter står for om lag **1,3 millioner jobber i Norge – nesten 7 av 10 jobber i privat sektor** – og en stor andel av disse befinner seg i **handel, servering og bygg/anlegg**, altså bransjer som er spesielt følsomme for svingninger i husholdningenes kjøpekraft. Når barnefamilier presses økonomisk, får det derfor umiddelbare og betydelige ringvirkninger i SMB-økosystemet.

Denne rapporten, utarbeidet på vegne av SMB Norge, analyserer hvordan den økende økonomiske utryggheten og forbruksnedgangen blant barnefamilier påvirker små og mellomstore bedrifter (SMB-sektoren). Vi fokuserer på konsekvensene for næringslivet – ikke på tiltak – og belyser hvilke typer småbedrifter som rammes hardest og hvorfor. Videre drøftes hvordan lavere forbruk i barnefamiliene slår ut for lokal handel, tjenesteyting og matrelaterte virksomheter, samt indirekte effekter som press på priser, svekket likviditet, sysselsettingsutfordringer og regionale forskjeller.

Situasjonen som nå utspiller seg, har klare ringvirkninger: Når barnetrygden, lønninger og andre inntekter taper kjøpekraft, må familier nedprioritere alt utenom det mest nødvendige. Dette gir utslag i lokalsamfunn over hele landet. SMB Norge – interesseorganisasjonen for små og mellomstore bedrifter – ser med økende bekymring på utviklingen. Små bedrifter utgjør ryggraden i mange lokalmiljøer, men de er også ofte mest utsatt når økonomien skaker. I det følgende klargjøres det hvordan

familiefattigdom og redusert forbruk forplanter seg til SMB-sektoren i form av lavere omsetning, pressede marginer og strukturelle utfordringer for norsk næringsliv i liten skala.

Småbedrifter under press – hvem rammes hardest?

Økende familiefattigdom rammer ikke alle bransjer likt. Småbedrifter som er direkte avhengige av husholdningenes forbruk, merker konsekvensene sterkest. Felles for de mest utsatte virksomhetene er at de tilbyr varer eller tjenester som barnefamilier typisk kutter ned på når økonomien er trang. Nedenfor fremheves noen typer små SMB-virksomheter som rammes hardest, og hvorfor nettopp disse påvirkes i særlig grad:

- **Lokale detaljhandelsbutikker:** Mindre butikker innen klær, sko, leker, sportsutstyr og annet utstyr til barn og familie merker svikten først. Barnefamilier med stramt budsjett utsetter eller dropper kjøp av nye klær og fritidsartikler, og handler i mindre grad i nisjebutikkene. Når foreldrene må prioritere mat og faste utgifter, lider salget hos den lokale klesbutikken eller lekebutikken. Slike små detaljhandelsbedrifter har ofte små finansielle buffere, og de møter nå et tøffere marked der kundene jakter på rimelige alternativ.
- **Tjenesteytende virksomheter for familie og fritid:** Små bedrifter som tilbyr tjenester som frisør, velvære, treningsstudio, barneaktiviteter, kulturopplevelser eller fritidstilbud merker at færre har råd. Når familier får dårligere råd, kutter de gjerne først ned på “luksus” og aktiviteter. For eksempel rapporterer restaurant- og opplevelsesbransjen at restaurantbesøk er noe av det første folk kutter ut når økonomien strammer seg til. De lokale kinoene, bowlinghallene eller fornøylesparkene får færre besøkende. Små tjenesteytere er sårbare fordi de ofte opererer med lave marginer – noen få avbestillinger eller uteblitte kunder kan velte regnestykket for måneden.
- **Mat- og serveringsbransjen:** Mindre dagligvarebutikker, bakerier, kafeer og restauranter i lokalmiljøet opplever også press. Selv om mat er en nødvendighetsvare, ser vi endringer i handlemønsteret: Barnefamilier handler mer på billigkjeder og kutter ned på dyre kvalitetsvarer og spontane kafébesøk. Mange småbutikker innen lokalmat og nisjeprodukter melder om sviktende salg. I serveringsbransjen er situasjonen krevende – dyrtiden har gjort at mange kutter ned på restaurantbesøk og hotellovernattinger, noe som skaper store utfordringer for reiselivsbedrifter i distriktene. En kafé eller familierestaurant merker umiddelbart når lojale gjester uteblir fordi husholdningsbudsjettet ikke lenger har rom for å spise ute.

Konkursbilde som temperaturmåler: Det er verdt å merke seg at små og mellomstore bedrifter ofte er mer utsatte generelt når det er økonomisk usikkerhet i samfunnet. De har sjeldnere finansielle muskler til å tåle lengre perioder med sviktende inntekter, og de

konkurrerer ofte på andre vilkår enn store kjeder. SMB Norge understreker at dagens situasjon derfor setter mange av landets minste arbeidsgivere under et betydelig press. En rekke konkurser i 2024 og 2025 har nettopp rammet små firmaer innen handels- og servicenæringen. I årets tre første kvartaler 2024 gikk 2 886 selskaper konkurs – en økning på 5 % fra året før – noe SMB Norge karakteriserer som en urovekkende utvikling for de mindre bedriftene. Dette har fortsatt inn i 2025 siden svak etterspørsel, fortsatt høy rente og dyre lønninger skviser mange SMB-bedrifter. Statistikken viser særlig mange konkurser innen varehandel og bygg/anlegg, bransjer som begge er sterkt påvirket av redusert kjøpekraft hos kundene.

Lavere forbruk i barnefamilier – lokale konsekvenser for handel, tjenester og matsektor

At husholdningenes konsum faller merkbart i dyrtiden merkes direkte i lokaløkonomien. Barnefamilier med svekket kjøpekraft må redusere forbruket, og summen av tusenvis av familier som kutter ned gir et kraftig utslag for småbedrifter rundt om i landet. Spesielt innen handel, tjenester og matrelaterte næringer ser vi tydelige lokale konsekvenser:

- **Handel:** Når familier handler mindre, opplever lokale butikker færre kunder gjennom dørene. Omsetningen faller i mange nisjeforretninger. Foreldre som før kanskje handlet sportsutstyr, barneklær eller elektronikk i nærbutikkene, kjøper nå kun det mest nødvendige – og ofte på rimeligste måte. Norske forbrukere kjenner effekten av høyere renter på lommeboken, og de vurderer strengere hva de bruker penger på. Dette slår særlig negativt ut for salget av dyrere produkter og ikke-essensielle varer. Sportsbransjen melder for eksempel om at kostbare varer nå er vanskeligere å få solgt, et tegn på at folk utsetter større innkjøp i trange tider. For små handlere betyr dette at varelageret hopper seg opp og likviditeten strammes til.
- **Tjenester:** Familier med dårlig råd kutter aktivitetsnivået. Det merkes alt fra private barnehager og SFO-tilbud (dersom foreldre tar barna ut for å spare kostnader), til svømmeskoler, museer og fornøylesparker. Et typisk trekk er at familier velger bort fritidsaktiviteter og opplevelser – kanskje avlyses høstferien på hotell, kinoturen utsettes, og frisørbesøket skjer sjeldnere. Lokale bedrifter i tjenestesektoren kan dermed oppleve betydelig inntektsbortfall. Mange har allerede strukket seg langt for å holde prisene nede for å lokke kunder, men når betalingsviljen er lav, kan selv rabatter og tilbud ha begrenset effekt. Resultatet er at noen tjenester rett og slett blir stående uten kunder, til tross for at behovet kan være der. For eksempel melder aktører i reiselivet at det har vært en tilbakegang i lokale besøkende; folk har rett og slett ikke råd til å benytte seg av tilbudene som før.
- **Mat og servering:** Dagligvareforretninger merker at kundene bytter til billigere produkter og nedprioriterer dyre matvarer. For små nærbutikker kan dette bety at

trofaste kunder heller kjører til lavpriskjeder for storhandel. Enda mer synlig er endringen i serveringsbransjen: Restauranter og kafeer har færre gjester til hverdags. Når folks råd er blitt dårligere, kutter mange ut restaurantbesøk – en utvikling som er blitt svært tydelig det siste året. Dette rammer særlig de små serveringsstedene som er avhengige av lokalbefolkningens besøk. Mange slike virksomheter opererer med minimale marginer, og et visst volum av gjester skal til for å dekke faste kostnader. Når familiene holder seg hjemme og sparer pengene, ser vi at enkelte kaféer og spisesteder får akutte problemer med lønnsomheten. NHO Reiseliv har advart om at dersom denne trenden fortsetter, vil mange serveringsbedrifter – spesielt i små lokalsamfunn – rett og slett ikke overleve.

Den lokale nedgangen i forbruk skaper en negativ spiral: Butikker og tjenester mister inntekter, de kjøper dermed mindre fra sine leverandører, og offentlige skatteinntekter fra lokalt næringsliv synker. For kommunene betyr dette at svak privatøkonomi smitter over til svakere lokaløkonomi. Det vi ser, er at familiefattigdom ikke bare er et sosialt problem – det er også et næringsproblem for småbedrifter. Forbrukerne er blitt merkbart mer forsiktige og har et lavere forbruk i møtet med økonomisk nedgangstid, og dette forsiktighetsprinsippet gir seg direkte utslag i kassaapparatene til de små lokale bedriftene.

Indirekte effekter – prispress, betalingsvilje og likviditet

Den reduserte etterspørselen fra husholdningene utløser en rekke indirekte effekter i SMB-markedet.

- **Prispress:** Kundene har blitt høyst prisbevisste; for mange barnefamilier er hver krone betydningsfull. Dette betyr at småbedrifter i større grad må konkurrere på pris for å tiltrekke seg kundene som fortsatt handler. En konsekvens er økt behov for prisreduksjoner og tilbudskampanjer. Flere virksomheter føler seg tvunget til å sette ned prisene eller gi rabatter for å stimulere salg – selv om deres egne kostnader (til vareinnkjøp, strøm, lån osv.) har økt. Resultatet er en kraftig marginpress: fortjenesten krymper når inntektene faller og prisene samtidig må holdes lave.
- **Endret betalingsvilje:** Kunder prioriterer billigere alternativer, handler på salg og kutter dyre enkeltkjøp. Det rapporteres, som nevnt, at enkelte bransjer knapt får solgt sine høyere prisede produkter lenger. Småbedrifter som tidligere differensierte seg på kvalitet, bærekraft eller service, møter nå forbrukere som kun ser på prislappen. Dette kan undergrave konkurransefortrinn og tvinge virksomhetene til å delta i priskriger de egentlig ikke har råd til.
- **Likviditetsknipe:** Kombinasjonen av sviktende omsetning og lavere marginer gir raskt likviditetsproblemer. Når kontantstrømmen tørker inn fordi kundene bruker mindre penger, kan selv levedyktige bedrifter få akutt pengemangel. Vi ser tegn til

dette i form av økende antall betalingsutsettelse, leverandørgjeld som hoper seg opp og i verste fall en bølge av konkurser. Bedrifter som tidligere gikk rundt, kan nå få problemer med å betale husleie, strømregninger eller lønninger i tide. I høst og vintermånedene 2023/24 har antallet konkurser ligget markant høyere enn året før, til tross for at norsk økonomi som helhet beskrives som robust. Denne økningen sammenfaller med perioden hvor mange husholdninger fikk kraftig økte utgifter og reduserte forbruket tilsvarende. Det er dermed en klar sammenheng mellom familienes evne til å betale og SMB-sektorens likviditet. Vi i SMB Norge og andre organisasjoner har allerede advart mot en mulig bølge av permitteringer, oppsigelser og konkurser som følge av de høye kostnadene og sviktende betalingsevnen i markedet.

Konsekvenser for sysselsetting og rekruttering i små virksomheter

Når småbedrifter opplever vedvarende inntektssvikt og press på bunnlinjen, får det uunngåelige konsekvenser for sysselsettingen. Mange SMB-bedrifter opererer med få ansatte der hver enkelts innsats er kritisk. I møte med sviktende omsetning tyr en del eiere til kostnadskutt for å redde driften – ofte betyr det reduserte stillingsbrøker, ansettelsesstopp eller i verste fall oppsigelser. Allerede har varselklokkene ringt: Forventninger om lavere aktivitet har gjort at enkelte bedrifter har permittert ansatte eller latt være å ta inn ekstrasjelp, selv i perioder som tradisjonelt er travle.

SMB som arbeidsmarkedsmotor: Det er verdt å minne om at SMB-sektoren sysselsetter rundt **1,3 millioner mennesker** i Norge – **nær 70 % av privat sektor**. Mange av disse jobbene finnes nettopp i bransjene som i dag er hardest rammet av prismotstand og lavere etterspørsel: **handel, servering og bygg/anlegg**. Når disse bedriftene kutter, slår det særlig ut for unge, deltidsansatte og personer med kortere utdanning som ofte får sin første jobb i små virksomheter.

Rekrutteringsutsiktene i små virksomheter påvirkes også negativt. På kort sikt utsetter mange eiere nyansettelser; det er for risikabelt å øke lønnskostnadene når inntektsgrunnlaget er usikkert. Det bremser ny tilførsel av kompetanse og gjør det vanskeligere for nyutdannede og arbeidssøkere å finne fotfeste i disse bedriftene. På lengre sikt kan næringslivet oppleve en kompetanseflukt: Dyktige medarbeidere søker seg mot tryggere jobber i større firmaer eller offentlig sektor når de opplever at småbedriften de jobber i, sliter økonomisk. Små aktører kan da få enda tøffere tider med å rekruttere kvalifisert arbeidskraft, fordi de ikke kan matche de betingelsene eller den tryggheten som større virksomheter tilbyr i urolige tider.

En parallell bekymring er at innovasjon og vekst hemmes: I gode tider bidrar SMB-sektoren sterkt til sysselsettingsvekst, men nå ser vi få tegn til nyansettelser eller etableringer. Gründere og småbedriftseiere blir mer forsiktige med å utvide staben, selv om markedets behovet kunne tilsa det, fordi de må sikre at de klarer å lønne de ansatte de

allerede har. Dermed kan viktige oppgaver bli utsatt eller nedprioritert, noe som igjen kan gå ut over kvaliteten og konkurranseevnen.

I sum skaper familiefattigdom og lavere forbruk et kjøligere arbeidsmarked i SMB-sektoren: færre nye jobber, potensiell nedgang i antall ansatte i de hardest rammede bransjene, og større usikkerhet for de som allerede er ansatt der. Det er verdt å minne om at små og mellomstore bedrifter sysselsetter en betydelig andel av den totale arbeidsstyrken i Norge, og er spesielt viktige arbeidsgivere for ungdom, deltidsansatte og personer med kortere utdanning. Når disse bedriftene rammes, kan arbeidsledigheten lokalt stige selv om den nasjonale ledigheten fortsatt er lav. For eksempel vil nedleggelsen av en familieeid butikk i en liten kommune kunne bety at flere ungdommer mister deltidsjobben sin og at kommunen taper verdifulle arbeidsplasser det er vanskelig å erstatte. Slik sett forplanter virkningene av familiefattigdom seg også til arbeidsmarkedet: Usikkerhet hjemme hos folk blir til usikkerhet i jobbmarkedet – en ond sirkel som det er krevende å bryte ut av uten positiv stimulans i økonomien.

DEL 2:

Nytt strukturelt perspektiv: «Arbeidende fattige» blant selvstendig næringsdrivende (Rapport 2025/23)

For å forstå hele risikobildet må vi ikke bare se på kundesiden (barnefamiliene), men også på **tilbudssiden**: eierne og driverne av små virksomheter. Den ferske rapporten «**Er det mange 'arbeidende fattige' blant selvstendig næringsdrivende i Norge?**»

(Rapporter **2025/23**, publisert 21. august 2025, forfatter **Christian Brovold**) gir et nytt og viktig datapunkt:

- **Populasjon og definisjoner:** Selvstendig næringsdrivende er bredt definert (skattelovens kriterier) som alle med noe beløp for næringsinntekt/-underskudd i 2023, med skille mellom dem med **hovedinntekt fra næring** og dem med **hovedinntekt fra lønn/trygd/pensjon**. Lønnsgruppen består av personer med noe lønn (ev. kombinert), men **uten** næringsinntekt i 2023. Personer <18 år og studenter er holdt utenfor. I tillegg brukes en indikator for «**inntekts- og formuesfattigdom**» (vedvarende lavinntekt i treårsperiode **og** lav formue).
- **Hovedfunn 2023:**
 - Blant **107 900** næringsdrivende med **hovedinntekt fra næring** har **12,4 %** årlig lavinntekt og **5,9 %** er **inntekts- og formuesfattige**.
 - For **216 300** næringsdrivende med **hovedinntekt fra lønn/trygd/pensjon** er andelene **6,2 %** (lavinntekt) og **2,8 %** (inntekts- og formuesfattige).
 - For **~2,8 mill. lønsmottakere** er andelene **6,3 %** og **3,9 %**.

- **Hele befolkningen: 10,9 %** lavinntekt og **6,2 %** inntekts- og formuesfattige.
- **Tolkning:** Næringsdrivende med hovedinntekt fra næring er **overrepresentert** ved årlig lavinntekt, men **over halvparten** av dem med årlig lavinntekt faller **utenfor** indikatoren for inntekts- og formuesfattigdom (de har altså oftere en formuesbuffer enn andre yrkesaktive med lavinntekt). Samtidig er inntektene **mer usikre**, og gruppen har **større inntektsulikhet** enn lønnstakere.
- **Særlig utsatte næringer (SN2007):** «Andre post- og budtjenester», «rengjøring av bygninger», «malerarbeid», «annen personlig tjenesteyting». I tillegg har **utøvende musikere og scenekunstnere, visuelle kunstnere og frisører** relativt høy forekomst.
- **Demografiske kjennetegn i de mest utsatte næringene:** Høy andel **lav utdanning** (f.eks. **62 %** innen budtjenester), høy andel **innvandrere (85 %** innen rengjøring), høy andel **under 35 år (57 %** innen scenekunst) og **lav fagorganisering (12 %** innen frisering).
- **Yrkesbinding:** Et eget skille for **sterk yrkestilknytning** (yrkesinntekter > 2G og høyere enn samlet trygd/pensjon) viser at **under halvparten** av de inntekts- og formuesfattige yrkesaktive har sterk tilknytning, mot **74–80 %** for hhv. næringsdrivende og lønnsinntakere totalt. Dette indikerer opphopning av **lave arbeidsinntekter** og/eller **ustabil deltakelse** i gruppen inntekts- og formuesfattige.

Implikasjon for SMB-bildet: I mange av bransjene som lever av barnefamilienes etterspørsel (frisør, personlig tjenesteyting, kultur/underholdning, budtjenester, renhold) består tilbyderleddet nettopp av **små enheter** og **selvstendig næringsdrivende**. Når kundesiden strammer inn, treffer nedgangen aktører som allerede statistisk er mer økonomisk sårbare. Vi får dermed en **dobbel sårbarhet**: (1) fall i etterspørsel, og (2) svake private buffere hos tilbyderne. Dette øker risikoen for brå nedleggelser, tap av lokale tilbud og kompetanseflukt.

Kjernepoeng: Familiefattigdom svekker ikke bare kjøpekraften – den **forsterker** også eksisterende sårbarheter i SMB-tilbudet, fordi en ikke ubetydelig andel av driverne selv er «arbeidende fattige».

Regionale og lokale forplantningseffekter av lavinntekt

Familiefattigdom og lavt forbruk blant barnefamilier rammer ulikt fra region til region, og kan føre til økende geografiske skiller. Noen lokalsamfunn har en høy andel familier med vedvarende lavinntekt, mens andre områder har relativt få. Disse forskjellene gjør at negative effekter forplanter seg lokalt på ulike måter.

I en del distriktskommuner og drabantbyområder ser vi en konsentrasjon av lavinntektsfamilier – og dermed et samlet svakt konsumgrunnlag i lokalmarkedet. Tall fra Bufdir og SSB viser at andelen barn i lavinntektsfamilier varierer kraftig mellom kommuner og bydeler; i 2018 økte barnefattigdommen i over 60 % av kommunene, og storbyene hadde gjennomgående høyere andeler fattige barn enn landsgjennomsnittet. Slike konsentrasjoner betyr at en kommune kan ha mange familier som ikke har råd til annet enn det aller nødvendigste. Da vil følgelig de lokale bedriftene i den kommunen slite uforholdsmessig mye.

I områder der næringslivet fra før er svakt diversifisert – for eksempel steder som er avhengige av én hjørnesteinsbedrift eller primærnæringer – kan familiefattigdom forsterke en negativ spiral. Lavt forbruk fører til at små servicebedrifter som butikker, kafeer og håndverkere ikke klarer seg, noe som igjen reduserer tilbudet og attraksjonskraften til stedet. Unge barnefamilier kan komme i en situasjon hvor både jobbmuligheter og servicetilbud lokalt tørker inn, og de føler seg tvunget til å flytte på seg. Dermed mister disse regionene verdifulle innbyggere, og kundegrunnlaget forsvinner ytterligere for de gjenværende virksomhetene. Vi ser tendenser til dette i en del pressede distriktsøkonomier – en ond sirkel av fraflytting og butikkdød som henger sammen med at mange husholdninger i området har svak kjøpekraft.

I byene opplever man et annet mønster: Store interne forskjeller. Noen bydeler har mange lavinntektsfamilier (for eksempel enkelte østkantstrøk i Oslo) hvor det lokale næringslivet i hovedsak består av billigbutikker, bruktbutikker og lavpriskjeder som møter etterspørselen fra en prisbevisst befolkning. I mer velstående bydeler et annet sted i samme by kan butikkbildet være preget av spesialforretninger, kafékjeder og servicebedrifter som klarer seg fint fordi kundene har råd til å opprettholde forbruket sitt. Slik kan lavinntektsproblematikken bidra til å forskjønne handelsmønstre: de svake områdene får et fattiggjort tjenestetilbud, mens sterkere områder beholder mangfoldet. Dette kan igjen øke de regionale forskjellene over tid.

Kommuner og fylker med mange familier i økonomisk knipe vil også kjenne det på kommunebudsjettet. Ikke bare øker behovet for sosialhjelp og offentlige støtteordninger i slike regioner; skatteinntektene fra både innbyggerne og næringslivet blir lavere når mange tjener lite og bruker lite penger. Dermed kan lavinntektsproblemer forplante seg til svekket offentlig økonomi lokalt, med potensielt dårligere tjenester som følge – noe som indirekte også rammer næringslivet (f.eks. gjennom dårligere infrastruktur, mindre handel på grunn av færre offentlige ansatte, etc.).

Alt i alt ser vi at familiefattigdommens konsekvenser for småbedrifter ikke er geografisk nøytrale. De forsterker eksisterende skiller. Områder som allerede strever, risikerer å havne i en nedadgående spiral der lave inntekter gir lavt forbruk, som gir nedleggelser og enda færre arbeidsplasser – som igjen gir enda lavere inntekter i befolkningen. På regionalt nivå kan dette bety at visse distrikter sakker akterut. På den andre siden vil

områder med robust økonomi blant barnefamiliene tåle dyrtiden bedre; der holdes hjulene i gang i det lokale næringslivet, til forskjell fra nabokommunen kanskje, hvor butikkene sliter. For SMB Norge er det viktig å påpeke at disse regionale forskjellene er en del av bildet: Lavinntektsutfordringer og småbedriftenes kår henger nøye sammen, og politikken bør ha øye for at one size fits all-løsninger ikke nødvendigvis treffer likt overalt.

Avslutning

Utviklingen vi nå er vitne til – med økende økonomisk utrygghet i barnefamiliene og påfølgende press mot de små bedriftene – tegner et skarpt bilde av de toveis sammenhengene mellom velferd og næringsliv. Familiefattigdom er ikke lenger bare et sosialpolitisk anliggende; det er også blitt et næringspolitisk varsku. Små og mellomstore bedrifter over hele landet kjenner konsekvensene på kroppen gjennom lavere salg, hardere priskonkurranse, sviktende likviditet og vanskeligere betingelser for å opprettholde sysselsettingen. Dette skjer samtidig som mange av de samme bedriftene utgjør selve livsnerven i lokalsamfunnene – de skaper arbeidsplasser, levende tettsteder og et tilbud der folk bor.

Denne analyse fremhever det strukturelle alvoret i situasjonen: Når barnefamilier ikke har råd, forplanter det seg som sjokkbølger i økonomien nedenfra. Vi risikerer en uthuling av det økonomiske økosystemet i mange lokalmiljøer dersom denne trenden vedvarer. Rapportens gjennomgang har tydeliggjort hvordan lavinntektsproblemer kan gi utslag langt utover familieøkonomien – i form av svekket verdiskaping, tap av arbeidsplasser og økte regionale forskjeller.

Ny dimensjon – tilbyderleddet: Tallene fra **Rapport 2025/23** viser at en merkbar andel selvstendig næringsdrivende selv er «**arbeidende fattige**». I bransjer som er tett koblet til barnefamilienes forbruk (frisør, personlig tjenesteyting, kultur/underholdning, budtjenester, renhold) forenes dermed to sårbarheter: Kundenes svekkede kjøpekraft og tilbydernes svake buffere. Dette øker risikoen for **butikknedleggelser, kompetansetap og varige skader i lokaløkonomien**.

For norsk økonomi og samfunn er dette en krevende balansegang. **Småbedriftenes kår henger uløselig sammen med folks levekår**. Skal vi bevare et levende og inkluderende næringsliv i hele landet, må vi som samfunn erkjenne disse sammenhengene. SMB Norge ønsker med denne rapporten å belyse realitetene skarpt og saklig: **Konsekvensene av familiefattigdom treffer oss alle, og de treffer dypt.**

Glenn Agung Hole, Skribent og kommentator for SMB Norge

Terje Strøm, Sjeføkonom i SMB Norge

Kilder :

- **SIFO-rapport 7–2025** om familiefattigdom
- **Regjeringens nasjonalbudsjett 2024/2025**
- **SMB Norge** – konkursstatistikk 2024 (2 886 konkurser Q1–Q3, +5 %) Kilde: SSB
- **Brovold, Christian (2025).** *Er det mange «arbeidende fattige» blant selvstendig næringsdrivende i Norge?* **Rapporter 2025/23** (publ. 21.08.2025). Finansiert av **Arbeids- og inkluderingsdepartementet**.
- **SMB i arbeidslivet:** ca. **1,3 millioner jobber** i SMB, **nesten 7 av 10** i privat sektor; stor andel i **handel, servering, bygg/anlegg**. (beregning basert på SSB-tall).