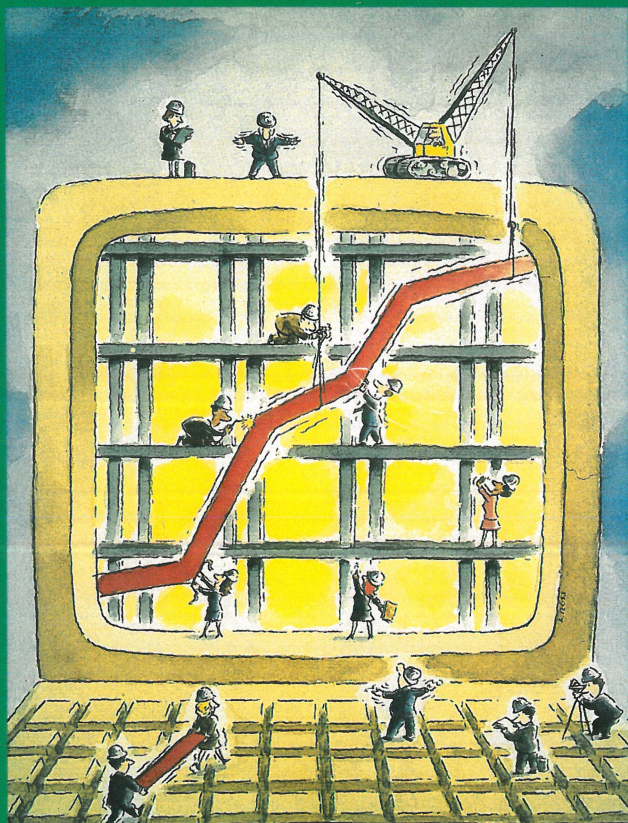


Företagandets villkor



Spelregler för sysselsättning och tillväxt

MAGNUS HENREKSON

SNS Förlag

Företagandets villkor

Till Hedvig

Företagandets villkor

*Spelregler för sysselsättning
och tillväxt*

MAGNUS HENREKSON

under medverkan av Steven J. Davis

SNS Förlag

SNS Förlag
Box 5629
114 86 Stockholm
Telefon 08-453 99 50
Telefax 08-20 62 06

Företagandets villkor
– *Spelregler för sysselsättning och tillväxt*
Magnus Henrekson
Första upplagan
Första tryckningen

© 1996 Magnus Henrekson och SNS Förlag
Omslag: Hans Kündig
Omslagsillustration: © Larry Ross/The Image Bank
Sättning och tryck: Kristianstads Boktryckeri AB, Kristianstad 1996 82080

ISBN 91-7150-621-7

Innehåll

Förord 7

1. *Inledning* 9

Två stora problem: tillväxten och sysselsättningen 10
Bokens syfte, metod och upplägning 16

2. *Internationella trender i sysselsättningsstrukturen* 20

Fordismen 20
Början till ett trendbrott 21
Några viktiga metod- och mätproblem 22
Empiriska belägg 25
Sammanfattande slutsatser 33

3. *Är Sverige ett storföretagsland?* 35

Sysselsättningsfördelningen i Sverige jämfört med andra länder 35
Dynamiska aspekter på sysselsättningsskapande och nyföretagande 49
Sammanfattande slutsatser 55

4. *Skattepolitik och företagsstruktur* 57

Avskrivningsreglerna och investeringsfondssystemet 58
Implikationer av regelsystemen 60
Kvantifiering av snedvridningarna 62
En jämförelse med förhållandena i andra länder 69
Effekter av individbeskattningen 73
Sammanfattande slutsatser 75

5. *Andra regler och institutioner som missgynnat nyare och mindre företag* 76

Kreditmarknadspolitiken 76
Den offentliga sektorns sparande och AP-fondssystemet 77
Arbetsrättslagstiftningen 79
Lönebildningen 82

Den höga offentliga sysselsättningsandelen	84
Sammanfattande slutsatser	85
<i>6. Något om den politiska miljöns inverkan</i>	<i>86</i>
<i>7. Konsekvenser för välfärd, produktivitet och tillväxt</i>	<i>92</i>
Statiska effektivitets- och välfärdsförluster	92
Dynamiska effektivitets- och välfärdsförluster	94
Sammanfattande slutsatser	97
<i>8. Empirisk analys av Sveriges sysselsättningsstruktur</i>	<i>99</i>
Ett viktigt metodproblem	99
En första karaktäristik av skillnaderna i sysselsättningsfördelningen mellan Sverige och USA	100
Sambandet mellan företagsstorlek och sysselsättningens branschfördelning: hela ekonomin	102
Sambandet mellan företagsstorlek och sysselsättningens branschfördelning: tillverkningsindustrin	108
Sammanfattande slutsatser	114
<i>9. Slutsatser</i>	<i>116</i>
Appendix	121
Noter	126
Referenser	130
Register	138

Förord

I dagsläget är det många som propagerar för ökad privat sysselsättning och ekonomisk tillväxt. Inte minst är det många som ser entreprenören eller småföretagaren som den som skall hjälpa Sverige tillbaka till full sysselsättning och den uthålliga tillväxt som säkrar pensionerna, vården, barnomsorgen osv. Detta har naturligtvis sin förklaring: Tillväxten har under lång tid varit svag och den privata sysselsättningen har över huvud taget inte varaktigt ökat sedan 1950. Samtidigt har Sverige drabbats av massarbetslöshet som hotar att bli bestående.

I den allmänna debatten har den svenska sysselsättningsstrukturen ofta liknats vid ett snapsglas eller en getingmidja. Det sägs finnas många små företag och många mycket stora, men mycket lite däremellan. Få sägs jobba i medelstora företag och endast i undantagsfall blir de små företagen större. Är detta över huvud taget sant och om det är sant, vad beror det på och går det att förändra? Hur som helst är det en mycket stark metafor som bitit sig fast och den har även fått viss internationell uppmärksamhet, exempelvis togs "snapsglaset" upp i tidskriften *The Economists* omfattande analys av Sverige i februari månad 1995.

Om nu Sverige är storföretagsdominerat, vilket förefaller sannolikt, och all sysselsättningstillväxt under i stort sett hela efterkrigstiden skett i den offentliga sektorn, vilket är ovedersägligt, innebär en målsättning om att skapa de nya jobben dels i det privata näringslivet, dels i hög grad i små och nya företag, en gigantisk utmaning. Vi skall göra något vi helt saknar erfarenhet av i modern tid, nämligen få till stånd en uthållig tillväxt av sysselsättningen i den privata sektorn, och en stor del av denna måste rimligen komma till stånd utanför de gamla storföretagens ram. Vilka institutioner och spelregler kan göra en sådan utveckling möjlig? Personligen tycker jag att detta är en av de mest angelägna frågorna att söka få svar på. Skälet till detta är enkelt: Utan en kraftfull sysselsättningstillväxt i näringslivet kommer massarbetslösheten att permanentas och den sociala utslagningen att ytterligare öka.

Det arbete som presenteras i denna bok påbörjades i början av 1993.

Arbetet med själva boken har dock genomförts medan jag varit på IUI. Boken baseras i hög grad på det samarbete jag haft med Steven J. Davis vid Graduate School of Business, University of Chicago. Jag har också haft nytta av mitt tidigare samarbete med Ernst R. Berndt vid Massachusetts Institute of Technology. Arbetet med Steven Davis har utförts inom ramen för SNS och National Bureau of Economic Research (NBER) gemensamma projekt *The Welfare State in Transition*. Det publiceras i den samlingsvolym där projektet slutredovisas (Freeman, Swedenborg och Topel, 1996) och utgör en viktig grund för innehållet i denna bok. För att markera betydelsen av samarbetet med Steven Davis är boken genomgående skriven i första person plural. Detta betyder dock inte att Steven Davis nödvändigtvis delar de slutsatser och resonemang som går utöver vad som framförs i vår gemensamma uppsats.

Jag har under arbetet med manuskriptet dessutom fått värdefulla kommentarer och hjälp från en lång rad personer. Jag vill särskilt framhålla Pontus Braunerhjelm, Per Davidsson, Lars Jagrén, Ulf Jakobsson, Dan Johansson, Eugenia Kazamaki Ottersten, Elin Landell, Per-Martin Meyerson, Karl-Markus Modén, Erik Norrman, Birgitta Swedenborg, Per Skedinger och Jan Södersten. Alla återstående fel och brister i boken ansvarar jag givetvis ensam för.

Slutligen vill jag tacka för finansiellt stöd från Humanistisk-Samhällsvetenskapliga forskningsrådet, HSFR.

Stockholm i februari 1996

Magnus Henrekson

1. Inledning

Det var den bästa av alla tider, det var den sämsta av alla tider, det var visdomens århundrade, det var dårskapens århundrade, det var trons höjdpunkt, det var otrons höjdpunkt, det var ljusets årstid, det var mörkrets årstid, det var hoppets vår, det var förtvivlans vinter, vi hade allting framför oss, vi hade ingenting framför oss, vi voro alla på väg rakt in i himlen, vi voro alla på väg åt rakt motsatt håll – kort sagt, tiderna voro så lika de nuvarande, att somliga av dess högljudaste auktoriteter vidhöllo att man såväl beträffande gott som ont blott kunde röra sig med superlativer.

Charles Dickens, *En berättelse om två städer*

I regeringens s.k. tillväxtproposition¹ hösten 1995 konstateras att en ekonomisk tillväxt är av ”grundläggande betydelse för samhällets fortsatta utveckling” och att denna tillväxt måste komma till stånd genom ökad sysselsättning för ”att främja jämställdhet och att motverka växande ekonomiska och sociala klyftor” (sid. 4). Att en kraftig sysselsättningsexpansion och en långsiktigt god ekonomisk tillväxt är en förutsättning för att de senaste årens återhämtning i den svenska ekonomin skall bli bestående är ostridigt. En ökad sysselsättningsfrekvens är sannolikt också nödvändig för att centrala delar av välfärdsstaten skall kunna behållas.

För att återgå till full sysselsättning krävs en kraftfull sysselsättningsexpansion under de närmaste åren. Allt tyder dessutom på att de nya jobben måste komma inom det privata näringslivet. Både Kommunförbundet och Landstingsförbundet prognostiserar ytterligare personalnedskärningar i det medelfristiga perspektivet. Under perioden 1995–98 beräknas antalet anställda minska med ytterligare 53 000 personer i kommuner och landsting.² I tillväxtpropositionen förutsätts en ökning av sysselsättningen med drygt 200 000 personer fram till år 2000. Detta vore närmaste en kapitulation inför arbetslöshetsproblemet; den totala arbetslösheten beräknas fortfarande ligga på 10 procent år 2000. I den fortsatta diskussionen har i stället en öppen arbetslöshet på 4 procent

vid sekelskiftet angivits som en målsättning, men om detta verkligen skall kunna uppnås krävs en utomordentligt kraftig sysselsättnings-expansion i den privata sektorn. Enligt en försiktig bedömning måste en halv miljon nya jobb skapas netto i det privata näringslivet under de närmaste åren för att möjliggöra en återgång till full sysselsättning. Detta kräver att en *sysselsättningsintensiv* tillväxtprocess kommer till stånd.

Hoppet om ökad sysselsättning ställs i hög grad till små- och nyföretagandet. Davidsson m.fl. (1994) visar att över 70 procent av nettotillskottet av nya arbeten kom från nya och små företag under andra hälften av 1980-talet. Kan vi av detta sluta oss till att det finns goda förutsättningar att småföretagen kan lösa vårt nuvarande sysselsättningsproblem? Och eftersom de små och nya företagen enligt denna studie skapade 70 procent av jobben redan på 80-talet, är då den reformering av inte minst arbetsmarknaden som efterlysts verkligen nödvändig? Kommer inte antalet jobb i den privata sektorn att öka bara efterfrågan stiger?

Dessvärre är inte bilden fullt så ljus. För det första skall konstateras att om man som NUTEK (1994) jämför den öppna arbetslösheten med det årliga nettotillskottet av arbetstillfällen som småföretagen stod för under slutet av 1980-talet, dvs. under den extrema högkonjunktur som då rådde, blir resultatet nedslående för den som tror på en lösning på kort sikt. Den öppna arbetslösheten är mer än 10 gånger större än småföretagens årliga nettotillskott av nya arbetstillfällen under den extremt goda konjunktur som rådde i slutet av 1980-talet.

Mot denna mörka bakgrund avtecknar sig en gigantisk utmaning: att skapa regelsystem och institutioner i svensk ekonomi som möjliggör en kraftfull sysselsättningsexpansion. Hur ser då dessa spelregler och institutioner ut? Det är mycket svårt att säga exakt. Det är betydligt lättare att skapa sig en uppfattning om i vilken riktning de kan behöva förändras. I denna bok försöker vi finna vägledning genom att i första hand blicka bakåt. Vilka spelregler och institutioner har funnits i Sverige vad gäller framför allt ny- och småföretagandet och vad har utfallet blivit i termer av sysselsättning, tillväxt, produktions- och företagsstruktur? Efter ett kortare avsnitt som beskriver Sveriges tillväxt- och sysselsättningsproblem mer i detalj ger vi i slutet av detta kapitel en närmare precisering av studiens syfte, metod och uppläggning.

Två stora problem: tillväxten och sysselsättningen

Svensk ekonomi domineras för närvarande av två övergripande problem: den långsiktigt svaga tillväxten och den på senare tid mycket svaga sysselsättningsutvecklingen. I detta avsnitt, som skall ses som en all-

män bakgrund till och motivering för den fortsatta analysen i boken, skall vi kortfattat foga in dessa problem i sitt historiska och internationella perspektiv.

Vid mitten av 1800-talet var Sverige ett av Europas fattigaste länder.³ Under hundraårsperioden 1870–1970 hade Sverige sedan en utomordentligt snabb tillväxt. Även under perioden 1950–70 ligger produktivtetsökningstakten bara några tiondels procentenheter lägre än för genomsnittet bland industriländerna (Maddison, 1982). Någon eftersläpning i svensk ekonomi står knappast att märka före 1970. Den nedgång i den svenska produktivtetsökningstakten som inträffade efter 1950 jämfört med ett genomsnitt av industriländerna kan i sin helhet förklaras av flertalet länders återhämtning efter kriget.⁴

Det var således först mot slutet av 1960-talet, eller möjligen i början av 1970-talet, som Sveriges ekonomiska tillväxt började sacka efter andra industriländers. Det hade dock funnits vissa tecken på en försvagning i den svenska ekonomins funktionsförmåga redan några år tidigare. Ett av de första tecknen var att när svensk ekonomi växte i en takt jämförbar med övriga OECD-länder, så tenderade ett underskott i bytesbalansen att uppstå (Bergström, 1982). Av *tabell 1.1* framgår tydligt att den svenska BNP-tillväxten under perioden 1970–93 endast varit drygt hälften så snabb som i OECD och OECD Europa.⁵ Vad gäller BNP per capita är skillnaden något mindre. Kanske något förvånande visar en jämförelse av BNP per sysselsatt på den minsta eftersläpningen för Sveriges del i förhållande till de två länderaggregaten. Detta förklaras dock i sin helhet av det extrema fallet i den svenska sysselsättningen under perioden 1991–93.

Den långsamma ekonomiska tillväxten i Sverige sedan 1970 har haft

Tabell 1.1 Årlig genomsnittlig tillväxt i BNP, BNP per sysselsatt och BNP per capita i Sverige, OECD och OECD Europa, 1970–93 (procent)

	BNP	BNP per sysselsatt	BNP per capita
<i>Sverige</i>	1,48	1,37	1,13
OECD	2,72	1,73	1,96
OECD Europa	2,61	1,97	1,83

Anm.: Avser OECD exklusive Mexiko.

Källa: OECD National Accounts, Main Aggregates, Vol. 1, 1995, OECD Labor Force Statistics, 1995.

en kraftig effekt på vår levnadsstandard jämfört med andra industriländers.⁶ *Figur 1.1* visar tydligt hur BNP per capita i Sverige utvecklats mycket ofördelaktigt när hänsyn tas till att prisnivåerna varierar mellan länder, s.k. köpkraftsparitetsjusterade siffror. Kurvan anger Sveriges köpkraftsparitetsjusterade BNP per capita i förhållande till OECD-genomsnittet, vilket genomgående satts till 100. År 1970 låg Sveriges köpkraftsparitetsjusterade bruttonationalprodukt per capita 9 procent över OECD:s genomsnitt. Endast Schweiz, USA och Luxemburg hade en högre nivå. År 1990 hade vi för första gången halkat ner till en nivå *under* genomsnittet och 1993 var den svenska inkomstnivån mätt på det-

Figur 1.1 Köpkraftsparitetsjusterad BNP per capita i Sverige jämfört med OECD-genomsnittet, 1970–1994 (OECD = 100)



Anm.: Avser OECD exklusive Mexiko.
Källa: OECD.

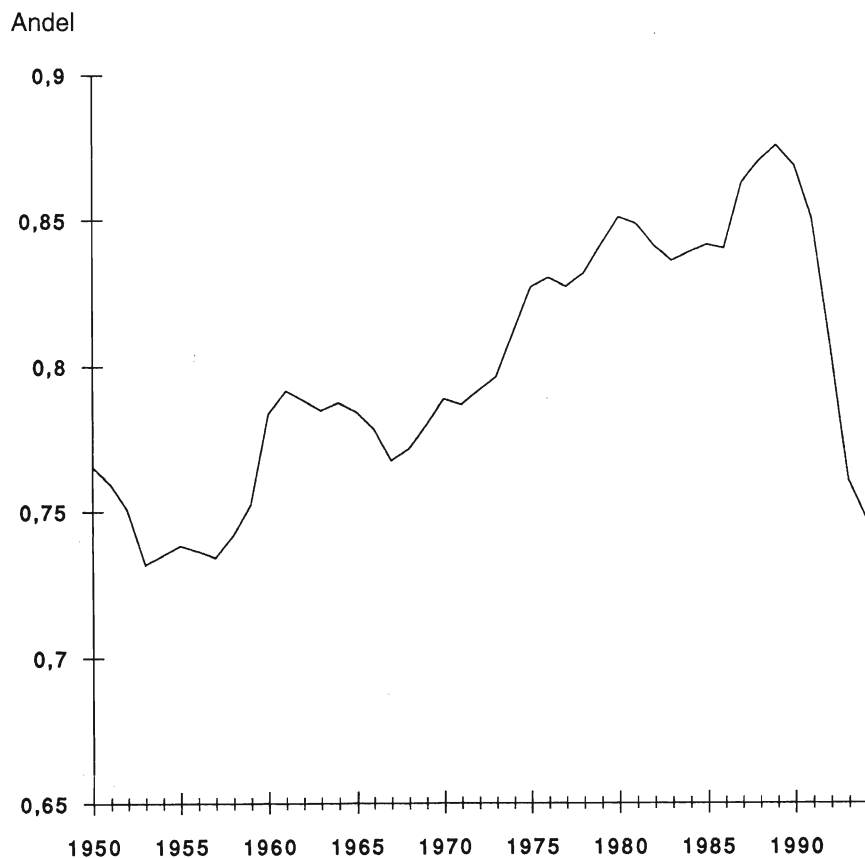
ta sätt 12 procent under OECD-genomsnittet, vilket placerade Sverige på 17:e plats. Som framgår av figur 1.1 kan inte heller hela fallet förklaras av en kraftig tillbakagång under krisåren i början av 1990-talet. Redan 1991 hade den svenska inkomstnivån fallit till en delad 12:e plats, med en nivå 5 procent under genomsnittet. Med tanke på att arbetslösheten i Sverige år 1991 var så låg som 2,7 procent, kan 1991 knappast betraktas som något extremt lågkonjunkturår. Under alla omständigheter är det betydligt rimligare att jämföra inkomstnivåer år 1991 än 1989 eller 1990. De sistnämnda åren kännetecknades av en extrem överhettning (med en arbetslöshet på 1,4 respektive 1,5 procent).⁷

Sveriges andra stora och mer akuta problem är sysselsättningen. Vi talar genomgående om sysselsättningsfrekvens snarare än förvärvsfrekvens. I förvärvsfrekvensen ingår även de arbetslösa, vilket gör att ett land kan ha en hög förvärvsfrekvens samtidigt som man har en relativt låg sysselsättningsfrekvens. Sysselsättningsfrekvensen är därför ett betydligt bättre mått på ekonomins förmåga att skapa sysselsättning.

Mellan 1950 och 1994 ökade Sveriges befolkning med 25 procent, och befolkningen i arbetsför ålder (18–64 år) med 20 procent. *Figur 1.2* visar den långsiktiga utvecklingen av den svenska sysselsättningsfrekvensen (antal sysselsatta som andel av befolkningen i åldern 18–64 år). Den steg från ca 75 procent i början av 1950-talet till en topp på 88 procent 1989. År 1994 hade sysselsättningsfrekvensen mätt på detta sätt fallit tillbaka till 75 procent igen. Anmärkningsvärt nog utgjordes mer än 100 procent av den ökade sysselsättningsfrekvensen före det branta fallet av ökad kvinnlig sysselsättning. Mellan 1970 och 1990 ökade den kvinnliga sysselsättningsfrekvensen med 22 procentenheter medan männens under samma tid sjönk med 1,5 procentenheter. År 1992 var den manliga sysselsättningsfrekvensen blott 2,2 procentenheter högre än den kvinnliga, i bjärt kontrast till ett gap på 27,6 procentenheter 1970. Ökningen i den kvinnliga förvärvsfrekvensen jämfört med männens är något vi finner i praktiskt taget samtliga OECD-länder under de senaste decennierna.⁸

En viktig del av politiken i Sverige har varit tillväxten i offentlig sysselsättning. Som framgår av *figur 1.3* har all sysselsättningstillväxt sedan 1950 ägt rum i den offentliga sektorn. Mellan 1950 och 1992 tillkom 1,1 miljoner jobb i den offentliga sektorn, medan sysselsättningen i privat sektor sjönk med närmare 200 000.⁹ Den kraftiga expansionen har lett till att den offentliga sektorns andel av den totala sysselsättningen är mycket hög i Sverige. Sverige har den högsta sysselsättningsandelen i den offentliga sektorn bland OECD-länderna.

Figur 1.2 Total sysselsättning som andel av befolkningen i åldern 18–64 år i Sverige, 1950–94



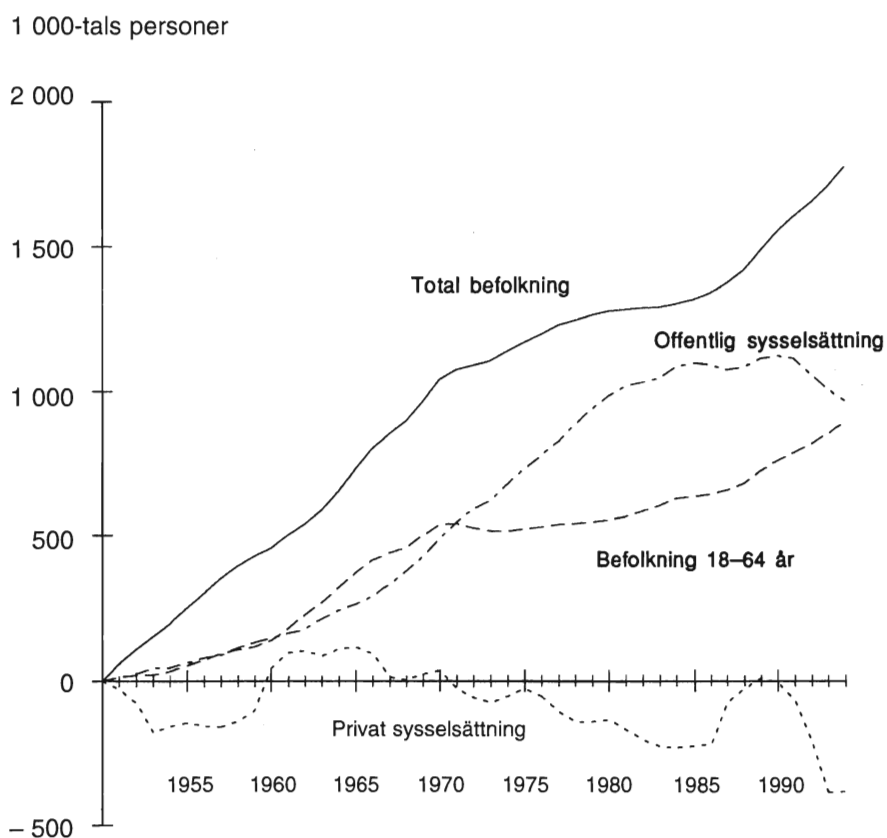
Källa: Statistiska centralbyrån.

Privat sysselsättning som andel av befolkningen i arbetsför ålder (18–64 år) föll från 69 procent 1950 till 55 procent 1992 och till knappt 51 procent 1994. I detta perspektiv framstår den privata sysselsättningsutvecklingen som mycket svag, och sysselsättningsexpansionen under den långa högkonjunkturen på 1980-talet framstår alltså som mer blygsam.

För att föra tillbaka sysselsättningsfrekvensen mätt som andelen sysselsatta i åldern 18–64 år till 1980 års nivå (85 procent) krävs en mycket kraftig sysselsättningsökning. Om vi utgår från att kommun- och landstingsförbundets prognoser om en minskad sysselsättning på 53 000 personer stämmer, och att den statliga sysselsättningen förblir oförändrad

samtidigt som vi kan förvänta oss att antalet personer i åldern 18–64 år ökar i samma takt som under de senaste fem åren, då krävs att sysselsättningen i den privata sektorn ökar med ungefär 700 000 personer från 1994 års nivå för att sysselsättningsfrekvensen år 2000 skall ha återgått till den nivå som gällde 1980. Detta kan jämföras med den sysselsättningsökning på ungefär 100 000 personer som inträffade under högkonjunkturen 1994–95.

Figur 1.3 Kumulativ förändring av sysselsättningen i den offentliga sektorn och näringslivet samt i befolkningen i Sverige, 1950–94 (tusentals personer)



Källa: Statistiska centralbyrån.

Bokens syfte, metod och uppläggnig

Den ekonomiska tillväxttakten har således varit låg i Sverige under det senaste kvartssekket, både jämfört med tidigare perioder och jämfört med andra OECD-länder. Trots att tillväxten i produktionen varit långsam under de senaste decennierna, ger en ytlig besiktning av data vid handen att Sveriges sysselsättningsutveckling varit gynnsam fram till ganska nyligen: Arbetslösheten har varit mycket låg, förvärvsfrekvensen har stigit långsiktigt och sysselsättningen i det privata näringslivet ökade förhållandevis kraftfullt under 1980-talets andra hälft. Men den ekonomiska krisen under 1991–93 ledde till en unikt stor nedgång i sysselsättningen; antalet reguljära jobb i ekonomin minskade med ca 15 procent på tre år. I själva verket visar en närmare granskning av data även på långsiktiga problem vad gäller den svenska sysselsättningsutvecklingen. Sedan 1950 har, som redan nämnts, all sysselsättningstillväxt i Sverige ägt rum inom den offentliga sektorn.

Låg produktions- och produktivitetstillväxt under det senaste kvartssekket, en drygt 40-årig period av stagnation i privat sysselsättning och en allvarlig ekonomisk tillbakagång under början av 1990-talet är tre väsentliga, om än föga tilltalande, fakta som pockar på en förklaring. I denna bok behandlas några faktorer som kan utgöra en viktig del av förklaringen. Den kanske närmast liggande förklaringen till stagnationen i privat sysselsättning är att den kraftiga expansionen av offentlig verksamhet trängt undan privat sysselsättning, och kanske i särskilt hög grad i mindre och nya företag. Det finns säkerligen ett element av sanning i detta, men det är knappast hela förklaringen.

Den frågeställning som behandlas här är om den svenska välfärdsmodellen har haft en hämmande inverkan på entreprenörskap och företagstillväxt för i första hand små och medelstora företag. Vi försöker besvara frågan genom att dels analysera om skattepolitiken och andra ekonomisk-politiska åtgärder som varit en del av den svenska välfärdsmodellen kan tänkas ha varit särskilt besvärande för små och medelstora företag, dels undersöka om produktionsinriktningen och företagsstrukturen i Sverige verkar ha *snedvridits* av detta.

Med snedvridande ekonomisk politik och institutioner menas här att de förorsakar en felallokering av, eller en misshushållning med, kapital och arbetskraft. Viktiga exempel på sådana snedvridningar är en ineffektiv fördelning av realkapitalet mellan branscher, att ineffektiva organisationsformer uppmuntras och att arbetstiden fördelas på ett ineffektivt sätt mellan branscher och/eller mellan marknadsproduktion och hushållsproduktion. Snedvridningarna medför samhällsekonomi-

ka kostnader. En mindre snedvridande politik skulle således ha inneburit att de samlade inkomsterna varit högre. Normativa utsagor i den här boken av typen "...bidrog till en alltför stor koncentration av den ekonomiska aktiviteten till stora, gamla och kapitalintensiva företag" skall därför tolkas som en jämförelse av utfallet med det utfall man skulle fått med en neutral ekonomisk politik i relevanta avseenden.

Det är naturligtvis förenat med betydande svårigheter att mäta sådana snedvridande effekter. Den metod vi valt är att först visa hur olika åtgärder kan förväntas ha diskriminerat små och medelstora företag i olika avseenden. Därefter jämför vi den svenska produktionsinriktningen och företagsstrukturen med den i USA, som vi ser som resultatet av en i dessa avseenden mer neutral politik.

I boken behandlas också den närliggande frågan huruvida de senaste årens förändringar i de allmänna produktionsbetingelserna i vår omvärld har förvärrat de tillväxt- och sysselsättningshämmande effekter som den svenska modellen kan tänkas ha (haft).

Ett genomgående drag som uppmärksammats i flera studier av små företag är en svag tillväxtbenägenhet. Majoriteten av alla företag är små i utgångsläget och förblir sedan små. Endast 10–15 procent av småföretagen ökar antalet anställda (Lundström m.fl., 1993). Den främsta tillväxthämmande faktorn är en begränsad vilja att expandera. Utterback och Reitberger (1982, sid. 99–100) drog en liknande slutsats ett tiotal år tidigare i sin omfattande intervjustudie av 60 företag baserade på ny teknologi: "Den tydligaste negativa faktorn som vi upptäckt vid våra omfattande intervjuer med entreprenörer och analyser av flera olika data-material, är den sjunkande benägenheten hos människor i Sverige att ta risker för att skapa nya tillverkande företag och att sedan se till att de växer. Vi har letat efter belägg som motsäger denna hypotes, men all information vi samlat in förefaller förstärka denna bild. ... Sammanfattningsvis förefaller det som om svensk ekonomi håller på att bli alltmer beroende av allt färre och allt större företag för att uppehålla sin innovations- och konkurrenskraft såväl på världs- som hemmamarknaden" (förf:s övers.).

Det är utomordentligt viktigt att söka ta reda på vad denna bristande vilja att ta risker, starta nya företag och expandera befintliga företag kan bero på. Den ansats vi närmare avser att undersöka är i vilken utsträckning det beror på de regler och institutionella förhållanden som de mindre företagen möter. Med andra ord, har de ekonomiska incitamenten att expandera varit alltför svaga?

Låt oss redan från början formulera de viktigaste hypoteserna bakom vår studie:

- Den svenska skattepolitiken kan på flera sätt ha missgynnat mindre, nyare och mindre kapitalintensiva företag. Som en följd av detta kan nyetableringar ha försvårats, företagens storleksfördelning snedvridits inom branscher och fördelningen av produktion och sysselsättning mellan branscher förskjutits.
- Andra väsentliga delar av den svenska modellen – särskilt kreditpolitiken, den arbetsrättsliga lagstiftningen, den kraftiga expansionen i offentlig sektor och den centraliserade lönebildningen som bidrog till en sammanpressad lönestruktur – kan också ha missgynnat små och nyare företag och därmed bidragit till att snedvrیدا sysselsättningsstrukturen i ekonomin.
- Dessa snedvridningar i såväl ägandemönster som sysselsättningens och produktionens fördelning på branscher, företagsstorlekar och företagsålder, vilka förorsakats av den ekonomiska politiken, kan ha förhindrat en effektiv resursallokering, sänkt produktiviteten och bromsat den ekonomiska tillväxttakten.
- De negativa effektivitets- och tillväxteffekterna av de ekonomisk-politiska snedvridningarna kan ha förvärrats av de exogena förändringarna i de allmänna produktionsbetingelserna, särskilt de som har att göra med den allmänna förskjutningen från varu- till tjänsteproduktion och förskjutningen mot mindre produktionsenheter i många varutillverkande branscher.

Det bör redan här framhållas att möjligheterna att analysera och finna stöd för de olika hypoteserna varierar avsevärt, och vi tillstår att de belegg som erhålls i många fall skall ses som tentativa. Studien skall därför betraktas i hög grad som *explorativ* snarare än en uttömmande undersökning av den svenska modellens snedvridande effekter på sysselsättning och tillväxt.

Boken är disponerad på följande sätt. I kapitel 2 ges en översikt av internationella trender vad gäller sysselsättnings- och företagsstorleksstrukturen. Dessa trender antyder förekomsten av exogena förändringar i den ekonomiska miljön, vilka sannolikt gjort det samhällsekonomiskt kostsammare att ha spelregler som gynnar stora, väletablerade företag framför nyare och mindre företag. I kapitel 3 studeras Sveriges storföretagsberoende genom att vi analyserar sysselsättningens fördelning på företag av olika storlek och hur stor betydelse små- och nyföretagandet haft för skapandet av nya arbetstillfällen i Sverige.

De följande två kapitlen beskriver hur skattepolitiken och andra viktiga delar av den svenska modellen missgynnat mindre, yngre och mindre kapitalintensiva företag och därmed sannolikt också snedvridit sysselsättningens branschfördelning. I kapitel 6 diskuteras, utan anspråk på fullständighet, den incitamentspåverkan som det allmänna samhällsklimatet från mitten av 1950-talet och fram till början av 1980-talet kan tänkas ha haft på den potentielle företagaren eller på den företagare som övervägt att expandera sin verksamhet. Utgångspunkten för diskussionen är att det allmänna samhällsklimatet kan tänkas ge företagaren en fingervisning om det förväntade framtida företagsklimatet, vilket rimligen kan förväntas påverka beslut om nyetableringar, expansion osv.

I det sjunde kapitlet diskuteras varför en ekonomisk politik som missgynnar mindre, yngre och mindre kapitalintensiva företag kan förväntas försvaga produktivitet och tillväxt. På grund av knappheten på belägg i litteraturen för ett sådant samband, är det dock svårt att beräkna storleken på dessa effekter.

I kapitel 8 presenteras belägg för förekomsten av snedvridningar i den svenska sysselsättningsstrukturen. Detta görs genom att relatera skillnader i den branschvisa sysselsättningen mellan USA och Sverige till ett antal branschkaraktäristika såsom kapitalintensitet, sysselsättningsfördelning med avseende på företags- och anläggningsstorlek, lönestruktur och den takt med vilken jobb omfördelas mellan anläggningar inom samma bransch. De skillnader i sysselsättningsstruktur vi finner mellan USA och Sverige är i god överensstämmelse med vad vi förväntar oss från den beskrivning som gjorts av spelreglerna i kapitel 4 till 6. En rimlig tolkning av detta förhållande är att väsentliga delar av dessa skillnader kan hänföras till skillnader i skatteregler och andra viktiga institutioner och regelsystem.

Boken avslutas i kapitel 9 med ett försök att destillera fram de viktigaste ekonomisk-politiska slutsatser som följer av analysen. I detta sammanhang görs också en utvärdering av de senaste årens omfattande förändringar i företagsbeskattningen.

2. Internationella trender i sysselsättningsstrukturen

Vi hävdade i det inledande kapitlet att svensk ekonomi i dag brottas med två allvarliga problem: dels ett långsiktigt tillväxtproblem som bl.a. lett till att Sveriges relativa inkomst fallit mycket kraftigt under det senaste kvartsseket, dels sedan början av 1990-talet ett besvärande sysselsättningsproblem som inom rådande ekonomiska strukturer inte förefaller försvinna ens i det medellånga perspektivet. I själva verket är det så att de flesta bedömningar som görs nu antyder att Sverige har permanentat en låg sysselsättningsnivå och en massarbetslöshet på en typisk europeisk nivå. Den starka industrikonjunkturen under 1994–95 sänkte endast arbetslösheten marginellt.

Vad gäller sysselsättningsutvecklingen i den privata sektorn kunde vi också konstatera att denna varit stagnerande under i stort sett hela efterkrigstiden. Så länge det var önskvärt och möjligt för den offentliga sektorn att expandera i stället var detta naturligtvis inget problem, men sedan början av 1990-talet faller även sysselsättningen i den offentliga sektorn och i dag råder det som sagt en betydande samsyn om att sysselsättningsökningen måste komma i privat sektor.

Var och i vilken typ av organisation skall då dessa jobb kunna skapas? Kan de traditionella storföretagen ta på sig rollen som sysselsättningsmotor? Krävs det ett stort mått av nyföretagande eller kan de nya jobben skapas inom existerande (små och stora) företag? Ett första steg mot att besvara dessa frågor kan tas genom att ge en överblick över den internationella litteraturen om företagsstorlek, sysselsättning och nyföretagande. Detta är syftet med föreliggande kapitel.

Fordismen

Under mycket lång tid ansågs den säkraste vägen till industrialisering och ekonomisk utveckling gå via massproduktion av relativt standardiserade produkter med hjälp av specialiserad kapitalutrustning och teknologi. De fördelar som kunde erhållas från den ökade skalavkastning-

en, en ökad specialisering och en standardiserad massproduktion bedömdes i regel som större än de ökade kostnader som följer av växande informationsproblem och byråkratisering i stora organisationer. Större var kanske tråkigare men det ansågs effektivare.

Stora produktionsenheter, organiserade inom ramen för den vertikalt integrerade storkoncernen, sågs på 1950- och 60-talen som ett av de viktigaste elementen i den stora sammanhängande modellen för ekonomisk och social utveckling. Förutom massproduktion med dess spegelbild masskonsumtion och marknadsexpansion innehöll denna modell åtminstone två ytterligare komponenter av stor vikt:

- Myndigheterna förväntades föra en keynesiansk stabiliseringspolitik, bl.a. för att minska behovet av flexibilitet och anpassning i de stora koncernerna.
- Arbetsorganisationen vilade på tayloristiska principer, dvs. styrdes uppifrån, var strikt hierarkisk, arbetsuppgifterna delades upp i sina minsta beståndsdelar och varje anställd gjordes till en utbytbar kugge.

Den stora industrikoncernen ansågs inte enbart överlägsen i effektivitetshänseende, utan den sågs också som den viktigaste motorn i den teknologiska utvecklingen. Exempelvis skrev den amerikanske ekonomen John Kenneth Galbraith år 1956 att ”det finns ingen populärare illusion än att den teknologiska utvecklingen är ett resultat av den lille mannens sinnrika ansträngningar att göra ett bättre jobb än sin granne, därtill tvingad av marknadens konkurrens. Tyvärr är detta en ren fiktion” (*förf:s övers.*).

Denna modell för produktion, konsumtion och arbetsorganisation har kommit att kallas *fordism* (Piore och Sabel, 1984). Såsom visats av Loveman och Sengenberger (1991) beskriver denna modell av utvecklingen verkligheten rätt väl fram till början av 1970-talet, såväl i de västerländska marknadsekonomierna som i de östeuropeiska planekonomierna.

Början till ett trendbrott

I samband med den kraftiga turbulensen i världsekonomin vid den första oljeprischocken 1973 började de första tecknen dyka upp som visade att större inte nödvändigtvis var bättre. Det förekom vid denna tid ett antal spektakulära fall där stora företag hamnade i allvarliga svårigheter, och för att överleva tvingades de minska sin sysselsättning. I

takt med att tjänstesektorerna växte i relativ betydelse minskade fördelarna med att vara stor än mer. I allt högre grad kom storföretagen att ses som inflexibla, som dåliga på att anpassa sig till nya marknadsbetingelser och allt mer kvalitetsmedvetna konsumenter. Samtidigt kom grundarna av högteknologiföretag att i ökande utsträckning ses som vår tids hjältar och nästa generations mest framstående företagsledare. Ett tecken i tiden var att Ronald Reagan drogs med i denna trend, och i ett tal hävdade han bl.a. att: "We have lived through the age of Big Industry and the age of the giant corporation. But I do believe this is the age of the entrepreneur".¹⁰

År 1979 publicerade David Birch en mycket uppmärksam studie, där han hävdade att 82 procent av alla nya jobb i USA uppstod i små företag. Senare forskning har visat att denna siffra var mycket överdriven, men Birchs studie fick ändå till resultat att den gamla synen att större är bättre fick sig en ordentlig knäck. En annan i sammanhanget mycket uppmärksam studie är Loveman och Sengenberger (1991), vilka presenterar data över utvecklingen av sysselsättningens storleksfördelning i de sex största OECD-länderna. De kommer fram till att den långsiktiga trenden mot ökad centralisering och större produktionsenheter inte bara bröts utan till och med förbyttes i sin motsats under 1970-talet. Denna slutsats menar de två författarna håller även om man tar hänsyn till förändringar i sysselsättningens branschfördelning och eventuella konjunkturella effekter. Hur starka är då de belägg som visar att småföretag blivit relativt sett allt mer betydelsefulla? Innan vi närmare presenterar några av de internationellt jämförbara data och studier som brukar anföras som belägg för denna tes, är det nödvändigt att något diskutera några av de svåra metodproblem som i möjligaste mån måste bemästras.

Några viktiga metod- och mätproblem

Definitions- och mätproblemen på området är stora. Ett stort problem är att distinktionen mellan företag och anläggningar ofta inte upprätthålls, trots att denna distinktion kan vara avgörande för slutsatserna. Exempelvis lider David Birchs berömda studie just av detta: Han skiljer inte mellan arbetstillfällen som tillkommit i en ny anläggning ägd av ett existerande företag eller i en anläggning som sätts upp av ett genuint nystartat företag (Brown, Hamilton och Medoff, 1990).

Bara genom att ta hänsyn till denna distinktion fann U.S. Small Business Administration (1983) när man studerade samma tidsperiod som Birch att 53, och inte 82, procent av de nya jobben skapades i företag

med färre än 100 anställda mellan 1976 och 1982. Mellan 1978 och 1980 var andelen endast 39 procent, vilket visar att den uppskattade andelen är känslig för valet av tidsperiod. Slutligen, och inte minst viktigt, är det också så att även om nyare företag skapar nya arbetstillfällen i snabb takt, så är också sannolikheten större för att jobb skall försvinna i dessa företag, antingen genom företagsnedläggelser eller krympning av verksamheten. Eftersom en större andel av de jobb som skapas i småföretag är tillfälliga (gäller USA), är småföretagssektorns betydelse för att skapa permanenta jobb mindre.

Exakt vad som utgör ett företag är heller inte klart. Är exempelvis den starkt decentraliserade storkoncernen ABB ett företag eller skall vart och ett av de hundratals dotterbolagen räknas som ett företag? Bilden kompliceras ytterligare av fusioner, joint ventures, korsägande, eventuella informella intressesfärer och företag utan anställda som kanske tillkommit enbart av skattemässiga skäl. Därtill kommer att även när man bestämt sig för vad som utgör ett företag, är det tvetydigt hur "små" eller "små och medelstora" företag skall definieras. I litteraturen har man i regel utgått från antalet anställda, och oftast görs en åtskillnad mellan företag som helt saknar anställda och de övriga. I det senare fallet kallas ofta företag med 1 till 19 anställda för mycket små företag (*very small firms*, VSF) eller mikroföretag, företag med 20 till 99 anställda kallas ofta små (*small*) och företag med 100 till 499 anställda brukar kallas medelstora (*medium-sized*). Men det finns fortfarande stora variationer mellan länder och sektorer i hur dessa klassificeringar görs. Exempelvis, i EU-statistiken används begreppet mikroföretag för företag med 1–9 anställda, småföretag är företag med 10–99 anställda.¹¹

Även om dessa mät- och definitionsproblem är både substantiella och svårhanterliga förefaller de flesta forskarna på området anse det meningsfullt att analysera skillnader i företagens storleksfördelning både mellan länder och över tiden. Det blir visserligen svårt att få precision i detaljkunskaperna, men tillgängliga data är sannolikt ändå tillräckligt jämförbara och av tillräckligt god kvalitet för att man skall få en rimlig bild av hur näringslivets organisering i denna dimension förändras över tiden och varierar mellan länder.

Innan vi presenterar några typiska belägg från denna litteratur bör ytterligare ett förhållande betonas och sedan hållas i minnet. I en gängse storleksfördelningsanalys presenteras i regel data över sysselsättningsandelarna i företag eller anläggningar i olika storleksintervall. Om sådana sysselsättningsandelar avseende olika tidpunkter jämförs med varandra uppstår ett problem vid tolkningen eftersom en viss observe-

rad utveckling hos sysselsättningsandelarna kan komma tillstånd på många olika sätt. Loveman och Sengenberger (1991, sid. 11) anför följande exempel:

Samma ökning i sysselsättningsandelen för små företag kan komma till stånd genom att sysselsättningen är konstant i små företag, men minskar i existerande stora företag, genom att nya små företag uppstår med oförändrad sysselsättning i stora företag, genom sysselsättningstillväxt i existerande små företag i en snabbare takt än i stora företag, och genom en väsentligt minskad sysselsättning i större företag över tiden, vilket gör att dessa blir omklassificerade till småföretagssektorn, etc. Naturligtvis kan en minskning av småföretagens sysselsättning också uppkomma genom att existerande småföretag har en så kraftfull sysselsättningstillväxt att de förflyttar sig uppåt i sysselsättningsfördelningen. Dessa exempel illustrerar det faktum att identiska förändringar i sysselsättningsandelarna kan genereras av helt olika underliggande processer. Beroende på vilka dessa är blir också implikationerna helt olika (*förf:s övers.*).

Ett av de potentiellt besvärligaste problemen i detta sammanhang som ofta tas upp i litteraturen är det problem som brukar benämnas *regression fallacy*. Detta kan illustreras med ett enkelt exempel hämtat från Davis, Haltiwanger och Shuh (1996), se *tabell 2.1*. Gränsen mellan små och stora företag har satts till 500 anställda. Exemplet visar att tillväxten i sysselsättningen i mindre företag överdrivs på grund av att företag omklassificeras från små till stora företag och vice versa när de passerar storleksgränsen som i detta fall satts till 500 anställda. Ur exemplet framgår att de små företagens andel av sysselsättningen hela tiden är densamma, men ändå registreras en ökning av småföretagssysselsättningen med 22 procent både år 2 och år 3. Anledningen till detta är att när ett litet företag passerar storleksgränsen och blir ett stort företag kommer dess sysselsättningsökning att tillskrivas småföretagskategorin, medan när ett stort företag minskar sin sysselsättning och blir omklassificerat som ett litet företag, kommer minskningen att tillskrivas storföretagskategorin.

Huruvida *regression fallacy* i praktiken snedvrider den empiriska bilden är oklart. Leonard (1986) utnyttjar en longitudinell (utvecklingen över tiden) datamängd hämtad från den amerikanska tillverkningsindustrin avseende perioden 1974–80. Han anser sig finna att det negativa sambandet mellan storlek och sysselsättningstillväxt förklaras just av *regression fallacy*. Å andra sidan förkastar Bronwyn Hall (1987) helt

denna hypotes när hon estimerar en liknande modell på en annan datamängd för den amerikanska tillverkningsindustrin. Davidsson (1995) argumenterar övertygande för att *regression fallacy* knappast kan vara av så stor empirisk relevans som exemplet i tabell 2.1 ger intryck av: ”Exemplet är bedrägligt, då två av tre företag korsar storleksgränsen, medan i verkligheten färre än två av hundra skulle skapa problem i detta avseende. Det är därför osannolikt att *regression fallacy* är ansvarig för några stora feltolkningar av småföretagens andel av ny sysselsättning i verkligheten” (sid. 8–9, förf:s övers.).

Tabell 2.1 En illustration av problemet med *regression fallacy*

	Ftg 1	Ftg 2	Ftg 3	Små ftg	Stora ftg	Alla ftg
Syss. år 1	450	550	600	450	1 150	1 600
Syss. år 2	550	450	600	450	1 150	1 600
Syss. år 3	450	550	600	450	1 150	1 600
Tillväxttakt år 2	0,22	-0,18	0	0,22	-0,09	0
Tillväxttakt år 3	-0,18	0,22	0	0,22	-0,09	0

Bästa sättet att råda bot på detta problem skulle vara att göra longitudinella studier av individuella företag eller anläggningar, dvs. att använda paneldata. Emellertid är tillgången på sådana data fortfarande mycket begränsad, särskilt vad gäller data som är internationellt jämförbara. De motsägelsefulla resultat som erhålls av Leonard (1986) och Hall (1987) visar också att inte heller denna metod erbjuder någon universallösning.

Empiriska belägg

Loveman och Sengenbergers (1991, sid. 7) huvudresultat är enligt egen utsago ”en tydlig bild av en allmän trend på senare tid mot mindre produktionsenheter” (förf:s övers.) i de sex största OECD-länderna. I tabell 2.2 reproduceras den viktigaste tabellen från deras studie. Tabellen innehåller uppgifter på företagsnivå både för den totala ekonomin och tillverkningsindustrin. Uppgifterna för tillverkningsindustrin anses vara av högre kvalitet än för den totala ekonomin, men tillverkningsindustrins andel av den totala sysselsättningen har samtidigt fallit i alla de sex länderna sedan 1970-talet. Detta gör att uppgifterna för tillverkningsindustrin inte nödvändigtvis kan användas för att dra slutsatser om trenden i sysselsättningsfördelningen i ekonomin som helhet.

Som framgår av tabell 2.2 gäller för samtliga sex länder att sysselsättningsandelen för små ($S < 100$ anställda) och små och medelstora ($S + M < 500$ anställda) företag har ökat under 1970-talet, vilket betyder att den tidigare trenden mot allt större företag förefaller ha vänts i sin motsats. Utvecklingen för de små och medelstora företagens sysselsättningsandelar är likartad även för två länder som USA och Italien, vilka i utgångsläget hade mycket olika sysselsättningsfördelning. Där-

Tabell 2.2 Utvecklingen över tiden avseende sysselsättningsandelarna i små (S) och medelstora (M) företag i de sex största OECD-länderna

Japan							
<i>Totalt</i>	1959	1965	1971	1977	1979	1982	1985
S^a	46,7	43,8	45,5	46,5	48,3	49,3	
S^b			53,3	56,9	57,3	56,6	55,7
$S + M^a$	54,6	53,7	55,9	58,9	60,2	60,0	
$S + M^{a, c}$			70,0	72,7	73,6	73,1	73,0
<i>Tillverkn.ind.</i>	1919	1935	1949	1955	1972 ^f	1979 ^f	1983 ^f
S	45 ^d	48 ^d	51 ^d	57 ^d	43	49	47
$S + M$	75 ^e	83 ^e	75 ^e	85 ^e	63	68	67
USA							
<i>Totalt</i>	1958	1963	1967	1972	1977	1982	
S	41,3	39,9	39,9	41,3	40,1	45,7	
$S + M$	55,1	52,9	53,2	53,5	52,5	58,7	
<i>Tillverkn.ind.</i>							
S	20,6	19,1	16,3	16,2	16,2	17,6	
$S + M$	37,1	34,5	30,4	28,9	29,0	30,3	
Frankrike					1971	1979	1985
<i>Totalt</i>							
S					39,0	43,4	46,2
$S + M$					57,4	60,7	64,5
<i>Tillverkn.ind.</i>							
S					26,4	28,6	
$S + M$					49,5	50,6	

Tyskland							
<i>Totalt</i>	1907	1925	1961		1970		
S ^g	72,9	61,5	54,9		52,3		
S + M ^h	86,2	76,0	70,4		68,8		
<i>Tillverkn.ind.ⁱ</i>		1963	1970	1976	1977	1980	1984
S		13,5	12,0	12,7	15,3	15,0	15,6
S + M		38,5	36,0	36,8	39,0	38,8	39,7
Italien							
	1951	1961		1971		1981	
<i>Totalt</i>							
S	60,2	63,5		61,6		69,3	
S + M	73,0	77,1		74,4		81,5	
<i>Tillverkn.ind.^j</i>							
S	50,5	53,2		50,5		55,3	
S + M	67,4	72,0		69,2		73,9	
Storbritannien							
			1971	1973	1976	1980	1983
<i>Tillverkn.ind.</i>							
S			15,5	15,3	17,0	18,8	22,0

Anm.: S < 100 anställda, S + M < 500 anställda.

a Basic Survey of Employment Structure.

b Annual Report of the Labor Force Survey.

c 0–299 anställda.

d 5–99 anställda.

e 5–999 anställda.

f Från OECD (1985, Chart 13).

g 1–199 anställda.

h 1–999 anställda.

i Data för 1963–76 är ej jämförbara med data för 1977–83 på grund av att *Handwerk*-sektorn endast ingår under den senare perioden. Likaså ingår endast företag med > 20 anställda.

j Exkluderar NACE Divisions 21 och 23.

Källa: Loveman och Sengenberger (1991).

till gäller denna likartade utveckling också för tillverkningsindustrin i dessa två länder, vilket ger belägg för att den nya trenden inte helt kan tillskrivas en förskjutning i sysselsättningen från tillverkningsindustri till framför allt tjänsteproduktion. Loveman och Sengenberger beräknar att 75 procent av ökningen i småföretagens sysselsättningsandel i Japan (avser ≤ 29 anställda) är ett resultat av förskjutningar i produktionens sammansättning. För Frankrike (avser < 20 anställda) och USA (avser < 100 anställda) är motsvarande uppskattningar 45 respektive 50 procent. Slutsatsen av detta är att förändringar av produktionens sammansättning helt klart är en mycket viktig faktor, men att fortfarande en stor andel av förskjutningen mot mindre företag förklaras av en ökning av sysselsättningsandelen för de mindre företagen *inom* olika branscher.

Slutligen framgår indirekt av tabellen att ökningen i småföretagens andel skett på bekostnad av de stora företagen, medan andelarna för de medelstora företagen har förblivit förhållandevis stabila.

Loveman och Sengenberger har också rapporterat en liknande trend mot mindre produktionsenheter när de studerar sysselsättningsutvecklingen på anläggningsnivå i stället för på företagsnivå. För ekonomin som helhet presenteras uppgifter avseende Japan, USA, Tyskland och Italien i *tabell 2.3* och av *tabell 2.4* framgår motsvarande utveckling inom tillverkningsindustrin i de sex största OECD-länderna. Loveman–Sengenberger noterar själva att särskilt uppgifterna för tillverkningsindustrin på anläggningsnivå indikerar ett internationellt ”V”-mönster för förändringarna i de små (och medelstora) företagens sysselsättningsandelar över tiden. I samtliga länder (utom möjligen Frankrike) börjar de mindre anläggningarnas sysselsättningsandel i tillverkningsindustrin att öka under slutet av 1970-talet eller början av 1980-talet.

Tabell 2.3 Utvecklingen över tiden avseende sysselsättningsandelarna i små (S) och medelstora (M) anläggningar i hela ekonomin i fyra stora OECD-länder

Japan	1969	1972	1975	1978	1981		
S	70,1	71,5	73,8	76,1	77,1		
S + M*	83,1	84,2	85,6	87,5	88,3		
USA	1962	1965	1970	1975	1979	1982	1985
S	51,3	51,5	49,5	54,0	54,1	55,1	55,9
S + M	77,7	77,6	78,6	79,8			
Tyskland			1977	1979	1982	1984	1985
S			47,0	47,9	49,0	50,2	49,6
S + M			70,4	71,1	71,9	73,0	72,3
Italien	1951	1961	1971			1981	
S	67,2	61,6	69,3			72,4	
S + M	82,6	82,2	85,0			87,3	

Anm.: S < 100 och S + M < 500 anställda.

*1-300 anställda.

Tabell 2.4 Utvecklingen över tiden avseende sysselsättningsandelarna i små (S) och medelstora (M) anläggningar inom tillverkningsindustrin i de sex största OECD-länderna

Japan	1957	1962	1967	1971	1977	1980	1982	1984
S	59	52	53	51	56	58	56	55
S + M*	73	68	69	67	71	74	72	72
USA				1974	1978		1982	1985
S				24	25		27	28
S + M				57	58		60	61
Frankrike	1906	1926	1931	1936	1954	1966	1974	1981
S	75	63	59	61	52	48	45	47
S + M	88	81	79	79	75	74	72	73
Tyskland**	1963		1970	1976	1977		1980	1984
S	20		19	20	19		18	19
S + M	48		47	48	48		47	49
Italien***	1951	1961		1971			1981	
S	54	57		55			59	
S + M	75	79		77			80	
Storbrit.	1930	1948	1954	1963	1970		1974/75	1983
S	29	27	24	20	18		20	26
S + M	62	59	57	50	45		45	53

Anm.: S < 100 och S + M = < 500 anställda.

*100–299 anställda.

**Data för 1963–76 är ej jämförbara med data för 1977–84 på grund av att *Handverk*-sektorn endast ingår under den senare perioden.

***Exkluderar NACE Divisions 21 och 23.

Källa: Loveman och Sengenberger (1991).

En nackdel med Loveman–Sengenbergs studie är att den endast täcker utvecklingen fram till början eller mitten av 1980-talet, och det är onokligen av stort intresse att ta reda på om trenden mot ökande sysselsättningsandelar i små och medelstora företag fortsatt in på 1990-talet. I *tabell 2.5* presenteras nyare data på företagsnivå (om ej annat anges) hämtade från en omfattande OECD-studie (OECD, 1994a).

Innan vi närmare analyserar det presenterade materialet är det viktigt att ha i åtanke att materialet har vissa begränsningar som försvårar en jämförelse. Använda data skiljer sig något åt med avseende på datakällornas egenskaper, vilka sektorer som ingår, vilka år som jämförs och vilka definitioner som används. Med dessa förbehåll gjorda kan vi ändå konstatera en ökande sysselsättningsandel i mindre företag i alla länder utom två (Tyskland och Japan), när man jämför läget i slutet av 1980-talet med läget i början av 1990-talet. Av OECD-studien framgår också att denna förskjutning mot mindre företag inte endast förklaras av en förskjutning mot branscher (läs: tjänster) som domineras av mindre företag.

Schwalbach (1994) gör en regressionsstudie över förskjutningar i sysselsättningsstrukturen i fem EG-länder (Västtyskland, Frankrike, Danmark, Storbritannien och Italien) för perioden 1979–86. Han finner att små (20–99 anställda) och medelstora (100–499 anställda) företag växte snabbare än stora företag 1979–86.

De uppgifter som här presenterats avseende sysselsättningsandelarna för anläggningar och företag av olika storlek skall tolkas med viss försiktighet. För det första, om det är så att nya företag startas av skatte-skäl i större utsträckning i dag än för 20–30 år sedan, kan det finnas en bias (missvisande förskjutning) uppåt i skattningarna av småföretagens sysselsättningsandel på senare tid. För det andra är det som tidigare nämnts så att en observerad förskjutning i sysselsättningsandelarna kan ha många olika orsaker. Exempelvis fanns det belegg för att den stora majoriteten av de nya jobben tillkom i ett mindre antal företag med en extremt hög sysselsättningsstillväxt (Tietz m.fl., 1991; Storey och Johnson, 1987). En än mer substantiell faktor att ta hänsyn till är att det faktum att andelen jobb i mindre företag förefaller öka över tiden inte är ett entydigt bevis för att småföretagen fungerar som en oberoende sysselsättningsmotor. Det kan åtminstone delvis vara fråga om att de stora företagen i högre grad än tidigare lägger ut delar av sin produktion på underleverantörer, att delar av administration och redovisning läggs ut på andra företag, att man i högre grad bygger upp nätverk där olika företag samarbetar i enskilda projekt osv.

Avslutningsvis skall också nämnas några observationer rörande den

Tabell 2.5 Sysselsättningens storleksfördelning på företagsnivå i ett antal länder 1988 och 1991, privata näringslivet (procent)

		Företagsstorlek					Totalt
		1-19	20-99	1-99	100-499	500+	
Australien	1988	33,0 ^a	23,3	56,3	43,7 ^g	...	100,0
	1992	36,6 ^a	22,6	59,2	40,8 ^g	...	100,0
Belgien	1988	25,0	20,1	45,1	19,2	35,7	100,0
	1991	25,2	20,8	46,0	19,1	34,9	100,0
Danmark	1988	34,1	26,4	60,5	16,6	22,9	100,0
	1991	38,4	23,0	61,4	17,6	21,0	100,0
Finland	1989	26,3 ^a	18,0	44,3	17,1	38,6	100,0
	1991	...	17,7	37,2	100,0
Frankrike	1988	30,0	19,4	49,4	15,4	35,3	100,0
	1990	29,1	21,0	50,1	16,2	33,7	100,0
Grekland ^{b, c}	1988	17,4 ^d	32,4	49,8	30,2	20,0	100,0
	1991	19,4 ^d	34,0	53,4	29,3	17,3	100,0
Italien ^e	1988	58,2 ^a	13,2	71,4	9,9	18,7	100,0
Japan	1988	37,7 ^f	17,9 ^f	55,6	17,7	26,7	100,0
	1992	36,4 ^f	17,7 ^f	54,1	18,3	27,6	100,0
Kanada	1988	23,3	20,7	44,0	17,2	38,8	100,0
	1991	27,2	22,3	49,5	15,9	34,6	100,0
Luxemburg	1987	...	22,2	27,6	100,0
	1991	25,3	24,7	50,0	26,6	23,4	100,0
Portugal	1988	32,6	23,6	56,2	20,4	23,5	100,0
	1991	34,6	25,0	59,5	19,5	21,0	100,0
Schweiz	1991	32,5	22,0	54,5	20,1	25,4	100,0
Spanien ^h	1988	35,7	24,6	60,4	19,9	19,7	100,0
	1991	42,4	23,0	65,4	14,5	20,0	100,0
Sverige	1988	24,4	100,0
Storbritannien	1988	32,1 ^a	15,0	47,1	17,7	35,2	100,0
	1991	33,0 ^a	16,1	49,1	17,2	33,8	100,0
Tyskland	1988	27,3	18,6	45,9	18,0	36,1	100,0
	1990	25,9	18,7	44,6	18,2	37,2	100,0
USA ^c	1988	18,0	16,8	34,8	15,0	50,2	100,0
	1991	24,6	18,8	43,4	13,5	43,1	100,0

Anm.: ^a0-19. ^bAvser endast tillverkningsindustrin och reparationstjänster. ^cAvser anläggningar. ^d10-19. ^eNACE 9 (övriga tjänster) ingår ej. ^f1-29 och 30-99. ^g100+. ^h1988 och 1991 är inte jämförbara på grund av att data kommer från olika källor.

Källa: OECD (1994a, sid. 124).

amerikanska ekonomin som illustrerar storföretagens minskade betydelse. Davis (1990) och Davis och Haltiwanger (1991) studerar utvecklingen för *coworker mean* (storleken på den genomsnittlige anställdes arbetsplats – se kapitel 8) i amerikansk ekonomi. Dessa studier visar att *coworker mean* minskade med 42 procent mellan 1967 och 1985. Standardavvikelsen för *coworker mean* minskade under samma period med 45 procent. Med andra ord skedde en kraftig förskjutning från slutet av 1960-talet i det amerikanska näringslivet mot mindre arbetsställen och ökad likformighet i arbetsställets storlek. Således finns ingen motsättning mellan dessa resultat baserade på *coworker mean* och den förskjutning mot mindre företag och anläggningar som Loveman–Sengenberger och andra rapporterat om.

Enligt Audretsch (1995) svarade de 500 största företagen i USA (enligt tidskriften *Fortunes* s.k. 500-lista) år 1954 för 34 procent av den totala sysselsättningen i USA, vilket steg till 58 procent år 1979. År 1991 hade de 500 största företagens andel av den totala sysselsättningen sjunkit till 40 procent. Omsättningen bland storföretagen i USA har ökat dramatiskt. På 1950- och 60-talen tog det ca 20 år innan en tredjedel av de 500 största företagen i USA ersatts av nya företag. På 1970-talet tog det ca 10 år att ersätta en tredjedel av företagen. På 1980-talet hade förnyelsetakten bland storföretagen fördubblats än en gång: Redan efter fem år var en tredjedel av företagen bland de 500 största utbytta.

Sammanfattande slutsatser

Det är visserligen svårt att kort och entydigt sammanfatta de rön som presenterats i detta kapitel avseende internationella trender i sysselsättningsstrukturen. Vi vågar oss ändå på att hävda att man i den internationella litteraturen kan påvisa tre mer eller mindre tydliga trender som är gemensamma för många eller alla OECD-länder under senare år.

Den viktigaste och tydligaste trenden är den kraftiga, pågående förskjutningen av sysselsättningen bort från varuproduktion och mot tjänstproducerande branscher. Denna trend påverkar särskilt de sektorer av ekonomin som traditionellt har dominerats av större företag, större produktionsenheter och mer kapitalintensiva produktionsprocesser.

Trenden mot en förskjutning av produktionen till mindre enheter även inom respektive bransch får sägas vara mindre tydlig. Det är endast inom tillverkningsindustrin som data är tillräckligt jämförbara för att man skall få en riktigt klar bild av utvecklingen. Där indikerar tillgänglig statistik att den långsiktiga trenden bort från små företag och

anläggningar bröts och i flera fall till och med vändes i sin motsats under 1970-talet eller början av 1980-talet.

Vad gäller den tredje trenden, en tendens mot ökad sysselsättning i mindre företag i ekonomin som helhet, är mät- och tolkningsproblemen större, och det går knappast att med säkerhet slå fast att en sådan trend föreligger. Det finns exempelvis uppgifter som tyder på att det inom tjänstesektorn i USA finns en tendens för produktionsenheterna att bli större (Davis, Haltiwanger och Shuh, 1996).

En allmän ekonomisk-politisk slutsats som kan dras av denna utveckling är att en ekonomisk politik och en ekonomi med institutioner som missgynnar mindre företag och anläggningar såväl som mindre kapitalintensiv produktion har blivit mer samhällsekonomiskt kostsam genom de förändringar i de allmänna produktionsbetingelserna som inträffade under 1970- och 80-talen.

3. Är Sverige ett storföretagsland?

Vi såg i föregående kapitel att utvecklingen mot allt större produktionsenheter och företag förefaller ha brutits i de ledande industriländerna. Det är svårt att exakt datera detta trendbrott, men det börjar bli tydligt redan kring 1970 i vissa länder. Trendbrottet förefaller både att ha att göra med en förskjutning av produktionsinriktningen mot branscher där produktionsenheterna är mindre och med att produktionen i större utsträckning förlagts till mindre enheter och företag inom respektive branscher. Det finns också flera internationella studier som visar en ökande betydelse för små- och nyföretagande för tillkomsten av nya jobb netto.

Hur ser det då ut i Sverige? Har den svenska utvecklingen följt den internationella eller avviker den svenska strukturen i väsentliga avseenden från den i jämförbara länder? Är det riktigt att svensk ekonomi domineras av ett litet antal mycket stora företag? Hur stor betydelse har små- och nyföretagandet haft för skapandet av nya arbetstillfällen i Sverige? Syftet med detta kapitel är att försöka besvara dessa frågor.

Sysselsättningsfördelningen i Sverige jämfört med andra länder

Det finns ett flertal sätt att belysa storföretagens betydelse för svensk ekonomi. I förhållande till ekonomins storlek finns det knappast något land som har så många storföretag som Sverige. Jagrén (1993) har beräknat hur många företag på *Fortunes* lista över de 500 största företagen i världen som kommer från respektive land och sedan satt detta i relation till storleken på landets bruttonationalprodukt. Relativt BNP visar det sig då att Sverige har dubbelt så många storföretag per BNP-enhet som Japan, Storbritannien och Schweiz och fyra gånger fler än USA och Tyskland. Likaså finner Johansson (1995) vid en jämförelse av företagsstrukturen i 12 europeiska länder att Sverige per capita har flest företag med 500 anställda eller fler av samtliga länder.¹²

De största svenska företagen har haft en kraftfull sysselsättningsut-

veckling även i tider när sysselsättningen i industrin totalt sett varit vikande i Sverige. Samtidigt som den totala sysselsättningen i tillverkningsindustrin i Sverige årligen minskade med ca 0,6 procent från 1974 till 1990, så ökade sysselsättningen med 2,1 procent per år i de 30 största svenska företagen, med en acceleration efter 1980 (Heum och Ylä-Anttila, 1992). Mer än 100 procent av denna ökning i sysselsättningen ägde dock rum utanför Sverige. En liknande bild framkommer i *Af-färsvärldens* (nr 26–32, 1993) genomgång av de 23 största företagen: under perioden 1988–91 ökade de sysselsättningen med 27 procent utomlands samtidigt som deras sysselsättning i Sverige minskade med 24 procent. Hur detta mönster kan tolkas återkommer vi till längre fram.

Heum och Ylä-Anttila (1992) har jämfört sysselsättningsutvecklingen i de 30 största företagen i de nordiska länderna. Storföretagens andel av den totala sysselsättningen i respektive land har varit ungefärligen lika stor i Sverige och Finland, medan Danmark varit en motsatt extrem med en mycket liten sysselsättningsandel i de 30 största företagen. För Sveriges del nådde storföretagens andel av sysselsättningen i Sverige en topp 1986, men har sedan sjunkit tillbaka samtidigt som, vilket redan noterats, deras sysselsättning ökade mycket kraftigt i andra länder.

Inte minst eftersom den absoluta storleken hos de 30 största företagen kan variera en hel del mellan olika länder, är det sannolikt mer rättvisande att titta på sysselsättningens fördelning mellan företag av olika storlek, om man vill få en uppfattning om de stora företagens betydelse för sysselsättningen. *Tabell 3.1*, hämtad från 1992 års långtidsutredning, innehåller en jämförelse av sysselsättningens fördelning på företag/arbetsgivare i olika storleksintervall i Sverige, EG och fem individuella EG-länder år 1986. Enligt tabellen är det helt klart att en opropor-tionerligt stor andel av den svenska arbetskraften är sysselsatt i mycket stora företag (≥ 500 anställda) både jämfört med EG som helhet (ca 60 kontra 30 procent) och jämfört med individuella EG-länder. Den svenska sysselsättningen är jämfört med EG klart mindre i mycket små företag definierade som 1–9 anställda (ca 10 kontra 21 procent) och medelstora företag (ca 30 kontra 50 procent). Tabellen bekräftar också bilden av Danmark som ett land där storföretagen har en osedvanligt liten betydelse och även i de stora ekonomierna Tyskland, Frankrike och Storbritannien utgör sysselsättningen i den största storleksgruppen mindre än 40 procent av totalen. I samma tabell redovisas också siffror för Sverige avseende sysselsättningsfördelningen 1993. Vi kan där se en viss förskjutning mot företag med 1–9 anställda och en tydlig minskning av de största företagens andel av sysselsättningen. På mer finfördelad nivå

framgår att denna förskjutning ägt rum både i tillverkningsindustrin och i tjänstesektorn. Däremot har de stora företagen ökat sin sysselsättningsandel något i byggsektorn jämfört med 1986.

Även om vi begränsar oss till byggnadsindustrin, tillverkningsindustrin och den extraktiva industrin är den svenska sysselsättningsandelen för företag med ≥ 500 anställda osedvanligt stor. Det finns endast ett undantag bland de länder som ingår i tabell 3.1: I näringsgrenarna NACE 2–4 (extraktiv industri och tillverkningsindustri enligt EU:s näringsgrensindelning) är Storbritanniens andel 0,9 procentenheter högre än den svenska i den största storleksgruppen (SOU 1992:19). Detta beror sannolikt på att de engelska kolgruvorna år 1986 ännu inte var nedlagda.

Tabell 3.1 Sysselsättningens fördelning på storleksgrupper i hela ekonomin i några europeiska länder 1986, samt i Sverige 1986 och 1993

	Antal sysselsatta			
	1–9	10–99	100–499	500–
Sverige 1986	9,5	17,3	12,6	60,6
Sverige 1993	11,7	17,2	12,2	58,9
EG	20,9		48,7*	30,4
Tyskland	18,2	27,3	18,7	35,8
Frankrike	15,1	28,6	16,7	39,6
Storbritannien	23,2	23,9	22,9	30,0
Nederländerna	14,0	27,7	17,1	41,3
Danmark	16,8	42,4	23,2	17,6

*10–499.

Anm.: Företag utan anställda samt jordbruk, skogsbruk och fiske har exkluderats.

Källa: SOU 1992:19 (Långtidsutredningen 1992) sid. 308 avseende år 1986 och Statistiska Centralbyrån, *Basfakta 93* avseende Sverige år 1993.

Med detta förefaller ju kapitelrubrikens fråga entydigt besvarad. Sverige är jämfört med andra europeiska länder extremt storföretagsdominerat. Tyvärr är det dock inte så enkelt. De data som presenteras i tabell 3.1 är behäftade med en allvarlig brist som dels försvårar jämförbarheten, dels ger en överdriven bild av storföretagens betydelse för svensk ekonomi. Den offentliga sektorn inklusive affärsverken (numera i många fall offentligt ägda företag såsom Telia, Posten osv.) ingår nämligen i statistiken för Sverige, men ej för de övriga länderna. De offentligt anställda kategoriseras med få undantag som sysselsatta i den störs-

ta storleksgruppen. Med tanke på den extremt höga offentliga sysselsättningsandelen i Sverige (den offentliga sysselsättningsandelen i Sverige låg år 1992 drygt 75 procent över det ovägda genomsnittet för OECD-länderna – se *tabell 3.2*) påverkar detta den svenska siffran i betydande grad. Exakt hur mycket är dock omöjligt att veta.

Tabell 3.2 Offentlig sysselsättning som andel av total sysselsättning i OECD-länderna 1970, 1980 och 1992 (procent)

Land	1970	1980	1992
Australien	i.u.	5,4	5,7
Belgien	17,2	22,7	23,6
Danmark	20,8	33,3	34,8
Finland	14,9	21,4	28,2
Frankrike	20,7	26,0	29,7
Grekland	i.u.	i.u.	i.u.
Irland	i.u.	2,8	5,6
Italien	17,2	20,7	22,8
Japan	9,1	9,1	7,2
Kanada	i.u.	7,8	7,7
Luxemburg	11,7	12,5	12,0
Nederländerna	i.u.	17,1	14,6
Norge	20,0	26,6	32,0 *
Nya Zeeland	i.u.	i.u.	i.u.
Portugal	i.u.	14,3	18,1 **
Schweiz	i.u.	i.u.	i.u.
Spanien	i.u.	i.u.	21,7
Storbritannien	i.u.	22,9	22,2
<i>Sverige</i>	<i>23,1</i>	<i>33,5</i>	<i>35,0</i>
Turkiet	i.u.	i.u.	i.u.
Tyskland	13,5	16,5	16,4
USA	19,9	17,0	16,2
Österrike	i.u.	20,6	23,3
Ovägt genomsnitt	17,1	18,3	19,8

*1991 **1990

Anm.: Definierat som Producers of government services dividerat med Total employment i OECD-statistiken.

Källa: OECD National Accounts, Vol II (Detailed Tables).

De europeiska uppgifterna hämtas normalt från de sammanställningar som gjorts av Commission of the European Communities (1990, 1992, 1994). Om man som i NUTEK (1994) eller hos Företagarnas Riksrör-

ganisation (1994) baserar sig på dessa siffror och hämtar de svenska uppgifterna från SCB kan man förmedla ett helt annat intryck, vilket framgår av *tabell 3.3*. Den svenska sysselsättningsstrukturen blir med denna statistik praktiskt taget identisk med EU-genomsnittet. Sverige har till och med en något lägre sysselsättningsandel i de allra största företagen än vad man har i EU i genomsnitt. Jämfört med exempelvis Tyskland har vi en stor andel av sysselsättningen i de allra minsta företagen. Sysselsättningen i medelstora företag ligger också ungefärligen på tysk nivå. Den i Sverige så ofta anförda tesen att tyskt näringsliv har osedvanligt många *Mittelstand* (medelstora företag) förefaller ej stämma med verkligheten – de medelstora företagen har enligt tabellen ungefär samma betydelse i Sverige och Tyskland. Den svenska sysselsättningsstrukturen är enligt denna statistik inte heller på något sätt snagsglasformad; över 40 procent av sysselsättningen ligger i de två mellersta storlekskategorierna.

Tabell 3.3 Företagsstruktur inom Sverige och EU 1990

	Antal sysselsatta			
	1–9	10–99	100–499	500–
<i>Sverige</i>	30,1	26,8	15,9	27,2
Totalt EU	31,8	24,9	14,9	28,1
Belgien	28,0	24,2	16,7	31,1
Danmark	31,2	32,9	16,2	19,6
Frankrike	28,1	25,9	15,0	31,1
Tyskland*	18,8	26,8	16,9	37,5
Grekland	60,5	20,1	10,4	9,0
Irland	33,8	30,6	18,5	17,0
Italien	51,0	22,4	9,9	16,5
Luxemburg	18,5	32,3	24,7	24,4
Nederländerna	27,9	25,8	18,8	27,5
Portugal	33,8	30,9	17,0	18,2
Spanien	43,2	26,6	12,5	17,8
Storbritannien	26,9	22,0	17,1	34,0

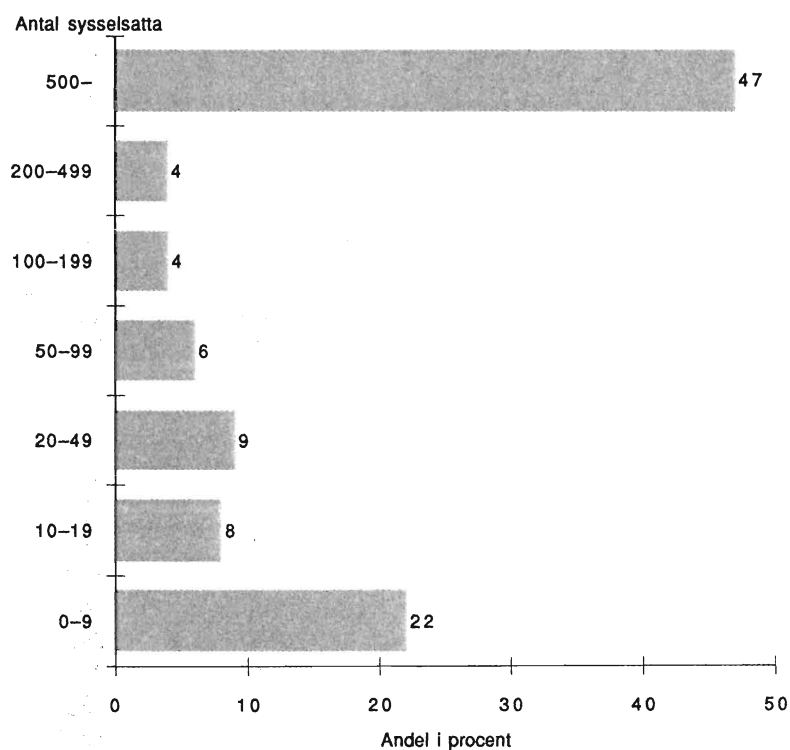
*Endast tidigare Västtyskland.

Källa: NUTEK (1994, sid. 23).

Frågan huruvida Sverige är ett storföretagsland kan egentligen endast besvaras genom studier av statistik som är koncernkorrigerad. Att exempelvis ABB administrativt valt att dela upp sin verksamhet i hundratal dotterbolag, vilka vart och ett räknas som ett eget företag, i stäl-

let för att ha filialer inom ramen för ett enda jättestort företag, är här av underordnat intresse. Den relevanta frågan är om svenskt näringsliv domineras av stora koncerner. Då koncernkorrigerad statistik ej finns att tillgå för andra länder får vi nöja oss med att presentera den svenska koncernkorrigerade sysselsättningsstatistiken och sedan bedöma huruvida denna i någon absolut mening pekar på att Sverige är storföretagsdominerat.

Figur 3.1 Sysselsättningen i det privata näringslivet per storleksklass 1993 (procent och koncernkorrigerat)



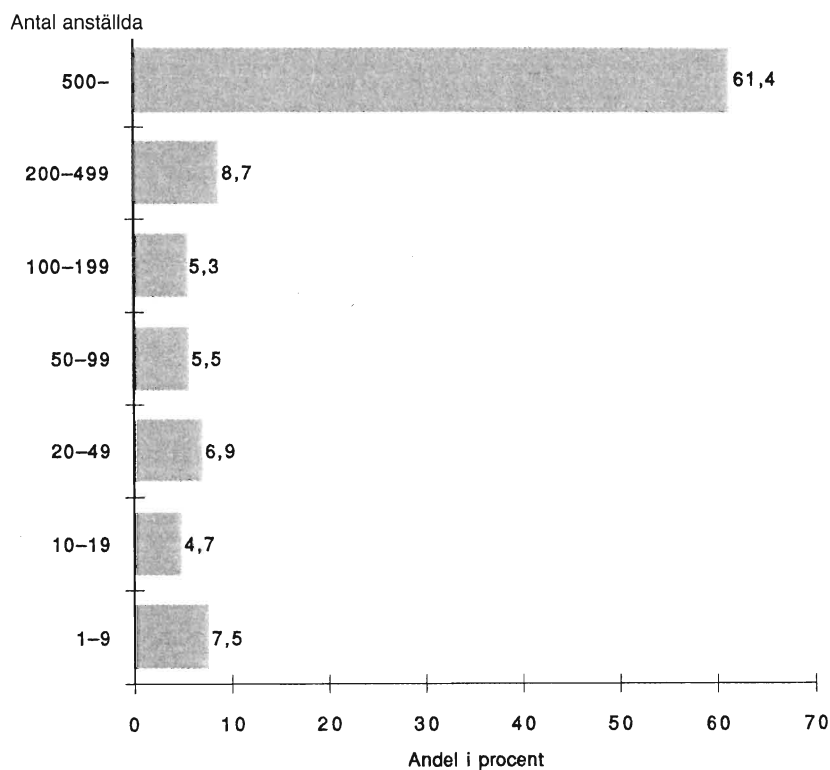
Källa: NUTEK (1995, sid. 40).

I figur 3.1 är den totala sysselsättningen i den privata sektorn uppdelad på koncerner. Vi ser där att närmare hälften av sysselsättningen i det privata näringslivet ligger inom den största storlekskategorin. Snapsglasformen på sysselsättningsstrukturen är också tydlig, med mycket små sysselsättningsandelar i de mellanliggande storleksgrupperna. Om

vi lägger gränsen för storföretag vid 200 anställda, vilket bl.a. NUTEK brukar göra, arbetar mer än hälften (51 procent) i stora företag.

Om vi begränsar oss till industrin, såsom i *figur 3.2*, är storföretagsdominansen än tydligare. Inom industrin finns drygt 61 procent av de anställda i koncerner med minst 500 anställda och 70 procent av de anställda i koncerner med minst 200 anställda. Vad gäller sysselsättningens fördelning, när hänsyn har tagits till koncerntillhörighet, kan vi för industrin knappast tala om ett snapsglas. Sysselsättningen i de små företagen är här så pass liten att basens bredd är så smal att strukturen snarare måste karaktäriseras som svampformad. En ytterligare finfördelning inom det översta intervallet (≥ 500) indikerar att det är de riktigt stora koncernerna som dominerar: 47,6 procent av det totala antalet industrianställda finns i koncerner med minst 2 000 anställda.

Figur 3.2 Sysselsättningen i industrin per storleksklass 1994 (procent och koncernkorrigerat)



Anm.: Företag som saknar anställda ingår ej.

Källa: Industriförbundet (1995, sid. 34) och SCB:s Företagsregister.

Ytterligare belägg för att just de medelstora företagen haft en svag sysselsättningsutveckling ges av Johansson (1995). Han studerar förändringen i antalet företag av olika storlek i Sverige under perioden 1968–93. Utvecklingen är svagast för de medelstora företagen både i industrin och i ekonomin som helhet.

I *tabell 3.4* presenteras ytterligare belägg för de små företagens relativt ringa betydelse i Sverige. Bland 16 europeiska länder är den genomsnittliga företagsstorleken störst i Sverige år 1990. I genomsnitt har företagen 13 anställda i Sverige, vilket är mer än dubbelt så många som genomsnittet för de 16 europeiska länderna. Den jämförelse som presenteras i *tabell 3.4* är hämtad från organisationen The European Observatory for SMEs senaste rapport (1995). The European Observatory for SMEs etablerades år 1992 inom EU-kommissionens ram och har bl.a. till uppgift att komma med en årlig rapport där man ger en strukturerad och jämförbar översikt över utvecklingen för små- och medelstora företag bland EU-och EES-länderna. De hämtar sina grunddata från Eurostat (EU-ländernas gemensamma statistikbyrå med säte i Luxemburg). Enligt The European Observatory for SMEs (1995, sid. 462) fanns det 146 000 företag i Sverige år 1990. NUTEK (1994, sid. 23) räknar i stället med att Sverige hade 420 000 företag. Detta leder till att NUTEK kommer fram till en genomsnittlig företagsstorlek på 5 i Sverige. I stället för att ha den största genomsnittliga företagsstorleken skulle Sverige således i stället ha en av de minsta – endast Grekland, Italien och Spanien skulle ha en mindre genomsnittlig företagsstorlek. Den genomsnittliga företagsstorleken är enligt NUTEK exempelvis 80 procent större i Danmark än i Sverige, trots att Danmark ju traditionellt brukar ses som det verkliga småföretagarlandet i Norden och i annan statistik också framstår som ett land där de stora företagen har liten betydelse (Heum och Ylä-Anttila, 1992).

Hur kan då denna flagranta skillnad uppstå? Skälen är flera. The European Observatory for SMEs räknar bort företag inom jordbruk, skogsbruk, jakt och fiske (NACE 0) och likaså sorterar man bort företag med en årsomsättning under en viss nivå. För Sveriges del sorteras företag med en årsomsättning under 200 000 kronor bort. Denna tröskel varierar tyvärr från land till land. Vi kan dock konstatera att när data hämtas från en och samma källa vid en europeisk jämförelse framträder en bild av genomsnittligt stora företag i Sverige. Generellt sett ställer vi oss skeptiska till att hämta alla övriga jämförelseländer från en källa där Sverige även finns med och samtidigt hämta uppgifterna avseende Sverige från annat håll (SCB). Särskilt besvärande ter sig ett sådant förfarande när skillnaden mellan de bilder som ges blir mycket stor.

Tabell 3.4 Genomsnittlig företagsstorlek i 16 europeiska länder, 1990

Land	Storlek	Land	Storlek
Belgien	6	Österrike	12
Danmark	9	Finland	12
Frankrike	7	Norge	10
Grekland	3	Sverige	13
Irland	8		
Italien	4	Sverige enligt	5
Luxemburg	10	NUTEK (1994)	
Nederländerna	10		
Portugal	5	EFTA-4	12
Spanien	4		
Storbritannien	8		
Tyskland*	9		
EU-12	6	Europa-16	6

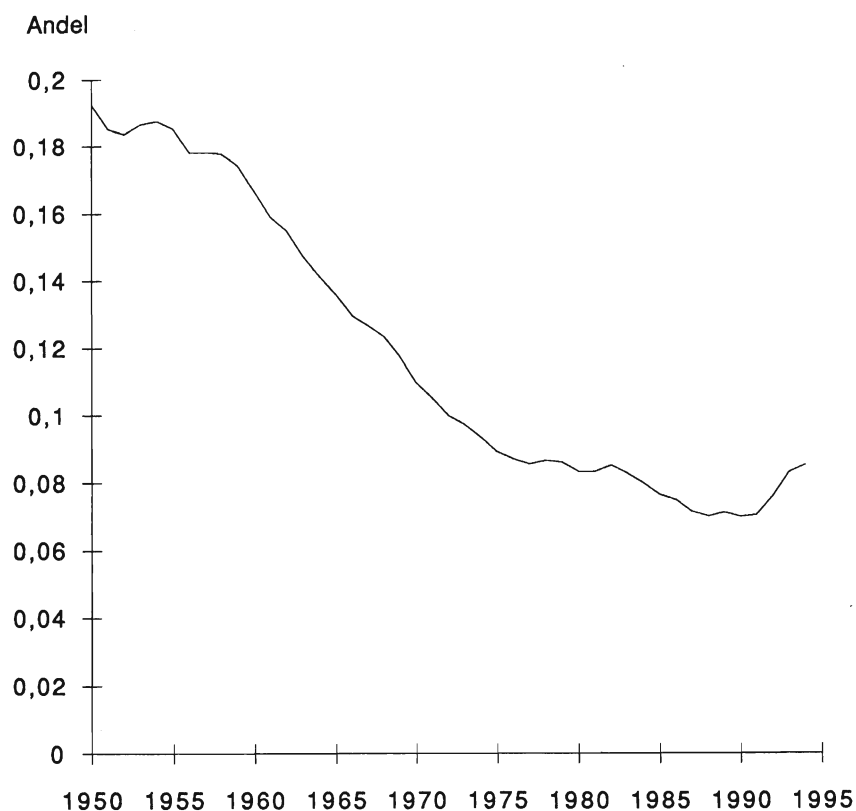
*Endast västra Tyskland.

Anm.: Avser privata företag exklusive jordbruk, skogsbruk och fiske.

Källa: The European Observatory for SMEs, *Third Annual Report 1995* och NUTEK (1994).

Om NUTEK:s bild av Sverige som ett land med en mycket liten genomsnittlig företagsstorlek vore korrekt, borde detta också avspegla sig i en internationellt sett hög andel egenföretagare. För det första kan vi i detta sammanhang konstatera att den långsiktiga trenden i egenföretagandets andel av sysselsättningen i Sverige är nedåtriktad. Som framgår av figur 3.3 föll egenföretagandet från 19 procent av sysselsättningen 1950 till endast 7 procent år 1991. Därefter har en viss uppgång skett, vilken är en kombinerad effekt av den kraftiga nedgången i den totala sysselsättningen och en viss uppgång i antalet egenföretagare efter botenåret 1991. Nästan hela nedgången i egenföretagandet ägde rum mellan slutet av 1950-talet och början av 1980-talet. Den långsammare nedgången under 1970-talet förklaras främst av minskande egenföretagande inom jordbrukssektorn. Den ökade sysselsättningen i den offentliga sektorn bidrog till minskningen i egenföretagandet både genom att den drog arbetskraft till en sektor där egenföretagande per definition inte existerar och genom att den offentliga sektorn kom att producera tjänster som hälsovård, barnpassning, hemtjänst osv. Detta är näringsgrenar som, om produktionen i stället hade skett i privat regi, skulle ha haft en stor potential för egenföretagande (se vidare kapitel 5).¹³

Figur 3.3 Egenföretagarnas andel av sysselsättningen i Sverige, 1950–94



Källa: Statistiska centralbyrån, nationalräkenskaperna.

Egenföretagandet framstår även som lågt vid en internationell jämförelse. Enligt en relativt nyligen genomförd OECD-studie (se *tabell 3.5*) har Sverige sedan början av 1970-talet haft den lägsta andelen egenföretagare utanför jordbruket av samtliga OECD-länder. European Observatory for SMEs (1995) finner att Sverige år 1992 hade en egenföretagarandel som var lägre än i samtliga de dåvarande tolv EU-länderna. Den svenska egenföretagarandelen är enligt de siffror som redovisas i *tabell 3.6* mindre än hälften av den genomsnittliga nivån i de tolv EU-länderna. Det är svårt att förena bilden av en egenföretagarandel i Sverige på knappt hälften av den genomsnittliga EU-nivån med den bild av en "EU-normal" storleksstruktur som gavs i *tabell 3.3* ovan.

Tabell 3.5 Egenföretagarnas andel av civil sysselsättning (exkl. jordbruk) i OECD-länderna, 1973, 1979, 1986 och 1990

Land	1973	1979	1986	1990
Australien*	9,5	12,4	12,7	12,4
Belgien	11,2	11,2	12,6	12,9
Danmark	9,3	9,2	7,0	7,2
Finland	6,4	6,1	6,8	8,8
Frankrike*	11,4	10,6	10,5	10,3
Grekland	i.u.	32,0	27,5	27,2 **
Irland	10,1	10,4	11,3	13,3
Italien	23,1	18,9	21,6	22,3
Japan*	14,1	14,0	12,7	11,5
Kanada*	6,2	6,7	7,2	7,4
Luxemburg	11,1	9,4	8,2	7,1
Nederländerna*	i.u.	8,8	8,2	7,8
Norge*	7,8	6,6	6,5	6,1
Nya Zeeland*	i.u.	9,5	13,3	14,6
Portugal	12,7	12,1	16,9	18,5
Spanien	16,3	15,7	17,9	17,1
Storbritannien*	7,3	6,6	10,0	11,6
Sverige	4,8	4,5	4,2	7,0
Turkiet	i.u.	i.u.	i.u.	27,6
Tyskland	9,1	8,2	7,6	7,7
USA*	6,7	7,1	7,4	7,6
Österrike	11,7	8,9	6,1	6,4

*Exklusive ägare av aktiebolag.

**1989.

Anm.: OECD finner en ökning i den svenska egenföretagarandelen på 67 procent mellan 1986 och 1990. Detta beror på att OECD hämtar de svenska uppgifterna från AKU. Mellan 1986 och 1987 förändrades definitionen på egenföretagare i AKU, vilket innebar att antalet egenföretagare mellan dessa år ökade med drygt 100 000 eller 2,5 procentenheter. Skillnaden hänförs till att den som före 1987 uppgav sig som egenföretagare men bedrev verksamheten i aktiebolagsform, räknades som anställd. En liknande uppgång framkommer dock inte om man utgår från nationalräkenskaperna där man inte bytt definition på egenföretagare (se figur 3.3). Jfr också tabell 3.6. Källa: OECD *Employment Outlook*, juli 1992, sid. 158.

Tabell 3.6 Egenföretagande som andel av den totala arbetskraften i de (då) tolv EU-länderna och Sverige, 1992 (procent)

Land	%	Land	%
Belgien	14,1	Nederländerna	9,6
Danmark	8,0	Portugal	22,9
Frankrike	11,2	Spanien	17,4
Grekland	32,6	Storbritannien	11,3
Irland	19,0	Tyskland	8,1
Italien	23,2	EU-12	13,8
Luxemburg	8,9	Sverige	6,8

Källa: The European Observatory for SMEs, Third Annual Report 1995.

Vi avslutar med en jämförelse av sysselsättningsfördelningen på anläggningsnivå. En del företag har endast en anläggning medan andra består av flera. Eftersom de juridiska och politiska spelreglerna skiljer sig åt mellan länder och eftersom detta otvivelaktigt påverkar hur ägarerna väljer att avgränsa vad som är ett företag, är det av intresse att även undersöka sysselsättningsfördelningen på anläggningsnivå.

Tyvärr har data på anläggningsnivå tills helt nyligen i de flesta länder endast samlats in för tillverkningsindustrin. I *tabell 3.7* har vi indexerat antalet anställda per anläggning inom tillverkningsindustrin för ett antal länder. Index för Sverige har satts till 1,00. Som vi kan se försvåras jämförelserna på ett besvärande sätt av stora skillnader mellan länder avseende minimistorleken på de ingående anläggningarna. Vi avstår därför från att fördjupa oss i siffermaterialet, utan nöjer oss med att konstatera att det allmänna intryck som förmedlas är att den genomsnittliga anläggningsstorleken i Sverige är stor relativt de flesta andra länder. Även om inga detaljer rapporteras här är det ändå värt att lyfta fram att detta intryck inte försvagas när man studerar tillverkningsindustrin mer disaggregerat.

Som framgår av de uppgifter Loveman och Sengenberger (1991) tagit fram och som närmare redovisats i kapitel 2 har den tidigare trenden i riktning mot allt större företag och anläggningar brutits i de stora industriländerna. Enligt dem skedde detta runt 1970 i USA, Japan, Frankrike, Storbritannien och Danmark, för Belgien, Finland och Italien ungefär 1975 och för Tyskland ca 1980. Vid denna tidpunkt förefaller inte något liknande trendbrott ha ägt rum i Sverige. Som visats av Carlsson (1992) och som framgår av *figur 3.4* fortsatte det genomsnitt-

liga antalet anställda per anläggning i tillverkningsindustrin att öka i Sverige, åtminstone till och med mitten av 1980-talet. En närmare granskning av Carlssons (1992) siffermaterial visar att det inte finns något tydligt trendbrott före 1989, det sista år för vilket detta slags data finns insamlade.¹⁴

Tabell 3.7 Index för det genomsnittliga antalet anställda per anläggning i tillverkningsindustrin i olika länder 1985 och 1989 (Sverige = 1,00)

Land	1985	1989
Danmark	0,69	0,66
Finland	0,82	0,86
Grekland	0,50	0,51
Japan	0,29	0,31
Nederländerna	1,07	1,03
Norge	0,52	0,51
Portugal	0,57	0,62
Spanien	0,16	0,17
Storbritannien	0,42	0,40
Sverige	1,00	1,00
Tyskland	1,90	1,93
USA	–	0,61
Österrike	0,83	0,82

Anm.: Minimistorlek på de inkluderade anläggningarna:

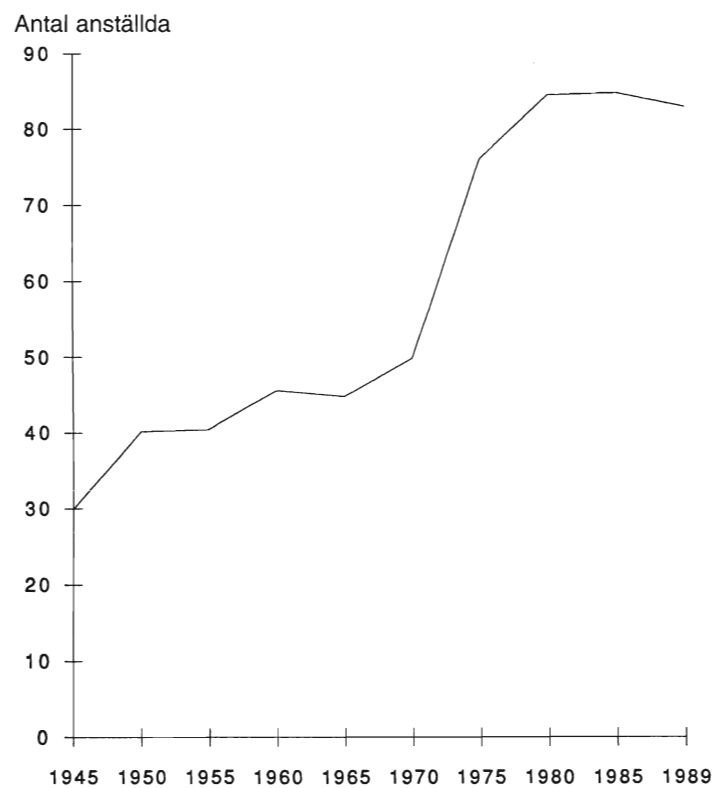
Österrike ≥ 1 Grekland ≥ 10 Portugal ≥ 1 USA ≥ 1
 Danmark ≥ 6 Japan ≥ 4 Spanien ≥ 5
 Finland ≥ 5 Nederl. ≥ 20 Sverige ≥ 5
 Tyskland ≥ 20 Norge ≥ 5 Storbr. ≥ 20

Källa: OECD Industrial Structure Statistics, 1992.

Det måste än en gång betonas att länderjämförelser som har gjorts av genomsnittlig företagsstorlek och (förskjutningar i) sysselsättningsfördelning lider av skillnader i definitioner av företag och i mätningförfaranden. Trots detta råder dock föga tvivel om att Sveriges rykte som ett storföretagens land har fog för sig. Mycket tyder också på att de siffror som presenteras inte fullt ut förmedlar graden av koncentration i ägande och företagskontroll i Sverige. Vad gäller denna aspekt konstaterar nämligen Fölster och Peltzman (1996) att år 1985 kontrollerade ”de fem största ägarna ca 44 procent av röststyrkan i företag med mer än 500 anställda, och de 10 största [ägarna] kontrollerade mer än hälften”. Vi-

dare skriver de att ”dessa slutliga ägare tenderar att inneha aktier via intermediärer, såsom investmentbolag, vilka i sin tur är sammanlänkade genom gemensamt ägande. Fjorton sådana ’imperier’ dominerar företagssektorn och tre av dessa kontrollerar ensamma företag som utgör ungefär två tredjedelar av sysselsättningen, försäljningen och de totala tillgångarna bland de 270 största koncernerna i Sverige” (förf:s övers.).

Figur 3.4 Genomsnittligt antal anställda per anläggning i svensk tillverkningsindustri 1945–89



Källa: Statistiska centralbyrån, *SOS Industri*, olika årgångar.

Dynamiska aspekter på sysselsättningskapande och nyföretagande

De jämförelser av sysselsättningsfördelningen mellan företag som hittills presenterats avser enskilda tidpunkter. Hur är det då om man studerar förändringar över tiden i detta avseende? OECD (1985) har analyserat förändringar över tiden i vad de kallar mycket små företag, VSF (*very small firms*). Med VSF avses företag med mindre än 20 anställda utom för Japan där VSF definieras som företag med färre än 30 anställda. Bland de sex OECD-länder som ingick i studien var det bara i Sverige som VSF:s sysselsättningsandel minskade, i alla andra länder ökade den.

Innan vi studerar resultaten mer i detalj bör noteras att en ökning i VSF:s sysselsättningsandel kan komma till stånd av tre olika skäl: (i) inom varje sektor av ekonomin kan VSF öka i relativ betydelse; (ii) den genomsnittliga företagsstorleken kan vara mindre i vissa sektorer (t.ex. i tjänstesektorn) än i andra och det kan ske en förskjutning i den totala sysselsättningen mot dessa sektorer; (iii) effekterna (i) och (ii) kan interagera, t.ex. om sysselsättningen ökar relativt sett mer i VSF, men bara i de sektorer där sysselsättningen totalt sett ökar.

Resultaten från OECD:s (1985) ”sysselsättningsandelsanalys” presenteras i *tabell 3.7*, där de tre förskjutningseffekter som presenteras i föregående stycke är benämnda inomsektoreffekt, sammansättnings-effekt respektive interaktionseffekt. Föga överraskande är sammansättnings-effekten positiv för samtliga sex länder, dvs. det sker en förskjutning i den totala sysselsättningen mot sektorer där företagen är mindre än genomsnittet. Därtill kommer att interaktionskomponenten inte i något fall är positiv; antingen är effekten noll (Österrike, Belgien, Frankrike) eller så är den svagt negativ (Japan, Nederländerna, Sverige). Den viktigaste observationen i *tabell 3.7* är emellertid att medan inomsektoreffekten är positiv i fem av de sex länderna, så är denna effekt negativ för Sverige. Sverige är således det enda land där det under den studerade perioden sker en förskjutning mot större företag inom respektive sektor. Det är således slående att Sverige för det första är det enda land där VSF:s sysselsättningsandel minskade mellan 1973 och 1983 och för det andra att denna minskning totalt sett ägde rum trots att sysselsättningen försköts mot branscher där VSF har en större andel av sysselsättningen. Dessa belägg för att de mindre företagen spelat en mindre roll i Sverige är naturligtvis fullt förenliga med den bild vi gav ovan av ett ovanligt stort beroende av de stora företagen.¹⁵

Tabell 3.7 *Analys av förändringen i de mycket små (VSF) företagens andel av sysselsättningen i näringslivet i vissa länder (procent)*

	Öster- rike 1973–83	Belgien 1978–83	Frank- rike 1975–81	Japan 1973–83	Neder- länderna 1978–82	Sverige 1973–83
Procentuell förändring i VSF:s sysselsättningsandel	3,1	1,7	2,4	1,2	0,1	-1,8
Inomsektorseffekt	2,4	0,9	1,3	0,4	0,1	-2,0
Sammansättningseffekt	0,7	0,8	1,1	0,9	0,1	0,7
Interaktionseffekt	0,0	0,0	0,0	-0,1	-0,1	-0,5
Procentuell förändring i tillverkningsindustrins sysselsättningsandel	-3,0	-2,4	-4,1	-6,2	-2,0	-7,9
Procentuell förändring i tjänstesektorns sysselsättningsandel	3,9	5,7	5,3	6,7	4,3	10,0

Anm.: Mycket små företag (VSF) avser de som har < 20 anställda utom för Japan där det avser < 30 anställda. För Sveriges del är den offentliga sektorn inkluderad.
Källa: OECD (1985).

Däremot finns det flera belägg för att utvecklingen började svänga i Sverige i slutet av 1980-talet. OECD (1994a) visar att 78 procent av sysselsättningsökningen netto kom från nya anläggningar med 1–19 anställda i Sverige under perioden 1985–91. Denna siffra har beräknats som antal jobb i nyetablerade anläggningar minus antalet försvunna jobb i alla anläggningar som lagts ner i storleksklassen 1–19. Det är således fråga om en ren nettosiffra. Om den minsta storleksklassen utsträcks till 99 anställda kom med denna beräkningsmetod 100 procent av alla nya jobb i Sverige under perioden 1985–91 från nya anläggningar. Bland de åtta OECD-länder som jämförs är sysselsättningsutvecklingen i de minsta anläggningarna (1–19 anställda) dessutom kraftigast i Sverige.

Studien skiljer dock inte på nya anläggningar inom befintliga företag eller nya anläggningar inom ramen för genuint nystartade företag. För

att ge en indikation om vad detta betyder kan nämnas att Davidsson, Lindmark och Olofsson (1994) beräknar att av småföretagens bruttotillskott av sysselsättning under åren 1985–89 tillkom knappt 40 procent genom etablering av nya företag, medan resterande 60 procent härrörde från expansion inom existerande företag.

Studier av Davidsson m.fl. (1994) och Lundström m.fl. (1993) av sysselsättningsökningen i anläggningar av olika storlek under perioden 1985–89 kan också användas för att ytterligare belysa frågan huruvida nettosysselsättningsökningen i små anläggningar i hög grad härrör från genuint nyföretagande. I *tabell 3.9* sammanfattas förändringarna i anläggningar som är större respektive mindre än 200 anställda. De för vårt vidkommande viktigaste resultaten är följande:

- Två tredjedelar av alla nya jobb *netto* tillkom i mindre anläggningar, men å andra sidan är detta den enda period under efterkrigstiden med en uthållig sysselsättningsökning i den privata sektorn.
- Av de 207 903 jobb som skapades netto 1985–89, skapades 166 662 i filialanläggningar och endast 33 492 jobb tillkom i företag med bara en anläggning (de återstående 7 011 jobben tillkom på huvudkontor, stabsenheter etc.).

Den mest detaljerade studien förutom Davidsson m.fl. (1994) av tillväxt och nedläggningar av företag med avseende på storleksklass är sannolikt Gunnar du Rietz studie från 1975. De näringsgrenar som ingår i studien är plast-, metall- och verkstadsindustrin. Utöver den gängse distinktionen mellan företag och anläggningar inför du Rietz en tredje kategori, filialanläggningar. Med detta avses anläggningar som till mer än 50 procent ägs av ett företag med minst en ytterligare anläggning. Du Rietz rapporterar att antalet nya företag ökade något mellan 1954 och 1964, men den trenden bröts 1965. Från 1965 och fram till 1970, det sista år som ingår i studien, halverades det årliga antalet nya företag. Å andra sidan gällde inte denna nedgång filialanläggningarna. De erfor i stället motsatt utveckling: Från 1950-talet till 1960-talet fördubblades antalet nytillkommande filialanläggningar per år. Därtill var det så att fastän antalet nedlagda företag var 36 procent fler 1965–69 än 1955–59, så var antalet nedlagda anläggningar tre gånger fler.

Således målar du Rietz för perioden 1954–69 upp en bild av en ökning i antalet anläggningar per företag, där ökningen härrör från existerande snarare än nya företag. Även under perioder när den totala sysselsättningen i den studerade näringsgrenen ökar som allra snabbast, är

det endast 11–15 procent av sysselsättningsökningen som är ett resultat av nyetableringar. Sett över hela den studerade perioden, 1954–69, svarar förändringen i sysselsättningen i existerande anläggningar och i nya anläggningar etablerade av existerande företag tillsammans för 102 procent av sysselsättningsförändringen netto. Med andra ord var sysselsättningsökningen till följd av nyföretagande mindre än sysselsättningsminskningen till följd av nedläggningar av företag och anläggningar. Tillväxten i industrisysselsättningen i Sverige skedde således främst inom existerande företag och inte genom nyföretagande.

Tabell 3.9 Nya jobb i svenskt näringsliv 1985–89 (nettoförändring)

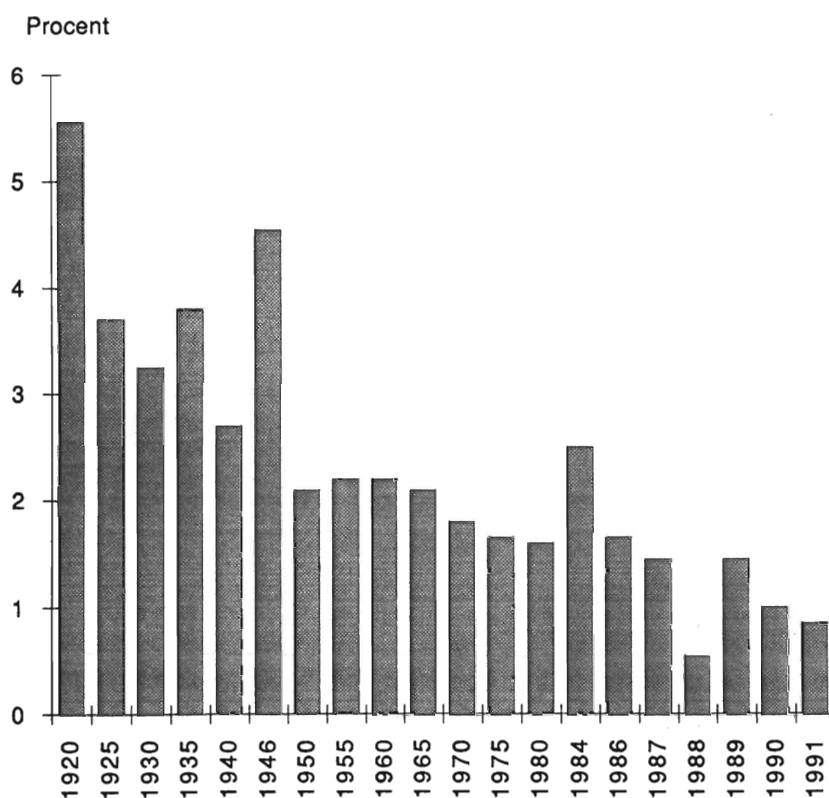
Näringsgren	< 200 anställda	Totalt
<i>Tillverkning</i>		
High-tech	2 227	-2 660
Träindustri	1 590	6 268
Verkstadsindustri	10 947	16 837
Gruvindustri	1 333	-9 602
Övrig tillverkning	3 011	1 584
<i>Professionella tjänster</i>		
Kunskapsföretag	26 756	36 777
Banker, finansbolag	11 677	28 207
<i>Övriga sektorer</i>		
Byggnadsindustri	11 416	23 978
Handel	39 664	64 769
Samfärdsel	17 284	15 939
Övrig service	9 802	17 917
Ej klassificerad	8 925	7 889
<i>Totalt</i>	<i>144 632</i>	<i>207 903</i>

Källa: Lundström m.fl. (1993).

I figur 3.5 presenteras en lång tidsserie avseende nyföretagandet inom tillverkningsindustrin. Tidsperioden är 1920–91 och måttet på nyföretagande definieras som antalet nya företag som andel av det totala antalet företag det aktuella året. Tidsserien visar att nyföretagandet blev extremt lågt under perioden 1950–80. Taktén i nyföretagandet hade kommit ner till 1,5 procent på 1970-talet och i genomsnitt var nivån än lägre under 1980-talet och början av 1990-talet. Å andra sidan, om man

också räknar med nya företag med färre än två anställda blir intrycket ett annat: Då ser det ut som om nyföretagandet ökade kraftigt inom tillverkningsindustrin under 1980-talet.¹⁶

Figur 3.5 Nystartade företag i tillverkningsindustrin som andel av det totala antalet företag i branschen 1920–91 (procent)



Källa: Braunerhjelm och Carlsson (1993).

Vad gäller nyföretagandet i hela näringslivet finns viss internationell statistik som möjliggör en jämförelse med andra länder. Enligt de siffror som presenteras i *tabell 3.8* var takten i nyföretagandet i Sverige i slutet av 1980-talet ungefär på samma nivå som i Storbritannien, men takten var fortfarande betydligt lägre än i Tyskland och Frankrike. Dock kan man inte utifrån dessa siffror hävda att nyföretagandet är extremt lågt i Sverige jämfört med andra europeiska länder.

Tabell 3.8 Nyföretagarfrekvenser i några europeiska länder 1987 och 1990 (procent)

	Sverige	Danmark	Norge	Neder- länderna	Tyskland	Frank- rike	Stor- brit.
1987	5,9	5,4	5,6–7,0	3,4	12,5	9,5	5,1–7,1
1990	7,0	5,3	–	5,0	13,0	11,7	11,3

Anm.: Nyföretagarfrekvens definieras som antalet nya företag som andel av företagsstocken det aktuella året.

Källa: Lundström m.fl. (1993).

De allra senaste siffrorna från NUTEK (1994, 1995) visar också på en ökad frekvens i nyföretagandet 1993 och 1994 efter en nedgång 1991 och 1992. År 1994 startades över 30 000 nya företag, vilket gav en etableringsfrekvens (antalet nya företag dividerat med företagsbeståndet) på 8,7 procent år 1994.¹⁷ I kombination med en kraftig minskning i antalet konkurser innebar detta att antalet företag ökade kraftigt år 1994. I detta sammanhang bör dock noteras att mer än var tredje nyföretagare under 1994 fick starta eget-bidrag. Vi vet också från internationella studier att så gott som alla studier som försöker förklara takten i nyföretagandet finner att en hög arbetslöshet har en positiv effekt (Storey, 1994). Kombinationen av hög arbetslöshet och starta eget-bidrag kan därför troligen förklara en betydande del av det ökade nyföretagandet i Sverige efter 1992. Storey (1994) finner också att låga sociala skyddsnät har en positiv effekt på nyföretagandet. Detta resultat pekar på att de i Sverige genomförda och förväntade neddragningarna i de sociala trygghetssystemen under dessa år mycket väl kan ha ökat nyföretagandet. Se även The European Observatory for SMEs (1995, sid. 92–93) och Dahmén (1990).

Men vill de nystartade företagen växa? För att belysa denna fråga finns ett antal studier att tillgå. Statens industriverk (1991) studerade 535 företag som hade startats 1988. Efter tre år översteg omsättningen en miljon kronor i bara en fjärdedel av företagen och en tredjedel av dem hade ingen heltidsanställd ens när ägaren medräknas. I studien identifieras ett antal skäl varför benägenheten att expandera var så låg bland de studerade företagen:

- Bristande motivation hos företagets grundare.
- En expansion ansågs kräva alltför stora insatser av beskattat eget kapital.
- Många ägare uppfattade det som att en expansion skulle öka riskerna till följd av ökat personalbehov och mer tungrodd administration.

Kan den bristande motivationen att expandera ha en rättfram ekonomisk förklaring? Det finns åtminstone vissa resultat som tyder på det. Exempelvis ansåg 40 procent av de småföretagare som ingick i Davidssons (1989) undersökning att en expansion inte skulle påverka deras privatekonomi positivt.

Vid en analys av Davidsson m.fl. (1994) av ettarbetsställeföretag (en majoritet av småföretagen) framkom att under det extrema högkonjunkturåret 1989 var det bara 15,7 procent av dessa som uppvisade någon expansion av antalet anställda, medan 13,6 procent av dem samma år minskade arbetsstyrkan.

Utterback och Reitberger (1982) studerade högteknologiska företag. De fann även inom denna grupp att endast omkring 10–20 procent av företagen efter 15 år nått 20 anställda. En studie av företag i hela näringslivet startade år 1984 visar att åtta år efter starten hade andelen företag med minst en heltidsanställd endast ökat till 68 procent, jämfört med 50 procent under startåret (SOU 1993:16).

En studie av Jagrén (1988) tyder på att det endast är ett fåtal företag som bär upp hela sysselsättningstillväxten. I sin studie väljer han slumpmässigt ut 115 företag som existerade 1920. Av dessa överlevde 21 fram till 1980, och av dem var det 13 som ökat antalet anställda mellan 1920 och 1980, sju hade minskat och ett hade oförändrat antal anställda. I stort sett hela sysselsättningsökningen låg på endast två företag.

I samma riktning pekar Industriförbundets studie av tillväxtföretagen i tjänstesektorn (Industriförbundet, 1995). Endast ca vart hundra-de företag (500 av 50 000) kunde karaktäriseras som tillväxtföretag.

Vår genomgång av studier avseende tillväxten i antalet sysselsatta i ett givet småföretag leder oss till samma slutsats som NUTEK (1994, sid. 81): ”De flesta företag startas således i blygsam skala och förblir små under hela sin existens”.

Sammanfattande slutsatser

På grund av ett antal statistikproblem är internationella jämförelser vanskliga. De studier som finns tyder dock på att Sverige vid jämförelser med andra OECD-länder har en dominerande roll för storföreta-

gen, den högsta offentliga sysselsättningsandelen och den sannolikt lägsta andelen egenföretagare. Ägande i det privata näringslivet har också varit mycket koncentrerat. Det finns heller inte lika tydliga tecken på att storföretagens dominans bröts i Sverige så som den enligt Loveman och Sengenberger gjorde i andra industriländer under 1970-talet eller början av 1980-talet. Om den brutits i Sverige inleddes denna process avsevärt senare än i de stora industriländerna.

I de fall det har funnits sysselsättningstillväxt i svenskt näringsliv förefaller den fram till och med mitten av 1980-talet främst ha kommit inom stora, existerande företag, snarare än genom tillkomst av nya företag. Därefter finns åtminstone vissa tecken på ett trendbrott, även om större delen av den registrerade sysselsättningsökningen i mindre anläggningar sannolikt dels avser existerande företag, dels anläggningar inom större koncerner. Det finns också flera studier som pekar på en bristande vilja till tillväxt hos de små företagen.

Varför har då Sverige blivit så storföretagsdominerat och varför har de småföretag som ändå finns ofta så svag tillväxt? Svaret på dessa fundamentala frågor måste rimligen sökas i de spelregler och institutioner som möter/har mött företagen i Sverige. De tre nästföljande kapitlen beskriver vad vi uppfattar som de väsentligaste institutionerna och spelreglerna i detta sammanhang.

4. Skattepolitik och företagsstruktur

I detta kapitel behandlas flera egenskaper hos det svenska skattesystemet före 1991 som missgynnade nyare, mindre och mindre kapitalintensiva företag och dessutom gynnade institutionellt ägande på bekostnad av entreprenörskap och familjeägande. Internationella jämförelser visar att dessa snedvridningar orsakade av skattesystemet var kraftigare i Sverige än i andra länder.

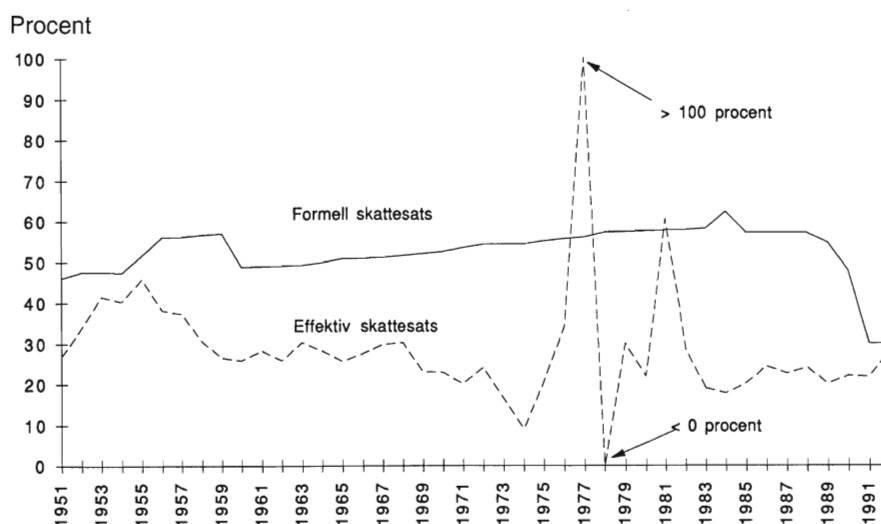
Flera viktiga snedvridningar beror på kombinationen av höga formella bolagsskattesatser och speciella regler som ledde till låga effektiva skattesatser. *Figur 4.1* visar att den formella bolagsskattesatsen låg mycket högt under hela den studerade perioden fram till och med 1990. Nivån låg genomgående i intervallet 50–62 procent, till dess att den nästan halverades från ca 55 till 30 procent genom 1991 års skattereform. Men de höga formella skattesatserna är i hög grad vilseledande. Fram till slutet av 1950-talet var skillnaden mellan den formella och effektiva skattesatsen förhållandevis liten, men från 1958 uppstod ett stort gap mellan dem. Följaktligen förlorade de också i betydelse som finansieringskälla för den offentliga sektorn. *Tabell 4.1* visar att bolagsskatten från och med mitten av 1970-talet kom att utgöra en mycket liten andel av de totala skatteintäkterna. Som andel av BNP sjönk intäkterna från bolagsskatten nästan ned till 1 procent.

Tabell 4.1 Bolagsskattens makroekonomiska betydelse (procent)

	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990
Skatter/BNP	21	26	29	35	40,5	43,7	49,0	49,9	55,7
Bolagsskatter/ totala skatter	12	11	7	5	3,7	2,5	2,4	3,1	3,6

Källa: Bergström (1982) för 1950–65 och Konjunkturinstitutet för 1970–90.

Figur 4.1 Formella och effektiva bolagsskattesatser i svenskt näringsliv 1951–92 (procent)



Anm.: Den formella skattesatsen inkluderar vinstdelningsskatten, som var en del av löntagarfondssystemet åren 1984–90. År 1977 översteg den effektiva skattesatsen 100 procent, vilket berodde på att de aggregerade vinsterna i näringslivet var negativa samtidigt som företag som ville lämna utdelning var tvungna att ta fram skattepliktiga vinster.

Källa: Jan Södersten.

Detta leder oss över till att diskutera de viktigaste anledningarna till den stora avvikelsen mellan den formella och den effektiva skattesatsen och vad detta har för implikationer för sysselsättningsstrukturen.

Avskrivningsreglerna och investeringsfondssystemet

De låga effektiva bolagsskattesatserna var ett resultat av generösa avskrivningsregler, investeringsfondssystemet, regler för lagernedskrivningar och andra mer ad hoc-mässiga avdragsregler (se nedan). Bergström (1982) och Södersten (1984, 1993) beskriver dessa regler i detalj. Men det väsentliga konstaterandet i detta sammanhang är att de olika regler som möjliggör en sänkt faktisk bolagsskatt snedvrider sysselsättnings- och produktionsstrukturen på grund av att deras potential att sänka den effektiva skattesatsen varierar kraftigt mellan branscher och typ av företag. Eller för att uttrycka det något annorlunda: Den låga effektiva bolagsskattesats som vi kan observera i figur 4.1 är ett resultat

av att företagen anpassat sin produktionsinriktning och sitt beteende i övrigt så att de kan dra (maximal) nytta av det givna regelsystemet.

TVå tydliga och viktiga exempel var möjligheterna till accelererade avskrivningar för maskiner och utrustning och det specifikt svenska investeringsfondssystemet. Sedan 1950-talet har svenska företag haft rätt att fritt växla mellan två olika regler för att skattemässigt skriva av investeringar i maskiner och utrustning: 30- respektive 20-regeln. 30-regeln innebär en maximalt 30-procentig årlig avskrivning av inventariernas restvärde. 20-regeln innebär en rätt att årligen skriva av 20 procent av det historiska anskaffningsvärdet, vilket medför att en investering kan bli fullt avskriven efter fem år.

För en enskild investering maximeras avskrivningsmöjligheterna om man utnyttjar 30-regeln under de två första åren och sedan växlar till 20-regeln för år tre till fem. Men för ett snabbt växande företag med många nyare årgångar av kapital, är det i regel lönsamt att alltid använda 30-regeln, vilket beror på att samma avskrivningsregel måste användas för samtliga kapitalföremål ett givet år. Dessa generösa avskrivningsregler gav snabbväxande företag som samtidigt var realkapitalintensiva stora möjligheter att reducera sin skattebelastning. Möjligheterna till en låg faktisk skattebelastning var betydligt mindre för stagnerande företag och för företag som var kapitalintensiva i något annat hänseende än maskiner och utrustning, såsom humankapital, immateriellt kapital, byggnader eller finansiellt kapital.

Påståendet att avskrivningsreglerna gynnar snabbväxande företag måste dock kompletteras i ett viktigt avseende: Om det förekommer andra tillväxthinder för företag som befinner sig i sin linda, kan det vara svårt för nystartade företag att utnyttja avdragsmöjligheterna i skattesystemet. Givet att ett företag är snabbväxande kan det dra nytta av vissa egenskaper hos skattesystemet, men de mekanismer som gör att företag blir snabbväxande kanske saknas eller är svaga.

Investeringsfondssystemet ökade i betydelse efter 1955 och det var i kraft till och med 1990. Syftet med systemet var i hög grad stabiliseringspolitiskt: Myndigheterna ville uppmuntra företagen att förskjuta sina investeringar över konjunkturcykeln, från hög- till lågkonjunktur. I detaljerna förekom vissa variationer över tiden, men något förenklat kan man säga att ett företag normalt fick dra av upp till 50 procent av den skattepliktiga vinsten genom att överföra detta belopp till sin investeringsfond. Samtidigt ålades företaget att placera hälften av det avsat- ta beloppet på ett icke-räntebärande konto i Riksbanken. För att kunna disponera det i Riksbanken deponerade beloppet för investeringar krävdes regeringsbeslut. Efter hand blev regeringen alltmer generös med

tillstånd till detta och från och med slutet av 1970-talet blev tillståndsgivningen i praktiken så generös att företagen kontinuerligt hade möjlighet att utnyttja sina investeringsfondsmedel (Södersten, 1993).

De pengar som ej behövde deponeras i Riksbanken kunde företagen utnyttja fritt. Detta innebar att så länge den formella bolagsskattesatsen översteg 50 procent, vilket den utan undantag gjorde från 1955 till 1990, var det alltid lönsamt för ett företag att utnyttja sig maximalt av investeringsfonderna, även om det avsatta beloppet sedan aldrig ens kom att användas till investeringar. Till detta kom att företag ofta beviljades ett skatteavdrag mot årets resultat på ytterligare 10 procent av det utnyttjade investeringsfundsbeloppet. Ett enkelt exempel kan illustrera hur systemet fungerade. Ett företag som ett visst år fick en vinst på 100 kunde samma år avsätta 50 till sin investeringsfond. Om det sedan nästföljande år fick regeringens tillstånd att ta 25 ur sin investeringsfond för att finansiera en investering, åtnjöt företaget därtill ett ytterligare skatteavdrag på 2,5 mot vinsten detta år.

Investeringar som finansierades med investeringsfundsmedel behandlades också som fullt ut skattemässigt avskrivna. Eftersom även investeringar i byggnader kunde finansieras med investeringsfundsmedel, innebar detta att vissa företag kunde komma i åtnjutande av exceptionellt stora skattemässiga fördelar i detta fall. Alternativet till en omedelbar avskrivning av byggnader var annars en gängse 28–36 år lång rak avskrivning baserad på den nominella byggkostnaden. Således borde varje företag som ville minimera sin skattebelastning i första hand ha använt investeringsfundsmedlen till byggnadsinvesteringar.

Implikationer av regelsystemen

Dessa egenskaper hos det svenska systemet för företagsbeskattning hade ett antal viktiga implikationer. Den allra viktigaste av dessa sammanfattas av Bergström (1982, sid. 20) enligt följande: ”Systemet hade en inbyggd konserverande mekanism, vilken gav lägre kapitalkostnader och bättre finansieringsmöjligheter till företag som historiskt sett har varit framgångsrika” (*förf:s övers.*). Men som visats redan i de tidiga studierna av Little (1962) och Cragg och Malkiel (1968), så är inte en hög historisk tillväxt i ett företag något som ökar sannolikheten att företaget kommer att växa snabbt även i framtiden.

Dessutom är det heller inte så att den gamla svenska företagsbeskattningen nödvändigtvis gynnade företag som hade en hög nivå på eller tillväxt i total faktorproduktivitet. Företag som stagnerat vad gäller investerings- och personalrekryteringsbehov kan mycket väl ha en både

högre produktivitetsnivå och till och med även en högre produktivitetstillväxt än genomsnittet. Baily, Haltiwanger och Hulten (1995) finner exempelvis att en stor del av anläggningarna inom den amerikanska tillverkningsindustrin minskade antalet sysselsatta under 1980-talet samtidigt som de hade en positiv produktivitetsutveckling.

Genom att tillstånd till frisläppande av investeringsfundsmedel från företagets konto i Riksbanken främst gavs (eller var tänkt att ges) i lågkonjunkturer, uppmuntrade systemet företagen att investera under recessioner. Att utnyttja denna möjlighet är antagligen mest attraktivt för äldre företag i mer mogna branscher, vilka har lättare att göra en någorlunda rimlig prognos av den framtida efterfrågeutvecklingen för de egna produkterna. Företag och branscher som i en lågkonjunktur erfar en större osäkerhet vad gäller avkastningen på irreversibla investeringar har betydligt sämre förutsättningar att dra nytta av de motkonjunkturella investeringsincitament som investeringsfonderna erbjöd.

Höga formella skattesatser gör också att det blir avsevärt mer fördelaktigt att finansiera investeringar med lånat kapital än med eget kapital. I den utsträckning som kreditfinansiering är billigare och mer tillgänglig för större och mer väletablerade företag, leder kombinationen av höga formella skattesatser och full avdragsrätt för skuldräntor till att små företag och potentiella företag diskrimineras. Kreditfinansiering är också mer lättåtkomlig för företag som kan erbjuda realsäkerheter. Följaktligen kan företag och branscher med hög fysisk kapitalintensitet i större utsträckning dra nytta av ett skattesystem som gynnar skuldfinansiering. I den mån mindre företag kunde dra nytta av de skattefördelar som lånefinansiering åtnjöt var det sannolikt i första hand små företag med en stor del av tillgångarna i lager och byggnader, vilka var enkelt belåningsbara. Detta bör rimligen ha påverkat produktionsinriktningen även inom gruppen småföretag. I vilket fall som helst missgynnade dessa regler arbets- och kunskapsintensiva småföretag.

I praktiken innebär denna egenskap hos skattesystemet att den kapitalintensiva tillverkningsindustrin gynnades på bekostnad av andra branscher. Södersten (1984) visar att den effektiva marginalskatten just för tillverkningsindustrin sänktes betydligt under 1960-talet i förhållande till annan industri och varuhandel. Sett i backspegeln är det inte alls säkert att det var en tillväxtbefrämjande strategi att gynna tillverkningsindustrin relativt andra branscher, särskilt som dess relativa betydelse trendmässigt har fallit i praktiskt taget alla industriländer sedan mitten av 1960-talet.

Införandet av löntagarfonder år 1984 innebar bl.a. att en s.k. vinstdelningsskatt infördes, vilken lades ovanpå eller parallellt med den ordi-

narie företagsbeskattningen. Vinstdelningsskatten var 20 procent, men basen för denna skatt avvek väsentligt från basen för den ordinarie bolagsskatten. I praktiken ledde detta till att de totala inbetalningarna av vinstdelningsskatt blev ganska små. Men vi vet ej på vilket sätt introduktionen av vinstdelningsskatten påverkade företagens beteende och huruvida den slog olika mot expanderande och krympande företag. Vinstdelningsskatten avskaffades också den 1 och med 1991 års skattereform.

Så här långt kan vi sammanfatta med att konstatera att flera viktiga inslag i det svenska systemet för företagsbeskattning sannolikt har haft snedvridande effekter på sysselsättnings- och produktionsstrukturen. Detta beror på att olika företag och branscher har haft starkt varierande möjligheter att dra nytta av de kanaler som funnits för att reducera skattebelastningen. Sammantaget förefaller systemet ha gynnat stora, väletablerade och kapitalintensiva företag.

Kvantifiering av snedvridningarna

Att beräkna den marginella *reala* skattebelastningen vid investeringar i realkapital i näringslivet är en mycket grannlaga uppgift som kräver att hänsyn tas till de sammantagna verkningarna av flera olika skatter, såsom bolagsskatten med dess speciella avskrivnings- och värderingsregler och finansierarnas beskattning av ränteinkomster, utdelningar, kapitalvinster och förmögenhet. Mellan olika finansierare finns dessutom stora skillnader i beskattningen. Kalkylerna beaktar således vilket slags realkapital företagen investerar i, hur investeringarna finansieras, vilka som är ägare och långgivare till företagen och inom vilka branscher som investeringarna görs. Beräkningar har gjorts för ett flertal länder enligt den metodologi som utvecklats av King och Fullerton (1984) och för Sverige har dessa genomförts av Södersten (1984, 1993). I dessa studier arbetar man med tre slags realkapital (maskiner, byggnader, lager), tre olika branscher (tillverkningsindustri, övrig industri, handel), tre finansieringssätt (lån, nyemission [kapitaltillskott], återinvesterade vinstmedel) och tre slags ägare (hushåll, skattebefriade institutioner, försäkringsbolag). För varje kombination av dessa fyra komponenter kan en skattesats framräknas. Således finns totalt $3 \cdot 3 \cdot 3 \cdot 3 = 81$ olika kombinationer av en tänkt marginell investering.

Det skulle dock föra för långt att redovisa samtliga dessa kombinationer i denna bok. Uppdelningen på olika branscher och realkapitalslag görs ej här. I stället har de olika skattekilarna med avseende på branscher och realkapitalslag sammanvägts med vikter baserade på hur investeringarna i verkligheten är fördelade mellan branscher och real-

kapitalslag. Detta är dock en viktig begränsning som man bör hålla i minnet, eftersom den verkliga fördelningen av investeringarna mellan branscher och på olika realkapitalslag ju rimligen i hög grad är ett resultat av just de skattesatser som mött investerarna.

Tabell 4.2 ger en uppfattning om storleksordningen på de snedvridningar som det svenska skattesystemet skapat. Tabellen anger effektiva marginalskatter för olika kombinationer av ägare och finansieringssätt. Tre kategorier av ägare och finansieringssätt identifieras. De tre ägarkategorierna är hushåll, skattebefriade institutioner och försäkringsbolag och de tre finansieringssätten utgörs av skuldfinansiering, nyemission och återinvesterade vinstmedel. Den effektiva marginalskatten är beräknad under antagandet om en real avkastning före skatt på 10 procent. En negativ siffra betyder att den reala avkastningen efter skatt är högre än före skatt.

Tabell 4.2 framhäver flera viktiga egenskaper hos det svenska skattesystemet. För det första är skuldfinansiering genomgående mest skattemässigt gynnad och finansiering via nyemission minst gynnad. För det andra är beskattningen av hushåll som ägare mycket högre än för andra kategorier och deras reala skattebelastning ökade under 1960- och 1970-talen, medan det motsatta förhållandet gällde för skattebefriade institutioner och företag. Under en period från 1960-talet fram till 1991 års skattereform översteg den reala marginalskatten genomgående 100 procent för ett hushåll som köpte en nyemitterad aktie. För det tredje har skattebefriade institutioner åtnjutit en stor skattefördel i förhållande till de övriga två ägarkategorierna, och denna fördel växte kraftigt under 1960- och 1970-talen. Det kan särskilt noteras att skattebefriade institutioner genomgående har haft en väsentlig relativ skattefördel vad gäller investeringar i nyemitterade aktier. För det fjärde gäller att försäkringsbolagen hela tiden intagit en skattemässig mellanställning.

Omkring 1980 var dessa tendenser som mest extrema, delvis till följd av den då relativt höga inflationen. År 1980 innebar en 10-procentig real avkastning före skatt i ett skuldebrev att den skattebefriade institutionen fick 18,3 procent i real avkastning efter skatt. För hushållet som investerade i en nyemitterad aktie med en lika hög real avkastning före skatt blev den reala behållningen negativ efter skatt, -3,7 procent.

Att den ytterligare uppdelningen på olika branscher och realkapital slag ej görs här kan mycket väl innebära att en hel del intressant information om skattesystemets styrande effekter på investeringarna går för lorad. Exempelvis kan det vara så att skillnaden i beskattning av en situation där ett handelsföretag finansierar en lagerinvestering (trots de nedskrivningsmöjligheter som fanns) genom att nyemittera aktier ti

ett hushåll och där ett tillverkande företag finansierar en maskininvestering genom att sälja ett skuldebrev till en skattebefriad institution, är än större än vad som framkommer i tabellen där ju två aspekter på investeringsbeskattningen undertrycks. Om så är fallet reflekterar inte de effektiva marginalsatser som redovisas fullt ut på vilket sätt skattereglerna kunnat styra investeringsinriktningen.

Tabell 4.2 Effektiva marginalsatser för olika kombinationer av ägare och finansiering 1960, 1970, 1980, 1985 och 1991 (10 procents real avkastning före skatt vid faktisk inflationstakt)

	Skuldfinansiering	Nyemission	Återinvest. vinstmedel
<i>1960</i>			
Hushåll	27,2	92,7	48,2
Skattebefriade inst.	-32,2	31,4	31,2
Försäkringsbolag	-21,7	41,6	34,0
<i>1970</i>			
Hushåll	51,3	122,1	57,1
Skattebefriade inst.	-64,8	15,9	32,7
Försäkringsbolag	-45,1	42,4	41,2
<i>1980</i>			
Hushåll	58,2	136,6	51,9
Skattebefriade inst.	-83,4	-11,6	11,2
Försäkringsbolag	-54,9	38,4	28,7
<i>1985</i>			
Hushåll	46,6	112,1	64,0
Skattebefriade inst.	-46,8	6,8	28,7
Försäkringsbolag	-26,5	32,2	36,3
<i>1991</i>			
Hushåll	31,3	62,0	54,6
Skattebefriade inst.	-10,0	7,3	20,4
Försäkringsbolag	14,0	33,5	32,0

Anm.: Alla kalkyler är baserade på faktisk tillgångsfördelning i tillverkningsindustrin. Följande inflationstakter låg till grund för beräkningarna: 1960: 3 procent, 1970: 7 procent, 1980: 9,4 procent, 1985: 5 procent, 1991: 5 procent. Kalkylerna är genomförda i enlighet med de metoder som utvecklats i King och Fullerton (1984). Den genomsnittliga investeringsperioden antas vara 10 år.

Källa: Jan Södersten.

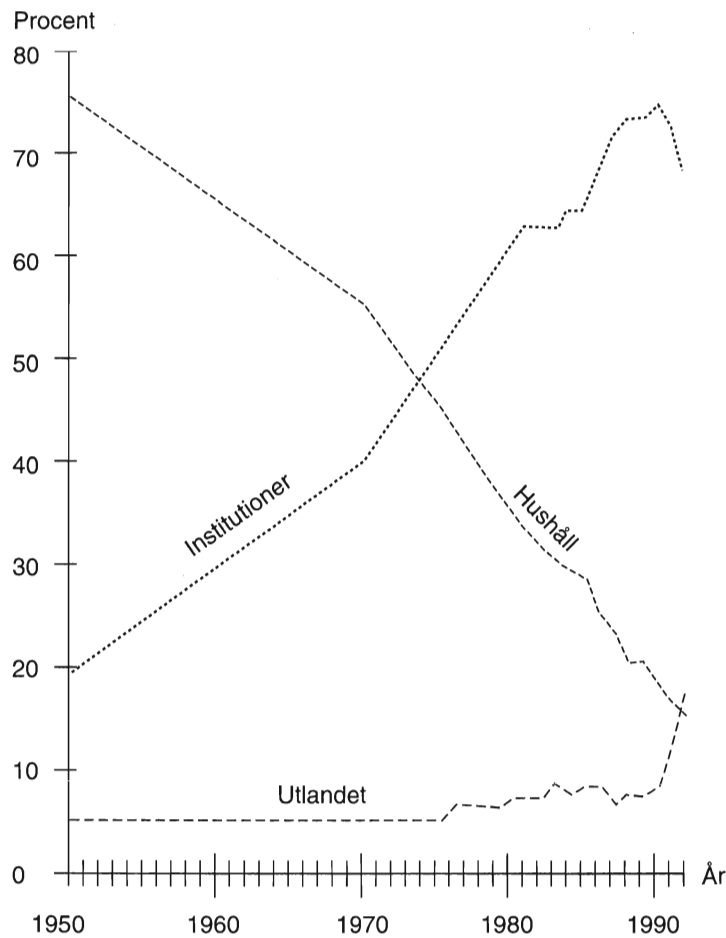
Beräkningarna för hushåll baseras på ett genomsnittligt hushåll, men ett hushåll som var ägare till ett framgångsrikt företag hade i regel en än högre effektiv beskattning på grund av den kombinerade effekten av förmögenhets- och inkomstskatter. Till 1993 belades 30 procent av substansvärdet i ett familjeföretag med förmögenhetsskatt. I mitten av 1980-talet uppgick den maximala förmögenhetsskatten till 3 procent. Den högsta förmögenhetsskattesatsen togs ut på den del av hushållets förmögenhet som översteg 1,8 miljoner. Eftersom förmögenhetsskatten inte var avdragsgill på företagsnivå, måste medlen för att betala förmögenhetsskatten först beläggas både med marginalsatt och sociala avgifter. I praktiken betalades heller inte förmögenhetsskatt i någon större utsträckning på båtar, bostadsrätter, konstföremål m.m. Detta var en faktor som ytterligare minskade den *relativa* avkastningen på investeringar i småföretagssektorn.

Hos Gandemo och Lundström (1991) finns resultat som är förenliga med föreställningen att förmögenhetsbeskattningen påverkade ägarstrukturen i det svenska näringslivet. När de studerade ett urval av tillverkningsföretag med 100–499 anställda fann de att ”andelen familjeägda företag minskade från 38 procent år 1978 till 26 procent år 1986. De flesta av dessa förvärvades av andra svenska företag. Förutom på grund av ägarens pensionering, såldes företagen för att säkerställa tillräckliga finansiella resurser för företagets fortsatta utveckling och på grund av den höga förmögenhetsbeskattningen i Sverige” (sid. 72, *förf:s övers.*).¹⁸ Ett ytterligare sakförhållande som är förenligt med detta har presenterats av McLure och Norrman (1996). *Figur 4.2* visar att hushållets direkta ägarandel på Stockholmsbörsen minskade från 75 procent 1950 till 16 procent 1992.

Dessa synpunkter och de siffror som presenteras i tabell 4.2 visar tydligt i hur hög grad det svenska skattesystemet uppmuntrade institutionellt ägande och skuldfinansiering på bekostnad av hushållsägande och finansiering med eget kapital. Självklart gynnar detta större, börsnoterade och väletablerade företag.

Vissa direkta belägg för detta ges i *tabell 4.3* där det framgår att den effektiva skattebelastningen under perioden 1984–87 var högre för små familjeägda företag än för större företag. Det framgår vidare av samma tabell att familjeägda företag i regel hade en högre skattebelastning än icke-familjeägda företag.

Figur 4.2 Ägarandelar på svenska börsen 1950–92



Källa: McLure och Norrman (1996).

Tabell 4.3 Effektiv genomsnittlig bolagsskatt för företag av olika storlek och ägartyp 1984–87 (procent)

	Anställda	1984	1985	1986	1987
Familjeägda företag	0–19	20	24	27	30
	20–49	16	24	24	27
	50–199	16	20	22	26
	200–	19	14	19	17
Övriga		14	19	18	21

Källa: Familjeföretagens skatteberedning (1989).

Viktiga orsaker till detta resultat är att en större andel av vinsten hos de icke-familjeägda företagen beskattades till lägre skattesatser eftersom en större andel utgjordes av kapitalvinster och utdelningar från dotterbolag.¹⁹ De icke-familjeägda företagen hade också större möjligheter att utnyttja förlustavdrag av olika slag. Vidare är det i stora koncerner, som består av många juridiska personer, ofta möjligt att sänka den totala skattebelastningen genom att vinster flyttas inom koncernen, från högvinstenheter till lågvinst- eller förlustenheter. Den senare observationen innebär dessutom att en stor koncern mycket lättare kan absorbera initiala förluster i nya verksamheter jämfört med vad ett individuellt ägt företag kan göra (Familjeföretagens skatteberedning, 1988, 1989). NUTEK (1995, kap. 5) visar att denna skillnad i skattebelastning mellan små och stora företag kvarstod även efter skattereformen 1991. De mindre företagen betalade ca 10 procentenheter högre skatt än de stora företagen (≥ 200 anställda) under åren 1991–93.

Vi har kunnat konstatera att särskilt skuldfinansiering och institutionellt ägande har varit skattemässigt gynnat. Vi hävdade att det finns flera skäl att tro att större, väletablerade företag också har bättre möjligheter att erhålla krediter och därigenom dra nytta av detta. Således borde vi förvänta oss att soliditeten är högre i små företag än i stora företag. I själva verket är det precis tvärtom: Soliditeten är lägre i de små företagen. Detta framgår tydligt i utredningen *Småföretagens riskkapitalförsörjning* (1994). Som framgår av *tabell 4.4* har de små och medelstora företagen en soliditet som ligger 7–10 procentenheter lägre än för företag med över 200 sysselsatta. Soliditeten i samtliga storleksklasser ökade en hel del mellan 1979 och 1992. Förklaringarna till detta är flera: De företag som ingår i statistiken för 1992 är de som överlevde det tidiga 1990-talets konkursvåg, den sänkta bolagsskatten år 1991 sänkte den latent skatteskulden på obeskattade reserver (förklarar 3–4 procentenheter av soliditetsökningen) och det finns också skäl att tro att det handlar om en anpassning till 1991 års skattereform då skuldfinansiering blev klart mindre lönsam än tidigare.

Tabell 4.4 Soliditeten i svenska företag 1979 och 1992 (procent)

Storleksklass	0–19		20–49		50–199		200–	
	1979	1992	1979	1992	1979	1992	1979	1992
Total bolagssektor	17,5	22,3	17,6	25,3	18,7	25,8	24,0	31,4
Tillv.industri	21,5	28,2	20,5	31,0	21,1	30,2	28,0	35,2
Uppdragsverks.	10,2	24,2	12,1	21,0	21,1	20,5	9,4	14,1

Källa: Ds 1994:52, Småföretagens riskkapitalförsörjning.

Kanske finns det då inget problem? Är det i själva verket så att de små företagen varit bäst på att dra nytta av den förmånliga skattebehandlingen vid hög skuldfinansieringsgrad? Svaret är nog nej. En låg soliditet begränsar handlingsutrymmet och expansionsmöjligheterna av andra skäl. Annars skulle knappast de stora företagen i tillverkningsindustrin ha den högsta soliditeten. Detta tyder på att den extremt höga beskattningen vid finansiering med eget kapital vid hushållsägande har gjort det svårt för de mindre företagen att uppnå en tillfredsställande soliditet. En låg soliditet i de små företagen har från utvecklings- och tillväxtpunkt sannolikt varit dåligt av åtminstone tre skäl:

- Det leder till ökade lånekostnader och betydande svårigheter att finansiera expansion och investeringar med ytterligare krediter (Landell, 1995; NUTEK, 1994, 1995).
- Med ett ökande behov av immateriella investeringar (marknadsföring, produkt- och kompetensutveckling osv.) ökar den andel av företagets tillgångar som ej lika lätt kan lånefinansieras (Landell, 1995; NUTEK, 1995).
- Ju mindre och nyare företaget är desto mindre möjligheter kan man tänka sig att externa finansiärer har att bedöma de föreslagna projektens livskraft och lönsamhet. Mindre och nyare företag har därför ett större behov av egenkapitalfinansiering och låg privat förmögenhetsbildning ökar således problemet med asymmetrisk information.

Vad gäller den sista punkten kan betonas att det finns en hel del vetenskapligt stöd för att en individs privata förmögenhetsställning har betydelse för sannolikheten dels att bli företagare, dels att expandera verksamheten. Lindh och Ohlsson (1995) finner exempelvis att sannolikheten att bli egenföretagare ökar i Sverige bland dem som erhåller ett arv eller en lotterivinst.²⁰ De finner också att ökade förmögenhetsskillnader samvarierar positivt med egenföretagarandelen. Holtz-Eakin, Joulfaian och Rosen (1994) finner att inom gruppen egenföretagare (i USA i början av 1980-talet) har mottagandet av ett arv en statistiskt signifikant effekt på såväl sannolikheten att förbli egenföretagare som på företagets tillväxt.

Bristande utbud på riskkapital från enskilda individer har man i Sverige försökt kompensera genom att etablera särskilda riskkapitalbolag. Dessa har dock ej i någon större utsträckning kommit tillhandahålla egenkapital vid start av nya företag eller vid det första kritiska expansionskedet i ett företags utveckling. I detta sammanhang konstaterar NUTEK (1994, sid. 113) att "... kapitalet [från riskkapitalbolagen]

går företrädesvis till de större företagen. Vidare går huvuddelen av kapitalet till företag som är i ett expansionskede. Endast en mycket liten del går till uppstart av nya företag och såddfinansiering.”

Direkta belägg för att en beskattning som gynnar realkapitalintensiva företag relativt sett missgynnar tillväxtföretagen ges av Ahrens & Partners (1992). Av de drygt 1 000 tillväxtföretag de studerade återfinns ca 85 procent inom branscher med relativt låga kapitalbehov – se *tabell 4.5*.

Tabell 4.5 De finansiella kraven för olika typer av presumtiva tillväxtföretag (procent)

	Uppdragsv. Byggnadsv.	Handel Transp.	Industri	Tillverk.ftg ny produkt	Forsk- ningsftg
Andel av tillväxtföretagen	40	30	30	15	3–5
Finansiella krav	Mkt små	Små	Vissa	Stora	Mkt stora

Källa: Ahrens & Partners (1992).

Två möjliga slutsatser kan dras av detta. En första möjlig slutsats är att potentiellt snabbväxande företag med höga kapitalbehov har missgynnats av skattesystemet. För denna slutsats talar att kapitalbehoven generellt sett är högre inom industrin och att bristen på riskkapital i så fall i första hand borde avspeglats i ett lågt nyföretagande i denna sektor. Nyetableringsfrekvensen har också legat lägre i den svenska tillverkningsindustrin än i de övriga nordiska länderna (Braunerhjelm, 1993). En andra möjlig slutsats är att de snabbväxande företagen i hög grad har låga kapitalbehov oavsett skattesystem. Som vi redan diskuterat finns det knappast några skäl som talar för detta.

En jämförelse med förhållandena i andra länder

Hur allvarliga är då dessa snedvridningar jämfört med andra länder? I *tabell 4.6* redovisas bolagsskattekilar för investeringar i maskiner, byggnader och totalt bolagskapital (ett aggregat av maskiner och byggnader) i flera OECD-länder 1985. Skattekilan är definierad som skillnaden i procentenheter mellan den reala kapitalkostnaden före och efter skatt. På grund av stora skatteförändringar runt 1985, redovisas skattekilarna både i det gamla och det nya skattesystemet i USA, Kanada och Storbritannien.

Enligt tabellen är skattekilarna utan undantag negativa, dvs. avkast-

ningen efter skatt är högre än före skatt. Bland de länder som finns med i undersökningen hade Sverige de största negativa skattekilarna och således också den största skattemässiga snedvridningen till förmån för kapitalintensiva företag och branscher. Vi bör dock notera att beräkningarna är känsliga för förändringar i inflationstakten, vilket gör att en jämförelse vid ett enstaka år bör tolkas med viss försiktighet.

Tabell 4.6 Beräknad skattekil vid 5 procents realränta och 1985 års inflationstakter för bolagskapital (procentenheter)

		Maskiner	Byggnader	Totalt bolagskapital
USA	Gamla skattesyst.	-5,26	-2,41	-3,25
	Nya skattesyst.	-2,32	-0,68	-1,16
Japan		-1,67	-0,81	-1,08
Tyskland		-2,37	-2,40	-2,38
Frankrike		-3,45	-3,29	-3,35
Storbr.	Gamla skattesyst.	-5,55	-3,21	-4,58
	Nya skattesyst.	-3,03	-1,67	-2,46
Italien		-3,85	-3,95	-3,91
Kanada	Gamla skattesyst.	-3,61	-2,22	-2,77
	Nya skattesyst.	-1,53	-1,28	-1,38
Australien		-7,98	-2,31	-4,78
Belgien		-6,95	-4,39	-5,51
Nederländerna		-4,52	-2,17	-3,20
Spanien		-6,21	-4,64	-5,32
Sverige		-9,11	-5,09	-7,05

Källa: Fukao och Hanazaki (1987).

För ett mindre antal länder finns också beräkningar av den totala skattebelastningen (bolagsskatt + personlig inkomstskatt) för olika ägarkategorier – se tabell 4.7. Här kan vi konstatera att Sverige var det enda land där mer än 100 procent av den reala avkastningen skattades bort för hushåll som investerade i företag. Denna höga siffra har framkommit trots att det är rimligt att anta att ägarna i respektive land väljer en tillgångsfördelning och finansieringsstruktur av densamma som är någorlunda optimal i förhållande till det skattesystem de har. Det bör också noteras att Sverige hade den skattemässigt mest gynnsamma behandlingen av skattebefriade institutioner.

Samtidigt som det svenska skattesystemet kraftigt missgynnat hushållens direkta ägande av företag och aktier, har det kraftigt subventionerat investeringar i egna hem. Tabell 4.8 redovisar den beräknade skat-

Tabell 4.7 Effektiva marginalsatser i fyra länder 1980 (10 procents real avkastning före skatt vid faktisk inflationstakt)

	Storbr.	Sverige	Tyskland	USA
Hushåll	42,0	105,1	71,2	57,5
Skattebefriade inst.	-44,6	-51,8	6,3	-21,5
Försäkringsbolag	-6,7	35,6	48,1	37,2

Anm.: Siffrorna i tabellen avser genomsnittet för respektive ägarkategori, givet dess egen investeringsfördelning i respektive land.

Källa: King och Fullerton (1984).

tekilen år 1985 för egnahemsinvesteringar vid 5 procents realränta i åtta länder. Tabellen visar att egnahemsinvesteringar var skattemässigt gynnade i alla länder, men särskilt i Sverige. Investeringar i egnahem var särskilt gynnade i fallet där finansieringen skedde genom att man drog ned sina övriga finansiella tillgångar ("asset draw down"). Givet den generösa behandlingen av egnahemsinvesteringar och den i praktiken konfiskatoriska beskattningen av avkastningen på direkt företagsägan- de hos hushållen, är det förvånande att hushållen över huvud taget gjorde några direkta företagsinvesteringar.

Tabell 4.8 Beräknad skattekil vid 5 procents realränta och 1985 års infla- tionstakt vid ett hushålls investering i eget hem år 1985 (pro- centenheter)

	Lånefinansiering	"Asset draw down"- finansiering
USA Gamla skattesyst.	-5,26	-2,41
Nya skattesyst.	-2,32	-0,68
Japan	-1,67	-0,81
Tyskland	-2,37	-2,40
Frankrike	-3,45	-3,29
Storbritannien	-5,55	-3,21
Kanada	-3,61	-2,22
Australien	-7,98	-2,31
Sverige	-9,11	-5,09

Källa: Fukao och Hanazaki (1987).

En studie som OECD publicerade för några år sedan – se *tabell 4.9* – visar att den våg av skattereformer som svepte över världen under 1980-talet inte minst medförde att bolagsskattekilarna minskade i betydande grad. Jämfört med de skattekilarna som redovisas i *tabell 4.2* framstår situationen i Sverige efter 1991 års skattereform som mycket annorlunda. Generellt sett är skattekilarna nu avsevärt mindre och den tidigare mycket stora skillnaden mellan låne- och egenkapitalsfinansiering är

Tabell 4.9 Beräknad skattekil vid 5 procents realränta och 4,5 procents inflationstakt för bolagskapital inom OECD år 1991 (procentenheter)

	Genomsnitt för resp. finansieringskälla			Genomsnitt för resp. tillgångsslag			Totalt genomsnitt
	Återinv. vinstm.	Ny-emiss.	Skuld-fin.	Bygg-nader	Ma-skiner	Lager	
Australien	4,0	4,0	-1,4	2,0	1,4	3,9	2,1
Belgien	2,1	2,1	-2,6	0,3	-1,0	3,9	0,4
Danmark	2,5	2,5	-2,2	1,0	0,3	2,0	0,9
Finland	3,0	-2,2	-2,2	0,3	-0,1	2,7	0,6
Frankrike	2,3	-1,9	-1,8	0,4	-0,5	2,6	0,4
Grekland	2,3	-2,8	-2,8	-0,1	-0,2	0,5	0,0
Irland	0,5	0,0	-0,5	-0,2	0,0	0,6	0,1
Island	3,0	3,0	-0,7	2,7	0,8	2,6	1,7
Italien	4,1	-3,1	-3,1	1,5	0,5	0,7	0,9
Japan	4,0	4,0	-3,4	2,0	0,9	1,7	1,4
Kanada	3,1	0,5	-1,5	1,3	0,3	3,1	1,2
Luxemburg	3,1	3,1	-2,0	1,8	-0,1	3,9	1,3
Nederländerna	2,1	2,1	-2,2	1,0	0,2	0,9	0,6
Norge	5,0	-0,5	-2,6	1,4	0,3	5,6	1,8
Nya Zeeland	3,3	3,3	-1,1	1,7	1,3	3,0	1,8
Portugal	2,5	2,5	-2,7	1,1	0,2	1,1	0,7
Schweiz	1,6	1,6	-1,9	0,6	0,1	0,8	0,4
Spanien	2,8	2,8	-1,8	0,7	0,5	3,4	1,2
Storbritannien	2,7	-0,4	-1,5	0,7	0,2	2,8	0,9
Turkiet	4,8	4,8	-2,5	1,5	1,0	5,9	2,2
Tyskland	4,5	-3,4	-4,4	0,9	0,1	1,2	0,6
USA	2,6	2,6	-2,4	1,6	0,2	1,1	0,8
Österrike	2,3	2,3	-2,7	0,4	-0,9	3,9	0,5
Genomsnitt	2,9	1,1	-2,2	1,0	0,2	2,5	0,9

Källa: OECD (1991).

kraftigt reducerad. Totalt sett är skattekillen i genomsnitt noll i Sverige. Det bör också noteras att den genomsnittliga skattekillen inte längre är negativ i något land, tvärtom situationen år 1985 då den var kraftigt negativ i samtliga länder.

Ett annat område där internationella jämförelser är mer vanskliga gäller de skattemässiga särregler som ibland tillämpas för mindre företag. Som framgår av den sammanställning som gjorts av OECD (1994b) är variationerna mellan länder mycket stora. Vissa länder, däribland Sverige, hade i början av 1990-talet i stort sett inga särregler som minskade småföretagens skattebelastning. I flera andra länder fanns däremot gynnsammare avskrivningsregler för småföretag, vissa grundavdrag vid beskattningen av egenföretagares löneuttag, lättnader i reavinstbeskattningen vid avyttring av rörelsen osv. Särreglerna är dock ofta komplicerade och någon rättvisande internationell jämförelse är svår att göra. Huvudintrycket är dock att Sverige i OECD (1994b) utmärker sig som ett land som nästan helt saknar gynnsamma särregler på skatteområdet för små företag.

Företagarnas riksorganisation (1995, sid. 118–124) tar exempelvis upp de möjligheter som finns för de mindre företagen i USA att sänka sin skattebelastning. Den mest betydelsefulla är sannolikt möjligheten till enkelbeskattning av vinster i mindre företag bedrivna i aktiebolags- eller partnerskapsform. Privatpersoner har också möjlighet att kvitta förluster upp till en viss nivå i forsknings- och utvecklingsintensiva bolag mot aktiva inkomster. Vidare är sedan 1993 reavinstskatten halverad på nyemitterade aktier i bolag vars tillgångar understiger 50 miljoner dollar om aktierna behålls i fem år.

Effekter av individbeskattningen

Ett annat extremt inslag i det svenska skattesystemet före 1991 var de höga marginalsatserna på individnivå (se *tabell 4.10*). Det finns också en tydlig tendens till ökade margineffekter efter 1991. Även detta motverkar sannolikt sysselsättning i mindre och mindre kapitalintensiva företag. Därigenom snedvrids ytterligare den branschmässiga fördelningen av sysselsättning och produktion. Ekonomiska aktiviteter som är nära substitut till eget hemarbete (matlagning, tvätt, städning, trädgårdsarbete, reparationer och underhåll etc.) är ofta särskilt lämpade för egenföretagande, sysselsättning i småföretag, nyföretagande och familjeägda företag.

Tabell 4.10 *Genomsnittlig och marginell skatt på arbetsinkomst och kapitalinkomst (individnivå), valda år 1965–95 (procent)*

	1965	1970	1980	1990	1991	1993	1995
<i>Arbetsinkomst</i>							
Genomsnittlig marginalskatt*	42,2	47,4	56,8	52,1	39,0	39,0	41,4
Genomsnittlig effektiv marginalskatt**	54,5	61,8	73,4	73,4	62,7	60,0	62,8
Högsta marginalskatt	71,0	72,4	85,0	66,2	51,2	51,0	58,3 #/56,5
Högsta effektiva marginalskatt**	75,7	77,1	88,6	80,4	70,8	68,4	72,2
<i>Kapitalinkomst</i>							
Genomsnittlig marginalskatt	42,2	47,2	56,8	52,1	30,0	30,0	30,0
Högsta marginalskatt	71,0	72,4	85,0	66,2	30,0	30,0	30,0

*Genomsnittlig marginalskatt har beräknats som det vägda genomsnittet av alla inkomstgruppers marginalskatt. **Effektiva marginalskatter inkluderar sociala avgifter, varuskatter och inkomstberoende förändringar av bostadsbidrag. #Avser inkomster mellan den s.k. brytpunkten och 7,5 basbelopp.

Källa: McLure och Norrman (1996) för 1965–93 och Erik Norrman för 1995.

Likaså finns det goda a priori-skäl att tro att mycket höga marginalskatter påverkar viljan att investera i humankapital. En stor del av de observerade löneskillnaderna före skatt kan betraktas som avkastning på individens utbildning, dvs. investering i humankapital. De extremt höga effektiva marginalskatterna på arbetsinkomst i Sverige från 1960-talet och framåt har kraftigt sänkt den ekonomiska lönsamheten efter skatt på att utbilda sig.²¹ Sannolikt ger den sänkta lönsamheten endast med viss eftersläpning genomslag på viljan att utbilda sig, men det finns belägg för att efterfrågan på utbildning är relaterad till lönsamheten (Edin och Topel, 1996). Dels är investeringar i humankapital i sig en avgörande tillväxtfaktor, dels vet vi från erfarenheter i USA att många av de nya företagen är mycket kunskapsintensiva.

Sålunda, utöver de snedvridningar vi behandlat ovan, har höga marginalskatter sannolikt en självständig negativ effekt på entreprenörskap, småföretagande och investeringar i humankapital.

Betydelsen av den låga lönsamheten för individuellt sparande i aktier för riskkapitalförsörjningen som kommer till uttryck i tabell 4.2 och av den under lång tid extremt höga beskattningen av avkastning på fi-

nansiellt sparande i allmänhet enligt tabell 4.10, förstärks sannolikt också av att kombinationen av höga marginalskatter och full avdragsrätt för pensionssparande (med vissa särregler) ytterligare ökat tendensen till en institutionalisering av sparandet. Försäkringsbolagen, som förvaltade detta sparande, var under lång tid utsatta för en omfattande kreditpolitisk styrning. Den allmänna placeringsplikten, som tillämpades till 1986, innebar att försäkringsbolagen ålades att placera en viss andel av sina ökade tillgångar i s.k. prioriterade tillgångar. Dessa var i huvudsak sådana som tillgodosåg behovet av långfristig finansiering av statsskulden och bostadssektorn (se vidare kapitel 5). Vad gäller den del av försäkringsbolagens placeringar som avsåg näringslivet, gick huvuddelen till de stora väletablerade företagen. Med andra ord har avdragsrätten för pensionssparande, eller snarare det kraftiga *relativa* gynnandet av denna sparform, inneburit att en stor del av hushållens sparande placerats i de minst riskfyllda formerna; utbudet av riskkapital till små, nya och snabbväxande företag har därigenom ytterligare begränsats.

Sammanfattande slutsatser

Vi har i detta kapitel kunnat identifiera ett flertal egenskaper hos det svenska skattesystemet före 1991 som missgynnade mindre kapitalintensiva företag, småföretag, nyetableringar och individuellt ägda eller familjeägda företag. Dessa tendenser har också funnits i andra länders skattesystem, men internationella jämförelser visar att skattekilarna varit större, ofta mycket större, i Sverige. Enligt vår mening pekar storleken på skattekilarna ut det svenska skattesystemet som en potentiell huvudorsak till snedvridningar i både den branschmässiga och företagsstorleksmässiga fördelningen av sysselsättning och produktion.

5. *Andra regler och institutioner som missgynnade nyare och mindre företag*

Skattesystemet var inte den enda aspekten av den svenska modellen som missgynnade små och nyare arbetsgivare. I detta kapitel ges en kortfattad redogörelse för fem andra centrala delar i den ekonomiska politiken och systemets institutionella uppbyggnad som sannolikt missgynnade mindre, nyare och mindre kapitalintensiva företag: kreditmarknadspolitiken, AP-fondssystemet och det stora offentliga sparandet, arbetsrättslagstiftningen, lönebildningen och den snabba utbyggnaden av den offentliga sektorn.

Kreditmarknadspolitiken

Under hela efterkrigstiden fram till slutet av 1980-talet var den svenska kreditmarknaden kraftigt reglerad. Med stöd bl.a. i Gunnar Myrdals uppsats från 1944 om ”höga skatter och låga räntor”, inriktades svensk kreditpolitik mot låga räntor för krediter till politiskt prioriterade sektorer i ekonomin. Särskilt prioriterades utlåningen till offentlig sektor och till bostadsändamål. I ett läge med full sysselsättning, snabb ekonomisk tillväxt och en mycket utdragen högkonjunktur i byggsektorn, tvingades regeringen att utöka kreditmarknadsregleringarna i flera steg. Denna utveckling fortgick fram till början av 1980-talet när en snabb avregleringsprocess inleddes. Denna process kan sägas vara avslutad 1989, då de sista resterna av valutaregleringen togs bort. För en översikt av kreditmarknadsregleringarna hänvisas till Jonung (1993).

Utlåning till byggsektorn och den offentliga sektorn prioriterades fram till mitten av 1980-talet. De sista resterna av detta system försvann 1986 i och med att den allmänna placeringsplikten avskaffades.

Med hjälp av likviditetskrav på banker och placeringsplikt som ålades försäkringsbolagen tvingades dessa att placera en viss andel av sina tillgångar i framför allt stats- och bostadsobligationer till en ränta som låg lägre än den marknadsklärerande. Samtidigt användes utlåningstak för att begränsa utlåningen till övriga sektorer från banker och andra

finansinstitut. Med hjälp av räntereglering hölls utlåningsräntan även för denna kreditgivning på en konstlat låg nivå. Dessutom fanns emissionskontrollen vilken reglerade utgivningen av obligationer eller andra värdepapper för samtliga företag och kreditinstitut. Detta medel var en kombination av ränte- och utlåningsreglering som dessutom hade selektiva inslag genom att varje låntagare granskades. Kombinationen av räntereglering, utlåningstak och emissionskontroll ledde till att en rationeringsituation uppstod (se t.ex. SOU 1982:52).

Denna typ av regleringar gynnar onekligen, relativt sett, kredittillgängligheten för större, äldre och mer väletablerade företag såväl som för kapitalintensiva företag, eftersom dessa har betydligt större möjligheter att tillhandahålla realsäkerheter för sina krediter. Detta utgör sannolikt fortfarande ett stort problem. Lagstiftningens krav på "betryggande säkerheter" för bankernas kreditgivning missgynnar tjänsteföretag och företag med mycket immateriellt kapital. Se NUTEK (1995, kap. 5) för en diskussion. Betydelsen av realsäkerheter ökar också i ett system där bankerna på grund av räntereglering är förhindrade att ta betalt för extra risk genom att ta ut en högre ränta. Humankapital och kunskap (teknologi), å andra sidan, fungerar sämre eller inte alls som säkerhet för lån. De data som Ashgarian (1993) presenterar angående finansieringsstrukturen hos olika företag ger en viss antydning om att kunskaps- och humankapitalintensiva företag har en högre soliditet.

Den offentliga sektorns sparande och AP-fondssystemet

Utvecklingen för nettosparandet som andel av BNP i Sverige sedan 1950 redovisas i *tabell 5.1*. Nettosparandet steg från 1950-talet till 1960-talet och har därefter sjunkit kraftigt. För våra syften är det viktigast att notera den offentliga sektorns extremt stora andel av nettosparandet under 1960- och 70-talen. Närmare två tredjedelar av nettosparandet skedde i den konsoliderade offentliga sektorn, och en stor del av detta sparande behövde slussas tillbaka till den privata sektorn. Men så länge regering och riksdag inte såg en kraftfull ökning av det statliga ägandet av näringslivet som en lämplig strategi, förutsatte ett så stort sparandeöverskott i den offentliga sektorn en mycket omfattande offentlig kreditgivning till den privata sektorn.

Särskilt kan nämnas att sparandet i socialförsäkringssystemet ökade från noll år 1959 till 4,7 procent av BNP 1972. Detta sparande ägde rum inom ATP-systemet, vilket infördes 1959. Inom ATP-systemet ackumulerades efterhand mycket stora finansiella tillgångar, vilket ledde till att AP-fonderna i början av 1970-talet ensamma svarade för 35 procent

Tabell 5.1 Nettosparandet som andel av BNP i Sverige, årsgenomsnitt 1950–92

	1950–59	1960–69	1970–79	1980–92
Totalt	11,9	14,7	11,5	4,3
Hushåll	4,5	3,6	2,1	0,9
Näringslivet	4,0	2,6	3,0	3,7
Konsoliderad offentlig sektor	3,4	8,4	6,4	-0,4

Källa: SCB, Nationalräkenskaperna.

av det totala kreditutbudet i Sverige.²² AP-fondernas utlåning till näringslivet var i första hand indirekt via de s.k. mellanhandsinstituterna. Vid utgången av 1976 utgjordes 69 procent av mellanhandsinstitutens långfristiga skulder av skulder till AP-fonderna (Pontusson, 1992). AP-fondernas placeringar har varit (och är delvis fortfarande) styrda av det s.k. placeringsreglementet, vars regler är politiskt bestämda. Reglementet har innehållit stränga regler avseende placeringsportföljens sammansättning. Krediter till bostäder och den offentliga sektorn har prioriterats. I allmänhet har maximalt en tredjedel av AP-fondernas finansiella tillgångar placerats utanför den offentliga sektorn, byggsektorn och fastighetsmarknaden.

En mycket liten andel av AP-fondernas utlåning har varit direkt till företag i form av återlån. Återlån gav fram till 1987 möjlighet till avgiftsbetalare att låna upp till hälften av de avgifter som inbetalts under närmast föregående år. Men egentligen var heller inte detta fråga om direktutlåning till företag, trots att man exempelvis i AP-fondernas årsredovisning för 1980 kan läsa att 7 procent av tillgångarna detta år utgjordes av just direktutlåning till företag. I stället var det bankerna som fungerade som intermediärer och bestämde kreditvillkoren. Sålunda utgjorde återlånen en billig refinansieringskälla för bankerna snarare än en direkt källa till krediter för företagen.

För att slussa tillbaka det stora offentliga sparandet till den privata sektorn blev det logiskt och kanske också nödvändigt att i hög grad skattemässigt gynna lånefinansiering framför finansiering med eget kapital. Emellertid förefaller det som om de negativa effekterna av en sådan politik som lyfts fram här, knappast uppmärksammades under 1960- och 70-talen (se vidare kapitel 6). I vilket fall som helst innebar AP-fondssystemet med största sannolikhet att tendenserna till snedvridningar i kreditallokeringen ytterligare förstärktes.

Arbetsrättslagstiftningen

Lagen om anställningsskydd (LAS) infördes 1974 och innehåller fyra typer av bestämmelser av särskild vikt för arbetsmarknadens funktionssätt: reglerna om uppsägningstider, kravet på saklig grund för uppsägning, begränsningar i rätten till provanställningar och regler om turordning vid uppsägningar. Av särskilt intresse för frågeställningarna i denna bok är turordningsreglerna och kraven på saklig grund vid uppsägning. Först kan noteras att Sverige enligt Kazamaki Ottersten (1994) är det enda land där turordningsreglerna är lagfästa och provanställningstiden är maximerad till sex månader, vilket också är mycket kort vid en internationell jämförelse. Enligt Industriförbundets (1995, sid. 87) sammanställning har Sverige den kortaste provanställningstiden i hela Europa. I många fall har också provanställningsperiodens längd förkortats ytterligare genom kollektivavtal, och fackförningarna har i många branscher möjlighet att lägga in veto mot provanställningar och tillfälliga anställningar. Storrie (1994) finner exempelvis att den maximalt tillåtna provanställningsperioden är kortare än sex månader för ungefär en tredjedel av de kollektivanställda inom SAF-LO-området.

Vidare förefaller det som om mindre företag är befriade från kravet på saklig grund för uppsägning i de flesta andra länder (Commission of the European Communities, 1993). De enda sakliga grunderna för uppsägningar i Sverige är grov misskötsel av arbetet och arbetsbrist. LAS stipulerar dessutom principen om "sist in – först ut" vid friställningar. Denna princip gäller också baklänges i ett läge när ett företag återigen ökar sin sysselsättning efter att tidigare ha friställt arbetskraft i samband med exempelvis en lågkonjunktur. En anställd som friställts på grund av arbetsbrist garanteras att få jobbet tillbaka om företaget beslutar sig för att återbesätta det aktuella jobbet inom ett år efter friställandet.²³ Denna regel kan upphävas genom ett avtal mellan den lokala fackklubben och det enskilda företaget. Oss veterligen finns ingen studie som visar i hur hög grad denna möjlighet utnyttjats. Över huvud taget är kunskapen mycket begränsad om hur "sist in–först ut"-principen tillämpas i olika länder, även om Rasmussen (1993) hävdar att den brukar följas mer strikt i Sverige än i övriga nordiska länder.

Agell och Lundborg (1993) finner i en intervjuundersökning att LAS höjer rekryteringskostnaderna och minskar företagens benägenhet att öka sysselsättningen vid en konjunkturuppgång.²⁴ Holmlund (1978) gör en ekonomisk utvärdering med syfte att fastställa huruvida införandet av LAS 1974 hade någon effekt på anställningsfrekvensen för

ungdomar. Han fann att anställningsfrekvensen, allt annat lika, minskade med 5–10 procent till följd av att LAS infördes. Holmlund (1986) fann också vissa belägg för att nyanställningarna minskade på grund av att LAS ledde till en ökad försiktighet hos arbetsgivarna.

Det finns också ett antal internationella studier där man undersöker om variationer i arbetsrättslagstiftningen mellan länder kan förklara skillnader i arbetslöshet och sysselsättning – se OECD (1993) för en översikt över denna litteratur. Resultaten är överlag tvetydiga. Det kan dock noteras att det verkar finnas ett signifikant positivt samband mellan graden av anställningsskydd och långtidsarbetslösheten. Därtill kan framhållas att arbetsrättslagstiftningen i genomsnitt är strängare i Europa än i Nordamerika och Japan (Bertola, 1990) och att Skedinger (1995) fann att striktare arbetsrättslagstiftning lett till högre ungdomsarbetslöshet i ett antal europeiska länder, däribland Sverige.

OECD (1994c) försöker mäta graden av offentliga regleringar i arbetsrättslagstiftningen. Fem olika aspekter beaktas och för var och en av dessa aspekter rangordnas varje land på en skala med stegen 0, 1 och 2, där 2 representerar den högsta graden av reglering. De fem aspekterna summeras och ett land kan således ligga på en skala från 0 till 10. Enligt denna undersökning hamnade Sverige relativt högt, med en totalsumma på 7 och regleringar på samtliga jämförda områden. Det enda land, av de 18 som ingick i undersökningen, som bedömdes ha mer omfattande arbetsmarknadsregleringar än Sverige var Grekland. Genomsnittet bland europeiska länder låg på 4,9.

Ingen av dessa studier belyser emellertid frågan huruvida ett starkare anställningsskydd är svårare att hantera för mindre arbetsgivare. Det finns dock goda skäl att tro att LAS är mer svårhanterligt och kostsamt för mindre företag. Ett skäl till detta har att göra med de effektivitetsvinster som följer av att man inom företaget lyckas väl med att se till att ha ”rätt man på rätt plats”. Efter hand som en arbetsgivare får en klarare bild av den enskilda anställdes kompetens och efter hand som dennes kompetens utvecklas över tiden, är det sannolikt att vad som är, eller uppfattas som, den optimala arbetsuppgiften förändras. Möjligheterna att hitta nya, lämpligare arbetsuppgifter till en anställd inom företaget bör vara bättre i ett större företag än i ett mindre. På en helt oreglerad arbetsmarknad innebär därför en kontinuerlig matchning av individer och optimala arbetsuppgifter att individer byter arbetsgivare, och sådana byten blir också mer sannolika för individer som från början arbetar i ett mindre företag. Med andra ord, i den utsträckning LAS försvårar en optimal matchning av individer och arbetsuppgifter, bör detta vara ett större problem för mindre arbetsgivare. Dessutom leder

de stora talens lag i kombination med riskaversion hos företagen till samma slutsats och detta av uppenbara skäl: En dålig rekrytering är relativt sett kostsammare ju mindre företaget är.

De direkta beläggen som finns för att dessa faktorer också har empirisk relevans kommer från ett antal enkäter och intervjustudier. Kazamaki Ottersten (1994) fann i en intervjustudie att LAS i första hand skapar problem för medelstora företag. Stora företag kan oftast antingen finna vägar att kringgå reglerna eller så har man lärt sig leva med dem, eller, slutligen, har man slutit särskilda avtal med facket som eliminerar de kostsamma effekterna. I riktigt små företag, å andra sidan, är det i stället så att, särskilt i dåliga tider, både det lokala facket och de anställda tydligt uppfattar att företagets överlevnad kan stå på spel. I ett sådant läge brukar det vara förhållandevis enkelt att komma överens om åtgärder som inte strikt följer LAS-reglementet. Icke desto mindre är det många företag som rapporterar att LAS begränsar deras handlingsmöjligheter på ett sådant sätt att en ökad försiktighet vid nyrekryteringar blir följd. Dessa företag hänvisar till de strikta turordningsreglerna och de ökade kostnaderna som följer av långa uppsägningstider.

Aronsson, Ellgren och Forsberg (1995) har genomfört en undersökning av 227 företag (efter bortfall) representerande samtliga näringsgrenar i fyra län år 1994. Vad gäller effekten av arbetsrättslagstiftningen finner de att bland företag med minst två anställda inklusive ägaren uppger nästan 60 procent att arbetsrätten är ett problem.

Utöver dessa studier finns ett par enkätundersökningar som inte kan betraktas som vetenskapliga, men ändå kanske ger en viss indikation om LAS-reglernas effekter på anställningsbeslut och eventuella olikartade effekter för företag av olika storlek. Företagarnas riksorganisation och SAF (Pressmeddelande 94-10-07) genomförde gemensamt i december 1993 en enkät bland 170 företag i Dalarna. Av de företag som hade sagt upp personal efter 1991 sade sig nio av tio ha önskat göra avsteg från turordningsreglerna i LAS. Av de företag som besvarade enkäten ansåg 84 procent att reglerna om återanställningsskyldighet innebar att man sköt upp beslut om nyanställningar och mer än 80 procent av företagen angav att en generell möjlighet till tidsbegränsade anställningar i t.ex. 12 månader skulle öka benägenheten att nyanställa.

Vid en TEMO-undersökning som Arbetsmarknadsdepartementet (Pressmeddelande 94-09-15) lät genomföra 1994 framkom att de mindre företagen i högre grad än de större ansåg att 1994 års liberalisering av turordningsreglerna underlättade nyanställningar. I samma undersökning uppgav också drygt två tredjedelar av de intervjuade företagen (totalt 497 företag) att en förlängd provanställningstid bidrar till att fler

människor kommer in på arbetsmarknaden. (Vid årsskiftet 1993/94 genomfördes vissa liberaliseringar av LAS. Dels gavs arbetsgivaren möjlighet att undanta två personer från turordningsreglerna vid uppsägningar, dels förlängdes den möjliga provanställningstiden från 6 till 12 månader. Dessa liberaliseringar upphävdes vid årsskiftet 1994/95.)

Vidare skall det poängteras att om det är så att LAS har förhindrat uppkomsten av nya företag, kan detta inte fångas i en intervjustudie (s.k. selektionsbias; de företag som aldrig uppstod kan heller inte komma med i studien).

Det finns också forskningsresultat av annat slag som är förenliga med uppfattningen att ett omfattande anställningsskydd drabbar företag olika beroende på storlek och eventuellt också andra karakteristika. I USA har man funnit att såväl sannolikheten att en anställd slutar ett jobb (frivilligt eller på grund av uppsägning) som sannolikheten att ett jobb försvinner (t.ex. på grund av nedläggning) minskar ju större, äldre och kapitalintensivare företaget är (Brown och Medoff, 1989; Davis, Haltiwanger och Shuh, 1996). Med ett sådant mönster avseende jobbseparationer och jobbförsvinnanden ligger det nära till hands att tro att de kostnader en reglering som LAS ger upphov till i högre grad drabbar nyare, mindre och mindre kapitalintensiva företag. Därigenom förskjuts också sysselsättningsfördelningen mot branscher med mindre fluktuationer i sysselsättningen på anläggningsnivå och längre genomsnittliga anställningstider.

Lönebildningen

Den fjärde faktorn vi tar upp som kan ha snedvridit sysselsättningsfördelningen är lönebildningen och särskilt då den fackliga lönepolitiken. De svenska löntagarorganisationerna drev framgångsrikt en starkt utjämnande lönepolitik åtminstone från mitten av 1960-talet fram till det centraliserade förhandlingssystemets sammanbrott år 1983 (Hibbs, 1990; Edin och Holmlund, 1995). Kombinationen av en stark fackföröreningsrörelse och centraliserade löneförhandlingar verkar mycket effektivt ha underlättat en internationellt sett unik sammanpressning av lönespridningen (Davis, 1992; Björklund och Freeman, 1996).

I den utsträckning lönebildningssystemet medförde att de lägsta lönerna drevs upp i jämförelse med vad de skulle blivit med en annan institutionell struktur på arbetsmarknaden, bidrog systemet till att förskjuta den ekonomiska aktiviteten mot större och mer kapitalintensiva företag. En sådan slutsats följer från de många studier som visar att lönen stiger med företagets ålder, kapitalintensitet och, framför allt, med

dess storlek (se t.ex. Brown och Medoff, 1989 och Davis och Haltiwanger, 1991). Den färskaste nordiska jämförelsen av Albæk m.fl. (1995) visar också att den svenska lönepolitiken kan ha bidragit till att relativt sett sänka lönerna i stora företag och anläggningar i Sverige. Den estimerade positiva löneeffekten av ökande anläggningsstorlek är förhållandevis stor i Norge och Danmark, något mindre i Finland, men nästan försumbar i Sverige. Med andra ord har lönepolitiken troligen medfört att de stora kapitalintensiva företagen kommit i åtnjutande av ett lägre löneläge än de skulle haft vid en mer decentraliserad lönebildning.

Gösta Rehn och Rudolf Meidner förespråkade solidarisk lönepolitik och centrala löneförhandlingar på 1950-talet åtminstone delvis därför att de ansåg att man därigenom kraftfullt skulle befördra en omstrukturering av svensk ekonomi. Edin och Topel (1996) skriver att Rehn och Meidner var mycket väl medvetna om att fackliga strävanden att höja de lågavlönades relativlöner skulle påverka sysselsättningen. Låglöneindustrier skulle komma att krympa och deras anställda skulle tvingas flytta någon annanstans. Edin och Topel finner också belägg för att en sådan omstrukturering av ekonomin ägde rum efter 1960. Höglönebranscher hade en snabbare tillväxt i Sverige än i USA och kunde därmed absorbera den arbetskraft som friställdes när låglönebranscherna krympte. Krympningen av låglönebranscherna, exempelvis textilindustrin, påskyndades genom att det relativa löneläget steg i dessa branscher. Sålunda finns det starka skäl att tro att den solidariska lönepolitiken förstärkte koncentrationen av produktion och sysselsättning till stora och mer kapitalintensiva företag, eftersom dessa företag, relativt sett, gynnas av höga genomsnittliga löner i kombination med en liten lönespridning.

En mer komplex och därmed avsevärt mer svåranalyserad fråga är huruvida det regel- och skattesystem som gynnat stora företag också underlättat fasthållandet vid den solidariska lönepolitiken och en centraliserad lönebildning. Vissa indirekta belägg för att så kan vara fallet ges av en amerikansk studie av Hyclak och Jones (1992). De finner bl.a. att löneflexibiliteten är högre i amerikanska delstater med en hög småföretagarandel och med en låg fackanslutningsgrad. Skedinger (1993) visar också att arbetslöshetens påverkan på lönenivån är lägre i de s.k. skogslänen än i landet i övrigt. Trots att arbetslösheten där tenderar att vara varaktigt högre faller inte lönenivån i förhållande till övriga regioner i Sverige. Skogslänens näringsliv karaktäriseras också av en stor andel stora kapitalintensiva företag. I kontrast till vad Skedinger finner kan man exempelvis ställa Gnosjöregionen, vilken karaktäriseras av en hög sysselsättningsandel i små företag och en låg arbetslöshet. Trots den låga arbetslösheten har inte regionen blivit en höglöne-region i Sverige.

Den höga offentliga sysselsättningsandelen

Vi konstaterade redan i det inledande kapitlet att all sysselsättningsökning efter 1950 ägt rum i den offentliga sektorn. Fram till 1992 skapades över en miljon nya jobb netto i denna sektor. Det är otvivelaktigt så att en stor del av de verksamheter som expanderade inom ramen för den offentliga sektorn också svarade mot en genuin efterfrågan på just dessa varor och tjänster, särskilt vid de ofta mycket låga priser som konsumenterna kunde erhålla dem för.

Däremot är det rimligt att tro att valet att producera exempelvis vård, omsorg, barnomsorg i den offentliga sektorns regi fått stor betydelse för sysselsättningsutvecklingen i den privata sektorn. Dessa verksamheter är dels arbetsintensiva, dels i många fall väl lämpade för att produceras inom ramen för mindre företag. Ett alternativ till offentlig produktion skulle ha kunnat vara offentlig finansiering och privat produktion.

Tabell 5.2 Sysselsättningen i hela och valda delar av den offentliga sektorn 1970 och 1988 (tusentals personer och procentuell förändring)

Verksamhet	1970	1988	Ökning	Ökning (%)
Hela offentliga sektorn	1 001,0	1 576,9	575,9	57,5
Parker, fritid & kultur	10,6	35,2	24,6	232,1
Energi, vatten & avfall	8,8	14,1	5,3	60,2
Social tjänst inkl. barnomsorg	154,8	307,8	153,0	98,8
Hälso- och sjukvård	187,0	395,0	208,0	111,2
Omsorg om psykiskt utvecklingsstörda	12,0	40,2	28,2	235,0
Totalt ovanstående fem delområden	373,2	792,3	419,1	113,0

Källa: Statistiska centralbyrån (1990, sid. 176–177).

För att något illustrera vilka effekter ett sådant val skulle ha kunnat få på sysselsättnings- och företagsstrukturen i Sverige, låt oss studera *tabell 5.2* där vi jämför sysselsättningen i offentlig sektor år 1970 och 1988 totalt och på ett antal delområden. Totalt ökade den offentliga sysselsättningen med 576 000 personer mellan dessa år. En del av denna ökning låg inom den offentliga sektorns kärnverksamhet (främst ”nattväktarstatens” uppgifter), men en mycket stor andel avsåg sådant som lika väl kunde utförts i privat regi. I tabellen listas fem verksamhetsområden där det på goda grunder kan anses möjligt att i många fall

lika väl utföra produktionen i den privata sektorn och där dessutom en stor del av denna produktion lämpar sig väl för små- och nyföretagande. Särskilt värt att notera är den mycket kraftiga ökningen i sysselsättningen inom hälso- och sjukvård och sociala tjänster. Det finns skäl att tro att det politiska beslutet att till den helt övervägande delen låta denna produktion ske inom offentliga monopol varit en självständig faktor bakom den svaga sysselsättningsutvecklingen i den privata sektorn och den fortsatta dominansen för stora företag och anläggningar i den svenska ekonomin. Trots de senare årens försök med konkurrensutsättning av offentlig verksamhet är det fortfarande endast inom tandvårdsområdet som andelen privat produktion är någorlunda stor (40 procent) inom de verksamheter som helt eller delvis finansieras offentligt (Industriförbundet, 1995).

Sammanfattande slutsatser

Sammanfattningsvis har vi i detta kapitel funnit flera viktiga institutioner i det svenska samhället, utöver skattesystemet, som under större delen av efterkrigstiden hade en diskriminerande effekt. Detta kan därmed ha bidragit till en oproportionerligt stor koncentration av den ekonomiska aktiviteten till stora, gamla och kapitalintensiva företag. Regleringspolitiken på kreditmarknaderna, ATP-systemet, arbetsrättslagstiftningen, den starkt utjämnande lönepolitiken och offentliga produktionsmonopol på många tjänster med snabbt stigande efterfrågan bidrog sannolikt alla till detta. Utöver dessa faktorer finns sannolikt andra som kan ha liknande effekter. En faktor som potentiellt skulle kunna ha betydelse är företagsstödet. Det är dock svårt att veta huruvida det just missgynnade små, nyare och arbets- eller kunskapsintensiva arbetsgivare. Däremot förefaller det som att företagsstödet, vilket är mycket omfattande, haft en allmänt sett konserverande inriktning. Barkman och Fölster (1995, sid. 34–35) delar upp företagsstödet i innovationsstöd och konserverande stöd. Enligt deras beräkningar utgör innovationsstödet endast några få procent (< 5 procent) av det totala företagsstödet.

Vi konstaterade i kapitel 3 att det finns flera tecken på att sysselsättningen i det svenska näringslivet från och med andra halvan av 1980-talet utvecklas starkast i de mindre företagen. Kausalsambanden är naturligtvis komplicerade, men vi kan i alla fall här konstatera att detta troliga trendbrott sammanfaller i tiden med avregleringen av kreditmarknaden, övergången till en mindre centraliserad lönebildning och en stagnation i den offentliga sysselsättningen.

6. Något om den politiska miljöns inverkan

Som vi redan kunnat konstatera vid flera tillfällen i denna studie utmärks den svenska företagssektorn och dess viktigaste institutioner av flera anmärkningsvärda särdrag. För det första har ett fåtal storföretag ett dominerande inflytande. För det andra har det under större delen av efterkrigstiden varit ett stort gap mellan den formella och den effektiva skattesatsen för stora, kapitalintensiva företag. För det tredje har det svenska skattesystemet varit utformat så att institutionellt ägande av aktier och skuldebrev varit extremt favoriserat i jämförelse med individuellt ägande. För det fjärde har sannolikt även flera andra delar i den ekonomiska politiken och systemets institutionella uppbyggnad missgynnats mindre, nyare och mindre kapitalintensiva företag.

Dessa särdrag i det svenska samhället låter sig någorlunda väl beskrivas. Till detta kommer den incitamentspåverkan som det allmänna samhällsklimatet kan tänkas ha haft på den potentielle företagaren eller på den företagare som övervägt att expandera sin verksamhet. Om inte annat kan det allmänna samhällsklimatet tänkas ge företagaren en fingervisning om det förväntade framtida företagsklimatet, vilket rimligen kan förväntas påverka beslut om nyetableringar, expansion osv.

Syftet med detta korta kapitel är begränsat till att ge en bild, om än något rapsodisk, av det tänkande på företagandets område som låg bakom de politiska beslut från mitten av 1950-talet och fram till början av 1980-talet som ledde fram till de spelregler vi beskrivit i de två föregående kapitlen.

Eftersom socialdemokraterna var i regeringsställning utan uppehåll fram till 1976 råder knappast något tvivel om att det är tänkandet inom socialdemokratien som kommit att prägla de politiska besluten. Följaktligen koncentreras framställningen till att ge en bild av den socialdemokratiska idédebatten på för denna framställning relevanta områden.

I LO:s omfattande policydokument *Fackföreningsrörelsen och den fulla sysselsättningen* från 1951 går det knappast att finna någon plädering vare sig för fördelen med stora företag eller institutionaliserat privat ägande. Däremot framförs vid upprepade tillfällen synpunkten att

kollektivt och statligt ägande bör öka i framtiden.

Samtidigt är det uppenbart att de viktigaste socialdemokratiska tänkarna kom att se det stora industriföretaget som den viktigaste produktionsenheten. Ernst Wigforss, finansminister 1932–49 och sannolikt den mest inflytelserike socialdemokratiska ideologen, har ofta tydligt givit uttryck för ett sådant synsätt. Ett intressant exempel är hans recension av Joseph Schumpeters bok *Capitalism, Socialism and Democracy*, som utkom 1942 (Wigforss, 1956). Han förefaller där vara överens med Schumpeter om att kapitalismens egen dynamik oundvikligen driver fram en utveckling mot allt större företag och produktionsenheter.

Särskilt intressant i detta sammanhang är att Schumpeter menade att den enskilde företagaren/entreprenören i framtiden inte skulle komma att ha samma betydelse för den ekonomiska utvecklingen. I industrialismens barndom hade det i hög grad varit den enskilde entreprenören som gjort nya uppfinningar och infört nya produktionsmetoder. Framdeles skulle de tekniska framstegen mer och mer bli ett resultat av grupparbete och de ekonomiska funktionerna skulle i ökande grad byråkratiseras och automatiseras (jämför resonemangen i kapitel 2 ovan).

Wigforss finner knappast den utveckling Schumpeter skisserar oroande utan ser det snarare som något som underlättar en önskvärd kollektivisering och socialisering av produktionskapitalet, vilket enligt honom är arbetarrörelsens slutliga mål. Wigforss (1952, sid. 125–126) anser också att det är viktigt att koncentrera uppmärksamheten på de stora industriföretagen av andra, icke-ekonomiska, orsaker:

Den socialistiska politikens intresse just för storföretagen behöver inte ytterligare förklaras. Det är i dem som motsättningarna mellan ägare och anställda blir mest påtaglig, och där den kollektiva formen för äganderätt och förvaltning lättast inställer sig som vägen till både mer jämlikhet, frihet och gemenskap. Deras avgörande betydelse för hela landets ekonomi och folkets levnadsstandard är självklar.

I Wigforss anda skisserar Villy Bergström (1973) en strategi för en stegvis övergång från privat till kollektivt ägande av produktionsmedlen. Bergström är också övertygad om att det är relevant att fokusera analysen på de stora industriföretagen: ”Jag har hela tiden de stora industriföretagen framför mig som sinnebilden av ’företaget’ ” (sid. 8).

Ett annat utmärkande drag hos socialdemokratiska debattörer på detta område är den starka betoningen av just den fysiska kapitalbildningens betydelse för den ekonomiska tillväxten. Dagens forskare är visserligen överens om att ekonomisk tillväxt inte kan ske utan stora ka-

pitalinvesteringar, men att snabbt växande länder investerar mycket behöver inte betyda att investeringar resulterar i tillväxt. Orsakssambandet kan lika väl vara det omvända, dvs. att investeringsmöjligheterna är goda i länder som växer snabbt (Blomström, Lipsey och Zejan, 1996). Den starka betoningen av just den fysiska kapitalbildningens betydelse för den ekonomiska tillväxten hos socialdemokratiska debattörer är kanske allra tydligast hos Bergström (1973, 1982), men samma tendens framkommer också tydligt hos Wigforss (t.ex. Wigforss, 1959). När man i dag läser Wigforss är det lätt att få intrycket att den fysiska kapitalbildningens avgörande betydelse som tillväxtfaktor var så självklar att den knappast ens behövde påpekas.²⁵

Mot denna bakgrund är det fullt logiskt att en allt mer gynnsam skattebehandling av investeringar i fysiskt kapital drevs fram. Vid några tillfällen påskyndades en sådan utveckling i samband med att det uppkom underskott i bytesbalansen. Dessa underskott tolkades som att det förelåg ett behov av ökade investeringar i den konkurrensutsatta sektorn, och således såg man då ett behov av att ge ytterligare skattestimulanser till investeringar i fysiskt kapital. Bergström (1982, kap. 1) visar att bytesbalansunderskotten i mitten av 1960-talet, vilka med dagens mått mätt var mycket blygsamma, möttes med att gapet mellan den formella och den effektiva skattesatsen för företagen vidgades ytterligare.

De socialdemokratiska debattörerna på 1950- och 60-talen var mycket väl medvetna om att de massiva stimulanserna av industriinvesteringarna skulle komma att leda till en snabb förmögensuppbyggnad. Redan från början föreslogs ett antal åtgärder för att motverka en sådan utveckling, vilken skulle ha gått rakt emot ett av arbetarrörelsens absolut viktigaste mål, nämligen jämlikhet.²⁶

En första strategi, tydligt utstakad av Wigforss (1956, 1959), är att socialisera sparandet och som en logisk följd av detta ge förmånligare skattevillkor för skuldfinansiering jämfört med finansiering med eget kapital. Instiftandet av AP-fonden 1960, den i regel överbalanserade statsbudgeten från slutet av 1950-talet fram till mitten av 1970-talet och den stora skillnad mellan avkastningskraven före skatt mellan lånat och eget kapital som successivt växte fram, ger belägg för att denna strategi faktiskt följdes. En annan del av samma strategi var att skattemässigt kraftigt gynna stiftelser, privata försäkringsbolag och investmentbolag avseende avkastningen på finansiella instrument (både aktier och skuldebrev) i jämförelse med individuella innehav.²⁷

På lång sikt menade dock Wigforss att de stora industrikoncernerna måste konverteras till ”samhällsföretag utan ägare”. I dessa företag skulle individuellt aktieäggande fortfarande vara tillåtet, men aktieägar-

na skulle inte längre ha oinskränkt rätt till det ekonomiska överskottet (vinsten). Lönerna skulle liksom tidigare bestämmas i löneförhandlingar, utdelningarna skulle relateras till den allmänna räntenivån och all ”övervinst” skulle sedan stanna kvar i företaget. Denna ursprungliga idé vidareutvecklades sedan i flera steg i LO (1961), Bergström (1973) och Meidner (1978).

Hos Meidner finns ett fullt utvecklat förslag till löntagarfonder med det uttryckliga målet en gradvis kollektivisering av ägandet av samtliga företag med mer än 50 anställda. Med Meidners förslag skulle det exempelvis ta 35 år för löntagarfonderna att med en kapitalavkastning på 10 procent uppnå en majoritetsägarandel i ett företag. En avsevärt nedtonad version av löntagarfonder i jämförelse med det ursprungliga förslaget infördes 1984. Dessa löntagarfonder avskaffades av den dåvarande borgerliga regeringen 1992.

Över huvud taget gäller att när man i dag går tillbaka till de politisk-ideologiska skrifterna från 1950-talet fram till 1980-talet, så slås man av en nästan total avsaknad av diskussion av flera av de faktorer som i dag anses som viktiga för att få en god ekonomisk utveckling:

- i) Man bortser i hög grad från den ekonomiska betydelsen av den icke-industriella ekonomiska aktiviteten.
- ii) Betydelsen av investeringar i humankapital och behovet av goda incitament till humankapitalinvesteringar diskuteras normalt inte.
- iii) De risker som finns för att företaget inte leds effektivt när ägaren och företagsledningen skiljs åt (det s.k. principal-agent-problemet), vilket i dag ofta betonas, nämns inte, eller så hävdas det att den typen av incitamentsproblem är mindre i kollektivt ägda företag (Bergström, 1973; Södersten, 1976).
- iv) Diskussioner om lönesystemets och andra incitaments betydelse för den individuella produktiviteten förekommer knappast alls.
- v) Investeringars effektivitet diskuteras inte. Särskilt anmärkningsvärt är här att man inte uppmärksammar risken att en förmånlig beskattning som ger konstlat låga avkastningskrav samtidigt riskerar att leda till samhällsekonomiskt olönsamma investeringar.

- vi) Ökad produktivitet ses nästan uteslutande som ett resultat av en ökad kapitalintensitet (mer kapital per sysselsatt) och inte som ett resultat av ökad total faktorproduktivitet.
- vii) De drastiskt försvagade incitamenten som förespråkas för små (familjeägda) företag att växa sig stora i ett system där större företag kollektiviseras ses knappast som något större problem.
- viii) Framväxten av nya företag och utnyttjandet av entreprenörstalang som drivkrafter för ekonomisk tillväxt och produktivitet ignoreras eller anses vara av mindre betydelse.

Dessutom är det värt att betona att debattörerna med få undantag var anti-paretoanska, dvs. en ökad absolut ojämlikhet sågs som oacceptabel även om ”vinnarna” kunde kompensera ”förlorarna” eller, med andra ord, även om de som hade det relativt sett sämst fick det absolut sett bättre i ett system med större ojämlikhet.²⁸ Den förmögenhetsackumulation som i en laissez faire-ekonomi skulle bli följden av en snabb ekonomisk tillväxt sågs som oacceptabel även om reallönerna växte i samma takt som bruttonationalprodukten. Likaså såg man det inte som en godtagbar lösning på dilemmat att föra en politik som stimulerade till en jämnare ägarspridning på individnivå.

Samtidigt måste man dock hålla i minnet att debattörerna fortfarande såg Sverige som en marknadsekonomi och inte som en planekonomi, men med den skillnaden att banden till stat och kommun via samprojekt osv. skulle vara starkare än i en mer renodlad marknadsekonomi. Om man skall försöka sammanfatta den vision man hade i åtanke i en kort sentens är ”kapitalism utan ägare” knappast helt missvisande; den privatkapitalistiska effektiviteten förblev en viktig grundsten, men samtidigt försökte man legitimera den genom att inskränka på ägandets funktioner, inte minst genom att gradvis utöka statsmakternas inflytande över ekonomin. Sett i backspegeln är det slående att denna vision i så hög grad kom att förverkligas i den ekonomiska politiken, förutom det allra sista steget, dvs. löntagarfonderna i sin ursprungliga tappning. Se Pontusson (1992) för en utförlig diskussion.

Det är inte möjligt att utifrån den bild av det ideologiska eller samhälleliga klimatet avseende synen på företagande och företagare som här givits i någon strikt mening säga sig visa att det haft en direkt inverkan på ny- och småföretagandet. Samtidigt är det slående i vilken utsträckning företagaren/entreprenören i ägarrollen under mycket lång tid i Sverige sågs som föga betydelsefull för den ekonomiska utveck-

lingen. Det skulle förvåna oss om det förväntade framtida företagsklimatet inte påverkades av detta, och rimligen är de förväntade spelreglerna för företagande i framtiden av vikt för beslut att starta eller expandera företag. En beskrivning av ny- och småföretagandets villkor i Sverige under efterkrigstiden skulle vara ofullständig utan ett försök att även ge denna mer informella bild.

7. *Konsekvenser för välfärd, produktivitet och tillväxt*

I de föregående kapitlen har vi identifierat flera inslag i den svenska modellen som innebar att institutionellt ägande premierades och små, nyare och mindre realkapitalintensiva företag missgynnades. I detta kapitel behandlas hur och varför dessa inslag i den svenska modellen kan ha minskat välfärd, produktivitet och tillväxt. Det görs inga försök vare sig att kvantifiera de olika effekterna eller att presentera kraftfulla empiriska belegg för vår tes. Vår mer blygsamma ambition är i stället att betona ett flertal förhållanden som talar för att dessa egenskaper hos det svenska systemet sänker välfärd och produktivitet och minskar potentialen för tillväxt i (privat) sysselsättning och produktion.

Statiska effektivitets- och välfärdsförluster

För det första verkar det som att vissa varor och tjänster helt enkelt produceras mer effektivt i mindre företag där ägaren/ägarna själv(a) också utgör företagets huvudsakliga arbetskraft. Att så är fallet är svårt att förneka. Även en relativt ytlig besiktning av sysselsättnings- och ägandemönster på branschnivå i olika länder avslöjar systematiska skillnader mellan branscher i dessa hänseenden. Restauranger, specialiserade butiker och företag som producerar personliga tjänster tenderar att vara organiserade i mindre, ägardrivna företag och produktionsenheter. I bjärt kontrast till detta står produktionen av varaktiga konsumtionsvaror och investeringsvaror, som i regel äger rum i stora anläggningar där gapet mellan företagsledning och ägande är stort. Den allmänna förekomsten av likartade mönster för företagsstorlek och ägande i länder på starkt varierande utvecklingsnivå och med varierande institutionell uppbyggnad, indikerar att dessa likartade mönster avspeglar fundamentala kostnadsbesparande motiv.

Ekonomisk-politiska åtgärder och institutioner som motarbetar direktägande av företag och små produktionsenheter får därför sannolikt negativa konsekvenser på ekonomin. Politik och institutioner av det sla-

PRINCIPAL-AGENTPROBLEMET

I de fall det finns vinster att hämta ur specialisering är det sannolikt att det uppstår ett förhållande där agenter handlar på uppdrag av en principal. Exemplet kan mångfaldigas: en advokat som ger råd till sin klient, en läkare som undersöker en patient eller en företagsledare som agerar på uppdrag av företagets ägare. Här är vi särskilt intresserade av fallet där företagsledningen agerar på uppdrag av företagets ägare. Principal-agentproblemet handlar om hur man skall få överensstämmelse mellan principalens (ägarens) och agentens (företagsledningens) intressen. Det viktigaste skälet till att principalen har svårt att förhindra agenten från att agera i enlighet med sina egna intressen är asymmetrisk information. Ägaren har svårt att exakt observera vad företagsledningen gör, hur mycket de anstränger sig osv. Dessutom kan ledningens informationsövertag leda till att de eftersträvar egna mål såsom ökad status och förbättrade karriärmöjligheter för egen del i stället för att maximera företagets värde, vilket i regel är ägarnas mål. Se Hart och Holmström (1987) för en introduktion till principal-agentproblemet.

get drabbar produktiviteten genom att inte de mest effektiva organisationsformerna används fullt ut. Välfärden för konsumenterna sjunker genom att produktionskostnaderna för varor och tjänster höjs jämfört med vad kostnaden skulle ha blivit om de mest effektiva organisationsformerna alltid utnyttjades. Den ekonomiska tillväxten kan också bromsas genom att incitamenten och möjligheterna till omställningar i ekonomin försvåras, särskilt är detta ett problem när de grundläggande produktionsbetingelserna förändras på ett sådant sätt att det är optimalt att omfördela resurser just till de organisationsformer som missgynnas av den förda politiken.

Vad finns det då för skäl att tro att mindre organisationsformer åtnjuter en kostnadsfördel i vissa sektorer? Att försöka presentera en uttömmande lista av orsaker eller att ge en generell förklaring ligger klart utanför ramarna för denna studie. Vi begränsar oss i stället till att göra några observationer. Exempelvis underlättas ett koncentrerat ägande om företaget är litet. Om ägandet är koncentrerat kan också de välkända problemen med negativ selektion och asymmetrisk information, vilka försvårar en effektiv resursallokering och ett effektivt resursutnyttjande, bli mer lätthanterliga. Med andra ord riskerar en politik som försvårar framväxten av små produktionsenheter/företag att förvärra

incitaments- och informationsproblemen i delar av ekonomin.

Morck, Shleifer och Vishny (1988) presenterar empiriska belegg för att ett koncentrerat ägande i många fall kan lindra det s.k. principal-agentproblemet (se faktarutan), dvs. risken för att företaget inte leds effektivt när ägaren och företagsledningen skiljs åt. Poängen här är inte att ett koncentrerat ägande i alla sammanhang är det bästa, utan att eftersom vi inte kan vara säkra på vilken den bästa ägarstrukturen är, bör regelsystemet vara sådant att ekonomin i jämvikt får en optimal struktur.

En ekonomisk politik som försvårar för arbetsintensiva verksamheter och produktionsmetoder åsamkar också samhället produktivitets- och välfärdsförluster. Eftersom vissa varor och tjänster produceras mer effektivt med en arbetsintensiv teknik, kommer en politik som fördyrar användningen av sådan teknik att minska produktivitet och välfärd av samma skäl som anfördes angående effekter av ägandeformen i föregående stycke: En effektiv resursallokering och ett effektivt resursutnyttjande försvåras.

Dynamiska effektivitets- och välfärdsförluster

Så långt har diskussionen begränsats till statiska välfärds- och effektivitetsförluster framdrivna av en politik som missgynnar direktägande, mindre organisationsformer och mindre kapitalintensiva produktionsmetoder, men det finns flera skäl att misstänka att det potentiellt även leder till stora dynamiska effektivitets- och välfärdsförluster. Exempelvis kan det vara så att utvecklingen av marknader för vissa nya produkter kräver en slags flexibilitet som bäst tillhandahålls i mindre och nyare företag. Vad som hänt på persondatormarknaden stämmer väl med en sådan hypotes. IBM hade från början ett oerhört försprång framför sina konkurrenter på denna marknad, men inom loppet av bara några år hade IBM både tappat stora delar av sina marknadsandelar och sin lönsamhet på persondatormarknaden. IBM:s svårigheter på persondatormarknaden förefaller ha att göra med en motvilja att acceptera att man därmed indirekt skulle konkurrera med den egna tidigare mycket lönsamma produktionen av stordatorer. Uppenbarligen hade inte de nya persondatortillverkare som dök upp något emot att uppmuntra att användarna gick över till persondatorer, tvärtom.²⁹

Småföretagssektorn kan också fungera som en billig mekanism för att identifiera och utveckla företagsledare och entreprenörstalanger. Eftersom endast mindre tillgångar satts på spel, kostar misstag som begås avsevärt mindre när de begås i små företag. Många hävdar ofta också

(se t.ex. Meyerson, 1994, 1995) dels att entreprenörsverksamheten *i sig* är den kanske viktigaste tillväxtfaktorn av alla eftersom entreprenören står för förnyelsefunktionen i ekonomin genom att finna, initiera och genomföra nya vinstgivande alternativ, dels att storföretagen i många fall utgör en mindre produktiv miljö för talangfulla entreprenörer. Om denna syn är riktig medför spelregler som försvårar för entreprenörer att bygga upp nya verksamheter ett mycket stort tillväxthinder för ekonomin som helhet.

Två närbesläktade hypoteser har att göra med hur lätt det är för nya företag att etablera sig snarare än med litenhet i sig. För det första är det sällan uppenbart ex ante exakt vilken variant av en ny teknik, marknadsföringsmetod, distributionsmetod eller organisationsform som är mest effektiv. Följaktligen krävs att ett stort mått av experimenterande tillåts (och uppmuntras) för att nå fram till den produktions- och distributionsmetod som är mest effektiv. När marknadsdeltagandet i praktiken begränsas till en handfull eller färre stora företag, är risken stor att graden av variation och experimentlusta blir så låg att tillväxten hämmas. För det andra befordrar små etableringshinder konkurrensen, och vi vet dessutom att nya företag som kommer in på unga, relativt omogna marknader ofta är små. Fastän det i litteraturen råder brist på övertygande formella modeller av detta fenomen,³⁰ är det många som menar att konkurrens befordrar innovationer och produktivitetstillväxt, och nyetableringar är ofta en mycket viktig aspekt på konkurrens.

Inte minst Eliasson (1991, 1996) hävdar att genuint nya produkter och produktionsmetoder i många fall inte kan introduceras i stora, mogna företag. På lång sikt är radikalt ny teknologi nödvändig för att upprätthålla en långsiktigt hög tillväxttakt, eftersom den teknologi som används vid ett givet tillfälle alltid förr eller senare kommer att imiteras av företag i andra länder och därigenom leda till sänkta priser på dessa produkter. De stora företagen är ofta särklassiga vad gäller att öka produktiviteten i produktionen av sina befintliga produkter, däremot produceras nya produkter ofta bäst i nya företag, som etablerats just för denna verksamhet.

Möjligheten att ha en hög ekonomisk tillväxt underlättas betydligt om ett lands näringsliv kontinuerligt förskjuter sin produktionsinriktning mot nya snabbväxande branscher. Hause och du Rietz (1984) visar exempelvis teoretiskt att en snabb tillväxt ofta är billigare för nya företag än för äldre företag med stora fasta kostnader. De visar också i samma studie att det finns ett positivt empiriskt samband mellan nyetableringsfrekvensen och tillväxttakten inom branscher, dvs. ju snabbare

produktionstillväxt i branschen, desto fler nya företag. Detta tyder på att det är tillväxthämmande att gynna de stora företagen jämfört med de mindre eller potentiella företagen. Detta behöver inte betyda att man måste ge bättre villkor, exempelvis i form av subventioner, till nyetablerade företag än till befintliga företag. Däremot talar det för att man bör undvika att ha ett regelsystem som gynnar befintliga, väletablerade företag på bekostnad av faktiska eller potentiella nyetableringar. Som vi sett i kapitel 4 och 5 har det senare varit fallet i Sverige.

Det är också så att om företagen är mycket stora, försvåras marknaden för företagskontroll, särskilt i ekonomier i avsaknad av finansiella institutioner och regelverk som underlättar övertagande och omstruktureringar av företag. Marknaden för företagskontroll är ett viktigt instrument för att åstadkomma en god överensstämmelse mellan aktieägarnas och företagsledningens intressen (Jensen, 1993). Ekonomisk-politiska åtgärder som försvagar marknaden för företagskontroll leder sannolikt till särskilt besvärliga principal-agentproblem i de fall då andra mekanismer för att få ledningens och ägarnas intressen att sammanfalla är svaga. Det finns risk att kombinationen av en sammanpressad lönestruktur och höga marginalsatser gjorde det extra svårt och relativt ineffektivt att via den direkta lönesättningen få ledningens och ägarnas intressen att sammanfalla. I så fall har politikåtgärder som gynnat stora organisationer skapat större principal-agentproblem i Sverige än i andra länder. Kombinationen av en reglerad kreditmarknad, gynlandet av institutionellt ägande och systemet med (ofta kraftigt) differentierad rösträtt på aktier gjorde det extremt svårt för utomstående ägarkonstellationer att utmana en dominerande ägargrupp i ett storföretag. Därmed försvagades sannolikt incitamenten att driva företaget effektivt.

En annan påtaglig risk för ett litet land som för sin makroekonomiska balans på kort och medellång sikt är beroende av utvecklingen hos ett mindre antal mycket stora företag är att den ekonomiska politiken måste anpassas så att dessa stora företag kortsiktigt har en tillräckligt god konkurrenskraft (läs: lönsamhet). Detta kan exempelvis ske genom regelbundet återkommande nedjusteringar av växelkursen som sänker reallönerna. Detta får flera negativa effekter. För det första blir det då svårare för företag i nya branscher att dra till sig resurser (Henrekson, 1991). För det andra menar exempelvis Eliasson (1996) att produktivetsförbättringar på mikronivån huvudsakligen drivs fram av konkurrens mellan företag. Dessa produktivetsförbättringar sker i olika former: nyetableringar, omorganisering och rationalisering av befintliga företag och nedläggning av ineffektiva företag. Med detta synsätt är det

just konkurrensen som skapar den ekonomiska tillväxten. Men med ett allt för stort beroende av ett fåtal stora företag leder en svag utveckling för dessa företag till att landet hamnar i en stabiliseringspolitisk kris. Dessa företag måste då räddas genom att konkurrenskraften kortsiktigt återställs samtidigt som den långsiktiga utvecklingskraften försvagas. Detta kan vara en viktig förklaring till att svensk industri långsiktigt tvingats sänka sina relativpriser för att inte tappa marknadsandelar (Jakobsson och Jagrén, 1993).

Glete (1994) kommer i sin studie av storföretagen i Sverige till slutsatsen att den viktiga entreprenörskompetensen allokerats någorlunda väl inom ramen för den svenska storföretagsdominerade företagsstrukturen utom vad gäller att ta tillvara ”radikalt avvikande entreprenörer”. Genom en kraftfull intern effektivitetskontroll har man hållit näringslivet i trim, dvs. fortlöpande omorganiserat och rationaliserat *existerande* företag. Däremot har man inte inom ramen för storföretagen varit lika framgångsrik med den mer radikala omvandling som vanligtvis förknippas med nyföretagande. Sådan verksamhet har bedrivits i mer blygsam skala och som utpräglade nischföretag. Den har därmed inte mer märkbart påverkat det svenska näringslivets struktur.

Granstrand och Alänge (1995) kommer till liknande slutsatser. De visar att svensk produktion domineras av relativt gamla företag med starka marknadspositioner i branscher med långsam teknisk utveckling och stagnerande marknader. De har förmågan till framgångsrik förnyelse inom sina respektive områden, men sällan utanför dessa. Dessa studier pekar på möjligheten att tolka utvecklingen så att spelreglerna i Sverige relativt sett visserligen gynnat storföretagen framför småföretagen, men att spelreglerna inte befrämjat förnyelse och ökat innovationstakten ens i storföretagen. Denna möjlighet måste fortfarande betraktas som en hypotes. Vi ser det dock som en angelägen forskningsuppgift att ytterligare analysera frågan.

Sammanfattande slutsatser

Den diskussion som förts i detta kapitel skrapar bara på ytan av en fråga som är både bred och ytterligt komplex, men samtidigt pekar den ut möjliga kanaler genom vilka olika aspekter av den svenska modellen kan ha reducerat produktivitet och välfärd genom att snedvrída såväl sysselsättnings- och produktionsstrukturen som valet av organisationsform i näringslivet. Vår diskussion av potentiella dynamiska effektivitetsförluster till följd av den förda politiken tyder också på att de nega-

tiva konsekvenserna ackumulerats över tiden. Likaså finns det goda skäl att misstänka att de skadliga följderna är större under tider när stora omställningar krävs i ekonomin. I nästa kapitel presenterar vi empiriska belegg avseende dessa snedvridningar.

8. *Empirisk analys av Sveriges sysselsättningsstruktur*

Vi har i tidigare kapitel i denna framställning kunnat konstatera dels att både den svenska sysselsättningsutvecklingen och tillväxten i den privata sektorn varit svag, dels att storföretagen förefaller ha varit mer dominerande än i de flesta andra länder. Vi har argumenterat att skattepolitiken och andra viktiga reglerings- och ekonomisk-politiska åtgärder som varit en del av den svenska välfärdsmodellen bromsat tillväxten i sysselsättning och produktion och minskat den ekonomiska effektiviteten genom att snedvrída strukturen på produktionsinriktning, företagsstorlek, företagsålder och sysselsättning.

Syftet med detta kapitel är att utröna om det finns systematiska empiriska belägg för att den svenska modellen givit upphov till snedvridningar i sysselsättningsstrukturen.³¹ Detta görs genom att relatera skillnader i den branschvisa sysselsättningsfördelningen i Sverige och USA till mått på företags- eller anläggningsstorlek, kapitalintensitet, lönenivå och vissa andra branschkaraktäristika. Den följande analysen syftar till att mer explorativt undersöka om det finns skillnader mellan Sverige och USA som kan tyda på politiksnedvridningar. Hela resonemanget vilar på premissen att den amerikanska politiken i vissa avseenden har varit mer neutral, dvs. har haft mindre snedvridande effekter än den svenska. Med andra ord utnyttjas förhållanden i USA och det ekonomiska utfallet där som den referenspunkt (*benchmark*) enligt vilken den svenska politiken och det svenska ekonomiska utfallet utvärderas. Innan vi redovisar resultaten från vår undersökning är det dock nödvändigt att kort behandla ett viktigt metodproblem.

Ett viktigt metodproblem

Alla skillnader i sysselsättningsfördelning mellan två länder kan av naturliga skäl inte förklaras enbart av de skillnader i ekonomisk politik och institutioner som lyfts fram i denna framställning. Givetvis spelar faktorer såsom skillnader i relativa faktortillgångar och faktorpriser

som leder till olika produktionsinriktning i såväl den skyddade som den konkurrensutsatta sektorn en roll, vilket ju bl.a. framgår av Leamer och Lundborgs (1996) studie. Likaså kan skillnader i efterfrågemönster påverka produktionsinriktningen.

Icke desto mindre är det sant att den amerikanska branschvisa sysselsättningsstrukturen kan utgöra en lämplig referenspunkt för att identifiera och kvantifiera systematiska snedvridningar i den svenska sysselsättningsstrukturen. Detta gäller även om faktortillgångar och andra bestämningsfaktorer till den branschvisa sysselsättningsfördelningen varierar mellan länderna. Den avgörande faktorn är om de faktorer som vi utelämnar i analysen nedan av skillnaderna mellan Sverige och USA i sysselsättningsfördelning är korrelerade med de förklaringsvariabler vi utnyttjar.

Detta låter sannolikt något kryptiskt för den ekonometriskt oskollade, men det hela är egentligen ganska enkelt. Om det exempelvis är ett nära samband mellan en av de förklaringsvariabler vi utnyttjar och ett mått på komparativa fördelar, där komparativa fördelar är den sanna förklaringen till det som observeras, då kommer förklaringen rent statistiskt att i hög grad kunna tillskrivas den variabel vi använder här. För att utvärdera om utelämnade variabler utgör ett problem, kontrolleras vad effekten blir om man utelämnar branscher där det finns skäl att tro att Sverige eller USA har en klar komparativ fördel. Den statistik som används är också grupperad på ett sådant sätt att påverkan via skillnader mellan USA och Sverige i de extraktiva branscherna (jordbruk, skogsbruk och fiske) minimeras. I dessa branscher finns det skäl att tro att komparativa fördelar spelar störst roll.

En första karaktäristik av skillnaderna i sysselsättningsfördelningen mellan Sverige och USA

Ett första steg för att studera skillnader i sysselsättningsfördelningen mellan Sverige och USA presenteras i *tabell 8.1*. Där listas branscher där absolutvärdet av avvikelserna mellan sysselsättningsandelen i de båda länderna är stor (alla branscher är således inte medtagna). Avvikelsen mäts som den logaritmerade sysselsättningskvoten:

$$\log \left(\frac{\text{branschens sysselsättningsandel i USA}}{\text{branschens sysselsättningsandel i Sverige}} \right) \quad (8.1)$$

Om en viss bransch har lika stor sysselsättningsandel i USA och Sverige blir kvoten lika med ett och den logaritmerade kvoten således lika med noll ($\log 1 = 0$). Om sysselsättningsandelen är högre i Sverige blir kvoten mindre än ett och den logaritmerade kvoten således negativ, och om sysselsättningsandelen är högre i USA blir den logaritmerade kvoten positiv.

Vi kan således direkt utläsa att bilindustrin är den bransch som sysselsättningsmässigt är mest dominerande i Sverige vid en jämförelse med USA. Man kan relativt enkelt räkna fram att en logaritmerad sysselsättningskvot på $-0,89$ innebär att sysselsättningsandelen i bilindustrin i Sverige är ca 144 procent större än i USA (framräknas som $(1/e^{-0,89} - 1) \cdot 100$). På samma sätt är hotell och restaurang den bransch som sysselsättningsmässigt är mest dominerande i USA vid en jämförelse med Sverige. En logaritmerad sysselsättningskvot på $1,34$ innebär att sysselsättningsandelen i hotell- och restaurangbranschen i USA är 282 procent större än i Sverige.³²

I tabellen har branscherna rangordnats efter storleken på avvikelserna, utifrån hur sysselsättningsmässigt dominerande branschen är i Sverige. Det går att göra ett flertal intressanta observationer direkt från tabellen:

- Jämfört med USA är den svenska sysselsättningen koncentrerad till traditionell tillverkningsindustri, vilken i regel domineras av stora och "gamla" företag och anläggningar.
- Sverige har en betydligt större andel av sysselsättningen (11 procentenheter) inom sjukvård, utbildning och sociala tjänster. Till stor del återspeglar denna skillnad offentlig tjänsteproduktion eller subventioner till privat produktion inom barnomsorg, äldreomsorg och närliggande sociala tjänster i Sverige.
- Om man undantar sjukvård, utbildning och sociala tjänster har USA en större sysselsättningsandel i de flesta tjänstebranscher. Sjukvård, utbildning och sociala tjänster är branscher som i Sverige antingen till största delen ligger inom den offentliga sektorn eller där subventioneringsgraden är mycket hög.
- De branscher som har en relativt hög sysselsättningsandel i USA kommer från "svansarna" i löne- och humankapitalfördelningen:
 - Personliga tjänster och hushållstjänster, detaljhandel, textil- och konfektion och restaurang och hotell använder i hög grad lågutbildad arbetskraft och betalar relativt sett låga löner (åtminstone i USA).

- Uppdragsverksamhet, instrumentindustri, flygplansindustri och bank- och finanssektorn använder mycket högutbildad arbetskraft och betalar relativt sett höga löner (i USA).

Den sistnämnda observationen stämmer väl med synen på Sverige som ett land med mindre skillnader i utbildning och lägre avkastning på utbildning än i de flesta andra OECD-länder, särskilt USA. Mer allmänt kan sägas att den bild som ges i tabell 8.1 pekar på avvikelser i den svenska sysselsättningsstrukturen i linje med vad vi förväntade oss från viktiga inslag i den politik som förts i Sverige.

Vi går nu vidare med en mer detaljerad analys av skillnaderna mellan Sverige och USA i den branschvisa sysselsättningsfördelningen. Det finns två skäl att betrakta tillverkningsindustrin och resten av ekonomin var för sig: (i) Det finns tillgång till mer finfördelade uppgifter avseende tillverkningsindustrin och denna ökade finfördelning skulle ej kunnat utnyttjas om tillverkningsindustrin slagits samman med resten av ekonomin. (ii) Avseende tillverkningsindustrin har vi tillgång till betydligt fler potentiella förklaringsvariabler.

Vi gör bara ett undantag från principen att vid varje analys använda så disaggregerade data som materialet tillåter. Undantaget avser de extraktiva branscherna (jordbruk, skogsbruk och fiske) där sysselsättningsandelarna i hög grad bestäms av skillnader i naturtillgångar, och därför kan förväntas att i mindre grad bestämmas av de faktorer som har behandlats i kapitel 4 och 5. Å andra sidan är det sannolikt så att sysselsättningen i just dessa branscher, särskilt i Sverige, påverkats av statliga stödformer och andra politiska beslut. De förklaringsfaktorer vi anför är ej näringsgrensspecifika och därför kan dessa effekter ej fångas av vår analys. Av detta skäl slås de extraktiva branscherna samman till en enda bransch. Det visar sig då att sysselsättningsandelen för denna sammanslagna bransch är i stort sett lika stor i Sverige och USA, trots att skillnaderna i sysselsättningsandelarna är relativt stora när man tittar på de enskilda extraktiva branscherna.

Sambandet mellan företagsstorlek och sysselsättningsbranschfördelning: hela ekonomin

Vi börjar med att analysera om det finns något samband mellan företagsstorlek och den branschvisa sysselsättningsfördelningen. Av data-skäl tvingas vi använda anläggningsstorlek som vårt mått på företagsstorlek. För 14 branscher utanför tillverkningsindustrin och två branscher inom tillverkning (varaktiga och icke varaktiga konsumtionsva-

Tabell 8.1 Skillnader i sysselsättningsstrukturen mellan Sverige^a och USA^b i valda branscher

	Procent av sysselsatta			Log kvot ^c
	Sverige 1987	Sverige 1992	USA 1987/88	1987/88
<i>Bransch^d</i>				
Bilindustri	2,6	2,2	1,1	-0,89
Metallvaruindustri	3,0	2,6	1,3	-0,85
Järn-, stål- och metallverk	1,4	1,0	0,6	-0,79
Trävaru- & pappersindustri	3,6	3,2	1,8	-0,71
Varvs- och järnvägsindustri	0,4	0,3	0,2	-0,63
Maskinindustri	5,7	4,6	3,3	-0,55
Utbildning, sjukvård & sociala tjänster ^e	30,8	33,0	19,8	-0,44
Livsmedel & dryckesvaror	2,0	1,9	1,4	-0,34
Samfärdsel, post & tele	9,4	9,4	6,8	-0,33
Byggnadsindustri	5,9	6,3	4,7	-0,23
Reparationer, tvätterier & andra personliga tjänster ^f	1,0	1,0	1,4	0,34
Fastighetsförvaltning & uppdragsverksamhet	5,2	6,4	8,5	0,49
Försäkring	1,1	1,1	1,9	0,55
Detaljhandel	6,6	6,5	12,0	0,60
Bank & andra finansinstitut	1,6	1,7	3,0	0,62
Textil-, beklädnads- & lädervaror	1,0	0,5	1,8	0,65
Instrumentindustri	0,4	0,4	0,9	0,94
Flygplansindustri	0,2	0,2	0,8	1,09
Hotell & restaurang	1,9	1,9	7,1	1,34

^aSysselsättningsdata för Sverige har sammanställts av SCB och täcker hela ekonomin.

^bAmerikanska branschdata är hämtade från 1987 års Longitudinal Research Database (tillverkningsindustrin) och 1988 års County Business Patterns Data (resten av ekonomin). Dessa två datamängder täcker samtliga produktionsanläggningar i privat sektor som betalar skatt och som har minst en anställd exklusive jordbruk, järnvägar och direktanställning i hushåll. Dessa data har kompletterats med data från 1988 års BLS Establishment Survey för offentlig sysselsättning på sjukhus, utbildning, transportsektorn, public utilities och postverket. Den amerikanska sysselsättningsstatistiken på branschnivå exkluderar egenföretagare, men sysselsättningsandelarna är å andra sidan beräknade som kvoten mellan respektive branschs sysselsättning och total civil sysselsättning inklusive egenföretagare.

^cLogaritmen av branschens sysselsättningsandel i USA minus logaritmen av motsvarande andel i Sverige. Branscherna har i tabellen rangordnats efter storleken på detta mått.

^dBranschklassifikationen är baserad på Davis och Henreksons (1996) matchning av det amerikanska SIC-systemet och det svenska SNI-systemet.

^eAmerikanska data inkluderar ej all offentlig sysselsättning inom den sociala sektorn. Den amerikanska sysselsättningsandelen i denna sektor underskattas därför.

^fPå grund av att amerikanska data ej inkluderar hushållsanställda och egenföretagare, underskattas den amerikanska sysselsättningsandelen i denna kategori.

ror) har vi på anläggningsnivå beräknat antalet anställda vid den genomsnittliga anställdes arbetsplats. Den engelska termen för detta är *coworker mean*. Då det är en koncis term och vi inte lyckats finna något bra svenskt uttryck kommer det engelska uttrycket härnäst att användas.

Coworker mean är lika med företagens/anläggningarnas storleksvägda genomsnittsstorlek. Eller uttryckt på ett något annorlunda sätt: Coworker mean är den förväntade storleken på det företag där en slumpmässigt vald anställd arbetar. Det finns flera skäl till att det är mer rättvisande att använda coworker mean än den konventionellt beräknade genomsnittsstorleken. För att förklara detta låt oss börja med ett exempel.

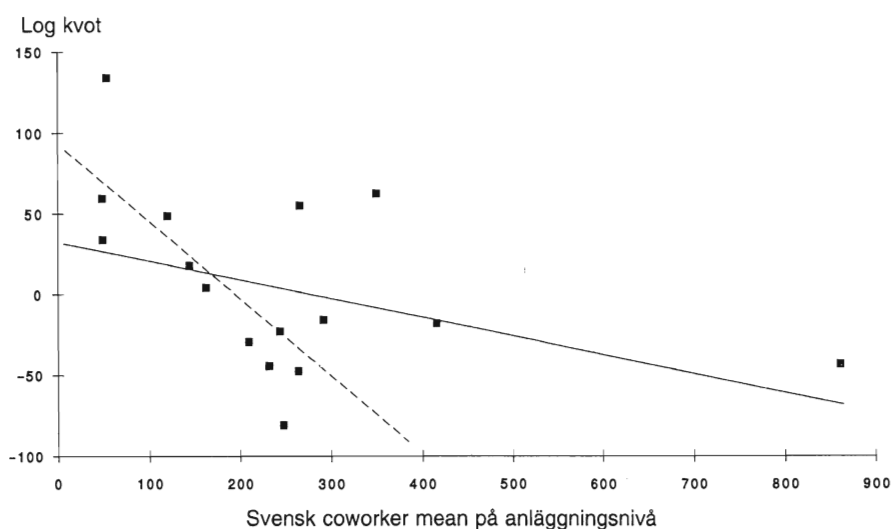
I *tabell 8.2* presenteras hypotetiskt en bransch bestående av fem företag med totalt 1 000 anställda. I de tre fallen har vi för olika antagna företagsstorlekar räknat fram både den genomsnittliga företagsstorleken och coworker mean. Under dessa omständigheter är den genomsnittliga företagsstorleken hela tiden densamma. I det första fallet har antagits att de fem företagen är precis lika stora. I detta fall blir den genomsnittliga företagsstorleken och storleken på det företag där den genomsnittliga anställda arbetar, coworker mean, lika stora. I det andra fallet antas i stället att fyra av företagen endast har en anställd och det femte företaget sysselsätter de övriga 996 personerna. Den genomsnittliga företagsstorleken blir då fortfarande 200, medan coworker mean blir 992. Som vi ser ger coworker mean en helt annan bild av sysselsättningsfördelning på företagsstorlek än den genomsnittliga företagsstorleken. Denna bild är dessutom betydligt mer rättvisande med tanke på att samtliga sysselsatta utom fyra arbetar i ett företag med 996 anställda. Det tredje exemplet ligger mellan de två första extremexemplen. Även här ser man tydligt att coworker mean utgör ett mer representativt mått på sysselsättningsfördelning.

För en mer formell beskrivning av hur coworker mean beräknas hänvisas till Appendix. Där framgår också att utom i det fall då samtliga företag är lika stora, är coworker mean alltid större än den genomsnittliga företagsstorleken. Ju större variansen är i företagsstorleken, desto större är skillnaden i de två måtten.

Tabell 8.2 Beräkning av genomsnittlig företagsstorlek och coworker mean i tre olika fall

1	Antal anställda i företag nr				Snittstorlek	Coworker mean
	2	3	4	5		
200	200	200	200	200	200	200
1	1	1	1	996	200	992
10	100	200	300	390	200	342

Figur 8.1 Sambandet mellan den logaritmerade sysselsättningskvoten och det svenska coworker mean på anläggningsnivå för 16 branscher



Anm.: Log kvoten = $100 \cdot$ den logaritmerade sysselsättningskvoten. Den heldragna kurvan visar det storleksvägda regressionssambandet för samtliga 16 branscher. Den streckade kurvan visar det storleksvägda regressionssambandet för de 14 branscherna utanför tillverkningsindustrin.

I figur 8.1 illustreras det empiriska sambandet mellan det svenska coworker mean och skillnaden i den branschvisa sysselsättningskvoten mätt enligt uttrycket (8.1) ovan.³³ Det budskap som figuren förmedlar är tydligt: Jämfört med USA är den branschmässiga sysselsättningsfördelningen i Sverige förskjutet bort från branscher med en relativt stor andel av sysselsättningen i mindre anläggningar. Detta resultat är tydligt för vårt urval av 16 branscher, och det blir än tydligare om de två branscherna i tillverkningsindustrin exkluderas, vilket framgår av den

betydligt brantare lutningen (och högre statistiska signifikansnivån) för den prickade linjen jämfört med den heldragna i figur 8.1. Anpassningen är också anmärkningsvärt god: Svenska coworker mean på anläggningsnivå räcker för att ”förklara” ca hälften av variationen i de amerikansk-svenska skillnaderna i sysselsättningsfördelning på branschnivå.

I *tabell 8.3* redovisas några sammanfattande mått avseende sysselsättningsfördelningen och fyra olika bivariata regressioner för att förklara skillnaden i den branschvisa sysselsättningsfördelningen mellan Sverige och USA. I kolumn 2 redovisas de regressionsresultat som svarar mot den prickade linjen i figur 8.1. För att få en uppfattning om hur kvantitativt viktig den estimerade effekten är kan vi exempelvis fråga oss hur mycket mindre den svenska sysselsättningsandelen är, jämfört med den amerikanska, i en bransch där coworker mean är två standardavvikelse lägre än genomsnittet, dvs. där den genomsnittliga anläggningsstorleken är $(199,2 - 2 \cdot 72,3) = 55$. Svaret är $2 \cdot 72,3 \cdot 0,471 = 68$ ”logenheter”. Med utgångspunkt från ett genomsnitt på 3,07 för den beroende variabeln innebär detta att sysselsättningsandelen är ca 50 procent lägre i Sverige än i USA i branscher med coworker mean på 55.³⁴ På motsvarande sätt kan man beräkna att sysselsättningsandelen är 97 procent högre – dvs. nästan dubbelt så stor – i Sverige i branscher där coworker mean ligger två standardavvikelse över genomsnittet. Den uppskattade förskjutningen mot branscher med genomsnittligt stora anläggningar är således mycket stor.

Som framgår av skattningen i kolumn (4) i *tabell 8.3* är förklaringsgraden lika hög om vi använder amerikanska coworker mean som förklaringsvariabel, medan den företagsbaserade svenska coworker mean inte kan förklara skillnaderna i sysselsättningsfördelning mellan Sverige och USA.

Samtidigt som figur 8.1 och *tabell 8.3* indikerar att sysselsättningen i Sverige är förskjuten mot branscher som domineras av större anläggningar, finns det inga belägg för att anläggningarna i sig är större i Sverige än i USA. Tvärtom, som framgår av *tabell 8.3* är coworker mean mer än dubbelt så stor i USA som i Sverige (460 jämfört med 199 anställda), och detta trots att sysselsättningen i USA i högre grad är koncentrerad till branscher där anläggningarna är mindre. Denna skillnad kan bero på den svenska marknadens litenhet, men å andra sidan är mönstret detsamma i tillverkningsindustrin, dvs. den internationellt konkurrensutsatta sektorn. Även om det inte beror på varumarknadernas litenhet kan det ändå ha att göra med ekonomins litenhet. En hypotes är att de lokala arbetsmarknadernas litenhet i förhållande till USA helt enkelt gör det mycket svårt att, allt annat lika, ha lika stora

Tabell 8.3 Regressionsresultat avseende den logaritmerade sysselsättningskvoten: deskriptiva statistikor och regressioner exkl. tillverkningsindustrin

Beroende variabel: $\log \left(\frac{\text{branschens sysselsättningsandel i USA}}{\text{branschens sysselsättningsandel i Sverige}} \right) \cdot 100$

Genomsnitt: 3,07 Standardavvikelse: 12,76

	Snitt (standardavv.)		Regressionskoefficienter (standardfel)		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Svensk coworker mean (anlägg.)	199,2 (72,3)	-0,471 (0,133)			-0,267 (0,199)
Svensk coworker mean (företag)	710,6 (542,2)		-0,011 (0,029)		
Amerikansk coworker mean (anlägg.)	460,0 (327,4)			-0,118 (0,033)	-0,067 (0,050)
\bar{R}^2		0,47	-0,07	0,47	0,51

^aFör varje variabel finns 14 observationer, en för varje bransch.

^bAlla beräknade medelvärden och standardavvikelser är vägda med sysselsättningen i respektive bransch.

^cAlla regressioner är vägda, där vikterna utgörs av genomsnittet av branschens sysselsättningsandel i Sverige och USA.

^dDet svenska coworker mean på företagsnivå och det amerikanska coworker mean på anläggningsnivå är beräknade för privat sektor. Coworker mean för svenska anläggningar har beräknats utifrån data som inkluderar offentlig sektor.

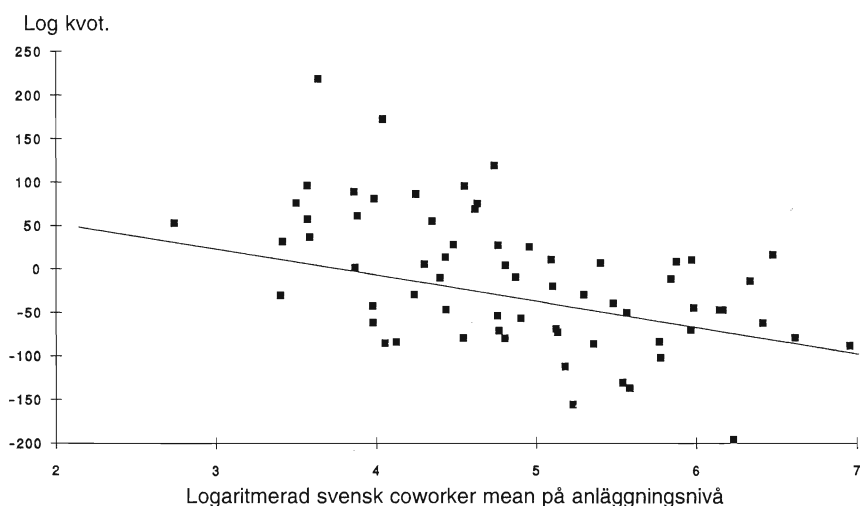
anläggningar. Det går också att spekulera i att skillnaden kan ha att göra med skilda kriterier i de två länderna för hur anläggningsstorlek definieras. I vilket fall som helst visar den stora skillnaden på de svårigheter som finns med att rakt av göra internationella jämförelser av olika storleksfördelningsmått. Detta problem undviks vid den bransch-baserade analys som görs här.³⁵

Sambandet mellan företagsstorlek och sysselsättningens branschfördelning: tillverkningsindustrin

Vi har också konstruerat en mer disaggregerad datamängd för tillverkningsindustrin. I detta fall har vi också tillgång till betydligt fler andra variabler av intresse för analysen. Även här finner vi högre sysselsättningsandelar i Sverige i branscher som domineras av större arbetsgivare, men effekten är svagare och mindre konsistent än i figur 8.1. *Figur 8.2* visar hur sambandet mellan den amerikansk-svenska skillnaden i sysselsättningsfördelningen inom tillverkningsindustrin och sysselsättningsfördelningen i Sverige ser ut. I detta fall är sysselsättningsfördelningen i Sverige definierad som det logaritmerade värdet av coworker mean. Enligt den statistiska skattningen (se den tredje regressionen i tabell A.1 i appendix) är den svenska sysselsättningsandelen 74 procent högre i en bransch där logaritmen av coworker mean är två standardavvikelser högre än genomsnittet.³⁶

För att inte tynga framställningen för mycket redovisas de många bivariata regressioner som gjorts avseende sysselsättningsfördelningen inom tillverkningsindustrin i *tabell A.1* på sid. 123 i Appendix. Flera resultat från dessa regressioner förtjänar att framhävas. Till skillnad från de tidigare resultaten avseende ekonomin exklusive tillverkningsindustrin, är det svårt att hitta något samband mellan den amerikansk-svenska skillnaden i sysselsättningsfördelning och måtten på sysselsättningsfördelningen i USA. Om man inkluderar samtliga branscher, är sambandet till och med positivt mellan amerikanska coworker mean och den logaritmerade sysselsättningskvoten, tvärt emot vad vår hypotes implicerar. Detta positiva samband försvinner dock om flygplans- och robotindustrin³⁷ exkluderas. Flygplans- och robotindustrin avviker kraftigt från mönstret i övrigt, både vad gäller anläggningsstorlek (i USA) och den logaritmerade sysselsättningskvoten. Den amerikanska flygplans- och robotindustrin domineras av stora företag och anläggningar som i stor skala levererar sin produktion till det amerikanska försvaret. Svenska företag i denna bransch möter naturligtvis inte någon jämförbar efterfrågan. Flygplans- och robotindustrin är därför ett specialfall, vilket vi hanterar genom att rapportera regressionsresultat både med och utan att inkludera denna bransch. Resultaten är i regel likartade, men starkare och med bättre anpassning när flygplans- och robotindustrin är exkluderad.

Figur 8.2 Sambandet mellan den logaritmerade sysselsättningskvoten och coworker mean (logaritmerat) i Sverige: 67 branscher i tillverkningsindustrin



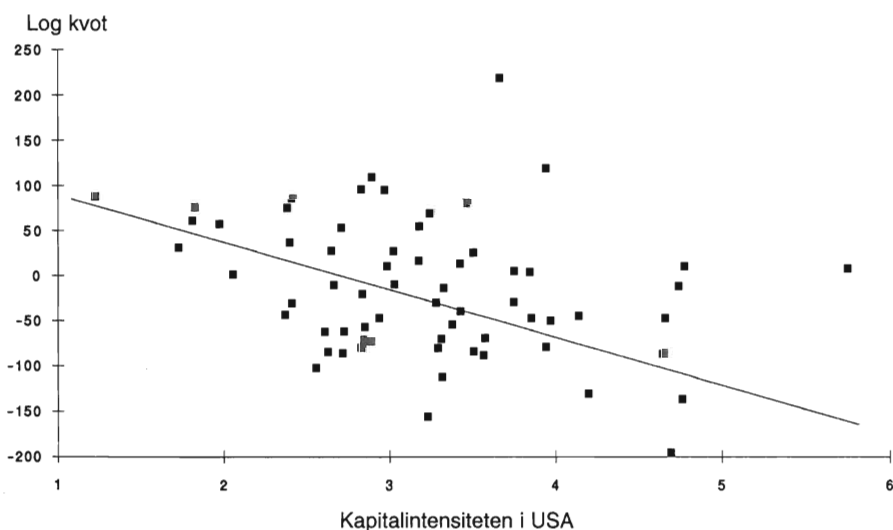
Anm.: Log kvoten = $100 \cdot$ den logaritmerade sysselsättningskvoten. Den heldragna kurvan illustrerar det storleksvägda regressions sambandet exklusive flygplans- och robotindustrin.

Sammantaget tolkar vi det så att resultaten i figur 8.2 och tabell A.1 ger stöd för hypotesen att den svenska sysselsättningsfördelningen är förskjutet mot branscher där företagen/anläggningarna är större jämfört med situationen i USA. Det bör nämnas här att denna slutsats inte påverkas nämnvärt om de sex branscherna som tillhör skogsindustrin exkluderas från regressionerna i tabell A.1.³⁸ Våra resultat för ekonomin exklusive tillverkningsindustrin, redovisade i figur 8.1 och tabell 8.2, ger särskilt starkt stöd för hypotesen. Med andra ord: Om man accepterar vår premiss att den amerikanska branschmässiga sysselsättningsfördelningen avspeglar relativt neutrala institutioner och politik, då finns det stöd för hypotesen att svenska institutioner och svensk politik snedvridit sysselsättning och produktionsinriktning i riktning från aktiviteter där mindre företag spelar en större roll.

Även om vi inte kan göra något direkt test, finns det skäl att tro att dessa institutioner och denna politik snedvridit sysselsättningen mot större produktionsenheter och företag även inom respektive bransch. I tabell A.1 presenteras regressioner där den logaritmerade sysselsättningskvoten förklaras av branschvisa mått avseende kapitalintensitet,

energiintensitet, produktivitetstillväxt, graden av internationell konkurrensutsatthet, genomsnittligt löneläge och ett mått på omfattningen av sysselsättningsflödet. Sysselsättningsflödet är ett mått som försöker fånga in graden av turbulens/dynamik i sysselsättningen i en bransch.³⁹ För exakta definitioner av dessa mått hänvisar vi till förklaringarna till tabell A.1. I *figur 8.3* och *8.4* visas sambandet mellan den logaritmerade sysselsättningskvoten och kapitalintensiteten respektive löneläget.

Figur 8.3 Sambandet mellan den logaritmerade sysselsättningskvoten och kapitalintensiteten i USA: 65 branscher i tillverkningsindustrin

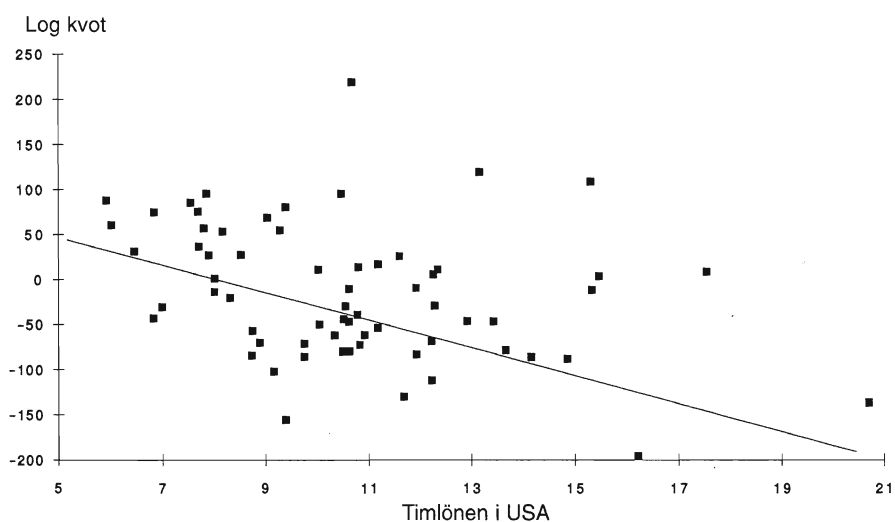


Ann.: Den heldragna kurvan illustrerar det storleksvägda regressionssambandet. Kapitalintensitet är definierat som det logaritmerade värdet av kapitalstocken per sysselsatt.

Dessa bivariata regressioner och spridningsdiagram för tillverkningsindustrin påvisar några ytterligare skillnader i den branschvisa sysselsättningsfördelningen mellan Sverige och USA:

- Sverige har relativt höga sysselsättningsandelar i kapital- och energiintensiva branscher. Punktskattningen i *tabell A.1* implicerar att den svenska sysselsättningen är 93 procent (66 ”logenheter”) högre i en bransch där kapitalintensiteten (såsom den mäts) ligger två standardavvikelser över genomsnittet.

Figur 8.4 Sambandet mellan den logaritmerade sysselsättningskvoten och timlönen i USA: 65 branscher i tillverkningsindustrin



Anm.: Den heldragna kurvan illustrerar det storleksvägda regressionssambandet exklusive flygplans- och robotindustrin. Med timlönen avses timlönen för kollektivanställda.

- Sverige har relativt låga (höga) sysselsättningsandelar i branscher som haft relativt hög (låg) tillväxttakt i total faktorproduktivitet i USA under perioden 1973–88. Det motsatta förhållandet gäller för arbetsproduktivitet. I båda fallen är dock sambanden både statistiskt och kvantitativt svaga. Dessa resultat ger inget stöd för uppfattningen att svensk näringspolitik stimulerat överföring av resurser till branscher med hög produktivitetstillväxt.
- Det finns också visst stöd för att den svenska sysselsättningsfördelningen är förskjuten bort från branscher i tillverkningsindustrin som karakteriseras av en hög takt i sysselsättningsflödet. Detta resultat stämmer med hypotesen att LAS-reglerna missgynnar branscher som utmärks av mindre stabila anställningsförhållanden. Storleken på effekten är måttlig, men det skall sägas att skattningen är imprecis. Själva punktskattningen anger att den svenska sysselsättningsandelen är 27 procent (32 ”logenheter”) lägre i en bransch med ett sysselsättningsflöde som ligger två standardavvikelser över genomsnittet.
- Graden av internationell konkurrensutsatthet, mätt som ett genomsnitt av USA:s export och import som andel av branschens föräd-

lingsvärde, saknar samband med den amerikansk-svenska skillnaden i sysselsättningsfördelning.

- Sverige har en högre sysselsättningsandel i tillverkningsindustrin i de branscher som i USA är höglönebranscher. Effekterna är ganska stora och den statistiska signifikansen är hög. Bivariata regressionsresultat anger att en bransch med en genomsnittlig timlön två standardavvikelser över det totala genomsnittet i USA (4,92 i 1982 års USD) är förknippade med ungefärligen en 105 procents (72 "logenheter") större sysselsättningsandel i Sverige.

Statistiskt och kvantitativt signifikanta effekter av kapitalintensitet, energiintensitet, företagsstorlek och lönestruktur erhålls också vid multivariata regressioner (se *tabell A.2*). De multivariata regressionsresultaten skiljer sig från de bivariata i två avseenden. För det första gäller att den skattade effekten av kapitalintensiteten på sysselsättningsstrukturen byter tecken, dvs. när vi kontrollerar för effekterna av övriga variabler i tabell A.2 visar det sig att den svenska sysselsättningsfördelningen faktiskt är förskjuten bort från kapitalintensiva branscher i tillverkningsindustrin.

För det andra gäller att koefficienten för coworker mean på anläggningsnivå också byter tecken. Här bör vi även notera att effekterna av svenska coworker mean på anläggningsnivå och företagsnivå är ungefärligen lika stora men med motsatt tecken. Vi ser också i tabell A.1 att genomsnittliga coworker mean på företagsnivå och dess standardavvikelse är ungefär dubbelt så stor som genomsnittliga coworker mean på anläggningsnivå och dess standardavvikelse. Således visar även de multivariata regressionerna att den svenska sysselsättningsfördelningen netto är förskjuten bort från branscher där mindre företag har en relativt sett större betydelse.

De multivariata regressionerna påvisar också ett intressant icke-linjärt samband mellan lönestrukturen och amerikansk-svenska skillnader i den branschvisa sysselsättningsfördelningen. Särskilt om vi tänker i termer av låglöne-, medellöne- och höglönebranscher, framgår det att fördelningen av sysselsättningen inom svensk tillverkningsindustri är i hög grad förskjuten bort från låglönebranscher i riktning mot höglöne- och, i första hand, medellönebranscher.

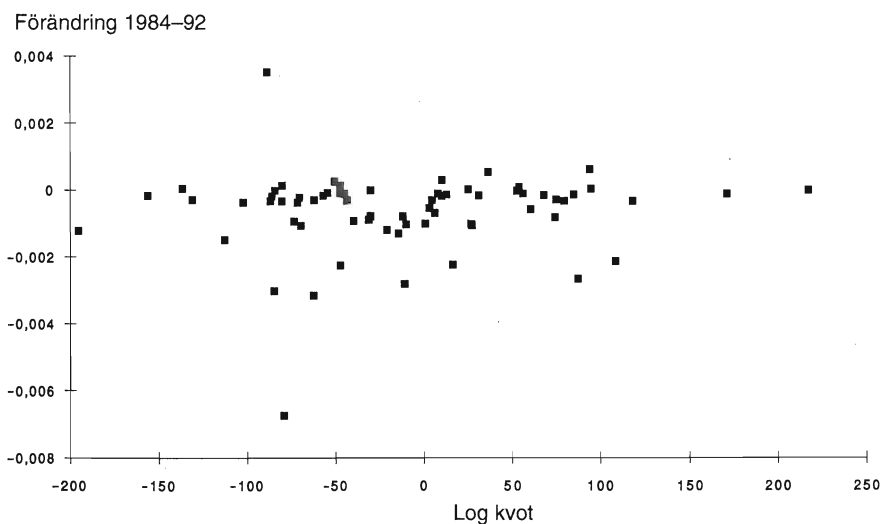
Denna poäng kan göras mer precis med hjälp av ett exempel. Antag att bransch 1 betalar en genomsnittlig lön som ligger 5 dollar (ca två standardavvikelser) under den genomsnittliga lönen i hela tillverkningsindustrin, bransch 2 betalar en genomsnittslön lika med det totala snittet och bransch 3 en genomsnittslön 5 dollar över det totala ge-

nomsnittet. De uppskattade löneeffekterna på sysselsättningsfördelningen som redovisas i kolumn (3) i tabell A.2 implicerar att den amerikansk-svenska sysselsättningskvoten är 399 procent (161 "logenheter") högre i bransch 1 än i bransch 2 när man kontrollerat för övriga effekter. Den implicerade sysselsättningskvoten är dock endast 84 procent (61 "logenheter") högre i bransch 2 än i bransch 3. Detta är en extremt kraftig löneeffekt, och den icke-linjära effekten är likaledes mycket kraftig. Således bekräftar regressionsresultaten att den svenska sysselsättningsfördelningen är förskjutet mot höglönebranscher, men denna förskjutning härrör mer från låga sysselsättningsandelar i låglöneindustrier, dvs. förskjutningen är i första hand i riktning mot medellönebranscher. Detta mönster överensstämmer väl med den traditionella bilden av hur Sveriges centraliserade lönebildningssystem påverkade lönestrukturen. Samma förskjutning av sysselsättningen mot medellönebranscher inom industrin erhålls av Nilsson och Zetterberg (1987). Se även diskussionen i Edin och Topel (1996).

Vi har också undersökt om resultaten i tabell A.1 och A.2 är känsliga för huruvida de sex branscher som tillhör skogsindustrin inkluderas. Exempelvis argumenterar Leamer och Lundborg (1996) för att de relativt sett höga svenska sysselsättningsandelarna i dessa branscher avspeglar naturliga komparativa fördelar. Våra resultat påverkas inte nämnvärt av att dessa branscher tas bort, förutom avseende skattningarna av kapital- och energiintensitetens betydelse. I både de bivariata och multivariata specifikaationer, försvagas den uppskattade effekten av kapital- och energiintensiteten på sysselsättningsfördelningen när dessa variabler utesluts. I flera specifikaationer blir då faktorintensitetsvariablerna insignifikanta. Den allmänna anpassningen mätt som R^2 -värdet sjunker också något när branscherna i skogsindustrin utesluts. I de multivariata specifikaationer i tabell A.2 sjunker R^2 -värdet med 7–12 procentenheter.

Slutligen undersökte vi huruvida den branschvisa sysselsättningsfördelningen blev mer eller mindre snedvriden jämfört med USA mellan 1984 och 1992 (se figur 8.5). Visserligen skedde förändringar i den svenska sysselsättningsfördelningen under denna period, men dessa förändringar saknade samband med den amerikansk-svenska skillnaden i sysselsättningsstruktur. Det fanns heller inget samband med förändringarna i sysselsättningsstrukturen och de förklaringsvariabler som finns med i tabell A.1 och A.2 (dessa resultat finns ej rapporterade i någon tabell).

Figur 8.5 Sambandet mellan förändringen i den svenska sysselsättningsandelen 1984–92 och den logariterade sysselsättningskvoten: 67 branscher i tillverkningsindustrin



Sammanfattande slutsatser

Sammanfattningsvis har vi hittat systematiska och kvantitativt signifikanta skillnader mellan USA och Sverige vad gäller sysselsättningsbranschvisa fördelning. Även om det skall betonas att vår studie är i hög grad explorativ, vill vi ändå påstå att de skillnader vi funnit i de flesta fall stämmer väl överens med de snedvridningar vi förväntade oss från vår karakteristik av svenska institutioner och svensk ekonomisk politik i för vår analys relevanta avseenden. Särskilt gäller att den svenska branschvisa sysselsättningsfördelningen är förskjuten bort från låglönebranscher och branscher där mindre företag spelar en dominerande roll. Enligt det bivariata regressionssambandet är också sysselsättningsfördelningen förskjuten bort från mindre kapitalintensiva branscher i tillverkningsindustrin.

Vi drar således slutsatsen att våra empiriska resultat är förenliga med hypotesen att skattepolitik, kreditpolitik, arbetsrättslagstiftning, systemet med centraliserade löneförhandlingar och andra viktiga aspekter av den svenska modellen bidrog till att driva fram snedvridningar i den branschvisa sysselsättningsfördelningen i Sverige. Det förefaller också troligt att dessa aspekter av den svenska välfärdsmodellen snedvred sysselsättningsfördelningen inom branscher, även om det tyvärr är så att

begränsningar hos vårt datamaterial utesluter ett direkt empiriskt test av denna hypotes. Fastän vi inte har någon möjlighet att utvärdera de totala effekterna på produktivitet, sysselsättning, tillväxt och välfärd av dessa snedvridningar, anser vi ändå att vår analys ger visst stöd för att dessa effekter var negativa och troligen också stora.

Utan tvekan är det välmotiverat med ytterligare studier av den svenska näringspolitikens kostnader. Som vi såg i kapitel 2 är det också troligt att kostnaderna för den förda näringspolitiken ökat över tiden i takt med att teknologiska och strukturella förändringar dels givit upphov till en förskjutning mot mindre produktionsenheter och företag, dels fortlöpande minskat varuproduktionens andel av den totala ekonomin.

9. Slutsatser

I denna bok har vi analyserat skattepolitikens och andra ekonomisk-politiska spelreglers effekt på de svenska företagens storleksfördelning och produktionsinriktning. Vi har försökt belysa i vilken utsträckning den svenska välfärdsmodellen kan tänkas ha varit särskilt besvärande för små och medelstora företag och missgynnat vissa branscher, och därigenom hämmat privat sysselsättning och ekonomisk tillväxt. Analysen är visserligen i hög grad explorativ, men den ger ändå indikationer på att den svenska politiken har snedvridit sysselsättningsfördelningen mellan sektorer och branscher. Vi konstaterade också att de förändringar i de allmänna produktionsbetingelserna som inträffade under 1970- och 80-talen sannolikt fått till följd att de samhällsekonomiska kostnaderna förknippade med de svenska spelreglerna ökat.

Om man accepterar detta budskap, förefaller det som om flera av de förändringar som genomfördes vid 1991 års skattereform tillsammans med de förändringar som följde under åren därefter, kan komma att bidra till att minska dessa snedvridningar. Detta skulle generera långsiktigt positiva effekter på produktivitet och tillväxt.⁴⁰ För det första har den kraftiga sänkningen av bolagsskatten från 55 till 30 (senare 28) procent mildrat flera av skattesystemets icke-neutrala effekter, som vi identifierade i kapitel 4. Som vi där kunde konstatera (tabell 4.9) blev bolagsskattekillarna efter skattereformen år 1991 jämförbara med storleken i många andra OECD-länder.

För det andra innebar avskaffandet av investeringsfondssystemet år 1991 att ett annat element som gynnade etablerade företag framför nykomlingar försvann. För det tredje minskade den kraftiga sänkningen av de högsta marginalskatterna för individer incitamenten att ersätta marknadsproduktion med mindre effektiv hemmaproduktion. För det fjärde har införandet av en enhetlig 30-procentig avkastningsskatt på kapital kraftigt minskat det tidigare skattemässiga missgynnandet av individuella direktinvesteringar i näringslivet. För det femte har kreditmarknaderna avreglerats sedan mitten av 1980-talet, vilket har gynnat små, yngre och mindre kapitalintensiva företag. För det sjätte har över-

givandet av centraliserade löneförhandlingar gått hand i hand med en ökad spridning i relativlönerna, vilket över tiden sannolikt kommer att bidra till minskade snedvridningar i sysselsättningsfördelningen såväl mellan som inom branscher.

Trots dessa gynnsamma förändringar finns fortfarande flera ekonomisk-politiska åtgärder som inverkar menligt på den svenska sysselsättningsfördelningen. Beslutet att höja marginalskatterna från och med 1995 (särskilt inklusive obligatoriska egenavgifter), återinföra dubbelbeskattningen på aktieutdelningar och avstå från att avskaffa förmögenhetsskatten ökar återigen snedvridningarna. I icke ringa utsträckning är visserligen skatteinducerade snedvridningar i sysselsättnings- och produktionsmönstret oundvikliga i ett land med en så stor offentlig sektor som Sverige. De förändringar som genomförts på senare tid bidrar dock, enligt vår analys, till att dessa negativa effekter återigen förvärras. Låt oss något mer i detalj kvantifiera effekterna av de skatteförändringar som genomförts under 1994–95 och diskutera vilka effekter de kan förväntas ha på sysselsättnings- och produktionsmönstret.

I *tabell 9.1* visas den effektiva skattebelastningen för olika kombinationer av ägare och finansiering. De skatteförändringar som genomfördes 1993–94, i första hand den slopade dubbelbeskattningen av utdelningar och slopandet av förmögenhetsskatten på onoterade aktier, ledde till en kraftig utjämning av beskattningen för olika ägare och olika finansieringsslag jämfört med situationen direkt efter 1991 års skattereform. Särskilt anmärkningsvärt är att beskattningen vid finansiering med eget kapital, oavsett om det sker genom nyemission eller återinvesterade vinstmedel, är i stort sett densamma för hushåll som för övriga ägarkategorier. 1994 års skatteregler innebar därför en betydande ytterligare ”utjämning av spelplanen” för olika finansiärer (man talar i den internationella litteraturen på området om en ”levelling of the playing-field”), dock var fortfarande skuldfinansiering av investeringar av icke-hushåll skattemässigt gynnat.

Företagsbeskattningen förändrades återigen 1995. Dubbelbeskattningen på aktieutdelningar återinfördes och reavinstskatten höjdes från 12,5 till 30 procent. Som framgår av *tabell 9.1* fick detta stora effekter på den effektiva marginalskatten för vissa kombinationer av ägare och finansieringsslag. Framför allt innebar det en kraftigt ökad skattebelastning för egenkapitalfinansierade investeringar där kapitalet ägs av hushåll. Samma bild framkommer vid den kalkyl som gjorts av McLure och Norrman (1996) och som redovisas i *tabell 9.2*. Metodologin och ägarkategorierna skiljer sig visserligen något från dem vi tidigare redovisat, men resultaten är i stort sett samstämmiga med dem i *tabell 9.1*.

Tabell 9.1 Effektiva marginalskatter för olika kombinationer av ägare och finansiering 1994 och 1995 (10 procents real avkastning före skatt vid faktisk inflationstakt)

	Skuldfinansiering	Nyemission	Återinvest. vinstmedel
<i>1991</i>			
Hushåll	31,3	62,0	54,6
Skattebefriade inst.	-10,0	7,3	20,4
Försäkringsbolag	14,0	33,5	32,0
<i>1994</i>			
Hushåll	32,0/27,0*	28,3/18,3*	36,5/26,5*
Skattebefriade inst.	-14,9	21,8	21,8
Försäkringsbolag	0,7	32,3	33,8
<i>1995</i>			
Hushåll	32,0/27,0*	67,7/57,7*	48,0/38,0*
Skattebefriade inst.	-3,5	25,7	25,7
Försäkringsbolag	21,0	53,3	50,4

*Exklusive förmögenhetsskatt. Förmögenhetsskatten på onoterade aktier avskaffades 1993.

Anm.: Alla kalkyler är baserade på faktisk tillgångsfördelning i tillverkningsindustrin. Följande inflationstakter låg till grund för beräkningarna: 1991: 5 procent, 1994: 3 procent, 1995: 3 procent. Kalkylerna är genomförda i enlighet med de metoder som utvecklats i King och Fullerton (1984). Den genomsnittliga investeringsperioden antas vara 10 år. Se vidare kapitel 4 ovan. Uppgifterna för 1991 har tidigare presenterats i tabell 4.2.

Källa: Jan Södersten.

Den effektiva skattebelastningen på avkastningen på hushållens egna kapital skärps. Vid denna jämförelse framgår också att utländska ägare både absolut och relativt gynnats av 1995 års skatteförändringar.

Mot bakgrund av den analys som genomförts i denna bok innebär således de förändringar som genomförts i företagsbeskattningen att små, nya och icke-realkapitalintensiva företag missgynnats av de förändringar som introducerades 1995. Samtidigt skärptes också marginalskatten relativt kraftigt och var 1995 58,3 procent ovanför brytpunkten och 56,5 procent vid en inkomst över 7,5 basbelopp. Även andra förändringar har genomförts på senare tid som riskerar att missgynna mindre och nyare företag. Exempelvis skärptes arbetsrättslag-

Tabell 9.2 Aggregerad effektiv marginals katt på företagsinkomster, 1991, 1994 och 1995

	1991	1994	1995
<i>Skuldfinansiering</i>			
Hushåll	49,1	48,0	41,1
Utländska investerare	-41,5	-36,8	-54,9
Pensionsfonder	-16,0	-19,6	-13,1
Livförsäkringsbolag	34,9	1,5	20,4
<i>Återinv. vinstmedel</i>			
Hushåll	41,4	36,6	43,3
Utländska investerare	18,5	25,9	21,4
Pensionsfonder	24,3	27,8	30,3
Livförsäkringsbolag	39,0	29,8	51,4
<i>Nyemission</i>			
Hushåll	45,7	29,2	56,2
Utländska investerare	22,8	40,7	37,2
Pensionsfonder	16,2	30,0	38,2
Livförsäkringsbolag	43,5	33,4	51,4

Anm.: Kalkylerna baseras på ett antagande om 3 procents riskfri realränta, 4 procents inflation och en 2-procentig riskpremie på utlåning och en 7-procentig riskpremie på aktier.

Källa: McLure och Norrman (1996).

stiftningen på några punkter 1995. Således kan vi konstatera att regelsystemen i dagsläget sannolikt är mer gynnsamma för mindre och nyare företag än vad de var före 1991 års reform. Å andra sidan är de mindre gynnsamma jämfört med de regler som gällde 1994. Med tanke på den från beslutsfattare uttalade målsättningen att man vill ha till stånd en kraftfull sysselsättningsexpansion i den privata sektorn framstår de förändringar som genomfördes 1995 som mindre lyckade.

Inte minst internationella erfarenheter visar att om en kraftfull privat sysselsättningsexpansion skall komma till stånd måste en stor del av de nya jobben skapas inom den privata tjänstesektorn.⁴¹ Det är dock stor risk att det höga aggregerade skattetrycket försvårar tillkomsten av nya jobb inom tjänstesektorn. Det höga skattetrycket blir särskilt besvärande vid produktion av tjänster där praktiskt taget hela kostnaden består av arbetskostnader och tjänsten i fråga ej är avdragsgill för köparen. I detta fall drabbas produktionen av en dubbel skattekil. Om både

köpare och säljare ligger över brytpunkten i inkomstskatteskalen blir den totala skattekillen ca 94 procent (1995), och även om både köpare och säljare ligger under brytpunkten⁴² blir den så hög som 85 procent. Detta förhållande reser betydande tvivel om att en kraftig expansion av sysselsättningen i privat sektor är förenlig med dagens höga aggregerade skattetryck.

Även om skattesystem och övriga spelregler förändras på ett sätt som inte längre missgynnar små- och nyföretagande tar det tid innan kraftiga sysselsättnings effekter kan förväntas. Inte minst beror detta på att det under flera decennier låga individuella sparandet i Sverige lett till att tillgången på eget kapital för potentiella entreprenörer och för redan etablerade småföretagare är mycket lågt. Ett minimivillkor för att stimulera sysselsättning i de mindre företagen är dock att spelreglerna är sådana att företagarna uppfattar att en expansion förbättrar deras privatekonomi (jfr Davidsson, 1989).

Analysen i denna bok leder inte fram till ett färdigt recept för exakt vilka spelregler som återför Sverige till full sysselsättning och en god tillväxtbana. Däremot hoppas vi ha visat att det paket av spelregler och institutioner som växt fram i Sverige under efterkrigstiden inte långsiktigt befrämjat privat sysselsättning och sannolikt heller inte den ekonomiska tillväxten. Förhoppningsvis kan analysen därmed ge vägledning om i vilken riktning det svenska systemet bör reformeras.

Den allra viktigaste slutsatsen från denna studie är att spelregler och ekonomisk politik spelar en viktig roll för nyföretagande, sysselsättningsutveckling och med största sannolikhet också för tillväxt. Den ekonomisk-politiska slutsatsen av detta är dock inte att politikerna därför bör komma med en mängd åtgärder som gynnar exempelvis små- eller nyföretagande eller som specifikt gynnar en viss typ av produktion. Slutsatsen är i stället den som OECD (1994a, sid. 125) drar i sin omfattande översikt av forskningsläget på området: "Den entreprenöriella processen är ett så fundamentalt inslag i marknadsekonomi att det mest effektiva sättet att stimulera uppkomsten av nya företag är att stimulera all ekonomisk aktivitet" (*förf:s övers.*). Detta innebär att man bör arbeta för långsiktigt stabila och internationellt konkurrenskraftiga spelregler för all näringsverksamhet. Dessa regler skall dels ge tillräckliga incitament till förändring och till investeringar i realkapital, utbildning och kunskapskapital, dels vara neutrala med avseende på verksamhetens inriktning, omfattning och organisering.

Appendix

Beräkning och definition av coworker mean

Vi utgår från följande definitioner (beräknas på samma sätt för anläggningar):

j = företagsstorlek

E_j = antalet sysselsatta i företag av storlek j

E = antalet sysselsatta i branschen

N_j = antalet anläggningar av storlek j

N = antalet anläggningar i branschen

M = genomsnittlig företagsstorlek

C = coworker mean

Vi kan då definiera den genomsnittliga företagsstorleken som:

$$M = \sum_j \left(\frac{N_j}{N} \right) \cdot j = \frac{E}{N}$$

Den genomsnittliga företagsstorleken varians ges av uttrycket:

$$\text{Var}(M) = \left[\sum_j \left(\frac{N_j}{N} \right) \cdot j^2 \right] - M^2$$

Coworker mean är företagens storleksvägda genomsnittsstorlek, dvs.:

$$C = \sum_j \left(\frac{E_j}{E} \right) \cdot j$$

och

$$\text{Var}(C) = \left[\sum_j \left(\frac{E_j}{E} \right) \cdot j^2 \right] - C^2$$

Det går att visa att (Davis, 1990):

$$C = M + \frac{\text{Var}(M)}{M}$$

Detta uttryck visar att $C = M$ då alla företag är lika stora ($\text{Var}(M) = 0$) och att $C > M$ utom i just det fall då alla företag är lika stora. Det visar också att $C - M$ är en monotont stigande funktion av $\text{Var}(M)$.

I praktiken har man sällan data över samtliga företag i en bransch eller i hela ekonomin. Då måste man utgå från data på företagens storleksfördelning där de individuella företagen kategoriserats i olika storleksklasser. För varje storleksklass finns uppgifter om det totala antalet företag och det totala antalet sysselsatta. Davis (1990) har utvecklat en algoritm för att utifrån sådana data estimerar coworker mean. Denna metod har använts vid de beräkningar som redovisas i kapitel 8. De storleksklasser som använts är: 1–4, 5–9, 10–19, 20–49, 50–99, 100–199, 200–499, 500–999, 1 000–2 499 och 2 500–.

Tabell A.1 Förklaringar till den amerikansk-svenska sysselsättningskvoten: sammanfattande statistikor^a och bivariata regressioner^b för tillverkningsindustrin

$$\text{Beroende variabel: } \log \left(\frac{\text{branschens sysselsättningsandel i USA}}{\text{branschens sysselsättningsandel i Sverige}} \right) \cdot 100$$

Förklarande variabel ^c	Snitt	Standard- avv.	Regr. koeff.	Standard- fel	Antal obs. ^d	\bar{R}^2
Sv. coworker mean (anlägggn.) ^e	703,8	781,7	-0,029	0,01	66	0,094
Sv. coworker log (anlägggn.)	5,25	1,064	-41,7	39,9	67	0,046
Sv. coworker log (anlägggn.) ^e	5,22	1,041	-26,5	7,14	66	0,165
Sv. coworker mean (företag)	1 338,4	1 255,5	-0,025	0,006	66	0,21
Sv. coworker log (företag)	5,76	1,33	-16,9	6,03	67	0,094
Sv. coworker log (företag) ^e	5,79	1,32	-22,4	5,54	66	0,19
Am. coworker mean (anlägggn.)	1 510,1	2 452,6	0,0087	0,0041	67	0,05
Am. coworker mean (anlägggn.) ^e	1 029,4	1 122,5	-0,004	0,007	66	-0,01
Am. coworker mean (företag) ^e	25 537	41 223	-0,0003	0,00017	66	0,029
Am. kapitalintensitet	2,96	0,71	-46,8	10,4	65	0,23
Am. energiintensitet	0,578	0,864	-33,8	8,29	65	0,196
Am. sysselsättningsflöde	0,141	0,03	539,2	263,5	65	0,048
Am. tillv. arbetsproduktivitet	0,073	0,011	-1 492	675	65	0,057
Am. tillv. total faktorprod.	0,0018	0,0091	2 078	900	65	0,063
Am. exportandel	0,086	0,077	12,7	117,2	65	-0,02
Am. importpenetrationskvot	0,075	0,054	-67,4	165,5	65	-0,01
Am. timlön (kollektivanställda)	10,5	2,63	-11,15	2,88	65	0,18
Am. timlön (kollektivanställda) ^e	10,26	2,46	-14,57	2,53	64	0,338

Anm.:

^aAlla statistikor är sysselsättningsvägda.

^bAlla regressioner är vägda med den genomsnittliga sysselsättningsandelen i USA och Sverige.

^cSvenska coworker mean på företagsnivå och amerikanska coworker mean på både företags- och anläggningsnivå avser privat sektor. Svenska coworker mean på anläggningsnivå inkluderar även verksamheter i offentlig sektor.

^dAntalet observationer varierar något på grund av att data i något fall saknas avseende vissa variabler.

^eExklusive flygplans- och robotindustrin.

Definitioner:

Kapitalintensitet = det logaritmerade värdet av kapitalstocken per anställd.

Energiintensitet = det logaritmerade värdet av energiförbrukningen per anställd.

Sysselsättningsflöde (*Am. Excess job reallocation rate*) = antalet tillkommande jobb brutto plus antalet förlorade jobb brutto minus absolutvärdet av branschens sysselsättningsförändring netto uttryckt som en procentsats av branschens totala sysselsättning.

Exportandel = export som andel av inhemsk produktion.

Importpenetrationskvot = importvärde som andel av import och inhemsk tillverkning.

Timlön (kollektivanställda) = lön per timme inkl. sociala avgifter i 1982 års USD för anställda i den direkta produktionen.

Kapitalintensitet, energiintensitet och timlönen är genomsnitt för 1987 och 1988 på branschnivå. Övriga variabler är mätta som genomsnitt för perioden 1973–88. Data avseende löner, faktorintensiteter, produktivitetstillväxt och internationell handel har konstruerats från NBER:s datamängder beskrivna i Abowd (1991). Data avseende sysselsättningsflöde kommer från Davis, Haltiwanger och Shuh (1996).

Tabell A.2 Förklaringar till den amerikansk-svenska sysselsättningskvoten: multivariata regressioner för tillverkningsindustrin

$$\text{Beroende variabel: } \log \left(\frac{\text{branschens sysselsättningsandel i USA}}{\text{branschens sysselsättningsandel i Sverige}} \right) \cdot 100$$

Förklarande variabler	Regressionskoefficienter					
	(1)	(2)	(3)	(4) ^a	(5)	(6) ^a
Am. coworker mean (anlägg. nivå)	0,0105 (0,0083)					
Am. coworker mean (företagsnivå)	-0,0000 (0,0002)					
Svensk coworker mean (anlägg. nivå)		0,0354 (0,0145)	0,0368 (0,0141)	0,0442 (0,0161)	0,0381 (0,0141)	0,0454 (0,0155)
Svensk coworker mean (företagsnivå)		-0,0323 (0,0091)	-0,0398 (0,0094)	-0,0403 (0,0108)	-0,0418 (0,0100)	-0,0443 (0,0106)
Am. kapitalintensitet	-2,18 (21,96)	53,14 (22,49)	70,08 (23,15)	52,36 (26,16)	62,7 (23,87)	40,9 (25,85)
Am. energiintensitet	-10,7 (15,0)	-34,66 (12,72)	-45,53 (13,31)	-50,69 (15,21)	-43,99 (13,32)	-46,8 (14,83)
Am. sysselsättningsflöde	-481 (347)	-646,8 (312,6)	-506,2 (309,7)	-632,6 (353,9)	-403 (320,4)	-409,2 (357,2)
Am. timlön (kollektivanställda)	-17,5 (5,5)	-22,55 (5,21)	-22,21 (5,05)	-17,28 (5,65)	-18,37 (5,96)	-10,59 (6,25)
Am. absolut avvikelse från genomsnittslönen ^b			9,94 (4,58)	12,15 (5,23)	8,37 (4,75)	8,7 (5,3)
Am. tillväxt i total faktorproduktivitet					1 021 (853)	2 000 (908)
Antal obs.	64	64	64	65	64	65
\bar{R}^2	0,35	0,451	0,484	0,395	0,488	0,433

Anm.:

^aInkluderar flygplans- och robotindustrin. I övriga regressioner redovisade i denna tabell är flygplans- och robotindustrin exkluderad.

^bDenna variabel definieras som den absoluta avvikelsen från den sysselsättningsvägda genomsnittliga timlönen för anställda i den direkta produktionen i den amerikanska tillverkningsindustrin. Variabeln har ett genomsnitt på 2,12 och en standardavvikelse på 1,56.

Se även anm. b och c i tabell A.1.

Noter

- ¹ Regeringens proposition 1995/96:25.
- ² Kommunförbundet, *Kommunernas ekonomiska läge* (oktober 1995) och Landstingsförbundet, *Landstingens ekonomi* (augusti 1995). Totalsiffran är rensad för överflyttningar av personal från landstingen till kommunerna.
- ³ För en detaljerad analys av Sveriges långsiktiga ekonomiska utveckling, se t.ex. Jörberg (1991) och Myhrman (1994).
- ⁴ Detta bekräftas också av de resultat avseende Sverige jämfört med övriga OECD-länder som erhålles av Dowrick och Nguyen (1989).
- ⁵ Jämförelsen slutar åt 1993 p.g.a. att det är det senast tillgängliga året med kompletta data från OECD. En förlängning av perioden med ett eller två år skulle inte ändra den bild som ges i tabell 1.1 på något signifikant sätt. Enligt *OECD Economic Outlook* (december 1995) förväntas den genomsnittliga BNP-tillväxten bli 2,7 procent i Sverige och 2,6 procent i OECD under perioden 1994–96.
- ⁶ I Henrekson, Jonung och Stymne (1996) finns en omfattande diskussion av Sveriges tillväxt, särskilt utvecklingen relativt andra länder.
- ⁷ Walter Korpi har i den svenska debatten hävdat att det inte finns belägg för någon svensk eftersläpning i tillväxthänseende. Den intresserade läsaren hänvisas till Henrekson (1996) för en utvärdering av de belägg som Korpi anför.
- ⁸ Denna utveckling avspeglar delvis gemensamma förskjutningar i arbetskraftsefterfrågan, framför allt förskjutningen i sysselsättningsmönstret från varu- till tjänsteproduktion och den relativt snabba tillväxten i offentlig sysselsättning i många länder. Båda dessa faktorer bidrar till att öka den relativa efterfrågan på kvinnlig arbetskraft. Men som framgår av Sherwin Rosens (1996) analys har centrala delar av svensk välfärdspolitik förstärkt dessa förskjutningar i arbetskraftsefterfrågan och därigenom bidragit till att öka den kvinnliga sysselsättningsfrekvensen.
- ⁹ Lindh (1994) har påpekat att det finns brister i de sysselsättningsciffror från SCB som vi använder och att de ger en för låg sysselsättningsnivå på 1950-talet. Med Lindhs revidering skulle sysselsättningsminskningen i privat sektor bli ca 100 000 mindre. Detta ändrar dock inga slutsatser.
- ¹⁰ Citerat från Brown, Hamilton och Medoff (1990, kap. 1).
- ¹¹ Lundström m.fl. (1993).

- ¹² Det bör dock noteras att i de data han använder så är offentligt ägda företag inkluderade för Sverige men ej för övriga jämförelseländer.
- ¹³ Detta kan vara en viktig anledning till den låga andelen kvinnor bland egenföretagarna.
- ¹⁴ Carlsson (1992) beskriver utvecklingen i 21 näringsgrenar och för fem anläggningsstorlekar. Vi går inte närmare in på att diskutera detaljerna i denna utveckling utan nöjer oss med att konstatera att det finfördelade materialet är i god överensstämmelse med den utveckling som figur 3.4 förmedlar.
- ¹⁵ Läsaren bör notera att sysselsättningen inom den offentliga sektorn är inkluderad för Sverige men inte för övriga länder. Detta gör att resultaten bör tolkas med viss försiktighet.
- ¹⁶ Se exempelvis figuren i SAF (1993, sid. 20), där takten i nyföretagandet är 6 procent 1990, jämfört med 1 procent hos Braunerhjelm och Carlsson (1993). Denna stora skillnad är förenlig med hypotesen att många företag som saknar anställda startades av skattemässiga skäl.
- ¹⁷ En annan och betydligt mer komplicerad fråga är huruvida småföretagen, även om de skapat huvuddelen av tillväxten, kan betraktas som en oberoende sysselsättningsmotor. Utvecklingen kan mycket väl i huvudsak förklaras av sådana saker som avknoppning av funktioner från storföretag och en ökad utläggning av produktion på underleverantörer. Vi anser oss inte kunna kvantifiera hur stor betydelse detta haft, men det har med all säkerhet spelat en roll.
- ¹⁸ Detta skall dock tolkas med viss försiktighet eftersom studien inte kan fånga in om det under tiden tillkommit nya familjeföretag i populationen företag med 100–499 anställda. I den grad så är fallet ger citatet en överdriven bild av minskningen i familjeägandet.
- ¹⁹ Exempelvis behövde endast 40 procent av reavinsten vid aktieförsäljningar tas upp till beskattning om aktierna innehafts minst två år. Denna regel innebär att dotterbolag i regel kunde säljas med låg beskattning.
- ²⁰ Blachflower och Oswald (1991) kommer till samma slutsats vid en analys baserad på brittiska data.
- ²¹ Lönsamheten har också sänkts kraftigt av att avkastningen före skatt, den s.k. utbildningspremien, blev mycket låg i Sverige – se t.ex. Palme och Wright (1992), Henrekson (1993) och Edin och Topel (1996).
- ²² Ursprungligen instiftades tre AP-fonder. Senare har ytterligare två fonder tillkommit, vilka placerar på aktiemarknaden.
- ²³ Det finns åtminstone anekdotiska belegg för att industriföretagen i vissa fall sköt upp beslut om att nyanställa efter 1992 års devalvering just för att slippa drabbas av denna regel.
- ²⁴ I detta sammanhang kan det vara intressant att påpeka att Kazamaki (1991, kap. 3) ger teoretiska belegg för att införandet av anställningsskydd av den typ som LAS utgör, kan förväntas leda till högre krav på de arbetsökande och ökade rekryteringskostnader.

- ²⁵ Se vidare Meidner (1978, sid. 16–17).
- ²⁶ Enligt Anna Hedborg och Rudolf Meidner (1984), vars bok *Folkhemsmodellen* antagligen är den mest omfattande och explicita formuleringen av den svenska modellen hittills, är socialdemokratins två viktigaste mål full sysselsättning och jämlikhet.
- ²⁷ Apropå detta lär Bertil Ohlin i en politisk debatt redan på 1950-talet ha sagt att ”socialdemokraterna är miljonärens värste fiende men mångmiljonärens bästa vän”.
- ²⁸ Denna tanke brukar ibland fångas i följande berömda citat av Ernst Wigforss: ”Fattigdomen fördrages med jämnmood om den delas av alla”.
- ²⁹ I detta sammanhang kan noteras att IBM år 1986 avböjde ett erbjudande att köpa 10 procent av Microsoft med motiveringen att ”neither Gates nor any of his band of thirty some employees had anything approaching the credentials or personal characteristics required to work at IBM” (citerat från Audretsch, 1995).
- ³⁰ Se dock Aghion och Howitt (1992).
- ³¹ De resultat som redovisas i detta kapitel är i sin helhet hämtade från Davis och Henrekson (1996).
- ³² Framräknas som $(e^{1,34}-1) \cdot 100$.
- ³³ De logaritmerade kvoter som plottas i figur 8.2 är konstruerade från svenska data avseende 1987 och amerikanska data avseende 1987 och 1988. De svenska coworker mean-siffror som plottats i figur 8.1 är konstruerade från data för 1984. De amerikanska måtten på sysselsättningsfördelningen avser 1985 och 1987. För den amerikanska tillverkningsindustrin gäller att måtten på sysselsättningsfördelningen beräknats direkt från de data som närmare beskrivits i Davis, Haltiwanger och Shuh (1996). I övriga fall gäller att måtten på sysselsättningsfördelningen konstruerats från data över antalet anställda och anläggningar/företag i olika storleksklasser med hjälp av den algoritm som utvecklats i Davis (1990).
- ³⁴ Detta beräknas enligt följande: $\left(1 - \frac{e^{0,0307-0,68}}{e^{0,0307}}\right) \cdot 100 \approx 49,3$
- ³⁵ En enkel regression med utgångspunkt från tabell 2.5 visar också att det finns ett positivt och statistiskt signifikant samband mellan ett lands befolkningsstorlek och sysselsättningsandelen i företag med ≥ 500 anställda.
- ³⁶ Beräknas som $\left(\frac{1}{e^{-2 \cdot 1,041 \cdot 0,265}} - 1\right) \cdot 100$
- ³⁷ Observera att robotindustrin tillverkar missiler, ej industrirobotar.
- ³⁸ Att se vad som händer om dessa branscher exkluderas är av intresse med tanke på att det är särskilt troligt att naturliga komparativa fördelar är av extra stor betydelse här (Leamer och Lundborg, 1996).
- ³⁹ Det definieras som antalet tillkommande jobb brutto plus antalet förlorade jobb brutto minus absolutvärdet av branschens sysselsättningsförändring netto uttryckt som en procentsats av branschens totala sysselsättning.
- ⁴⁰ Samtidigt skall noteras att dessa djupgående och plötsligt genomförda för-

ändringar i viktiga institutioner och regelsystem ledde till utomordentligt stora krav på en omfattande strukturomvandling i den svenska ekonomin. Detta är sannolikt en viktig, och ofta förbisedd, delförklaring till det tidiga 1990-talets ekonomiska kris i Sverige.

⁴¹ Se Henrekson och Hultkrantz (1994) för en vidare analys ur ett svenskt perspektiv.

⁴² Vi antar att både köpare och säljare har en månadslön på 15 000 kronor.

Referenser

- Abowd, J.M. (1991), "Appendix: The NBER Immigration, Trade and Labor Market Data Files". I Abowd, J.M. och Freeman, R.B. (red.), *Immigration, Trade, and the Labor Market*. Chicago: University of Chicago Press.
- Agell, J. och Lundborg, P. (1993), "Theories of Pay and Unemployment: Survey Evidence from Swedish Manufacturing Firms". IUI Working Paper No. 380, Stockholm.
- Aghion, P. och Howitt, P. (1992), "A Model of Growth Through Creative Destruction". *Econometrica* **60**(2), 323–351.
- Ahrens & Partners (1992), *Tillväxtföretagen i Sverige*. Rapport till Näringsdepartementet.
- Albæk, K., Arai, M., Asplund, R., Barth, E. och Strøyer Madsen, S. (1995), "Employer Size-Wage Effects in the Nordic Countries". ETLA Discussion Papers No. 532, Helsingfors.
- Aronsson, M., Ellgren, M. och Forsberg, J. (1995), "Efter de första ljuva åren... En uppföljningsstudie av nystartade företag". Stencil. Nyföretagarprogrammet, Högskolan i Örebro.
- Ashgarian, H. (1993), "Inter-industry Differences in Capital Structures". Stencil. Nationalekonomiska institutionen, Lunds universitet.
- Audretsch, D.B. (1995), *Innovation and Industry Evolution*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Baily, M.N., Haltiwanger, J. och Hulten, C. (1995), "Downsizing and Productivity Growth: Myth or Reality?". *Small Business Economics*, under utgivning.
- Barkman, C. och Fölster, S. (1995), *Företagsstödet – Vad kostar det egentligen?* Rapport till ESO. Ds 1995:14. Stockholm.
- Bergström, V. (1973), *Kapitalbildning och industriell demokrati*. Stockholm: Tidens förlag.
- Bergström, V. (1982), *Studies in Swedish Post-War Industrial Investments*. Doktorsavhandling. Nationalekonomiska institutionen, Uppsala universitet.
- Bertola, G. (1990), "Job Security, Wages and Employment". *European Economic Review* **34**(4), 851–879.
- Birch, D.L. (1979), *The Job Generation Process*. Final Report to the Economic Development Administration, MIT Program on Neighborhood and Regional Change.

- Björklund, A. och Freeman, R.B. (1996), "Generating Equality and Eliminating Poverty – The Swedish Way". I Freeman, R.B., Swedenborg, B. och Topel, R. (red.), *The Welfare State in Transition*. Chicago: University of Chicago Press.
- Blanchflower, D.G. och Oswald, A.J. (1991), "Does Access to Capital Help Make an Entrepreneur?". NBER Working Paper No. 3252.
- Blomström, M., Lipsey, R. och Zejan, M. (1996), "Is Fixed Investment the Key to Economic Growth?". *Quarterly Journal of Economics* **111**(1), 269–276.
- Braunerhjelm, P. (1993), "Nyetablering och småföretagande i svensk industri". I Andersson, T. m.fl., *Den långa vägen*. Stockholm: IUI.
- Braunerhjelm, P. och Carlsson, B. (1993), "Entreprenörskap, småföretag och industriell förnyelse 1968–91". *Ekonomisk Debatt* **21**(4), 317–328.
- Brown, C., Hamilton, J. och Medoff, J. (1990), *Employers Large and Small*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Brown, C. och Medoff, J. (1989), "The Employer Size Wage Effect". *Journal of Political Economy* **97**(5), 1027–1059.
- Carlsson, B. (1992), "Industrial Dynamics and the Role of Small Plants in Swedish Manufacturing Industry, 1968–1988". IUI Working Paper No. 348, Stockholm.
- Commission of the European Communities (1990, 1992, 1994), *Enterprises in the European Community. First, Second and Third Report*. Luxemburg: Official Publications of the European Community.
- Commission of the European Communities (1993), *Employment in Europe*. Luxemburg: Official Publications of the European Community.
- Cragg, J.G. och Malkiel, B.G. (1968), "The Consensus and Accuracy of Some Predictions of Growth of Corporate Earnings". *Journal of Finance* **33**(2), 183–201.
- Dahmén, E. (1950), *Svensk industriell företagarverksamhet*. Stockholm: Industriens Utredningsinstitut.
- Davidsson, P. (1989), "Entrepreneurship – and After? A Study of Growth Willingness in Small Firms". *Journal of Business Venturing* **4**(2), 211–226.
- Davidsson, P. (1995), "Small Firms: Has Their Role as Job Creators Been Exaggerated?". Stencil. Jönköping International Business School.
- Davidsson, P., Lindmark, L. och Olofsson, C. (1994), *Dynamiken i svenskt näringsliv*. Stockholm: Almqvist & Wiksell.
- Davis, S.J. (1990), "Size Distribution Statistics from County Business Patterns Data". Opublicerat manuskript. Graduate School of Business, University of Chicago.
- Davis, S.J. (1992), "Cross-Country Patterns of Change in Relative Wages". *NBER Macroeconomics Annual Vol. 7*, 239–292.
- Davis, S.J. och Haltiwanger, J. (1991), "Wage Dispersion between and within U.S. Manufacturing Plants". *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*, 115–180.

- Davis, S.J., Haltiwanger, J. och Schuh, S. (1996), *Job Creation and Destruction*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Davis, S.J. och Henrekson, M. (1996), "Industrial Policy, Employer Size and Economic Performance in Sweden". I Freeman, R.B., Swedenborg, B. och Topel, R. (red.), *The Welfare State in Transition*. Chicago: University of Chicago Press.
- Dowrick, S. och Nguyen, D.-T. (1989), "OECD Comparative Economic Growth 1950–85: Catching up and Convergence". *American Economic Review* 79(5), 1010–1030.
- Ds 1994:52, *Småföretagens riskkapitalförsörjning*. Stockholm: Näringsdepartementet.
- Du Rietz, G. (1975), *Etablering, nedläggning och industriell tillväxt i Sverige 1954–1970*. Stockholm: Industriens Utredningsinstitut.
- Edin, P.A. och Holmlund, B. (1995), "The Swedish Wage Structure: The Rise and Fall of Solidarity Policy?". I Freeman, R. och Katz, L. (red.), *Differences and Changes in Wage Structures*. Chicago: Chicago University Press.
- Edin, P.A. och Topel, R. (1996), "Wage Policy and Restructuring – The Swedish Labor Market Since 1960". I Freeman, R.B., Swedenborg, B. och Topel, R. (red.), *The Welfare State in Transition*. Chicago: University of Chicago Press.
- Eliasson, G. (1991), "Deregulation, Innovative Entry and Structural Diversity as a Source of Stable and Rapid Economic Growth". *Journal of Evolutionary Economics* 1(1), 49–63.
- Eliasson, G. (1996), "General Purpose Technologies, Industrial Competence and Economic Growth". I Carlsson, B. (red.), *Technological Systems*. Boston och Dordrecht: Kluwer.
- European Observatory for SMEs (1995), *Third Annual Report 1995*. Zoetermeer, Nederländerna: EIM Small Business Research and Consultancy.
- Familjeföretagens skatteberedning (1988, 1989), "Nyckeln till familjeföretagen". Stencil.
- Freeman, R.B., Swedenborg, B. och Topel, R. (red.) (1996), *The Welfare State in Transition*. Chicago: University of Chicago Press.
- Fukao, M. och Hanazaki, M. (1987), "Internationalization of Financial Markets and the Allocation of Capital". *OECD Economic Studies*, No. 8, 35–92.
- Fölster, S. och Peltzman, S. (1996), "The Social Cost of Regulation and Lack of Competition in Sweden". I Freeman, R.B., Swedenborg, B. och Topel, R. (red.), *The Welfare State in Transition*. Chicago: University of Chicago Press.
- Företagarnas riksorganisation (1994), *Den säkra vägen*. Företagarnas höstbok 1994. Stockholm.
- Företagarnas riksorganisation (1995), *Ett K-rike för företagare*. Företagarnas höstbok 1995. Stockholm.
- Galbraith, J.K. (1956), *American Capitalism: The New Industrial State*. Boston: Houghton Mifflin.

- Gandemo, B. och Lundström, A. (1991), *Medium-sized Industrial Firms. Financial Performance – Growth and Change*. B 1991:3. Stockholm: NUTEK.
- Glete, J. (1994), *Nätverk i näringslivet*. Stockholm: SNS Förlag.
- Granstrand, O. och Alänge, S. (1995), "The Evolution of Corporate Entrepreneurship in Swedish Industry – Was Schumpeter Wrong?". *Journal of Evolutionary Economics* 5(2), 133–156.
- Hall, B. (1987), "The Relationship between Firm Size and Firm Growth in the U.S. Manufacturing Sector". *Journal of Industrial Economics*, 35(4), 583–606.
- Hart, O. och Holmström, B. (1987), "The Theory of Contracts". I Bewley, T. (red.), *Advances in Economic Theory: Fifth World Congress of the Econometric Society*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hause, J.C. och du Rietz, G. (1984), "Entry, Industry Growth, and the Microdynamics of Industry Supply". *Journal of Political Economy* 92(4), 733–757.
- Hedborg, A. och Meidner, R. (1984), *Folkhemsmodellen*. Stockholm: Rabén & Sjögren.
- Henrekson, M. (1991), "Devalveringarnas effekter på den svenska ekonomins struktur". I Jonung, L. (red.), *Devalveringen 1982 – Rivstart eller snedtändning?* Stockholm: SNS Förlag.
- Henrekson, M. (1993), "Humankapital, produktivitet och tillväxt". Bilaga 11 till Ekonomikommisionens förslag. SOU 1993:16. Stockholm: Allmänna Förlaget.
- Henrekson, M. (1996), "Sweden's Relative Economic Performance: Lagging Behind or Staying on Top?". *Economic Journal*, under utgivning.
- Henrekson, M. och Hultkrantz, L. (1994), "Har Sverige hamnat i en lågsysselsättningsfälla?". *Ekonomiska Samfundets Tidskrift* 47(2), 67–82.
- Henrekson, M., Jonung, L. och Stymne, J. (1996), "Economic Growth and the Swedish Model". I Crafts, N.F.R. & Tonniolo, G. (red.), *Economic Growth in Post-1945 Europe*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Heum, P. och Ylä-Anttila, P. (1992), "Firm Dynamics in a Nordic Perspective". Discussion Paper No. 423, ETLA, The Research Institute of the Finnish Economy, Helsingfors.
- Hibbs, D.A., Jr (1990), "Wage Compression under Solidarity Bargaining in Sweden". I Persson-Tanimura, I. (red.), *Generating Equality in the Welfare State: The Swedish Experience*. Oslo: Norwegian University Press.
- Holmlund, B. (1978), "Erfarenheter av Åmanlagarna". *Ekonomisk Debatt* 6(4), 236–246.
- Holmlund, B. (1986), "A New Look at Vacancies and Labor Turnover in Swedish Industry". Stockholm: FIEF.
- Holtz-Eakin, D., Joulfaian, D. och Rosen, H.S. (1994), "Sticking It out: Entrepreneurial Survival and Liquidity Constraints". *Journal of Political Economy* 102(1), 53–75.
- Hyclak, T. och Jones, G. (1992), *Wage Flexibility and Unemployment Dynamics in Regional Labor Markets*. Kalamazoo, MI: W.E. Upjohn Institute for Em-

- ployment Research.
- Industriförbundet (1995), *Det ekonomiska läget – Att återvinna välståndet*. Stockholm.
- Jakobsson, U. och Jagrén, L. (1993), "Den underliggande konkurrenskraften". Bilaga 15 till Ekonomikommisionens förslag. SOU 1993:16. Stockholm: Allmänna Förlaget.
- Jagrén, L. (1988), "Företagens tillväxt i ett historiskt perspektiv". I Eliasson, G. m.fl., *Expansion, avveckling och företagsvärdering i svensk industri*. Stockholm: IUI.
- Jagrén, L. (1993), "De dominerande storföretagen". I *Den långa vägen*. Stockholm: IUI.
- Jensen, M.C. (1993), "The Modern Industrial Revolution, Exit, and the Failure of Internal Control Systems". *Journal of Finance* **48**(3), 831–880.
- Johansson, D. (1995), "Swedish Enterprises in an International Perspective: A Comparison of the Number of Enterprises in Some European Countries". Stencil. Handelshögskolan i Stockholm.
- Jonung, L. (1993), "Riksbankens politik 1945–1990". I Werin, L. (red.), *Från rättereglering till inflationsnorm*. Stockholm: SNS Förlag.
- Jörberg, L. (1991), *Den svenska ekonomiska utvecklingen 1850–1990*. Lund: Ekonomisk-historiska föreningen.
- Kazamaki, E. (1991), *Firm Search, Sectoral Shifts, and Unemployment*. Institutet för social forskning **17** (akademisk avhandling), Stockholms universitet.
- Kazamaki Ottersten, E. (1994) "Yrkeskompetens och rekryteringskrav". I Eliasson, G. och Kazamaki Ottersten, E., *Om förlängd skolgång*. Stockholm: Almqvist & Wiksell International.
- King, M.A. och Fullerton, D. (red.) (1984), *The Taxation of Income from Capital. A Comparative Study of the United States, the United Kingdom, Sweden and West Germany*. Chicago: University of Chicago Press.
- Landell, E. (1995), "Riskkapitalet och näringslivets förnyelse". Arbetsrapport nr 4 från Ekonomisk-politiska avdelningen, Industriförbundet.
- Leamer, E.E. och Lundborg, P. (1996), "A Heckscher-Ohlin View of Sweden Competing in the Global Marketplace". I Freeman, R.B., Swedenborg, B. och Topel, R. (red.), *The Welfare State in Transition*. Chicago: University of Chicago Press.
- Leonard, J. (1986), "On the Size Distribution of Employment and Establishments". NBER Working Paper No. 1951.
- Lindh, T. (1994), "Privat sysselsättning under 50-talet". *Ekonomisk Debatt* **22**(5), 557–561.
- Lindh, T. och Ohlsson, H. (1995), "Self-Employment and Self-Financing". Working Paper 1995:1. Nationalekonomiska institutionen, Uppsala universitet.
- Little, I.M.D. (1962), "Higgledy, Piggledy Growth". *Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics* **24**(4), 387–412.

- LO (1951), *Fackföreningsrörelsen och den fulla sysselsättningen*. Stockholm.
- LO (1961), *Fackföreningsrörelsen och företagsdemokratien*. Stockholm.
- Loveman, G. och Sengenberger, W. (1991), "The Reemergence of Small-Scale Production: An International Comparison". *Small Business Economics* 3(1), 1–37.
- Lundström, A. m.fl. (1993), "De nya och små företagens roll i svensk ekonomi". Bilaga 18 till Ekonomikommisionen. SOU 1993:16. Stockholm: Allmänna Förlaget.
- Maddison, A. (1982), *Phases of Capitalist Development*. Oxford: Oxford University Press.
- McLure, C.E., Jr och Norrman, E. (1996), "Tax Policy in Sweden". I Freeman, R.B., Swedenborg, B. och Topel, R. (red.), *The Welfare State in Transition*. Chicago: University of Chicago Press.
- Meidner, R. (1978), *Employee Investment Funds. An Approach to Collective Capital Formation*. London: George Allen & Unwin.
- Meyerson, P.M. (1994), "Företagsamhetens ekonomiska teori och politiska villkor". *Ekonomisk Debatt* 22(2), 149–158.
- Meyerson, P.M. (1995), "Entreprenören och den ekonomiska tillväxten – fallet Sverige". *Ekonomisk Debatt* 23(7), 567–578.
- Morck, R., Schleifer, A. och Vishny, R.W. (1988), "Management Ownership and Market Valuation: An Empirical Analysis". *Journal of Financial Economics* 20(1/2), 293–315.
- Myhrman, J. (1994), *Hur Sverige blev rikt*. Stockholm: SNS Förlag.
- Myrdal, G. (1944), "Höga skatter och låga räntor". I *Studier i ekonomi och historia tillägnade Eli F. Heckscher*. Uppsala: Almqvist & Wiksell.
- Nilsson, C. och Zetterberg, J. (1987), *Lönestruktur och strukturella arbetsmarknadsproblem*. Bilaga 10 till LU87. Stockholm: Allmänna Förlaget.
- NUTEK (1994), *Småföretagen – Sveriges framtid?* B 1994:4. Stockholm: NUTEK Företag.
- NUTEK (1995), *Småföretagen i Sverige 1995*. B 1995:6. Stockholm: NUTEK Företag.
- OECD (1985), "Employment in Small and Large Firms: Where Have the Jobs Come From?". *OECD Employment Outlook*, september, 64–82.
- OECD (1991), *Taxing Profits in a Global Economy. Domestic and International Issues*. Paris.
- OECD (1993), "Long-Term Unemployment: Selected Causes and Remedies". *OECD Employment Outlook*, juli, 83–118.
- OECD (1994a), "Job Gains and Job Losses in Firms". *OECD Employment Outlook*, juli, 103–135.
- OECD (1994b), *Taxation and Small Businesses*. Paris.
- OECD (1994c), "Labor Standards and Economic Integration". *OECD Employment Outlook*, juli, 137–166.
- Palme, M. och Wright, R.E. (1992), "Changes in the Rate of Return to Education in Sweden: 1968–1991". Stencil. Handelshögskolan i Stockholm.

- Piore, M. och Sabel, C. (1984), *The Second Industrial Divide*. New York: Basic Books.
- Pontusson, J. (1992), *The Limits of Social Democracy. Investment Politics in Sweden*. Ithaca: Cornell University Press.
- Rasmussen, P.-H. (1993), "Stillingsvern: Virkninger for ungdom". SNF-rapport 79/93. Bergen: Stiftelsen for samfunns- og næringslivsforskning.
- Regeringens proposition 1995/96:25, *En politik for arbete, trygghet och utveckling*.
- Rosen, S. (1996), "Public Employment and the Welfare State in Sweden". I Freeman, R.B., Swedenborg, B. och Topel, R. (red.), *The Welfare State in Transition*. Chicago: University of Chicago Press.
- SAF (1993), *Väg till växt*. Stockholm.
- Schumpeter, J.A. (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: George Allen & Unwin.
- Schwalbach, J. (1994), "Small Business Dynamics in Europe". *Small Business Economics* 6(1), 21–25.
- Skedinger, P. (1993), "Hur fungerar de regionala arbetsmarknaderna?". I *Tretton aspekter på regional utveckling*. Stockholm: NUTEK.
- Skedinger, P. (1995), "Employment Policies and Displacement in the Youth Labour Market". *Swedish Economic Policy Review* 2(1), 135–171.
- SOU 1982:52, *En effektivare kreditpolitik*. Betänkande av kreditpolitiska utredningen. Stockholm: Allmänna Förlaget.
- SOU 1992:19, *Långtidsutredningen 1992*. Stockholm: Allmänna Förlaget.
- SOU 1993:16, *Nya villkor för ekonomi och politik. Ekonomikommisionens förslag*. Stockholm: Allmänna Förlaget.
- Statens Industriverk (1991), *Nyförretagande i Sverige – vilka, hur och varför?* SIND 1991:6. Stockholm: Allmänna Förlaget.
- Statistiska centralbyrån (1990), *Den offentliga sektorn – utveckling och nuläge*. Stockholm: Sveriges officiella statistik.
- Storrie, D.W. (1994), "Regleringar av visstidsanställningar i kollektivavtal. Konsekvenser av 1994 års lagstiftning". Rapport nr 30 från EFA, Arbetsmarknadsdepartementet, Stockholm.
- Storey, D.J. (1994), *Understanding the Small Business Sector*. London: Routledge.
- Storey, D.J. och Johnson, S. (1987), *Small and Medium-sized Enterprises and Employment Creation in the EEC Countries: Summary Report*. Commission of the European Communities, Programme of Research and Actions on the Development of the Labour Market, Study No. 85/407.
- Södersten, B. (1976), "Mikroaspekter av löntagarstyre". *Ekonomisk Debatt* 4(1), 30–41.
- Södersten, J. (1984), "Sweden". I King, M.A. och Fullerton, D. (red.), *The Taxation of Income from Capital. A Comparative Study of the United States, the United Kingdom, Sweden and West Germany*. Chicago: University of Chicago Press.

- Södersten, J. (1993), "Sweden". I Jorgenson, D.W. och Landau, R. (red.), *Tax Reform and the Cost of Capital. An International Comparison*. Washington D.C.: Brookings.
- Tietz, M.B. m.fl. (1991), "Small Business and Employment Growth in California". Working Paper No. 348, Institute of Urban and Regional Development, University of California at Berkeley.
- U.S. Small Business Administration (1983), *The State of Small Business: A Report of the President*. Washington D.C.
- Utterback, J.M. och Reitberger, G. (1982), "Technology and Industrial Innovation in Sweden: A Study of New-Technology Based Firms". Center for Policy Alternatives, MIT och STU, Stockholm.
- Wigforss, E. (1952), *Socialism i vår tid*. Stockholm: Tidens förlag.
- Wigforss, E. (1956), *Efter välfärdsstaten*. Malmö: Framtiden.
- Wigforss, E. (1959), *Kan dödläget brytas?* Stockholm: Tidens förlag.

Register

- Affärsverk 37
Allmän placeringsplikt 75f
Arbetsintensiva företag 61, 93
Arbetslöshet 9, 13
Arbetsorganisation 21
Arbetsrättslagstiftning 18, 79ff, 111, 114, 119
ATP-systemet 77f
Avskrivningsregler 58f, 73
- BNP per capita 11f
BNP per sysselsatt 11
BNP-tillväxt 11
Bolagsskatt 57ff, 116
Bransch 62, 83, 113
- Centraliserad lönebildning 18, 82, 114, 116
Coworker mean 33, 104f
- Dotterbolag 39
- EES-länderna 42
Effektiv marginalsatt 63
Egenföretagande 43ff, 73
Egenkapitalfinansiering 68, 117f
Eget kapital 61
EG/EU 36, 42
Egnahemsinvesteringar 71
Entreprenörskap 16, 74, 87, 90, 97, 120
Ettarbetsställe företag 55
EU-kommissionen 42
European Observatory for SMEs 42
Extraktiv industri 37
- Familjeägda företag 63f, 73, 90
Filial 40, 51
- Fordism 20f
Företagens storleksfördelning 18, 23, 99ff, 116
Företagsbeskattning 19, 62, 117ff
Företagskontroll (marknaden för) 96
Företagsstruktur 16, 57ff
Företagsstöd 85
Förvärvsfrekvens 13, 16
- Humankapital 74, 77, 89
Humankapitalintensiva företag 77
Hushåll (som ägare) 63ff, 70, 117f
Höglönebranscher 110ff
- Individbeskattning 73f
Industrianställda 41
Inflationstakt 64, 70
Institutioner 10, 76ff, 99ff
Investeringsfondssystemet 59f, 116
- Joint venture 23
- Kapitalintensitet 109f, 112
Keynesiansk politik 21
Kommunförbundet 9, 14
Komparativ fördel 100, 113
Koncern 48, 67
Koncernkorrigerad statistik 39f
Korsägande 23
Kreditpolitik 18, 76ff, 114, 116
Kunskapsintensiva företag 61
Kvinnlig sysselsättning 13
Köpkraftsparitetsjusterad BNP 12
- Lagernedskrivning 58, 63
Landstingsförbundet 9, 14
Lånat kapital 61, 78
Lönebildning 82f
Löntagarfonder 61, 89

Massarbetslöshet 20
 Medellönebranscher 112f
 Medelstora företag 17, 23, 42, 81
 Mikroföretag 23
 Mittelstand 39

NUTEK 42
 Nyetableringar 18
 Nyföretagande 49ff, 73, 90, 96, 118

OECD 11, 72
 OECD Europa 11
 Offentliganställd 38
 Offentlig sektor 13
 Offentlig sysselsättning 13, 38, 84f

Principal-agent-problemet 89, 93f
 Privat sysselsättning 14f, 40, 119
 Produktionsstruktur 58
 Produktivitet 93

Realkapitalintensiva företag 59, 69
 Real skattebelastning 62ff, 70
 Regression fallacy 24f
 Riksbanken 59, 61
 Riskkapitalförsörjning 67f, 74

Samhällsklimat 19, 86ff
 Selektionsbias 82
 Skattekilrar 69ff, 119f
 Skattepolitik 16, 18, 57ff, 114, 117ff
 Skattereformen (1991 års) 67, 72, 116
 Skuldfinansiering 67
 Småföretag 10, 17, 22f, 28, 68, 94f, 118
 Snedvridande politik 16f, 58, 63, 99ff, 114

Sociala skyddsnät 54
 Solidarisk lönepolitik 83
 Soliditet 67f
 Spelregler 10, 56, 76ff, 99ff, 120
 Starta eget-bidrag 54
 Statlig sysselsättning 14
 Storföretag 36ff
 Svenska (välfärds)modellen 16, 114
 Sysselsättning 10, 13ff
 Sysselsättningsandel 25ff
 Sysselsättningsandelsanalys 49
 Sysselsättningsflöde 110
 Sysselsättningsfrekvens 9, 12
 Sysselsättningsfördelning (i Sverige) 35ff, 100ff, 117
 Sysselsättningsfördelning på anläggningsnivå 46f, 100ff
 Sysselsättningsintensiv tillväxt 10
 Sysselsättningsstruktur 58, 99ff
 Sysselsättningsökning 50, 52
 Särregler för mindre företag 73

Taylorism 21
 Tillverkningsindustrin 24f, 46, 61, 102, 108ff
 Tillväxt 11ff, 76, 92ff, 116
 Tillväxthinder 59, 92ff
 Tillväxtpropositionen 9
 Tjänstesektorn 37, 55, 100f, 119
 Total faktorproduktivitet 60, 111

Vinstdelningsskatt 58, 61f
 Återinvesterade vinstmedel 62ff, 117f
 Ägarkoncentration 47

Nu är det många som propagerar för ökad privat sysselsättning och ekonomisk tillväxt. Ofta ses entreprenören eller småföretagaren som den som skall hjälpa Sverige tillbaka till full sysselsättning och till den uthålliga tillväxt som säkrar pensionerna, vården, barnomsorgen och andra angelägna behov. Detta har naturligtvis sin förklaring: Tillväxten har under lång tid varit svag och under efterkrigstiden har alla nya arbetstillfällen netto skapats i den offentliga sektorn. Den privata sysselsättningen har över huvud taget inte varaktigt ökat sedan 1950. Samtidigt har Sverige drabbats av en massarbetslöshet som hotar att bli bestående.

Vi står nu inför den gigantiska utmaningen att försöka få till stånd en varaktig ökning av sysselsättningen i den privata sektorn, huvudsakligen utanför de gamla storföretagens ram. Det är i första hand i små och nya företag som de nya jobben måste skapas. Hur skall vi förändra företagandets villkor för att göra en sådan utveckling möjlig?

I denna bok försöker vi finna vägledning genom att studera vilka spelregler och institutioner som har funnits i Sverige vad gäller framför allt ny- och småföretagandet och vad utfallet blivit i termer av sysselsättning, tillväxt, produktions- och företagsstruktur. Bland annat diskuteras skattepolitiken, kreditpolitiken, arbetsrättslagstiftningen och lönebildningen. Om Sverige återigen skall bli ett samhälle med full sysselsättning och en stabil ekonomisk tillväxt måste spelregler och institutioner förändras. Förhoppningen är att denna bok skall hjälpa till att ta ut kompassriktningen för dessa förändringar.

Företagandets villkor lämpar sig också för undervisning i företagsekonomi och nationalekonomi.

Magnus Henrekson är docent i nationalekonomi och verksam vid Industriens Utredningsinstitut, IUI.

SNS
FÖRLAG

ISBN 91-7150-621-7



9 789171 506214