

Storföretagen och den ekonomiska tillväxten*

Ulf Jakobsson

Sverige är en av världens mest storföretagsdominerade ekonomier.¹ Detta beror dels på historiska tillfälligheter, dels på att vi i Sverige under lång tid drivit en politik som gynnat stora och etablerade företag i förhållande till små och nystartade företag. Ett skäl till att politiken fått en sådan utformning är att de stora företagen på många sätt har passat väl in den kollektivistiska svenska modellen. En mera konkret förklaring är att det inom politiken funnits en strävan att skapa tillväxt utan starka individuella incitament. Tydligast har detta varit när det gäller kapitalackumuleringen, där politiken inriktats på att främja kapitalbildning i företagen, samtidigt som politiken genom regleringar av kapitalmarknaden och genom skattelagstiftningen sökt motverka privat förmögenhetsbildning.

En sådan politik har naturligt nog gynnat stora och väletablerade företag i förhållande till mindre och nystartade företag. Slutresultatet har blivit att de stora företagen blivit dominerande och kommit att stå för dynamiken i den svenska ekonomin. Ett tydligt tecken på detta är att de faktorer man brukar se som tillväxtskapande, som investeringar i materiellt kapital och humankapital samt en hög teknologisk nivå, alla är starkt knutna till de stora företagen. I denna uppsats skall jag försöka demonstrera detta, och visa på vilket sätt den ekonomiska politiken har bidragit till detta.

* Författaren är tacksam för värdefulla synpunkter från Lars Calmfors.

¹ Detta förhållande har belagts i flera undersökningar med sinsemellan olika mätmetoder. I Jagrén [1993] visas att Sverige i en jämförelse som omfattar 13 industriländer har flest storföretag i förhållande till BNP. I Heum m fl [1993] visas att de 20 största företagens andel av sysselsättningen i de främsta industriländerna är näst högst i Sverige. Henrekson & Johansson [1999] visar att Sverige är det mest storföretagstäta av EU-länderna.

Den bild som framträder är att storföretagsdominansen varit en integrerad och betydelsefull del av den svenska modellen. Att det finns ett starkt internt samband mellan de olika delarna i den svenska modellen har understrukits av bland andra Freeman [1995] och Lindbeck [1998]. Av de starka interna sambanden följer att en förändring i någon av delarna kan förväntas få betydande återverkningar på övriga delar.

Globaliseringen och storföretagens tilltagande internationalisering har på ett mycket påtagligt sätt ändrat förutsättningarna för den svenska tillväxtstrategin. De stora multinationella företagen fattar sina beslut om investeringar och lokalisering av verksamheter i ett globalt perspektiv, där Sverige i allt mindre grad intar en särställning. Den senaste tidens omfattande utflyttning av de stora företagens ledningsfunktioner understryker detta på ett mycket tydligt sätt. Jag avslutar uppsatsen med att diskutera vad dessa förändringar kan betyda för den svenska ekonomin och för kraven på en tillväxtskapande politik.

1 Storföretagsdominansens bakgrund

Det finns inte någon etablerad förklaring till varför just Sverige kommit att bli så dominerat av stora företag. Det är inte så enkelt att alla små länder tenderar att domineras av ett fåtal företag. Visserligen tillhör Schweiz och Nederländerna liksom Sverige de mest storföretagsdominerade länderna. Å andra sidan finns det ett flertal mindre länder där storföretagsdominansen inte är påtaglig.

Många av de svenska företag som är stora idag är mycket gamla eller har i varje fall rötter som går långt tillbaka i tiden.² Detta antyder att det också finns förklaringar till storföretagsberoendet som går långt tillbaka i tiden. Den svenska bruksekonomin kan vara en sådan förklaring. Den stora nybildning av framgångsrika företag som skedde under senare delen av 1800-talet har också betytt mycket för dagens svenska företagsstruktur.

² Av de största svenska industriföretagen 1990 grundades 12 före år 1900, medan fem grundades mellan 1900 och 1930 (se Jagrén [1993]).

Till de tänkbara historiska förklaringarna kommer att den svenska näringspolitiken under efterkrigstiden medvetet inriktats på att utveckla storföretagsdominansen i den svenska ekonomin. En viktig orsak till detta var den allmänt omfattade föreställningen att stordriftsfördelar i produktionen generellt sett medförde att tillväxt och välståndsutveckling bäst gagnades genom satsningar på storföretag.

Ett tecken på att storföretagen under de första efterkrigsdecennierna allmänt betraktades som de enda företagen av betydelse var John Kenneth Galbraiths bok *Den nya industristaten* (Galbraith [1968]). Här var stordriftsfördelarna och storföretagsdominansen det ledande temat. Boken fick ett betydande genomslag och betraktades allmänt som en god beskrivning av den aktuella situationen vad gäller storföretagens roll i samhällsekonomin.

Utöver den allmänna tron på stordriftens effektivitet fanns det också en stark ideologisk och politisk dimension i den storföretagsinriktade politiken i Sverige. Under lång tid har den svenska politiken burits upp av en kollektivistisk framtidsvision. I en sådan passar storföretagsdominansen väl in. Detta resonemang har utvecklats av många ekonomisk-politiska tänkare, av vilka Karl Marx och Joseph Schumpeter är ett par exempel. Bland svenska ideologer var det framför allt Ernst Wigforss som underströk sambandet mellan de stora företagen och en socialistisk samhällsvision. Följande citat av Ernst Wigforss är belysande (Wigforss [1956, s 125–126]):

”Den socialistiska politikens intresse för just storföretagen behöver inte ytterligare förklaras. Det är i dem som motsättningarna mellan ägare och anställda blir mest påtagliga, 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.”

På ett mera praktiskt plan föreföll de stora företagen att skapa en möjlighet att föra en tillväxtinriktad politik som inte gynnade privat förmögenhetsbildning. Ett medel för detta var skattelagstiftningen som favoriserade kapitalbildning i företagen genom återinvesterade vinstmedel. Kapitalackumuleringen i företagen gynnades, samtidigt som det endast i begränsad omfattning var möjligt för de privata kapitalägarna att få del av kapitalets avkastning.

Storföretagen gynnades också av kombinationen av låg ränta, stort offentligt sparande och reglerade kredit- och kapitalmarknader. I detta system skedde huvuddelen av den samlade kapitalackumuleringen i den offentliga sektorn. Detta kapital slussades sedan vidare till företagssektorn i form av lån till en ränta som i reala termer och efter skatt var negativ. Dessutom gynnades de etablerade företagen genom olika typer av specialarrangemang för långivningen. Därtill kommer att de etablerade företagen hade ett naturligt försteg vid tilldelningen av de ransonerade krediterna. Omvänt bör den stora företagskoncentrationen ha underlättat tilldelningsprocessen i låneköerna. Det är lättare att administrativt hantera ett fåtal stora aktörer än en mängd små.

2 Skattepolitiken och de stora företagen

En ledstjärna för skattepolitiken under efterkrigstiden har varit att söka skapa goda förutsättningar för kapitalackumulering och investeringar utan att gynna privat förmögenhetsbildning. I sin praktiska tillämpning har detta inneburit att skattesystemet gynnat institutionellt ägande i förhållande till enskilt ägande. Systemet har favoriserat lånefinansiering och finansiering genom återinvesterade vinstmedel i förhållande till finansiering genom nyemissioner. Skattepolitiken har därmed favoriserat ägarformer och finansieringsformer som passar stora företag, men inte små. Dessa förhållanden belyses närmare i Magnus Henreksons bidrag i denna bok (Henrekson [1999]). Där framgår att skillnaderna i skattekilens storlek tidvis har varit mycket stor mellan olika ägarformer och olika finansieringssätt.

Skillnaderna nådde sin höjdpunkt i början av 1980-talet, före genomförandet av de stora skattereformerna. Sedan 1994, efter en rad reformer inriktade bland annat på att skapa en mera neutral beskattning, har skillnaderna i skattekilars utjämnats väsentligt. Men efter ett antal återställare har skillnaderna i skattekilars åter vuxit, i huvudsak efter de gamla mönstren. För den diskussion som förs i denna uppsats är kategorin utländska ägare av särskilt intresse. Här skiljer sig värdena åt beroende på varje enskilt lands skatteregler. För de länder som inte har särskild beskattning av utdelningsinkomster kan man räkna med att ägare av svenska företag har ungefär samma skattekilars som i Sverige gäller för skattebefriade institutioner. I detta fall

favoriserar alltså skattesystemet utländskt institutionellt och enskilt ägande framför enskilt svenskt ägande.

Vi har sålunda under efterkrigstiden haft en kraftig direkt diskriminering i skattesystemet mellan olika ägarformer och olika finansieringssätt. Indirekt har detta också inneburit en diskriminering mellan olika typer av företag. Inriktningen av den svenska kapitalbeskattningen har genomgående gynnat stora och etablerade företag.

Under regleringstiden medförde, som vi ska se längre fram, de lagstadgade säkerhetskraven ett försteg för stora och etablerade företag. Även sedan regleringarna har tagits bort är det mycket som talar för att stora och etablerade företag har lättare att erhålla lånekapital än mindre och nystartade företag. Därmed ger skattefavoriseringen av lånefinansiering de stora företagen ett försteg. Även favoriseringen av återinvesterade vinster som finansieringskälla går i samma riktning. Innan interngenererade vinstmedel kan användas för att expandera verksamheten i företaget, måste det ha byggt upp en sådan position att det börjat generera vinster av betydande omfattning.

Ser vi till den skattemässiga diskrimineringen mellan ägarformerna torde det vara uppenbart att den oförmånliga behandlingen av enskilt ägande också innebär en oförmånlig behandling av små och nystartade företag, där enskilt ägande är den naturliga ägarformen.

3 Storföretagen och kapitalmarknaden

Jag hävdade inledningsvis att en huvudlinje i den svenska modellen var att skapa kapitalackumulation och investeringar, samtidigt som den privata förmögenhetsbildningen hölls nere. Medlen för att uppnå detta var en kombination av offentlig sparpolitik, skattepolitik och regleringar av de finansiella marknaderna. Ser vi till den offentliga sparpolitiken, arbetade staten med balanserade eller överbalanserade budgetar samtidigt som socialförsäkringssystemen, och då särskilt ATP-systemet, bidrog med ett kraftigt nettosparande. Som illustreras av tabell 1 ledde detta till att den offentliga sektorn under 1970- och 1980-talen bidrog med så mycket som två tredjedelar av det totala nettosparandet i landet.

Det offentliga sparandet kanaliserades till kapital- och kreditmarknaden i huvudsak genom att AP-fonden uppträdde som köpare på den reglerade obligationsmarknaden. En betydande del av dessa obligationer hade emitterats av de sk mellanhandsinstituterna, som arbetade med direktutlåning till företag. Fram till dess att regleringen av de finansiella marknaderna avvecklades kring mitten av 1980-talet var den effektiva realräntan efter skatt mycket låg eller negativ. Priset på kapital kunde sålunda inte fungera som en allokeringsmekanism på kapitalmarknaden.

Sparandet skedde antingen i tvångsmässiga former genom offentligt sparande eller genom särskilda skatteincitament i företagssektorn. För hushållssektorns del skapade bankerna sparincitament genom att låta ett regelbundet hushållssparande bli en inträdesbiljett till den reglerade lånemarknaden. Lånen fördelades genom politiskt bestämda kvoterings- och tilldelningsregler inom ramen för regleringarnas regelverk. Eftersom lånekostnaden i praktiken var negativ, så var en tilldelning av ett lån till ett företag liktydigt med en subvention till företaget, där subventionens storlek stod i direkt proportion till lånets storlek.

Man kan argumentera för att ett kvoterings- och tilldelningssystem av den typ som skisserats här ger stora och etablerade företag ett försteg eftersom de har de bästa resurserna att verka för en framskjuten placering i låneköerna. Till detta kom olika specialregler som också gynnade etablerade företag. En sådan regel var möjligheten till återlån ur AP-fonderna, där lånevolymens storlek bestämdes av tidigare inbetalningar av anställdas ATP-avgifter.

En i detta sammanhang intressant regel är kravet på "adekvat säkerhet" för givna lån. Detta gav ett försteg till företag som kunde presentera fysiska säkerheter i form av byggnader och anläggningar, något som gynnade väl-etablerade och kapitalintensiva företag. Ett indicium på att effekterna av regleringarna gick i denna riktning ges av Ashgarians [1997] studie över den finansiella strukturen bland företag noterade på Stockholmsbörsen 1989. Den visar att skuldsättningen var hög för byggnadsföretag, skogs-företag och transportföretag, som har en hög fysisk kapitalintensitet, medan den var låg i branscher som konsultverksamhet och handel, där den fysiska kapitalintensiteten är låg.

En övergripande effekt av regleringen av de finansiella marknaderna har, som vi sett, varit att incitamenten för sparande har varit låga. Denna effekt

har förstärkts av skattelagstiftningen. Det som eftersträvats har varit en tillbakahållen privat förmögenhetsbildning. I tabell 1 framgår också att hushållssparandet i Sverige har legat på en mycket låg nivå. Eftersom sparan- det används för att bygga upp stockar av förmögenheter blir effekten av en sådan politik bestående över lång tid, även om incitamenten för förmögen- hetsbildning ändras. Den låga privata förmögenhetsuppbyggnad som är resultatet av regleringspolitiken och skattepolitiken bidrar i sin tur till att försämra klimatet för nyföretagande. Flera studier visar att det finns ett samband mellan privat förmögenhetsbildning å ena sidan och nyföreta- gande å andra sidan. (Se t ex Lindh & Ohlsson [1996; 1998]). Reglering- arna av de finansiella marknaderna avvecklades under 1980-talet. Denna avveckling har lett till stora strukturella förändringar i den svenska ekono- min, men de tidigare regleringarnas effekter på företagsstruktur och förmö- genhetsstruktur i Sverige är sannolikt fortfarande påtagliga.

Tabell 1 Nettosparandet i procent av BNP, årliga genomsnitt 1950–96.

	1950–59	1960–69	1970–79	1980–89	1990–96
Totalt	11,9	14,7	11,5	4,7	1,9
Hushåll	4,5	3,6	1,8	0,5	3,1
Näringsliv	4,0	2,6	3,0	4,6	2,7
Konsoliderad offentlig sektor	3,4	8,4	6,7	-0,4	-4,0

Källa: SCB.

4 Storföretagen och arbetsmarknaden

Man kan inte utan vidare påstå att den starka kartelliseringen av den svenska arbetsmarknaden är en direkt följd av den svenska företagsstrukturen. Schweiz är ett exempel på att det är möjligt att kombinera en hög företags- koncentration med ett decentraliserat förhandlingssystem. Andra exempel är Danmark och Österrike som har en låg storföretagsandel samtidigt som kar- telliseringen av den svenska arbetsmarknaden har drivits relativt långt.

Tydligare förefaller kopplingen vara mellan den svenska företagsstrukturen och den solidariska lönepolitiken. Denna introducerades ursprungligen på arbetsmarknaden i samförstånd mellan SAF och LO (se Edin & Topel [1997]).

I en ekonomi med stordriftsfördelar i produktionen verkar en sådan lönepolitik konkurrensbegränsande genom att den skapar hinder för nyetablering och konkurrensnackdelar för mindre företag (Williamson [1968]).³ Utgångspunkten i Williamsons artikel är att ett amerikanskt stålföretag blivit fällt i ett antitrustmål, därför att det till en löneöverenskommelse för sitt företag kopplade villkoret att fackföreningen skulle begära samma löneökning av övriga företag i samma bransch. En solidarisk lönepolitik sågs sålunda som en icke tillåten begränsning av de mindre företagens konkurrensmöjligheter.

En likartad analys, men med andra värderingsmässiga förtecken gör Rehn och Meidner (LO [1951]) när de sätter in den solidariska lönepolitiken i ett samhällsekonomiskt perspektiv. En av de samhällsekonomiskt positiva effekterna av den solidariska lönepolitiken var enligt dessa fackföreningskonomer att de mindre produktiva företagen, som inte hade samma lönebetalningsförmåga som de högproduktiva företagen, slogs ut. Därmed bidrog, enligt Rehn och Meidner, den solidariska lönepolitiken till att öka tillväxten. Om man till denna analys lägger förutsättningen att de stora företagen genom stordriftsfördelar och högre kapitalintensitet också är de som har den högsta produktiviteten, så ger Rehn och Meidners analys ur ett konkurrensperspektiv samma resultat som Willamsons.

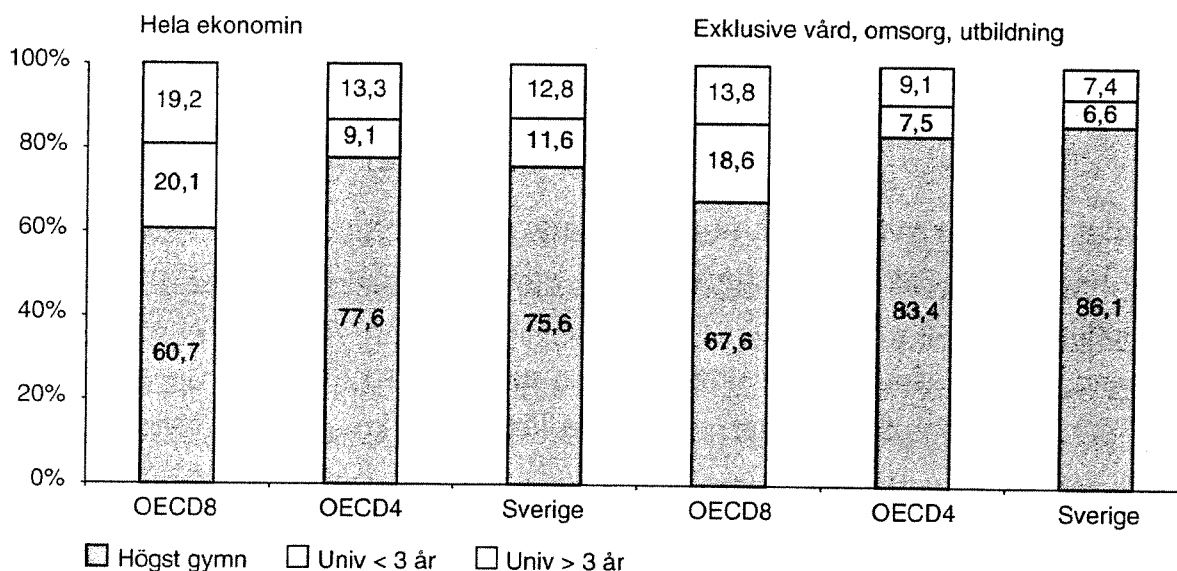
I samma riktning som den solidariska lönepolitiken verkar många regler inom arbetsrätten, som förvisso inte har efterfrågats av de etablerade företagen, men som ändå verkar diskriminerande mot mindre företag, som har större svårigheter att hantera dessa regler än stora företag.

Den solidariska lönepolitikens effekter på konkurrensförhållandena mellan små och stora företag diskuteras också i Magnus Henreksons bidrag i denna bok (Henrekson [1999]).

5 Storföretagen och humankapitalbildningen

Jämfört med andra industriländer har näringslivet i Sverige en relativt liten andel högutbildade. Detta framgår av figur 2 som är hämtad ur Bilaga 3 till 1999 års långtidsutredning.⁴ Där framgår också att högutbildade i Sverige i högre utsträckning än i andra länder återfinns i den offentliga sektorn. Inom det privata näringslivet finns den högutbildade arbetskraften till övervägande delen i stora företag eller i företag som ingår i större koncerner (se tabell 2).

Innebörden av detta är att den enskilde löntagaren, som genom sin utbildning skaffat sig en specialisering, endast har några få arbetsgivare att välja emellan. De stora företagen har därmed en monopsonistställning gentemot den högutbildade arbetskraften på de olika delmarknaderna. Det är välbekant från litteraturen inom industriell organisation att den som säljer till en



Figur 1 De anställdas utbildningsnivå i Sverige jämfört med ett genomsnitt för två OECD-aggregat. Procentuell fördelning, 1990-talet.

Anm: Att tidsangivelsen är 1990-tal beror på att årtalen skiljer sig något mellan länderna. Årtalen anges i parentes efter respektive land i den uppräkningslista som följer. OECD4 är ett aggregat som består av Danmark (1992), Finland (1993), Storbritannien (1994) och Tyskland (1993). I aggregatet OECD8 ingår dessutom Australien (1994), Japan (1992), Kanada (1994) och USA (1993). Data för Sverige avser 1993. Vård, omsorg och utbildning representerar avdelning 9, ISIC rev 2.

Källa: OECD, Directorate for Education, Employment, Labour and Social Affairs.

⁴ Särskilt tydlig blir skillnaden om jämförelsen inte begränsas till europeiska länder.

Tabell 2 Utvecklingen av antalet högskoleutbildade tekniker och naturvetare (högskoletekniker) 1985–1992 i industrin (SNI 2 + 3).

Företags- storlek:	Antal högskole- tekniker		Antal högskole- tekniker per företag		Antal högskole- tekniker per hundra anställda		Antal högskole- tekniker av totalt, procent	
	1985	1992	1985	1992	1985	1992	1985	1992
Antal anställda								
0– 49	1 244	1 566	0,04	0,05	0,7	0,9	6,0	6,6
50–199	1 533	2 033	1,00	1,53	1,0	1,6	7,5	8,6
200–499	1 626	3 135	4,67	8,83	1,6	2,8	7,9	13,3
500–	16 150	16 804	57,27	65,13	3,3	4,8	78,6	71,4
Totalt	20 553	23 538	0,63	0,76	2,5	3,4	100,0	99,9

Anm: Sysselsättningsuppgifterna avser uppgifter i november för det år undersökningen gäller, och utbildningsuppgifterna avser för 1985 och 1990 samtliga utbildade fram till den tidpunkt då undersökningen gjordes, men endast t o m vårterminen för 1992.

Källa: SCB, Utbildningsregistret och ÅRSYS.

monopsonist har svårt att få ut avkastningen på gjorda investeringar. I detta fall har företagens monopsonistställning gjort det svårt för den högutbildade arbetskraften att få ut den fulla avkastningen på sina utbildningsinvesteringar. Detta förhållande, i kombination med den solidariska lönepolitiken, är sannolikt en viktig förklaring till den låga svenska utbildningspremien.

Ser vi situationen ur de stora företagens synvinkel har den beskrivna situationen inneburit att de kunnat få tillgång till högutbildad personal relativt billigt. Detta har betytt att det har varit kostnadsmässigt relativt fördelaktigt för dessa företag att bygga upp en omfattande forsknings- och utvecklingsverksamhet i Sverige. (Forskning och utveckling förkortas nedan FoU.) I ett längre perspektiv kan detta dock knappast vara en bestående konkurrensfördel. Låga löner för högutbildade kan förväntas leda till ett minskat intresse för utbildning och därmed till ett minskat utbud av högutbildade. Till detta kommer att den generella nedgången i den svenska relativa lönenivån leder till att de svenska lönerna för högutbildade inte är konkurrenskraftiga i ett internationellt perspektiv, vilket också bidrar till ett minskat utbud av högutbildade i Sverige.

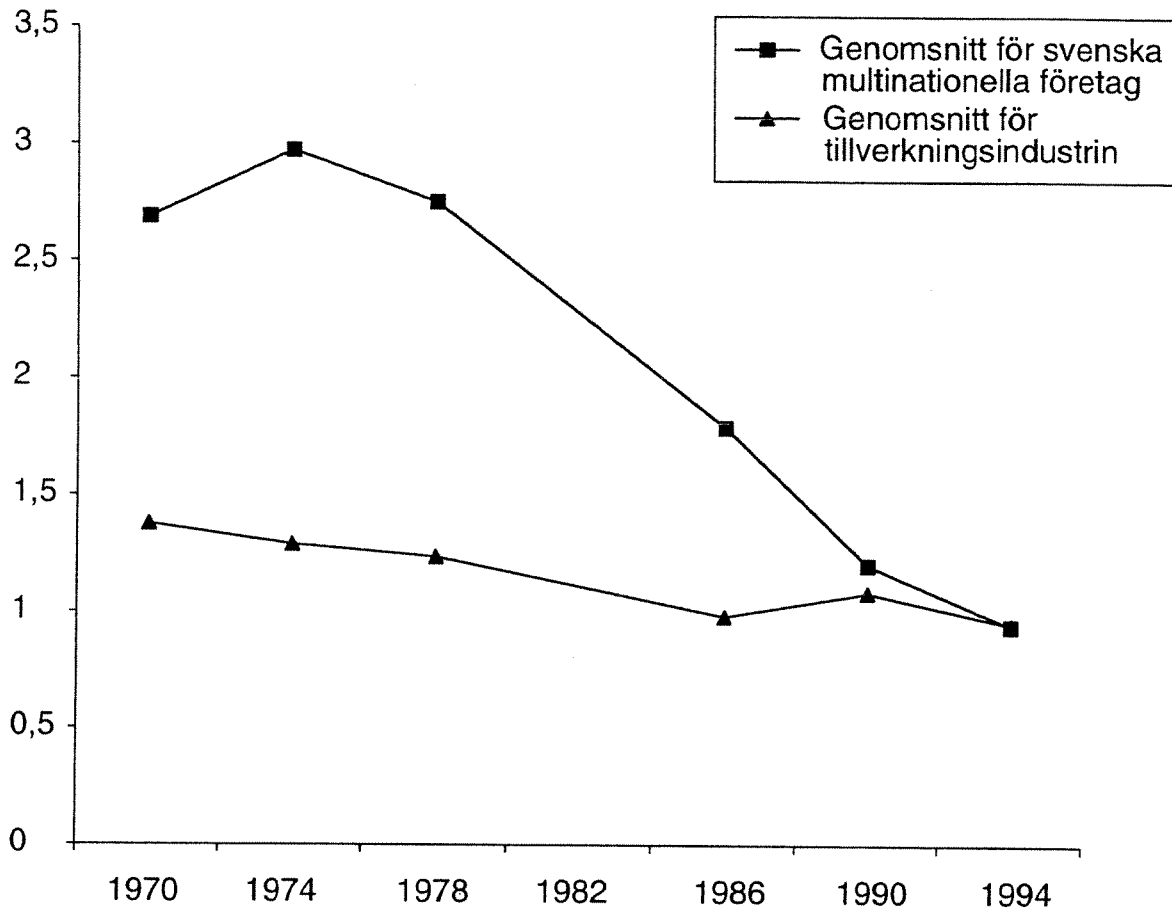
Man kan i detta sammanhang fråga sig om företagens lönesättning av den högutbildade arbetskraften, ur företagens synvinkel, varit rationell i ett mera långsiktigt perspektiv. I det korta perspektivet har visserligen den låga utbildningspremien inneburit att man kunnat få svensk högutbildad arbetskraft billigt. I ett längre perspektiv har detta emellertid skapat en brist på högutbildad arbetskraft, något som inte bara är ett problem för svensk ekonomi utan också för företagen.

Problemen för företagen begränsas dock av att de kan rekrytera högutbildad arbetskraft utanför Sverige. Den solidariska lönepolitiken och följsamhetstänkandet på den svenska arbetsmarknaden kan innebära att ett försök från företagets sida att generellt höja lönerna för högutbildad arbetskraft drar med sig lönehöjningar också för övriga kategorier. Därmed kan det för företagen, ur kostnadssynpunkt, vara rationellt att i stället för att driva upp lönerna för alla anställda i Sverige, öka antalet högutbildade utomlands, även om löneläget där är högre än i Sverige. Den totala kostnaden av att göra motsvarande nyrekrytering i Sverige skulle på grund av löneföljsamheten ändå bli högre. Den solidariska lönepolitiken kan göra det rationellt för företagen att, i sin svenska lokalisering, renodla den konkurrensfördel som skapas av låga lönekostnader.

Figur 2, som är hämtad ur Braconier & Ekholm [1999], ger empiriskt stöd för att vi under de senaste åren har haft en sådan tendens. Den heldragna kurvan visar utvecklingen av de svenska lönekostnaderna i svensk industri jämfört med lönekostnaderna i våra konkurrentländer. Denna kurva speglar att de svenska lönerna generellt sett, vilket påpekas i Assar Lindbecks bidrag till denna bok (Lindbeck [1999]), sjunkit i förhållande till omvärlden. Den streckade linjen visar kvoten mellan lönenivån i de multinationella företagens svenska delar och deras utländska delar. Här har fallet i den svenska relativa lönenivån varit väsentligt mycket snabbare än den generella lönedgången. Detta måste tolkas som att de svenska företagen under perioden relativt sett expanderat de verksamheter som kräver högutbildad arbetskraft väsentligt mer utomlands än i Sverige.⁵

De stora företagen har emellertid haft en betydande ökning av sin FoU-verksamhet också inom Sverige. Detta hänger samman med att FoU-investe-

⁵ I Magnus Blomströms bidrag till denna bok (Blomström [1999]) presenteras också andra forskningsresultat som tyder på att vi haft en sådan utveckling.



Figur 2 Relativa arbetskraftskostnader mellan Sverige och övriga rika industriländer.*

* Australien, Belgien, Danmark, Finland, Frankrike, Italien, Japan, Kanada, Luxemburg, Nederländerna, Norge, Nya Zeeland, Schweiz, Storbritannien, Tyskland, USA och Österrike.

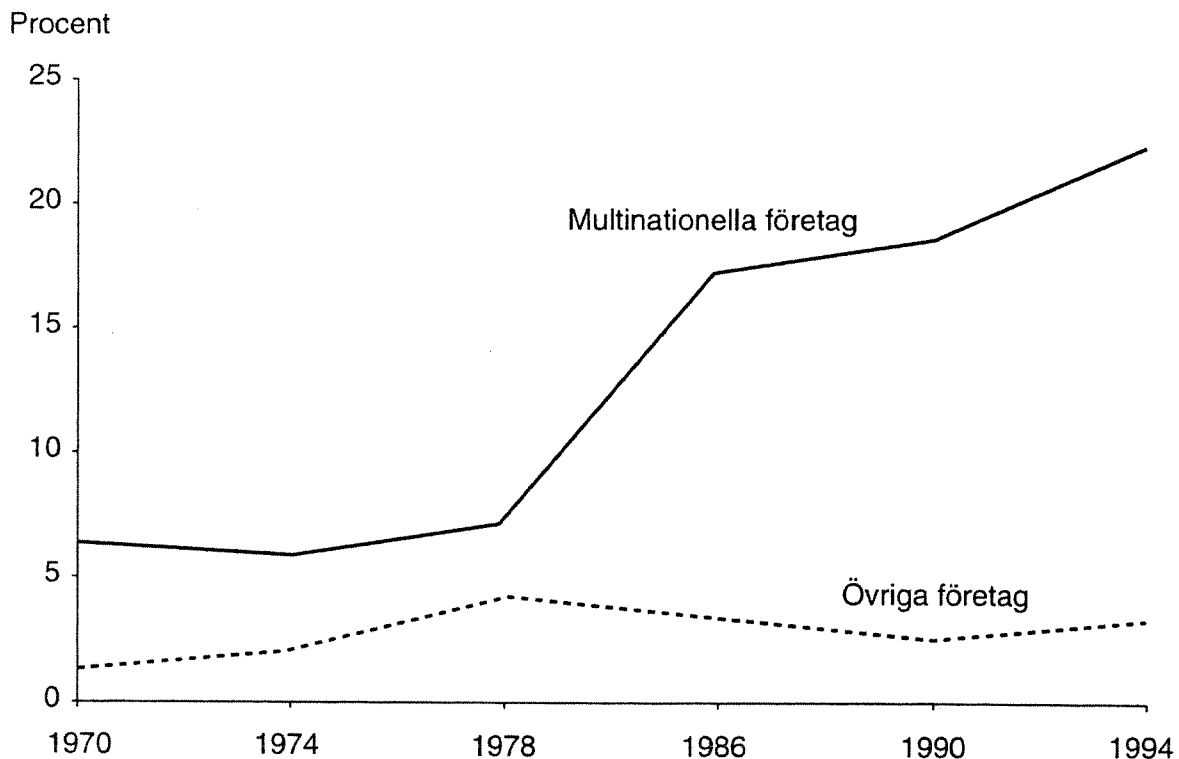
Källa: Braconier & Ekholm [1999].

ringar haft en växande betydelse för företagen. I många fall är kraftiga investeringar i FoU grunden för de stora företagens internationalisering. För att kunna expandera internationellt måste ett företag besitta en uppsättning tillgångar som är tillräckligt unika för att kunna exploateras kommersiellt i internationell skala. En sådan tillgång kan vara ett mycket väl utarbetat varumärke, som dock hela tiden måste underbyggas med omfattande insatser av reklam och marknadsföring. Liknande tillgångar kan också skapas genom FoU. Astra och Ericsson är exempel på detta.

FoU och marknadsföring brukar vanligen kallas företagens strategiska funktioner. I dessa verksamheter, och särskilt inom FoU, är personalens genomsnittliga utbildningsnivå mycket hög. Därför är de multinationella

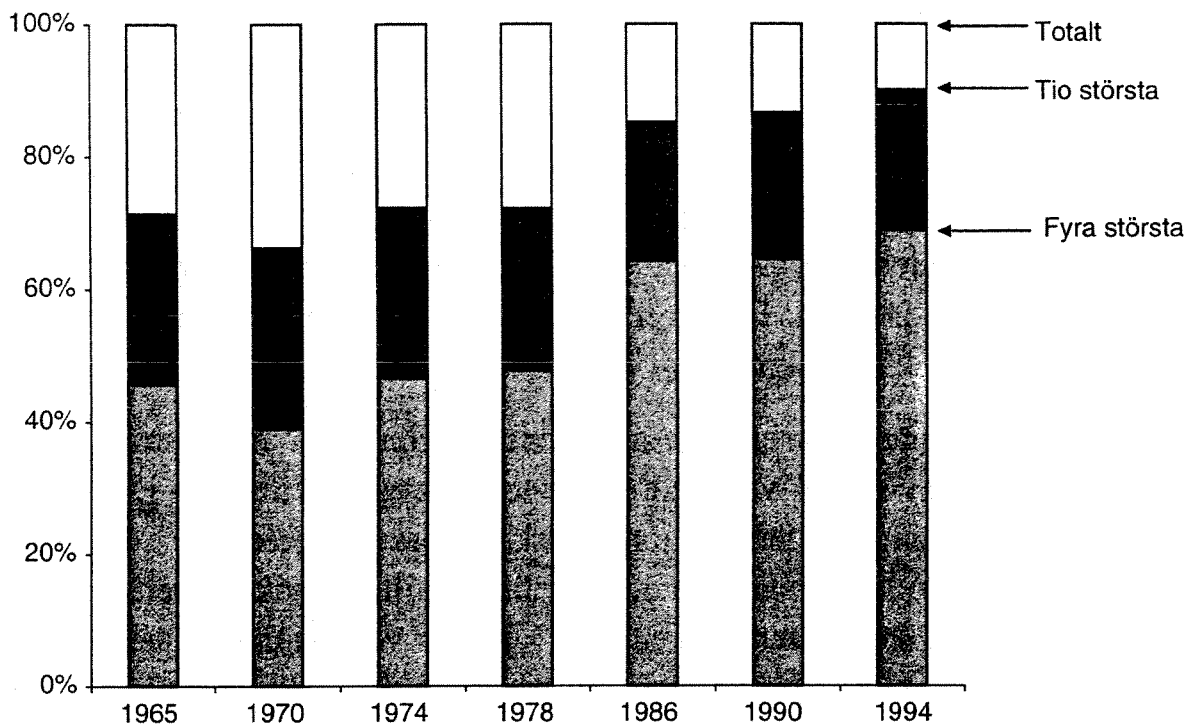
företagen särskilt kunskapsintensiva. För svenskt vidkommande tillkommer en omständighet av särskild betydelse. Historiskt sett har det nämligen funnits en mycket stark tendens att lägga de strategiska funktionerna i anslutning till huvudkontoren. För de svenska företagens del ligger i genomsnitt 80 procent av verksamheten i de strategiska funktionerna i Sverige. Tillgängliga data tyder på att motsvarande siffra är ännu högre i andra länder (Belitz & Beise [1999]). För Sveriges del har andelen minskat under de senaste åren (Braunerhjelm m fl [1996]).

Den ökade internationaliseringen har efterhand inneburit att de strategiska funktionerna blivit allt viktigare för storföretagens tillväxt. De stora svenska företagen har därför gjort mycket stora investeringar på dessa områden. Detta, i kombination med kopplingen till huvudkontoret, har lett till att kunskapsintensiteten i företagens svenska verksamhet under senare år blivit mycket hög. Utvecklingen illustreras av figur 3 som anger FoU-intensiteten i den svenska delen i de multinationella företagen jämfört med övriga svenska företag. Som framgår av figur 4 har de stora multinationella



Figur 3 FoU-kostnad som andel av förädlingsvärde i multinationella företag respektive i övriga företag inom tillverkningsindustrin 1970-1994, procent.

Källa: IUI:s databaser.



Figur 4 FoU-kostnader fördelade på de fyra respektive tio största FoU-producenterna 1965–1994, procent.

Källa: IUI:s databaser.

företagen i Sverige fått en mycket dominerande roll när det gäller investeringar i FoU.

Den process jag pekat på här är en viktig förklaring till den internationellt sett mycket höga FoU-intensiteten i Sverige. Den kan också förklara den s k exportparadoxen, dvs att Sveriges exportspecialisering inte är högteknologieriktad fastän vi, mätt som andel av BNP, har de högsta FoU-utgifterna i världen.

En viktig fråga är varför FoU-verksamheten i Sverige i så hög grad koncentrerats till de stora företagen. Den stora ansamlingen av kvalificerad personal i dessa företag i kombination med relativt modesta lönevillkor borde bädda för avknoppningar från företagen och teknikspridning via ett högteknologiskt nyföretagande. Uppenbarligen har detta inte skett i tillräcklig omfattning för att rubba det mönster jag pekat på här. Det finns också studier som bekräftar att det teknikbaserade nyföretagandet ligger på en låg nivå (Utterback & Reitberger [1982] och Jakobsson & Rickne [1997]). Förklaringen går sannolikt att finna i de allmänna betingelser för företagande

som rått i Sverige under denna tidsperiod. Slutresultatet är under alla omständigheter att den höga FoU-intensiteten i svensk industri bärs upp av några få mycket stora företag som är på väg att bli allt mera internationiserade. Mot denna bakgrund har OECD i 1996 års Sverigerapport (OECD [1996]) gjort följande observation:

”Totalt sett blir intrycket att FoU-utgifterna återspeglar den svenska ekonomins dualism, en dynamisk och framåtskridande multinationell sektor som står i kontrast till en relativt stagnerande småföretagssektor, och en statlig politik som inte har förändrat detta.”

6 Storföretagen som en del av svenska teknologiska system

Varje företag opererar i olika typer av samspel med andra företag, liksom med andra delar av samhället. Naturligt nog spelar storföretagen ofta en dominerande roll i de nätverk där de ingår. Om de stora företagen väljer internationell expansion i stället för inhemsk, så har detta ofta en mycket påtaglig direkt betydelse för såväl andra företag som för olika delar av samhället.

Det finns ingen mer omfattande kartläggning av dessa nätverk. Jag skall här endast peka på en typ av nätverk som brukar benämnas *teknologiska system*. Detta begrepp försöker fånga in det samspel som sker mellan olika aktörer inom ett visst teknologiområde. (För en närmare diskussion av begreppet, se Carlsson & Stankiewicz [1991] samt Carlsson & Jacobsson [1993]). Om vi t ex betraktar läkemedelsframställning som ett teknologiområde så ingår sjukvården, den medicinska forskningen, de stora läkemedelsföretagen och deras underleverantörer samt närstående forskningsföretag i det svenska teknologiska systemet för läkemedelstillverkning. Att det är intressant att studera teknologiska system beror på att det finns mycket som tyder på en komplementaritet mellan de olika ingående delarna och att kvaliteten på systemen kan förväntas ha en betydelse för tillväxtpotentialen i det land där de finns.

För att återigen ta läkemedelsindustrin som exempel, så kan vi konstatera att svensk medicinsk forskning internationellt sett står på en hög nivå. Bibliometriska studier och patentstudier (t ex Archibugi & Pianta [1992] och SCB

[1992]) visar att Sverige ger oproportionerligt stora vetenskapliga bidrag inom klinisk medicin och biomedicin. Inte mindre en tredjedel av de totala akademiska forskningsresurserna i Sverige ägnas medicinsk forskning.

Denna forskning har å ena sidan varit en viktig grund för Sveriges världsledande läkemedelsindustri. Läkemedelsindustrin har å andra sidan varit en nödvändig förutsättning för en kommersialisering av forskningsresultaten. Samtidigt talar mycket för att förekomsten av en stark läkemedelsindustri har bidragit till att den medicinska akademiska forskningen har haft starka band med kommersiella tillämpningar. Till detta kommer att förekomsten av flera läkemedelsföretag inom det teknologiska systemet ger agglomereringsvinster inom företagsgruppen.

Denna typ av teknologiska system har studerats av Braunerhjelm & Carlsson [1994]. De har valt att studera fyra grupperingar, av vilka var och en betraktas som ett teknologiskt system. De är "Verkstadsautomation", "Elektronik och data", "Läkemedel" samt "Pulverteknologi". Genom den relativt breda kategoriseringen av systemen täcker de in större delen av vad som kan betraktas som kommersiellt intressant teknologi i Sverige.

Ser vi till företagssidan inom systemen domineras vart och ett av systemen av några få stora svenska företag. Efter en relativt omfattande genomgång av de olika systemen försöker författarna karakterisera dem genom att ställa upp tabell 3. I denna karakteriseras styrkan i olika dimensioner av systemen genom plus- och minustecken. Ju fler plustecken desto större styrka, ju fler minustecken desto större svagheter.

De två områden som kombinerar god utvecklingspotential med en till synes solid underbyggnad i de svenska teknologiska systemen är "Läkemedel" samt "Elektronik och data". I båda fallen förefaller dock systemen mycket sårbara på företagssidan. När det gäller "Läkemedel" konstaterar författarna att systemet på företagssidan är helt beroende av två företag, nämligen Astra och Kabi Pharmacia. Inget av dessa företag är längre svenskt. När det gäller Pharmacia har en stor del av forskningen i Sverige avvecklats. När det gäller Astra återstår det att se vad som på sikt kommer att hända med forskningen i Sverige.

Det andra starka svenska teknologiska systemet domineras starkt av ett enda företag, nämligen Ericsson, vilket innebär att sårbarheten också här

förefaller vara stor. I båda fallen är det bristen på mindre och medelstora företag inom respektive område som skapar sårbarheten.

Tabellen kan också ge upphov till en annan reflektion: Av de svenska storföretagen befann sig endast tre inom teknologisystem i snabb utveckling med stor framtidspotential. Av dessa är idag endast ett svenskt.

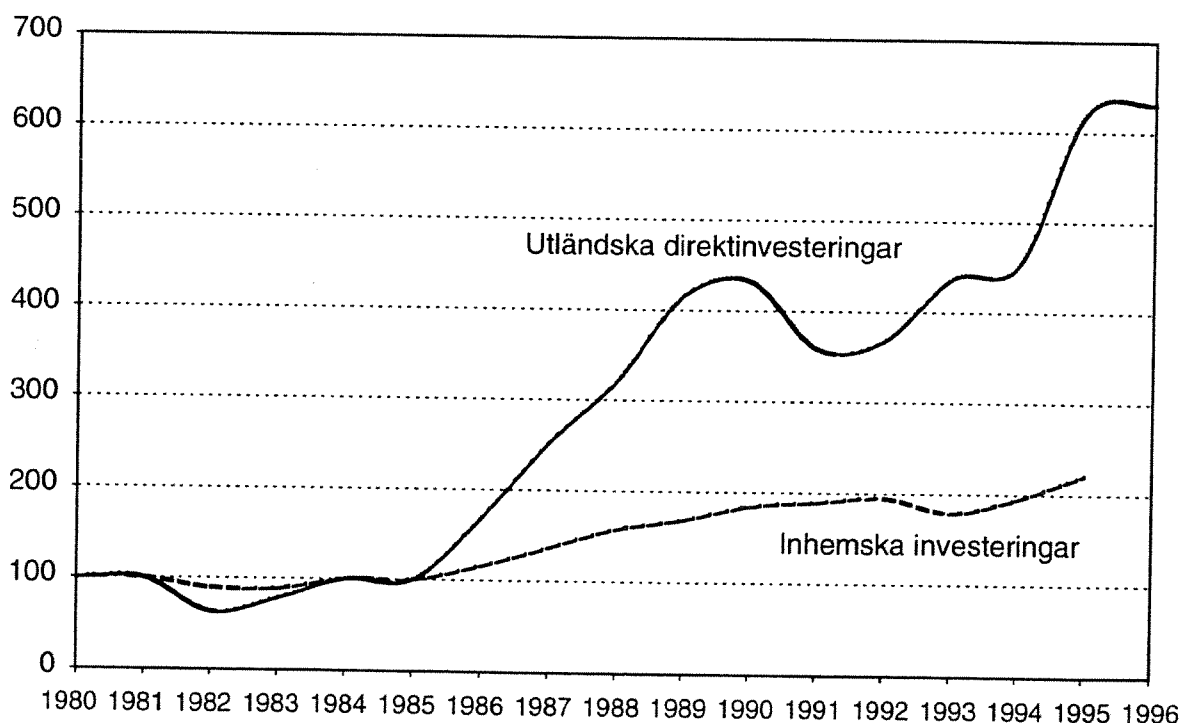
Tabell 3 Dimensioner och egenskaper hos teknologiska system.

	Verkstads- automation	Elektronik och data	Läkemedel	Pulverteknologi	
				Pulver- metallurgi	Keramer
	Mognad	Snabb utv	Snabb utv	Mognad	Tidig utv
Nuvarande utvecklingsfas					
Framtida potential	+	+++	+++	+	+++
Beställar-kompetens	+++	++	+++	++	+
Samarbete användare–leverantörer	++	++	+++	++	+
Leverantörs-kompetens	++	++	++	+++	+
Industriell FoU	+++	+	+++	++	+
Akademisk infrastruktur	+	+	+++	+	++
Statlig politik	+	+	++	+	++
Överbryggande institutioner	+++	+	+++	+	+
Hål/svagheter	–	--	–		
Kompenserande mekanismer	++	+	+++	++	

7 Globaliseringen och storföretagen

De svenska storföretagen har alltid haft en stark internationell inriktning. Den svenska marknadens begränsade storlek har gjort det nödvändigt för växande företag att söka sig till de internationella marknaderna. Under lång tid gjordes detta i första hand genom export, men under efterkrigstiden har företagen också expanderat genom att förlägga verksamhet och produktion utanför Sveriges gränser. Vid slutet av 1960-talet hade fortfarande företagen sin huvudsakliga verksamhet i Sverige och nådde de internationella marknaderna främst genom export. Därefter genomgick företagen en dramatisk fas, där produktion och verksamhet internationaliserades.

Denna utveckling kan ses som en del av en internationell globaliserings-trend. Den senare belyses av figur 5, som visar att de utländska direktinvesteringarna i världen sedan 1985 har ökat tre gånger så snabbt som de fasta investeringarna. Om vi i stället ser till ett tvärsnitt av länder kan vi konstatera att direktinvesteringarna i Sverige spelat en väsentligt mycket större roll här än i nästan alla andra länder. Vid en rangordning av länderna efter



Figur 5 Inhemska investeringar och utländska direktinvesteringar 1980–1996, index 1980 = 100.

Källa: UNCTAD, FDI/TNC databas.

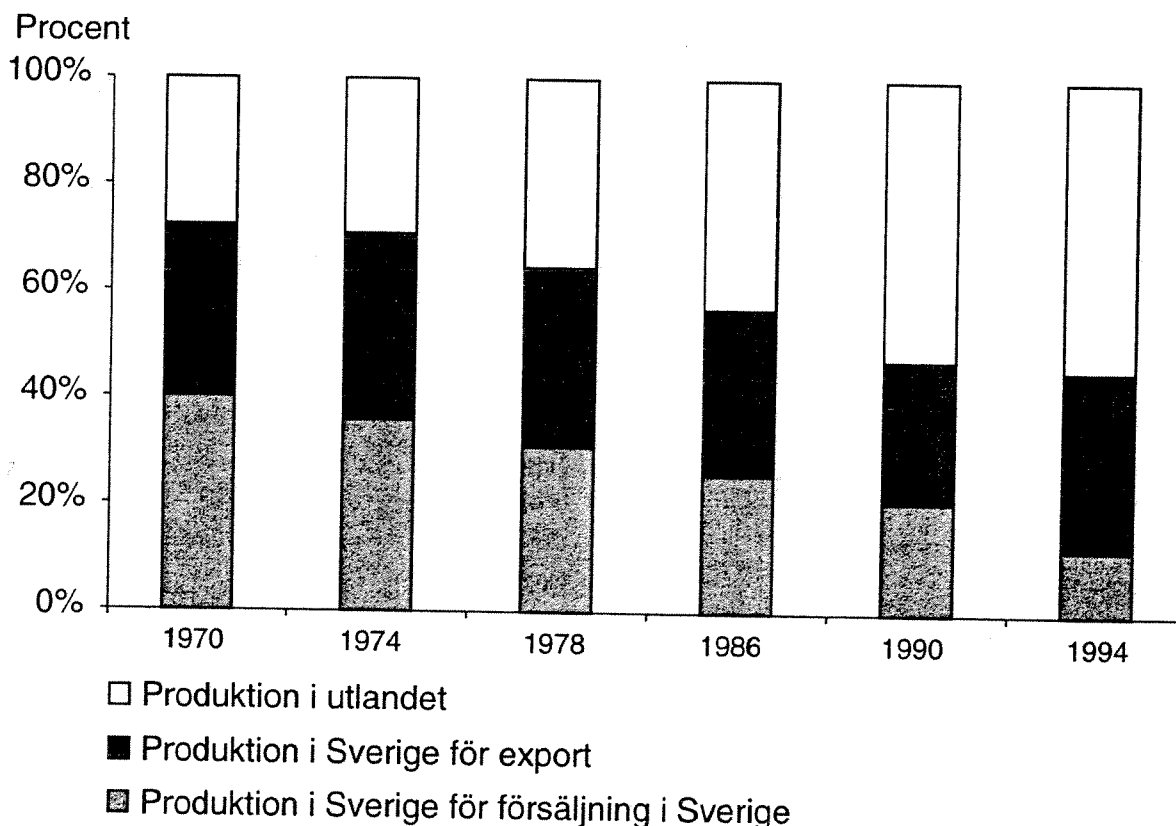
Tabell 4 Direktinvesteringar som andel av bruttoinvesteringar (genomsnitt), 1986–96. Länderna är rangordnade med avseende på utgående direktinvesteringar.

	1986–1996		1986–1996
Totalt		Norge	
ingående	4,2	ingående	5,4
utgående	4,6	utgående	6,9
Utvecklingsländer		Kanada	
ingående	3,4	ingående	6,2
utgående	4,7	utgående	6,5
Europeiska Unionen		Tyskland	
ingående	5,9	ingående	0,9
utgående	8,5	utgående	5,6
Nederländerna		USA	
ingående	12,7	ingående	5,8
utgående	23,2	utgående	5,5
Sverige		Australien	
ingående	12,6	ingående	10,3
utgående	18,4	utgående	5,5
Storbritannien		Irland	
ingående	12,3	ingående	10,7
utgående	18,3	utgående	5,4
Belgien och Luxemburg		Italien	
ingående	20,7	ingående	4,3
utgående	15,3	utgående	3,1
Schweiz		Spanien	
ingående	4,9	ingående	8,8
utgående	13,9	utgående	2,8
Nya Zeeland		Österrike	
ingående	22,9	ingående	2,2
utgående	13,2	utgående	2,7
Finland		Japan	
ingående	3,9	ingående	–
utgående	9,6	utgående	2,7
Frankrike		Portugal	
ingående	6,3	ingående	7,7
utgående	9,2	utgående	1,2
Danmark		Grekland	
ingående	7,4	ingående	5,5
utgående	8,7	utgående	–

Källa: UN, World Investment Report 1998: Trends and Determinants.

den relativa volymen av utgående direktinvesteringar är det, som framgår av tabell 4, bara Nederländerna som hamnar högre än Sverige. Detta förhållande är i hög grad beroende av den svenska storföretagsdominansen. Den förändring som ägde rum kan, när det gäller de svenska storföretagen, beskrivas som att de vid ingången till 1970-talet var svenska koncerner med viss internationell verksamhet. Nu är de världsomspännande koncerner som av historiska skäl råkar ha sina huvudkontor i Sverige (figur 6). Figuren visar att det skett ett skifte från produktion i och export från Sverige till produktion i utlandet och försäljning därifrån. Det är knappast riktigt att beskriva utvecklingen som en utflyttning från Sverige. I stället har det varit fråga om en kraftig internationell expansion i kombination med en återhållen inhemsk utveckling.

Under det senaste decenniet har storföretagens internationalisering gått in i en ny fas. Avregleringarna av de finansiella marknaderna i kombination med ändringar av de svenska reglerna för utländskt ägande av aktier har



Figur 6 *Fördelning av de svenska multinationella företagens försäljning hemma och utomlands 1970–1994, procent.*

Källa: IUI:s databaser.

bidragit till en mycket snabb uppgång av det utländska ägandet i svenska företag. Till detta kommer att flera av de stora företagen har gått samman med eller köpts upp av stora utländska företag. Dessa affärer har i sin tur, i många fall, lett till att företagets huvudkontor förlagts utomlands. Därmed är företaget, åtminstone juridiskt sett, inte längre svenskt. Exempel på förflyttningar av detta slag är ABB, Pharmacia & Upjohn, Akzo Nobel, Stora Enso och AstraZeneca. I andra fall blir de svenska företagen dotterföretag i utländska koncerner. Volvo, SAAB Automobile och Avesta Sheffield är exempel på detta. Några huvudkontorsförflyttningar har skett av andra skäl. Flyttningen av IKEA till Danmark och Nederländerna förefaller ha berott på de svenska skatterna. Utflyttningen av de svenska rederierna har att göra med skillnader i svenska och internationella regelverk för sjöfartsnäringsen.

Krugman [1995] har påpekat att en viktig förändring i den internationella ekonomin under de senaste båda decennierna är att företagen tenderar att bryta upp produktionsprocessen i enskilda delar. Det blir följaktligen alltmera ovanligt med fabriker som tillförs råvaror och insatsvaror i den ena änden och som spottar ut färdiga produkter i den andra. I stället sker de olika produktions- och utvecklingsmomenten på geografiskt skilda platser, ofta i skilda länder. Detta tillåter en specialisering av de enskilda värdeskapande momenten i produktionsprocessen som tidigare inte varit möjlig. Organisatoriskt kan denna specialisering ske inom ramen för de multinationella företagen. Ett tecken på en sådan utveckling är att en växande andel av produktionen i de svenska företagens utlandsdelar exporteras. Specialiseringen kan också ske genom att verksamheter som tidigare varit integrerade i företaget nu läggs ut på utomstående företag ("out-sourcing"). Den information och överblick som multinationella företag besitter gör att de har större möjligheter till gränsöverskridande utläggning av verksamheter än andra företag. Detta kan förväntas innebära att ett land som Sverige, som har en mycket stor andel stora multinationella företag i sin ekonomi, i högre grad än andra länder påverkas av internationaliseringen.

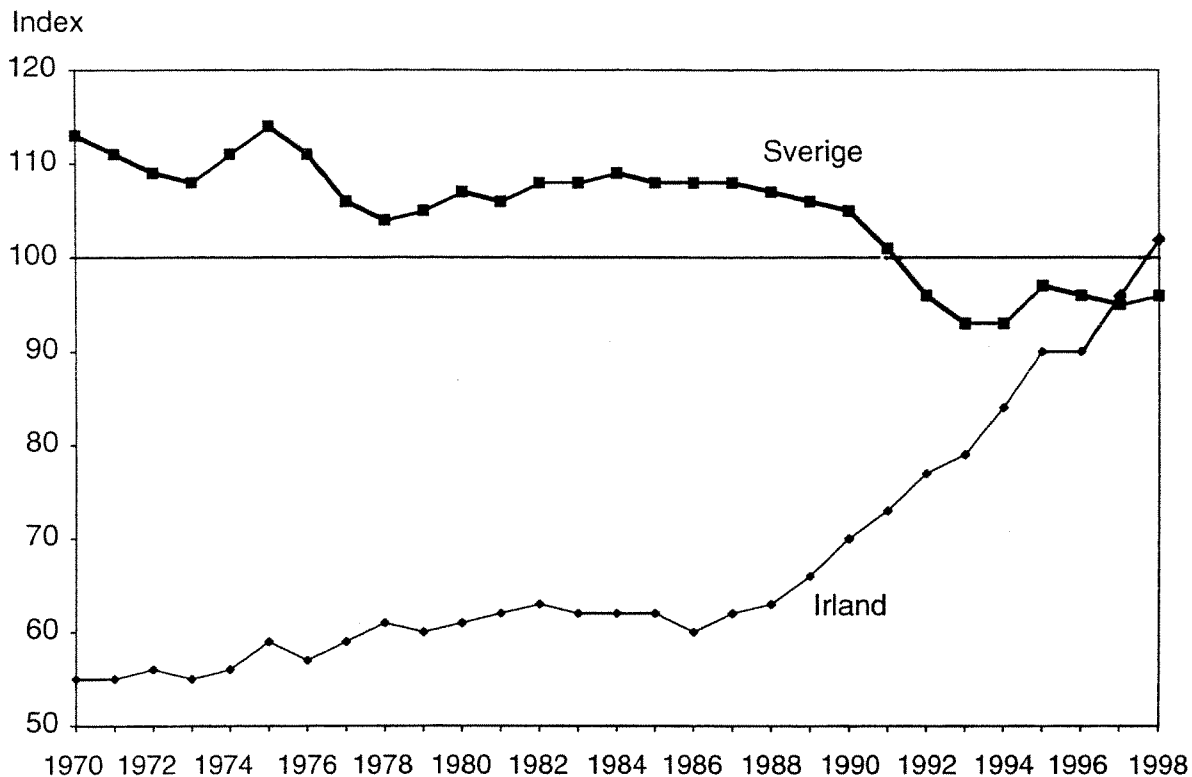
Det som sagts understryker att de stora företagens tid som hörnpelare i en nationell tillväxtstrategi är över. Investeringarna förefaller i allt mindre utsträckning bestämmas av historiska faktorer och i allt högre utsträckning av globala jämförelser av förväntad avkastning. Denna typ av jämförelser kan lättast göras inom ramen för de multinationella företagen. Medan den höga koncentrationen av stora företag i den svenska ekonomin tidigare

kunde skapa en viss autonomi för den svenska politiken är det förmodligen så att de stora företagen genom sin världsomspännande verksamhet bidrar till att öka omvärldsberoendet. Medan resonemanget ter sig rimligt är det svårare att finna empiriska vetenskapliga belägg för att detta faktiskt är fallet. En studie av Hatzius [1997] visar dock att svenska multinationella företag har visat en påtaglig känslighet när det gäller allokering av verksamhet för förändringar i de relativa lönerna mellan länder.

Den svenska utvecklingen har i varje fall till stor del följt ett internationellt mönster. Vad som har givit Sverige en särställning är de svenska storföretagens mycket dominerande roll i den svenska ekonomin. Problemet är att de stora företagens internationella expansion inte har sin motsvarighet i en expansion av utländska företag i Sverige och att det inte sker någon omfattande tillväxt av mindre och medelstora företag i Sverige.

Att den svenska företagsutvecklingen är en del av en internationell utveckling betyder dock inte att politiken saknar betydelse när det gäller investeringsströmmarnas riktning eller företagens lokalisering. Mycket talar för att det hos företagen finns en betydande känslighet för skillnader i den ekonomiska politiken mellan länder. (Det är också denna föreställning som är utgångspunkten för den omfattande europeiska debatten om skatteharmonisering mellan länder.) Det finns också en rad enkätundersökningar som visar att majoriteten av de svenska företagarna uppfattar företagsvillkoren som bättre i andra länder än i Sverige. Av enkätundersökningarna att döma ser många också detta som ett skäl att på sikt lokalisera företagets verksamhet till andra länder än Sverige (se t ex Bilaga 3 till LU 99).

En effekt av internationaliseringen torde vara att företagens känslighet för skillnader i politik mellan länder har ökat. Detta betyder att riskerna vid misstag i politiken är större, men också att möjligheterna för ett enskilt land att påverka sin utveckling har ökat. Irland är ett mycket tydligt exempel på detta. I slutet av 1960-talet genomförde Irland en mycket kraftig satsning på ökad kvalitet inom teknisk utbildning. Under 1980-talet började landet föra en mycket aktiv politik för att, med sin höga utbildningsnivå som grund, med skatteincitament locka framför allt högteknologiska företag att etablera sig. Denna politik har säkerligen bidragit till den mycket kraftiga tillväxt som Irland har haft under det senaste decenniet (figur 7).



Figur 7 BNP per capita 1970–1998, OECD = 100.

Källor: OECD, *National Accounts Volume 1*, 1999 och OECD, *Main Economic Indicators*, januari 1999.

Den senaste tidens debatt kring storföretagens internationalisering har understrukt det mycket stora symbolvärde som ligger i huvudkontorets lokalisering. En fråga som återstår att besvara är vilka reala ekonomiska effekter det har för Sverige att de stora företagens huvudkontor flyttar ut ur landet. Frågan är med andra ord hur företagets investerings- och lokaliseringspolitik i övrigt påverkas av att huvudkontorsfunktionen flyttas. Jag har tidigare framhållit att de stora företagens investeringar i allt högre utsträckning bestäms med utgångspunkt i ett globalt perspektiv. Om detta är riktigt betyder det att huvudkontorets lokalisering får allt mindre betydelse för investeringarnas lokalisering. Därav följer att en förflyttning av huvudkontoret inte kan förväntas ha någon avgörande betydelse för företagets investeringspolitik. Sverige kommer att förlora sin särställning ur investeringsynpunkt oberoende av om huvudkontoren blir kvar eller flyttar.

Situationen ter sig något annorlunda när det gäller lokaliseringen av företagets strategiska funktioner, FoU och marknadsföring. Det finns historiskt sett en stark koppling mellan huvudkontorets lokalisering och lokalise-

ringen av de strategiska funktionerna. Ett skäl till denna starka koppling är att de strategiska funktionernas centrala ställning i företaget gör kravet på kontroll från företagsledningens sida så stort att en lokalisering i nära anslutning till huvudkontoret blir naturlig. Med en alltmer sofistikerad kommunikationsteknik försvagas emellertid detta argument för samlokalisering. Man kan också se en tendens till ökad spridning även i lokaliseringen av de strategiska funktionerna. Vi skulle då även här vara på väg mot den situation som redan idag råder när det gäller investeringar generellt, nämligen att förutsättningarna för verksamheten får allt större betydelse för lokaliseringen och huvudkontorets lokalisering allt mindre.

Under alla omständigheter blir slutsatsen att goda förutsättningar för att bedriva FoU-verksamhet i Sverige blir allt viktigare för att vi ska kunna behålla en sådan verksamhet av viss omfattning i landet. Den FoU-verksamhet vi nu har bärs upp av några få mycket stora företag. Den dåliga bredden på FoU-verksamheten kan förmodligen ses som ett tecken på att förutsättningarna för FoU-verksamhet i Sverige generellt sett inte är särskilt gynnsamma. Man kan också se den massiva utflyttningen av huvudkontors- och ledningsfunktioner från Sverige som ett tecken på att förutsättningarna för avancerad ekonomisk verksamhet inte är särskilt gynnsamma i Sverige.

Den bild som framträder är i stället att Sveriges höga FoU-intensitet i hög grad är ett resultat av vår historiska storföretagsdominans. När företagen expanderat utomlands har detta dragit med sig en huvudkontorsrelaterad expansion av FoU-verksamheten i Sverige. Den analys som tidigare gjorts visar att detta mönster inte kommer att se likadant ut i framtiden. De stora företagen kommer på grund av utflyttning av huvudkontoren och på grund av nya mönster för internationaliseringen i allt högre grad att lägga sin FoU i andra länder än i Sverige. En fortsatt hög FoU-andel måste därför bygga på att utländska företag börjar bedriva FoU-verksamhet i Sverige och ett ökat teknologiskt nyföretagande som ger nya FoU-intensiva företag. Detta skärper i sin tur kraven på gynnsamma villkor för denna typ av verksamhet i Sverige.

8 Sammanfattande synpunkter

En huvudlinje i den ekonomiska politiken under efterkrigstiden har varit att söka skapa tillväxt utan starka individuella incitament. I denna strategi har de svenska storföretagen spelat en central roll. Ett resultat av denna politik har varit att tillväxtskapande faktorer som materiellt kapital och humankapital, FoU och avancerad teknologi i hög grad koncentrerats till de stora företagen. Under lång tid har politiken varit framgångsrik och den kan ha givit ett betydande bidrag till att den svenska modellens framgångar, där det som tedde sig unikt var att vi lyckades kombinera god tillväxt med högt ställda egalitära ambitioner.

Att de tillväxtskapande faktorerna koncentrerats till en grupp stora företag har gjort den svenska ekonomin mera känslig för internationaliseringens effekter än andra ekonomier. Det är de största företagen som är ledande i internationaliseringsprocessen.

En svaghet med politiken har också varit att den inte bäddat för förnyelse i form av nyföretagande eller tillväxt av mindre företag. Denna svaghet blir särskilt tydlig i den nuvarande mycket snabba internationaliseringsfasen. De stora företagen har i hög grad sin tillväxtpotential utanför Sveriges gränser och kan inte heller förväntas koncentrera sin FoU eller sin humankapitalintensiva verksamhet till Sverige på samma sätt som förut. Med tanke på den viktiga roll de stora företagen spelat på dessa områden kan man förvänta sig att svensk ekonomi här under de närmaste åren står inför betydande omställningskrav.

Vilken effekt denna omstrukturering har på de svenska tillväxtutsikterna i ett längre perspektiv kan vara mera svårbedömbart. Samtidigt som de traditionella storföretagen faller bort som tillväxtmotorer i ekonomin, så kan internationaliseringen och ett ökat utländskt ägande i många avseenden bidra till att vitalisera den svenska ekonomin. Denna goda utveckling kräver dock att Sverige är tillräckligt attraktivt för internationella investeringar och för högförädlade ekonomisk verksamhet. Den kräver också att företagandet har sådana villkor att det kommer fram tillräckligt många nya företag som kan ta över de traditionella svenska storföretagens roll som tillväxtmotorer. Därmed ställer, som jag ser det, ett positivt scenario krav på en omläggning av politiken i riktning mot starkare individuella incitament som del av en ny svensk tillväxtstrategi. Den viktigaste delen i en sådan politik

är förändringar i skattelagstiftningen som ger den enskilda individen starkare incitament till privat förmögenhetsbildning och till investeringar i utbildning.

Referenser

- Archibugi, D & Pianta, M, [1992], *The Technological Specialization of Advanced Countries. A Report to the EEC on International Science and Technology Activities*, Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Ashgarian, H, [1997], *Essays on Capital Structure*, Doktorsavhandling, Lunds universitet.
- Belitz, H & Beise, M, [1999], "Internationalisation of R&D in multinational enterprises: the German perspective", i Barrel, R & Pain, N (red), *Innovation, Investment and the Diffusion of Technology in Europe: German Direct Investment and Economic Growth in Postwar Europe*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Blomström, M, [1999], "Internationalisering och tillväxt", i denna volym.
- Braconier, H & Ekholm, K, [1999], "Swedish Multinationals and Competition from Low-Wage Countries", stencil, IUI, Stockholm.
- Braunerhjelm, P, [1994], *Regional Integration and the Location of Multinational Corporations*, Stockholm: IUI.
- Braunerhjelm, P & Carlsson, B, [1994], *Teknologiska system och ekonomisk tillväxt*, Bilaga 10 till Långtidsutredningen 1994, Finansdepartementet, Stockholm.
- Braunerhjelm, P, Ekholm, K, Grundberg, L & Karpaty, P, [1996], "Swedish Multinational Corporations: Recent Trends in Foreign Activities", IUI WP No. 462, IUI, Stockholm.
- Carlsson, B & Stankiewicz, R, [1991], "On the Nature, Function, and Composition of Technological Systems", *Journal of Evolutionary Economics*, vol 1.
- Carlsson, B & Jakobsson, S, [1993], "Technological Systems and Economic Policy: The Diffusion of Factory Automation in Sweden", *Research Policy*.
- Edin, P-A & Topel, R, [1997], "Wage Policy and Restructuring: The Swedish Labor Market since 1960", Kapitel 4 i Freeman, R, B, Topel, R &

- Swedenborg, B (red), *The Welfare State in Transition: Reforming the Swedish Model*, Chicago: NBER och University of Chicago Press.
- Freeman, R B, [1995], "The Large Welfare State as a System", *American Economic Review*, vol 85 nr 2, Papers and Proceedings.
- Freeman, R B, Swedenborg, B & Topel, R, [1997], *The Welfare State in Transition – Reforming the Swedish Model*, Chicago: NBER och Chicago University Press.
- Galbraith, J K, [1968], *Den nya industristaten*, Stockholm: Wahlström & Widstrand.
- Hatzius, J, [1997], "Domestic Jobs and Foreign Wages: Labour Demand in Swedish Multinationals", Discussion Paper nr 377, Centre for Economic Performance, London School of Economics, London.
- Henrekson, M, [1998], "Spelregler för Entreprenörskapet", *Ekonomiska Samfundets Tidskrift*, nr 2.
- Henrekson, M & Johansson, D, [1999], "Syssestättnings- och företagsstrukturen: Endast Sverige snapsglas har, eller?" i *Ekonomisk Debatt*, årg 27, nr 3.
- Henrekson, M, [1999], "Drivkrafter för entreprenörskap, nyföretagande och företagstillväxt", i denna volym.
- Heum, P, Ylä-Antilla, P, Braunerhjelm, P & Thomsen, S, [1993], "Firms Dynamics in a Nordic Perspective: Large Corporations and Industrial Transformation", stencil, IUI, Stockholm.
- Jacobsson, S & Rickne, A, [1997], "New Technology-Based Firms in Sweden. Economics of Innovation and New Technology", mimeo, Chalmers tekniska högskola, Göteborg.
- Jagrén, L, [1993], "De dominerande storföretagen", i *Den långa vägen*, IUI, Stockholm.
- Krugman, P, [1995], "Growing world trade: Causes and Consequences", *Brookings Papers on Economic Activity*, vol 1.
- Lindbeck, A, [1998], *Det svenska experimentet*, SNS Förlag, Stockholm.
- Lindbeck, A, [1999], "Svensk ekonomisk tillväxt i internationellt perspektiv", i denna volym.
- Lindh, T & Ohlsson, H, [1996], "Self-Employment and Windfall Gains: Evidence from the Swedish Lottery", *Economic Journal*, vol 106.
- Lindh, T & Ohlsson, H, [1998], "Self-Employment and Wealth Inequality", *Review of Income and Wealth*, vol 44.
- LO, [1951], *Fackföreningsrörelsen och den fulla sysselsättningen*.

- NUTEK, [1999], *Svenskt näringsliv på rätt väg? Bilaga 3 till Långtidsutredningen 1999*, Finansdepartementet, Stockholm.
- OECD, [1996], *OECD Economic Surveys 1996–1997: Sweden*, Paris: OECD.
- SCB, [1992], *Forskning och utvecklingsarbete i Sverige*, Stockholm: SCB.
- Utterback, J M & Reitberger, G, [1982], "Technology and Industrial Innovation in Sweden", i Vesper, K (red), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1982: Proceedings of the 1982 Babson College Entrepreneurship Research Conference*, Wellesley: Center for Entrepreneurial Studies, Babson College.
- Wigforss, E, [1956], *Efter välfärdsstaten*, Framtiden, Malmö.
- Williamson, O E, [1968], "Wage Rates as a Barrier to Entry: The Pennington Case", *Quarterly Journal of Economics*, vol 82.