
MAGNUS HENREKSON
DAN JOHANSSON

På spaning efter de mellanstora företagen*

Som en viktig förklaring till den svaga sysselsättningsutvecklingen i näringslivet hävdas ofta att tillväxtviljan bland de små företagen är alltför liten. I denna artikel konstaterar Magnus Henrekson och Dan Johansson att ett flertal studier har dokumenterat en sådan bristande vilja till tillväxt. De redovisar data över antalet företag i olika storleksklasser från slutet av 1960-talet fram till 1993 och sysselsättningens storleksfördelning sedan 1984. Redovisningen indikerar att de mellanstora företagen haft en svag utveckling. Detta avspeglar sannolikt att det finns en storleksmässig tröskel som alltför få företag klarar att ta sig över. Författarnas analys av de institutioner och spelregler som styr företagandets villkor visar att oförmånliga villkor kan vara en viktig förklaring till att de små företagen hämmats i sin tillväxt och att därmed få små företag växt sig ur de allra minsta storleksklasserna.

Det står nu klart att svensk ekonomi till det tidigare långsiktiga tillväxtproblemet också lagt ett minst lika bekymmersamt sysselsättningsproblem. Sysselsättningsfrekvensen har fallit från drygt 80 procent i slutet av 1980-talet till ca 70 procent i dagsläget,¹ vilket innebär att den svenska sysselsättningsfrekvensen fallit från första till ungefärligen 10:e plats bland OECD-länderna.

Hur kan detta komma sig? En heltäckande förklaring blir naturligtvis mångfasetterad och ligger utanför ramen för denna artikel. Vi begränsar oss i stället till att närmare skärskåda den ofta framförda hypotesen att de flesta företag startas i blygsam skala och förblir små under hela sin existens, dvs att tillväxtviljan bland de små företagen är alltför svag för att leda till en kraftfull sysselsättningsutveckling i

Docent MAGNUS HENREKSON och ekon lic DAN JOHANSSON är båda verksamma vid Industriens Utredningsinstitut, IUI. Henrekson forskar huvudsakligen kring förklaringar till ekonomisk tillväxt. Johansson har nyligen framlagt en licentiatavhandling där han studerar hur företagens storleksfördelning förändras över tiden i Sverige och varierar mellan europeiska länder.

* Vi är tacksamma för värdefulla synpunkter från Niclas Berggren, Fredrik Bergström, Pontus Braunerhjelm och Ulf Jakobsson. Magnus Henrekson tackar Humanistisk-Samhällsvetenskapliga Forskningsrådet, HSFR, för ekonomiskt stöd. Dan Johansson är tacksam för ekonomiskt stöd från Axel och Margaretha Ax:son Johnsons Stiftelse och Sven och Dagmar Salens Stiftelse.

¹ Sysselsättningsfrekvens definieras som antalet sysselsatta som andel av befolkningen i arbetsför ålder.

näringslivet.² En direkt metod för att testa hypotesen skulle vara att följa en omfattande panel av företag över tiden för att direkt studera sysselsättningstillväxten i enskilda företag. Här använder vi dock en mer indirekt metod. Vi studerar dels utvecklingen för antalet företag i olika storleksklasser, dels den totala sysselsättningens fördelning på företag av olika storlek och hur denna förändrats över tiden. Vår analys visar att utvecklingen sedan slutet av 1960-talet varit svag just för de mellanstora (10–199 sysselsatta) företagen vad gäller antalet företag och deras andel av antalet anställda (sedan 1984).

I artikelns sista avsnitt görs en analys av de viktigaste institutionerna och spelreglerna för företagande och entreprenörskap i Sverige. Denna analys pekar på att spelreglerna kan ha utgjort och antagligen fortfarande utgör – om än i mindre grad än tidigare – ett hinder för små och nystartade företag att passera en kritisk tröskel och växa sig stora.

Brister det i företagens tillväxtvilja?

Ett fundamentalt problem i svensk ekonomi 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]). 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: (I) bristande motivation hos företagets grundare; (II) en expansion ansågs kräva alltför stora insatser av beskattat eget kapital; (III)

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 Davidsson m fl:s [1994] analys av ett arbetsställeföretag (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.

I en studie av företag i hela näringslivet som startats år 1984 visas 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). Utterback & Reitberger [1982] gjorde en omfattande intervjustudie av 60 högteknologiska företag. De fann även inom denna grupp att endast omkring 10–20 procent av företagen efter 15 år nått 20 anställda. De drog följande slutsats (s 99): ”Den tydligaste negativa faktorn som vi upptäckt vid våra omfattande intervjuer med entreprenörer och analyser av flera olika datamaterial, 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” (*vår övers*).

NUTEK [1996, s 97–100] rapporterar

² Nyföretagandet har däremot ökat en hel del på senare år (NUTEK [1994, 1995, 1996]). Dock bör noteras att mellan en tredjedel och hälften av alla företag som startats på senare år fått s k starta eget-bidrag.

att det finns ca 50 000 företag i Sverige som kan men inte vill växa. I samma rapport betonas också att Småföretagarna i sin barometer redan 1987 fann att 28 procent av de tillfrågade företagen såg en tillväxtmöjlighet på sin egen marknad "som de inte tänkte ta tillvara".

Således går det att peka på ett flertal studier där man finner en bristande expansionsvilja hos befintliga företag. Är då en sådan tendens synlig i mer aggregerade data? Inte minst bör ju en bristande vilja till expansion hos enskilda företag leda till en svag utveckling både antals- och sysselsättningsmässigt i de mellanstora företagen. Vi övergår nu till att närmare studera denna fråga.

Företagstillväxt och storleksstruktur

I litteraturen saknas entydiga definitioner av stora och små företag etc, och i den allmänna debatten är det därför lätt hänt att förväxla olika definitioner. Text definierar Davidsson m fl [1994, 1996] företag med färre än 200 anställda som små. Inom EU har man definierat företag med 0–9 anställda som mikroföretag, 10–99 som små, 100–499 som medelstora och företag med 500 eller fler anställda som stora. De företag som i EUs statistik definierats som medelstora är med svenska mått mätt relativt stora. I Sverige definieras företag med fler än 200 anställda ofta som stora (se text NUTEK [1994]). I den svenska diskussionen brukar man därför med medelstora företag avse betydligt mindre företag än de som avses i EU-statistiken. För att tydliggöra detta har vi valt att införa ett nytt begrepp och kalla företag med 10–199 anställda för *mellanstora*. Sedan mitten av 1996 rekommenderar dock EU sina medlemsländer att ändra definitionen av stora företag till företag med minst 250 anställda. Sverige kommer sannolikt att följa denna rekommendation, vilket i framtiden minskar behovet av det begrepp vi inför.

SCB publicerar sedan 1968 uppgifter

Tabell 1 Antalet företag/milj invånare i olika storleksklasser, hela ekonomin 1968–93

Storleksklass	1968	1993	Förändring (%)
0–1	15 474	39 885	158
2–4	6 232	7 598	22
5–9	2 587	3 196	24
10–19	1 404	1 599	14
20–49	909	916	1
50–99	307	283	-8
100–199	152	141	-7
200–499	88	95	8
500+	57 (86)	92	61 (7)

Anm: Från och med 1979 inkluderas landsting och kommuner i statistiken, vilket har stor effekt på det rapporterade antalet företag i den största storleksklassen. Siffrorna inom parentes visar antalet och förändringen av antalet företag om år 1979 används som basår för beräkningarna.

Källa: Statistisk Årsbok och egna beräkningar.

om antalet företag uppdelat på storleksklasserna 0–1, 2–4, 5–9, 10–19, 20–49, 50–99, 100–199, 200–499 och 500 eller fler anställda. Siffrorna baseras på data från Centrala Företags- och Arbetsställeregistret (CFAR). I CFAR registreras alla företag, både privat och offentligt ägda, med anställda eller med en omsättning överstigande en viss nivå, ursprungligen 10 000 kronor. Ett flertal omläggningar av statistiken har gjorts, vilka påverkar det rapporterade antalet företag. Förändringen av antalet företag i den minsta storleksklassen är ytterst osäker på grund av omläggningarna. I den största storleksklassen påverkas antalet företag i hela ekonomin kraftigt av att landsting och kommuner ingår. Se vidare Johansson [1997].

Vi redogör för utvecklingen i såväl hela ekonomin som tillverkningsindustrin. Genomgående anges antalet företag/miljoner invånare, detta för att ta hänsyn till befolkningsökningen under den studerade tidsperioden.

Mellan 1968 och 1993 ökade det rapporterade antalet företag i den minsta (0–1) storleksklassen kraftigt (*Tabell 1*). På grund av

Tabell 2 Antalet företag/milj invånare i olika storleksklasser, tillverkningsindustrin 1968–93

Storleksklass	1968	1993	Förändring (%)
0–1	945	2 725	188
2–4	806	780	-3
5–9	547	479	-12
10–19	410	281	-31
20–49	318	222	-30
50–99	124	90	-27
100–199	72	49	-31
200–499	42	36	-15
500+	30	26	-14

Källa: Statistisk årsbok och egna beräkningar.

nomförda statistikomläggningar är dock denna siffra högst osäker. Antalet företag ökade också i storleksklasserna 2–4 (22 procent), 5–9 (24 procent), 10–19 (14 procent), 20–49 (1 procent), 200–499 (8 procent) samt i storleksklassen 500+ anställda/företag (61 procent). Ökningen i den största storleksklassen är delvis missvisande på grund av inkluderandet av lands- och kommuner 1979. Om vi i stället beräknar förändringen mellan 1979 och 1993 stannar ökningen på 7 procent. I storleksklasserna 50–99 och 100–199 anställda/företag minskade antalet företag med 8 respektive 7 procent. Således framgår att utvecklingen för antalet företag i hela ekonomin är mycket svag i hela intervallet 20–199 jämfört med övriga storleksklasser.

I Tabell 2 redovisas förändringen av antalet företag i tillverkningsindustrin mellan 1968 och 1993. Även i tillverkningsindustrin har antalet företag i den minsta storleksklassen ökat kraftigt (188 procent). Ökningen är med största sannolikhet en chimär hänförlig till omläggningarna av statistiken. I samtliga övriga storleksklasser minskade antalet företag under den studerade tidsperioden. Minskningen är särskilt stor i de mellanliggande storleksklasserna (10–199), där antalet företag

minskade med cirka en tredjedel. I de övriga storleksklasserna är minskningen betydligt mindre. Minskningen av antalet mellanstora företag är ungefärligen dubbelt så stor som minskningen i övriga storleksklasser.

Den svenska utvecklingen förefaller också avvika från andra länders. Schwalbach [1994] undersöker förändringen av antalet företag i industrin i Frankrike, Tyskland, Storbritannien och Danmark. Företagen delades in i storleksklasserna 20–99, 100–499 och 500 eller fler anställda och utvecklingen mellan 1979 och 1986 undersöktes. Den högsta tillväxten av antalet företag observerades i den minsta storleksklassen, medan antalet stora företag växte minst. Beräknas förändringen av antalet svenska företag för motsvarande tidsperiod och storleksklasser finner vi i stället att antalet stora företag växer mest (går ej att utläsa ur någon av tabellerna).

Ett generellt problem med tolkningen av resultaten är att det i de publicerade källorna inte är möjligt att exkludera offentligt ägda företag och myndigheter eller ta hänsyn till koncerntillhörighet. För det första verkar privata företag under andra villkor. För det andra blir observerade förändringar av antalet privata företag i olika storleksklasser missvisande om de beror på att ett stort företag delar upp sig i flera dotterbolag. Genom att använda ett unikt datamaterial från SCB, där det är möjligt att särskilja privat och offentligt ägda företag/myndigheter och ta hänsyn till koncerntillhörighet, kan vi undvika dessa problem – se vidare Johansson [1997]. I korthet har våra data justerats på följande sätt: (I) alla myndigheter och offentligt ägda företag har uteslutits; (II) alla moderbolag har slagits samman med sina dotterbolag till ett företag; (III) det nya bolaget har sorterats in i lämplig storleksklass; (IV) bolaget har placerats i den närliggande näringsgren där koncernen har majoriteten av sina anställda. Fr o m 1972 är det möjligt att skilja mellan offentliga och privata

Tabell 3 Antalet privata företag/milj invånare i hela näringslivet och i tillverkningsindustrin i olika storleksklasser, koncernkorrigerat 1984–93 (%)

	Hela näringslivet			Tillverkningsindustrin		
	1984	1993	Förändring (%)	1984	1993	Förändring (%)
2–4	5 705	7 232	27	683	741	8
5–9	2 574	2 933	14	450	439	–2
10–19	1 340	1 360	1	321	246	–23
20–49	705	696	–1	219	171	–22
50–99	210	191	–9	78	58	–26
100–199	92	85	–8	39	26	–33
200–499	54	54	0	22	23	5
500+	39	35	–10	19	16	–16

Anm: Företag med 0–1 anställda är utelämnade.

Källa: Centrala Företags- och Arbetsställeregistret (CFAR) och egna beräkningar.

företag.³ Under 1970-talet började SCB att bygga upp ett register över Sveriges koncerner. Registret är heltäckande från 1984. Vi redovisar därför koncernkorrigerade data avseende det privata näringslivet och tillverkningsindustrin för perioden 1984–93.

Tabell 3 visar att när privata företag justerades för koncern tillhörighet studeras, minskar antalet mellanstora företag i hela näringslivet med undantag av storleksklassen 10–19 anställda.⁴ Tendensen till ett minskat antal mellanstora företag är än tydligare i tillverkningsindustrin. Nedgången är särskilt påfallande bland företag med 50–99 och 100–199 anställda. Det bör dock observeras att antalet stora företag också minskar vid en koncernkorrigerad. Skälen till detta är oklara, men sannolikt spelar fusioner och förvärv inom gruppen stora företag här en stor roll.

De mellanstora företagens andel av antalet anställda i tillverkningsindustrin minskade under perioden, se Tabell 4. De största företagens andel av de anställda i tillverkningsindustrin har också minskat, dock inte lika mycket som de mellanstora företagens. En liknande slutsats kan dras för sysselsättningen i det privata näringslivet som helhet. Sysselsättningsandelen minskade för samtliga företag med fler än 10 anställda och minskningen var störst

för företag med 50–99 och 100–199 anställda.

När offentliga företag och myndigheter exkluderats ur statistiken och hänsyn tagits till koncern tillhörighet bekräftas det tidigare observerade mönstret. Oavsett om vi studerar samtliga företag, privata företag eller privata företag med hänsyn tagen till koncern tillhörighet inom tillverkningsindustrin har: (I) antalet mellanstora företag minskat kraftigare än antalet företag i de övriga storleksklasserna; (II) de mellanstora företagens andel av det totala antalet företag minskat; (III) de mellanstora företagens andel av sysselsättningen minskat. Mönstret för hela näringslivet är likartat. Skillnaden är att det där i stället är företag med 20–199 anställda som utvecklats svagare.

Företagandets villkor

Den utveckling vi beskrev i föregående avsnitt gör det högst befogat att fråga sig

³ Med offentliga företag avses både myndigheter och företag med det offentliga som huvudman/ägare.

⁴ Vi har också beräknat förändringen av antalet privata företag mellan 1972 och 1993 (ej koncernkorrigerat). Resultaten är likartade och redovisas därför inte.

Tabell 4 Koncernkorrigerad storleksfördelning för anställda i hela näringslivet och tillverkningsindustrin, 1984–93 (%)

<i>Hela näringslivet</i>										
Storleksklass	0–1	2–4	5–9	10–19	20–49	50–99	100–199	200–499	500+	Summa
1984	2,0	6,6	7,1	7,7	8,9	6,1	5,3	7,1	49,1	100
1993	2,7	8,1	7,9	7,6	8,6	5,5	4,9	6,8	47,8	100
Förändring (%)	35,0	22,7	11,3	-1,3	-3,4	-9,8	-7,5	-4,2	-2,6	
<i>Tillverkningsindustrin</i>										
Storleksklass	0–1	2–4	5–9	10–19	20–49	50–99	100–199	200–499	500+	Summa
1984	0,4	2,0	3,1	4,5	6,8	5,5	5,4	6,9	65,5	100
1993	0,5	2,6	3,6	4,2	6,4	5,1	4,6	9,1	63,8	100
Förändring (%)	25,0	30,0	16,1	-6,7	-5,9	-7,3	-14,8	31,9	-2,6	

Källa: Centrala Företags- och Arbetsställeregistret (CFAR) och egna beräkningar.

om svenska institutioner och spelregler fungerat (fungerar) som tillväxtbarriärer för små och nystartade företag. Svaret måste rimligen i första hand sökas i de spelregler och institutioner som möter/har mött företagaren i Sverige.⁵ Vi kommer i detta avsnitt att kortfattat peka på ett antal faktorer som kan vara av vikt.⁶

Skattepolitiken. Mest fundamental i detta avseende är sannolikt skattepolitiken. Fram till 1991 missgynnades nya, små och mindre realkapitalintensiva företag, medan såväl stora företag som institutionellt ägande gynnades. Under lång tid var det en extrem skillnad i beskattning beroende på typ av ägare och finansieringssätt: (I) skulder var den mest gynnade finansieringsformen och nyemission den minst gynnade; (II) hushåll hade betydligt högre skatter än andra – se vidare *Tabell 5*.

Omkring 1980 var dessa tendenser som starkast. En 10-procentig real avkastning före skatt i ett skuldebrev innebar då 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.⁷

Det svenska skattesystemets premiering av institutionellt ägande och missgynnande av direkt hushållsägande av företag stämmer väl med den kraftfulla trenden

mot ökat institutionellt ägande och ökad skuldfinansiering under efterkrigstiden. Den förmånliga skattebehandlingen av skulder jämfört med eget kapital och av institutionellt jämfört med individuellt ägande, gynnade systematiskt större, börsnoterade och väletablerade företag.

Studier (King & Fullerton [1984]; Fukao & Hanazaki [1987]) visar också att Sverige var extremt i dessa avseenden, dessutom var skattesubventionen av investeringar i egna hem allra störst i Sverige. Vidare har individbeskattningen missgynnade aktiviteter som är nära substitut till hemarbete, minskat avkastningen på investeringar i humankapital och gynnat pensionssparande, vilket kanaliserat sparandet till institutioner och minskat tillgången till riskkapital för potentiella ny- och småföretag. Allt detta hämmar sannolikt nyföretagandet och minskar expan-

⁵ En bred institutionell analys av svensk ekonomisk utveckling i ett långsiktigt perspektiv görs av Myhrman [1994].

⁶ Detta avsnitt bygger i hög grad på Davis & Henrekson [1997] och Henrekson [1996].

⁷ 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 (fram till 1993).

Tabell 5 Effektiva marginalskatter för olika kombinationer av ägare och finansiering, 1960, 1980, 1991, 1994 och 1995 (10% real avkastning före skatt)

	Skuldfinansiering	Nyemission	Återinv. vinster
1960			
Hushåll	27,2	92,7	48,2
Skattebefriade inst.	-32,2	31,4	31,2
Försäkringsbolag	-21,7	41,6	34,0
1980			
Hushåll	58,2	136,6	51,9
Skattebefriade inst.	-83,4	-11,6	11,2
Försäkringsbolag	-54,9	38,4	28,7
1991			
Hushåll	31,3	62,0	54,6
Skattebefriade inst.	-10,0	7,3	20,4
Försäkringsbolag	14,0	33,5	32,0
1994			
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
1995			
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.

Nor: 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. Den faktiska inflationen vid olika tidpunkter spelar roll för utfallet. Se vidare Södersten [1984, 1993] och Davis & Henrekson [1997].

Källa: Jan Södersten.

sionsmöjligheterna för de mindre företagen.

Skattereformen 1991 innebar en betydande minskning av de snedvridningar som skattesystemet åstadkom. Borttagandet av dubbelbeskattningen 1994 och förmögenhetsskatten på arbetande kapital innebar en nästan fullkomligt neutral beskattning med avseende på ägare och finansieringsform. Återinförandet av dubbelbeskattningen 1995 kom återigen att gynna lånefinansiering framför egenkapitalfinansiering. Dessutom kom det i praktiken att innebära att utländskt ägande gynnades framför inhemskt ägande (McLure & Norrman [1997]).

Ett flertal andra regler och institutioner i det svenska samhället har också enligt vår

analys missgynnat mindre, nyare och mindre realkapitalintensiva företag, vilket kan ha försvårat för eller minskat motivationen bland de små företagen att växa och bli (mellan)stora.

Kreditpolitiken. Fram till ca 1985 var den svenska kreditpolitiken genomreglerad. Utlåning till offentlig sektor och bostäder prioriterades. Utlåningsvolymen till andra sektorer var i regel utsatt för kvantitativa regleringar (utlåningstak). Samtidigt var räntan reglerad, vilket ledde till betydande kreditransonering. Sådana regleringar gynnar tillgången på kredit för större, äldre och mer väletablerade företag samt kapitalintensiva företag som har lätt att tillhandahålla säkerheter (SOU 1982:52).

ATP-systemet. Det obligatoriska statliga pensionssystemet, ATP, ledde till att offentlig sektor kom att bli en mycket stor kreditgivare. I början av 1970-talet kom 35 procent av kreditutbudet från AP-fonden. Även här har krediter till staten, bostäder och exportsektorn regelmässigt prioriterats. Beslutet att bygga upp AP-fonderna innebar en kraftigt ökad institutionalisering av sparandet, vilket med stor sannolikhet gynnade stora väletablerade företag med god kreditvärdighet och möjligheter att arbeta med låg soliditet.

Strukturen på skatte- och pensionssystemet har minskat den privata förmögensbildningen. Införandet av ATP medförde inte minst att en stor del av behovet av privat sparande föll bort. Det finns nu en rad studier som visar att egen förmögenhet och möjligheten till självfinansiering är av stor betydelse för entreprenörens möjligheter att starta, driva och expandera företag (Lindh & Ohlsson [1996], Blanchflower & Oswald [1991] och Holtz-Eakin m fl [1994]). Detta innebär bl a att det totala skattetrycket och inte enbart marginaleffekterna har betydelse för företagandet (Fazzari m fl [1988]). Bristande utbud på riskkapital från enskilda individer har man försökt kompensera genom att etablera särskilda riskkapitalbolag. Dessa har dock ej i någon större utsträckning kommit till handhålla egenkapital vid start av nya företag eller vid det första kritiska expansionskedet i ett företags utveckling. NUTEK [1994, s 113] konstaterar att ”kapitalet [från riskkapitalbolagen] går företrädesvis till de större företagen.”

Lagen om anställningsskydd, LAS, ger anställda ett kraftfullt skydd mot ogrundade uppsägningar. Den enda grund som finns för uppsägningar är grov försumlighet och arbetsbrist (då uppsägningar sker enligt väl definierade turordningsregler). Denna reglering ökar sannolikt kostnaden för att anställa och avskeda arbetskraft. Det finns också forskningsresultat av annat slag som är förenliga med uppfattningen att ett omfattande anställnings-

skydd drabbar företag olika beroende på storlek och eventuellt också andra karaktäristika. Kazamaki Ottersten [1994] fann i en intervjustudie att LAS i första hand skapar problem för mellanstora 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. NUTEK [1996, s 100] drar en liknande slutsats när man skriver att ”arbetsrätten är ett annat exempel, där regelutformningen helt går emot de speciella behoven för att ett ungt, växande företag verkligen skall kunna få tag i rätt personer. Stora, etablerade företag med möjligheter till omplaceringar favoriseras av denna lagstiftning”.⁸

I USA har man funnit att såväl sannolikheten att en anställd slutar ett jobb (frivilligt eller på grund av uppsägning) som

⁸ Nooteboom [1993] betonar att omfattande lagar och regler ger upphov till ökade transaktionskostnader och att dessa sannolikt är svårare att bära för mindre företag. En hypotes i detta sammanhang kan vara att beslutsfattandet i de allra minsta företagen är i hög grad informellt, men att formaliseringsgraden och därmed transaktionskostnaderna ökar kraftigt när företaget når en viss storlek. Eftersom det i regel är en fast kostnad att bemästra regelsystemet minskar den relativa kostnaden snabbt när företagen nått en viss kritisk storlek.

sannolikheten att ett jobb försvinner (tex på grund av nedläggning) minskar ju större, äldre och kapitalintensivare företaget är (Davis, Haltiwanger & 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. Det svenska löneförhandlingssystemet har lett till små löneskillnader och höga löner för arbetskraft med låg produktivitet. Samtidigt visar många studier att lönen stiger med företagets ålder, kapitalintensitet och storlek i det fall lönesättningen är mer marknadsmässig (Brown & Medoff [1989]). Med andra ord har den svenska lönebildningen i många fall höjt arbetskraftskostnaderna för små, nya och arbetsintensiva företag.

Hög offentlig tjänsteproduktion. 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 er hålla dem för. Däremot är det rimligt att tro att valet att producera många privata tjänster, exempelvis vård och barnomsorg, till den helt övervägande delen i den offentliga sektorn 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 små och mellanstora företag.

Mot bakgrund av genomgången av regelsystemet, som tydligt visar att större företag haft mer gynnsamma förhållanden, kan ökningen av företag med färre än tio anställda i hela ekonomin te sig motsägelsefull. En förklaring är naturligtvis att

andra faktorer har stor påverkan på storleksstrukturen, tex teknisk utveckling. En rad internationella studier rapporterar att småskalig teknik blivit mer konkurrenskraftig de senaste decennierna (tex Loveman & Sengenberger [1991]). Detta motverkar givetvis effekterna av ogynnsamma institutioner. Blau [1987] hävdar också att höjda marginalskatter gör det lönsamt för stora grupper att bli egenföretagare. Detta ökar avdragsmöjligheterna och sänker därmed den effektiva skattebelastningen. Kazamaki Otterstens intervjustudie angående LAS ger stöd för ett liknande resonemang.

Slutord

I den allmänna debatten har den svenska företagsstrukturen ofta liknats vid ett snapsglas eller en getingmidja. Det sägs finnas många små företag och många mycket stora, men relativt få däremellan, och endast i undantagsfall anses de små företagen växa sig stora. Exempelvis konstaterade NUTEK [1994, s 81] att "de flesta företag startas således i blygsam skala och förblir små under hela sin existens".

Vi har kunnat konstatera att ett flertal studier har dokumenterat en bristande vilja hos de små företagen att expandera, vilket indikerar att det skulle kunna finnas en storleksmässig tröskel som många företag inte tar sig över. En sådan tröskel bör, om den finns, avspegla sig i en över tiden minskande roll för de mellanstora företagen både vad gäller antal och sysselsättning. Vi har i denna artikel redovisat ett nytt datamaterial som visar att så verkar vara fallet; de mellanstora företagen har utvecklats svagt sedan slutet av 1960-talet. Denna slutsats gäller oavsett om vi studerar hela näringslivet⁹ eller endast tillverkningsindustrin, likaså blir slutsatserna likartade oavsett om vi korrigerar för kon-

⁹ Dock med undantag av storleksklassen 10–19 anställda.

cerntillhörighet eller ej. Detta kan vara ett viktigt skäl till den långsiktigt svaga sysselsättningsutvecklingen i svenskt näringsliv.

Vår genomgång av de institutioner och spelregler som bestämmer företagandets villkor i Sverige visade att mindre kapitalintensiva företag, småföretag, nyetablettingar och individuellt eller familjeägda företag missgynnats och att det ur ett institutionellt perspektiv är fullt logiskt att svensk ekonomi antagligen kom att bli den mest storföretagsdominerade i hela västvärlden (Jagren [1993]). Mycket tyder dessutom på att de små företagens möjligheter att växa snabbt hämmats av de rådande spelreglerna. Av särskild betydelse kan här vara den känsliga utvecklingsfasen, då ett företag går från att ha ett fåtal anställda till att bli så stort att det kan få tillgång till externt (institutionellt) riskkapital. Vi har inte gjort något försök att kvantifiera betydelsen av dessa effekter utan nöjer oss med att konstatera att de data vi presenterat är i god överensstämmelse med en sådan tolkning.

Avslutningsvis konstaterar vi att spelreglerna för de mindre och nyare företagen förbättrats på flera punkter under 1990-talet. Särskilt vad gäller kreditmarknadens funktionssätt, lönebildningen och skatte- reglerna är förhållandena nu mer gynnsamma än tidigare. Samtidigt går det också att peka på ett antal försämringar. En avgörande fråga är naturligtvis huruvida förbättringarna i företagandets villkor i vid mening varit tillräckliga för att skapa förutsättningar för en god sysselsättningsutveckling. Att uttömmande besvara den frågan ligger utanför ramen för denna artikel. Vår preliminära bedömning är dock att spelreglerna ännu inte blivit tillräckligt gynnsamma för att vi skall kunna tala om ett trendbrott i företagsklimatet.

Referenser

- Blanchflower, D G & Oswald, A J, [1991], "Does Access to Capital Help Make an Entrepreneur?", NBER Working Paper nr 3252.
- Blau, D M, [1987], "A Time-Series Analysis of Self-Employment in the United States", *Journal of Political Economy*, vol 95, s 445–467.
- Brown, C & Medoff, J, [1989], "The Employer Size Wage Effect", *Journal of Political Economy*, vol 97, s 1027–1059.
- Davidsson, P, [1989], "Entrepreneurship – and After? A Study of Growth Willingness in Small Firms", *Journal of Business Venturing*, vol 4, s 211–226.
- Davidsson, P, Lindmark, L & Olofsson, C, [1994], *Dynamiken i svenskt näringsliv*, Almqvist & Wiksell, Stockholm.
- Davidsson, P, Lindmark, L & Olofsson, C, [1996], *Näringslivsdynamik under 90-talet*, NUTEK, Stockholm.
- Davis, S J, Haltiwanger, J & Schuh, S, [1996], *Job Creation and Destruction*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Davis, S J & Henrekson, M, [1997], "Industrial Policy, Employer Size and Economic Performance in Sweden", i Freeman, R B, Swedenborg, B & Topel, R (red), *The Welfare State in Transition*, University of Chicago Press, Chicago.
- Fazzari, S, Hubbard, G & Petersen, B, [1988], "Financing Constraints and Corporate Investments", *Brookings Papers on Economic Activity*, nr 1, s 141–195.
- Fukao, M & Hanazaki, M, [1987], "Internationalization of Financial Markets and the Allocation of Capital", *OECD Economic Studies*, nr 8, s 35–92.
- Henrekson, M, [1996], *Företagandets villkor. Spelregler för sysselsättning och tillväxt*, SNS Förlag, Stockholm.
- Holtz-Eakin, D, Joulfaian, D & Rosen, H S, [1994], "Sticking It out: Entrepreneurial Survival and Liquidity Constraints", *Journal of Political Economy*, vol 102, s 53–75.
- Jagren, L, [1993], "De dominerande storföretagen", i *Den långa vägen*, IUI, Stockholm.
- Johansson, D, [1997], "The Number and Size Distribution of Firms in Sweden and Other European Countries", licentiatavhandling, Handelshögskolan i Stockholm.
- Kazamaki Ottersten, E, [1994], "Yrkeskompetens och rekryteringskrav", i Eliasson, G & Kazamaki Ottersten, E, *Om förlängd skolgång*, Almqvist & Wiksell International, Stockholm.
- King, M A & Fullerton, D (red), [1984], *The*

- Taxation of Income from Capital. A Comparative Study of the United States, the United Kingdom, Sweden and West Germany*, University of Chicago Press, Chicago.
- Lindh, T & Ohlsson, H, [1996], "Self-Employment and Windfall Gains: Evidence from the Swedish Lottery", *Economic Journal*, vol 106, s 1515–1526.
- Loveman, G & Sengenberger, W, [1991], "The Reemergence of Small-Scale Production: An International Comparison", *Small Business Economics*, vol 3, s 1–37.
- Lundström, A, m fl [1993], "De nya och små företagens roll i svensk ekonomi", bilaga 18 till Ekonomikommisionen, *SOU 1993:16*, Allmänna Förlaget, Stockholm.
- McLure, C E, Jr & Norrman, E, [1997], "Tax Policy in Sweden", i Freeman, R B, Swedenborg, B & Topel, R (red), *The Welfare State in Transition*, University of Chicago Press, Chicago.
- Myhrman, J, [1994], *Hur Sverige blev rikt*, SNS Förlag, Stockholm.
- Nooteboom, B, [1993], "Firm Size Effects on Transaction Costs", *Small Business Economics*, vol 5, s 283–295.
- NUTEK [1994], *Småföretagen – Sveriges framtid?* B 1994:4, NUTEK Företag, Stockholm.
- NUTEK [1995], *Småföretagen i Sverige, 1995*. B 1995:6, NUTEK Företag, Stockholm.
- NUTEK [1996], *Småföretagen i Sverige, 1996*. B 1996:11, NUTEK Företag, Stockholm.
- Schwalbach, J, [1994], "Small Business Dynamics in Europe", *Small Business Economics*, vol 6, s 21–25.
- SOU 1982:52, *En effektivare kreditpolitik*, Betänkande av kreditpolitiska utredningen, Allmänna Förlaget, Stockholm.
- SOU 1993:16, *Nya villkor för ekonomi och politik. Ekonomikommisionens förslag*. Allmänna Förlaget, Stockholm.
- Statens Industriverk [1991], *Nyföretagande i Sverige – vilka, hur och varför?* SIND 1991:6, Allmänna Förlaget, Stockholm.
- Södersten, J, [1984], "Sweden", i King, M A & Fullerton, D (red), *The Taxation of Income from Capital. A Comparative Study of the United States, the United Kingdom, Sweden and West Germany*, University of Chicago Press, Chicago.
- Södersten, J, [1993], "Sweden", i Jorgenson, D W & Landau, R (red), *Tax Reform and the Cost of Capital. An International Comparison*, Brookings, Washington D C.
- Utterback, J M & Reitberger, G, [1982], "Technology and Industrial Innovation in Sweden: A Study of New-Technology Based Firms", Center for Policy Alternatives, MIT och STU, Stockholm.