
PONTUS BRAUNERHJELM
BO CARLSSON

Entreprenörskap, småföretag och industriell förnyelse 1968–91*

Småföretagens och nyetableringarnas roll i den industriella förnyelsen har under senare år blivit allt mer uppmärksammas. Pontus Braunerhjelm och Bo Carlsson visar hur utvecklingen i Sverige, med en drastisk minskning i antalet småföretag under de senaste två decennierna, markant avviker från utvecklingen i andra industriländer. Likaså har nyetableringarna i tillverkningsindustrin fallit under hela efterkrigstiden. Detta pekar enligt författarna på framtida problem bland annat beträffande svenskt entreprenörskap och industriell tillväxt.

Denna artikel ägnas småföretagen och nyföretagandet.¹ Vilken betydelse har dessa för den industriella förnyelsen och sysselsättningen? Hur ser nyföretagandet ut i svensk tillverkningsindustri? Mot bakgrund av utvecklingen under de senaste decennierna presenteras några tentativa slutsatser om sambanden mellan entreprenörskap, ekonomisk tillväxt och industriell dynamik. Bland annat konstateras att antalet småföretag har reducerats drastiskt under de senaste decennierna, att endast 10 procent av nyetableringarna kan hänföras till tillverkningsindustrin samt att sysselsättningseffekterna är små och har minskat över tiden.

Småföretagens och nyetableringarnas

roll i den ekonomiska utvecklingen har under senare år uppmärksammas i ett flertal studier (Acs & Audretsch [1987, 1989], Carlsson [1989], Carlsson & Tay-

* Artikeln bygger på data som samlats in för ett större EG-projekt där författarna deltar. Detta projekt är en komparativ studie av småföretagssektorn i totalt 14 länder (Belgien, Danmark, Frankrike, Grekland, Italien, Japan, Nederländerna, Portugal, Spanien, Storbritannien, Sverige, Tyskland, USA och Österrike). Den svenska statistiken (SNI 69) har därför omarbetats för att anpassas till EGs klassificering NACE (Nomenclature Générale des Activités Economiques dans les Communautés Européennes).

¹ Småföretag definieras i regel som företag med färre än 200 anställda medan medelstora företag har upp till 500 anställda. Det finns dock ingen enhetligt accepterad internationell definition av mindre och medelstora företag, vilket försvårar internationella jämförelser. Nivåer och variabler varierar mellan olika länder. Inom t ex EG bygger huvuddefinitionen av små- och medelstora företag på tre kriterier: antal anställda ska vara färre än 500, fasta tillgångar ska understiga 75 miljoner ECU och annat företags ägarandel får högst uppgå till en tredjedel. Därutöver har EG åtminstone åtta andra definitioner på små och medelstora företag beroende på t ex olika stödinsatser.

PONTUS BRAUNERHJELM är verksam vid Industriens Utredningsinstitut och doktorand vid The Graduate Institute of International Studies, Genève.

BO CARLSSON har ett mångårigt förflutet på Industriens Utredningsinstitut. Sedan 1984 har han en professur i industriell ekonomi vid Case Western Reserve University, Cleveland, USA.

Tabell 1 Sysselsättningen procentuellt fördelad på små och medelstora företag, tidsse-
rier för olika länder avseende tillverkningsindustrin, arbetsställdata.

JAPAN	1957	1962	1971	1977	1980	1982	1984
Små	59	52	51	56	58	56	55
Medelstora*	73	68	67	71	74	72	72
USA			1974	1978	1980	1982	1985
Små			24,2	25,3	25,2	26,9	27,6
Medelstora			57,2	58,3	58,2	59,6	61,4
FRANKRIKE	1954	1966		1974		1981	
Små	52	48		45		47	
Medelstora	75	74		72		73	
(VÄST)TYSKLAND**	1963		1970	1976	1980		1984
Små	20		18,5	19,6	18,3		18,6
Medelstora	48,2		46,6	48,3	47,6		48,5
ITALIEN	1951	1961	1971			1981	
Små	54,2	56,9	54,6			59,1	
Medelstora	74,6	78,5	76,9			80,3	
SCHWEIZ	1955	1965		1975			1985
Små	43,6	37,8		38,4			33,2
Medelstora	80,1	76,8		78,3			77
ENGLAND	1954	1963	1970	1975			1983
Små	24,2	20,2	18,4	19,7			26,2
Medelstora	56,5	50,9	45,4	45			53,2
SVERIGE		1968	1973	1978	1983		1988
Små		39	35,3	27,5	28,2		23,7
Medelstora***		52,7	48,9	40,8	41,7		37,9

Anm: Småföretag definieras som företag med färre än 100 anställda, medelstora som företag med färre än 500 anställda. Definitionerna innebär följaktligen att andelen sysselsatta i småföretag ingår i andelen sysselsatta i medelstora företag.

* Medelstora definieras som 100–299 anställda.

** Hantverk ingår i siffrorna efter 1976.

*** Medelstora definieras som företag med upp till 200 anställda.

Källa: Sengenberger m fl [1990], egna bearbetningar av SCBs data.

maz [1993], Storey & Johnson [1990], Thurik [1990], Loveman, Piore & Sengenberger [1990], Baldwin & Gorecki [1989, 1990a, 1990b], Eliasson [1991], Braunerhjelm [1993]). En slutsats från dessa studier är att småföretagen står för en stor och växande andel av den totala produktionen i praktiskt taget samtliga industrialiserade länder. Särskilt påtagligt är detta inom servicenäringarna. Men även inom tillverkningsindustrin har en trendmässig förskjutning mot mindre enheter och företag ägt rum. Ett spektakulärt exempel är de amerikanska sk *mini-mills*, dvs mini-stålverk, som under 1980-talet uppvisat den högsta lönsamheten i USAs stålindustri.

Utvecklingen inom tillverkningsindustrin går därmed i en helt annan riktning än vad som tidigare förutspåddes av experterna långt in på 1980-talet. De mindre produktionsenheterna förklarades då inte kunna klara konkurrensen gentemot de stora företagen och en omfattande utslagning av småföretag förutsågs. Emellertid hejdades förskjutningen mot större produktionsenheter – en utveckling som pågått praktiskt taget oavbrutet sedan industrialiseringens genombrott – under slutet av 1960- och början av 1970-talen (*Tabell 1*). Teknologiska framsteg brukar åberopas som en orsak till denna omsvängning. Det har möjliggjort ökad flexibilitet till lägre kostnader. En annan förklaringsfaktor som ofta framhålls är att konsumenternas efterfrågan skiftat mot specialdesignade och kundanpassade produkter, vilket anses främja tillverkning i mindre enheter. Verksamheter har dessutom ofta ”avknoppats” från storföretagen i syfte att koncentrera tillverkningen till olika kärnverksamheter.

Anmärkningsvärt är att denna förskjutning mot en ökad verksamhet inom småföretag kan observeras oavsett ländernas olika institutionella förhållanden, regelsystem och traditioner. Lika anmärkningsvärt är att Sverige är ett av de få länder som bryter mot detta mönster.² I mot-

sats till den överväldigande delen av de industrialiserade länderna har anläggningsstorleken fortsatt att öka i Sverige under 1970- och 1980-talen (Carlsson [1992]).

Frågan är hur det avvikande mönstret för Sverige ska tolkas? En förhållandevis stor andel av Sveriges industri kan hänföras till branscher med uttalade stor-driftsfördelar, t ex skog och stål. Å andra sidan sysselsätter dessa branscher endast ca 20 procent av arbetskraften inom industrin (1990). I ett vidare samhällsekonomiskt perspektiv tyder den tilltagande företagskoncentrationen på vissa övergripande svagheter i svensk ekonomi, som t ex ett lägre omvandlingstryck och ett bristande entreprenörsinslag. Det är den senare aspekten vi kommer att beröra i denna artikel.

Nyetablering av småföretag, liksom storleksfördelningen inom produktionen, speglar till viss del entreprenörsinslaget i industrin. Denna bild är givetvis inte uttömmande eftersom entreprenörskap också förekommer inom redan etablerade företag, sk intraprenörer. Likaså finansieras och förläggs en del av tillverkningen av nya produkter utomlands (Ohlsson [1992]). En entreprenör definieras av förmågan att skapa nya verksamheter genom att se och utnyttja möjligheter som är dolda för andra, redan etablerade aktörer på marknaden. Entreprenören bygger därför sin verksamhet på antingen en ny produkt eller på att kombinera och organisera befintliga produkter och processer på ett nytt sätt. Nyskapandet i produktionen handlar till stor del just om denna ständigt pågående, ofta företagsinterna, omvandling.

För att studera utvecklingen av företagskoncentrationen inom svensk tillverkningsindustri har data samlats in för totalt 40 branscher under perioden

² Fallande sysselsättningsandelar för mindre företag redovisas också för Schweiz (*Tabell 1*).

Tabell 2 Antal sysselsatta (L), antal arbetsställen (F), real produktion (P) och förädlingsvärde (FV) i svensk tillverkningsindustri, 1968–88.

År	Anställda (L)	Arbetsställen (F)	FV	Produktion (P)	L/P	P/F	P/L
1968	100	100	100	100	100	100	100
1973	102,9	89,5	166,7	126,4	114,9	141,1	122,8
1978	99,5	77,8	269,1	118,1	127,8	151,7	118,7
1983	88,0	66,4	455,5	126,4	132,6	190,3	143,6
1988	87,2	64,9	693,2	147,2	134,4	227,0	168,9

Källa: Carlsson [1992].

1968–88.³ Dessa data har kompletterats med tillgänglig statistik avseende nyetableringar och nedläggningar fram till 1992. Genom att studera branschernas utveckling över tiden med avseende på förädlingsvärde, sysselsättning, nyetablering och företagens storleksfördelning, går det att få en relativt god bild av småföretagens roll i de senaste decenniernas industriella utveckling och tillväxt i Sverige.

Framställningen kommer främst att baseras på statistik avseende arbetsställen eftersom företagsdata i den omfattning som här krävs dessvärre inte finns tillgängliga. Småföretag sammanfaller dock i hög utsträckning med mindre arbetsställen medan däremot de något större arbetsställena ofta ingår i en koncern. Trots dessa svagheter kommer arbetsställen i den följande diskussionen att likställas med företag. De slutsatser som presenteras gäller därför i första hand de minsta företagen.

Industriutvecklingen 1968–88⁴

Inledningsvis kan konstateras att den reala produktionstillväxten för perioden var 47 procent, vilket motsvarar ca 2 procent per år (Tabell 2). Under större delen av 1970-talet skedde ingen ökning alls av industriproduktionen. Sysselsättningen nådde en topp 1973 (904 200 anställda) och föll därefter med drygt 15 procent fram till 1988. Under de senaste åren har

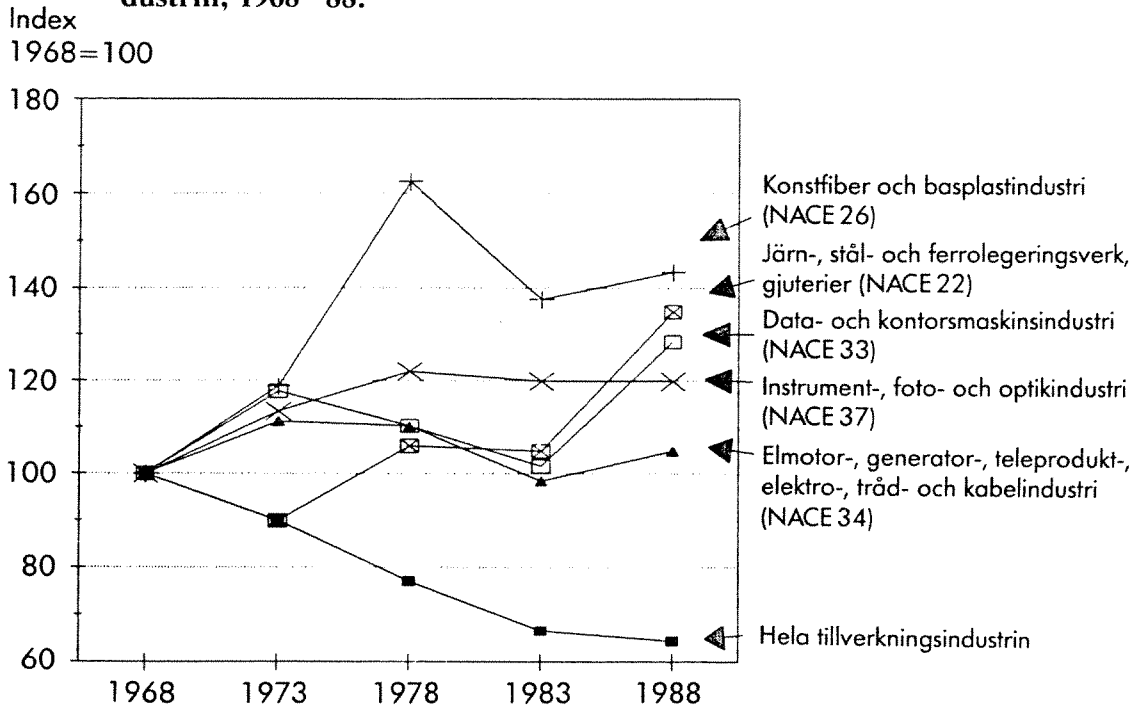
ytterligare ca 200 000 industrijobb slagits ut, en process som enligt nuvarande prognoser ännu inte är avslutad.

Fördelat på branschnivå är det de traditionellt starka branscherna (transport, kemi, instrument) som uppvisar den högsta tillväxten i förädlingsvärdet, medan textil-, bekädnads-, läder- och skoindustri återfinns bland de branscher som noterat lägst tillväxttakt. Ett utmärkande drag för praktiskt taget samtliga branscher är den tilltagande företagskoncentrationen. Nedgången i antal företag är särskilt tydlig dels i branscher där strukturrationaliseringar och stordriftsfördelar föranlett en koncentration (kemi-, skogs- och metallvaruindustri), dels i branscher där Sveriges framtida förutsättningar måste bedömas som särskilt svaga (textil-, läder- och livsmedelsindustri). I det fåtal branscher där antalet företag ökat är svensk industri redan idag konkurrenskraftig och kan också förväntas bibehålla och utveckla framtida komparativa fördelar, t ex i delar av instrument- och elektronikindustrierna men också i viss utsträck-

³ Dessa data är hämtade ur industristatistiken. Omfördelning från SNI-klassificeringen till NACE har ofta krävt att data samlats in ända ner på 6-ställig nivå. Arbetsställen med färre än 5 anställda är i regel exkluderade.

⁴ Se Carlsson [1992] för en utförligare beskrivning av det här presenterade datamaterialet.

Figur 1 Branscher där antalet företag ökat samt utvecklingen för hela tillverkningsindustrin, 1968–88.



Anm: Den svenska statistiken har omklassificerats enligt NACE-systemet.

Källa: Carlsson [1992].

ning i mer råvaruorienterad tillverkning (Figur 1). Den övergripande utvecklingen präglas dock av en allt starkare företagskoncentration vilket illustreras av att andelen sysselsatta i företag med färre än 100 anställda har minskat i nästan samtliga branscher.

Samtidigt med utslagning av den inhemska industrin har de svenska storföretagen expanderat utomlands (Andersson [1992]). Osäkerheten angående EG 1992 och det inhemska "industriklimatet", samt företagets önskan att positionera sig inför en förväntad intensifierad konkurrens, har styrt denna utveckling (Braunerhjelm [1990]). I detta perspektiv blir frågan angående småföretagens förutsättningar och möjligheter allt viktigare. Dels är det inom denna grupp som de framtida tillväxtföretagen finns, dels arbetar små och medelstora företag ofta i ett symbiotiskt förhållande med storföretagen. Mångsidighet och kompetens bland småföretagen är därför nödvändigt i den to-

tala industrins förnyelse och en allt viktigare förutsättning för att investeringar och konkurrenskraftig, växande, produktion ska kunna bedrivas i Sverige.

Småföretag i tillverkningsindustrin

Det omfattande datamaterialet har för varje bransch brutits ner på fem olika storleksklasser.⁵ Totalt minskade antalet företag från ca 14 000 1968 till ca 9 000 två decennier senare. Den mest anmärkningsvärda observationen gäller de minsta företagen – så kallade mikroföretag (1–9 anställda) – där antalet företag föll med hela 80 procent under perioden (från 5 831 företag år 1968 till 1 234 år 1988). Nästan hela minskningen är alltså hänförlig till mikroföretagen, en utveck-

⁵ Storleksklasserna är fördelade efter antalet anställda enligt följande: 1–9, 10–19, 20–49, 50–99, 100–199 samt mer än 200 anställda. Egenföretagare ingår alltså inte i statistiken.

ling som slår igenom i samtliga branscher.

Huruvida de minsta företagen minskat i antal därför att de vuxit och utvecklats till större företag eller på grund av andra skäl, som t ex nedläggning, eller att de blivit uppköpta av andra företag, kan vi inte med säkerhet veta. För detta hade det krävts paneldata. De få studier som finns visar dock att ett ytterst litet antal företag, och då endast efter mycket lång tid, utvecklas till storföretag (Jagrén [1988], Heum, Ylä-Antilla, Braunerhjelm & Thomsen [1992]). Eftersom huvuddelen av de företag som går i konkurs är små är detta en viktig förklaring till att antalet småföretag minskat. En hel del mindre företag har också köpts upp av större företag eller fusionerats med andra företag, vilket bidragit till den ökade företagskoncentrationen. Under 1980-talet har detta varit ett naturligt inslag i företagens strategier och positionering inför EG 1992 (Braunerhjelm [1992]). Tillsammans med den låga nyetableringen har detta lett till den kraftiga minskningen av andelen mikroföretag.

Ökningen i antal företag har varit koncentrerad till de större klasserna, dvs de i skiktet 100–200 anställda, samt företag med fler än 200 anställda, medan mönstret inom övriga storleksklasser var i stort sett stabilt. Denna utveckling överensstämmer till viss del med de resultat som DuRietz ([1975, 1980]) redovisar för perioden 1954–70. I DuRietz studie är tillkomsten av nya företag koncentrerad till enheter med fler än 20 anställda. Då, liksom nu, är det alltså de redan befintliga företagen som växer. Antalet företag med färre än 20 anställda var dock, i motsats till perioden 1968–88, relativt stabilt 1954–70.

För att belysa utvecklingen inom småföretagsgruppen räcker det inte att studera nivåer under olika år. Analysen måste kompletteras med nyetablerade företag och antal företag som tvingats lämna marknaden. Denna grupp av företag är särskilt svår att komma åt statistiskt. Många av dem existerar endast un-

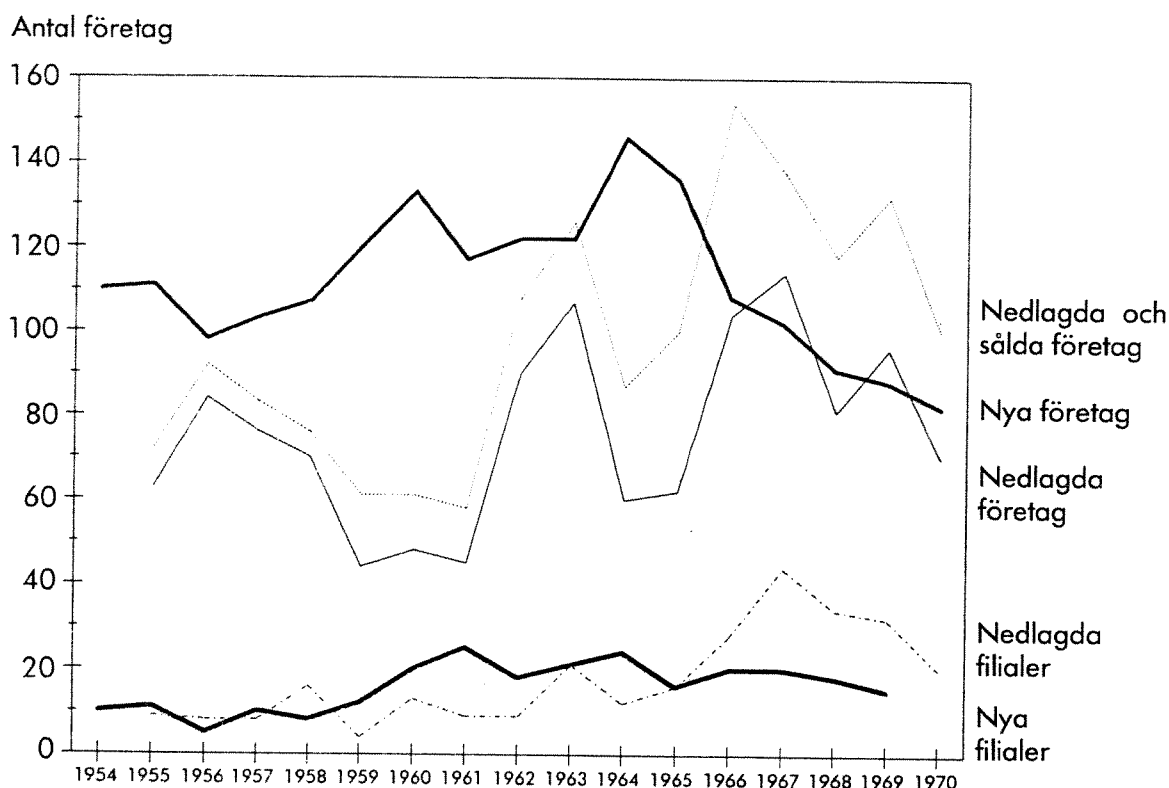
der kortare perioder och har dessutom så begränsad verksamhet att de egentligen inte kan betraktas som producerande företag. Det viktiga är dock inte att exakt klarlägga den statistiska omfattningen av denna process utan att få en bild av utvecklingen över tiden och hur Sverige förhåller sig till andra länder. Likaså är det viktigt att få en uppfattning om hur företagen lämnar marknaden. Blir det mindre företaget införlivat med ett större företag eller läggs verksamheten ner? Ett lågt nettotillskott av företag kan följaktligen vara förenat med en dynamisk mikromiljö med avsevärda bruttoförändringar. Denna process av "kreativ förstörelse" utgör ett vitalt och nödvändigt inslag i en ekonomi präglad av tillväxt och dynamik (Eliasson [1992]).

Nyetableringar och nedläggningar

Nyetableringarna påverkar konkurrensen och omvandlingstrycket i samhällsekonomin och utgör därför ett viktigt inslag i den totala resursallokeringen. Olika studier har dessutom konstaterat ett samband mellan nyetableringar och innovationer. I vilken utsträckning de nya företagen bidrar med innovationer, eller utvecklar innovationer som härstammar från redan befintliga företag, är inte helt klarlagt. Dahmén [1950] hävdade att nyetablerade företag främst utnyttjar redan befintliga innovationer medan t ex Rothwell-Zegweld [1982] anser att nyetablerade företag i icke obetydlig utsträckning baseras på innovationer. Enligt Williamson [1975] är mindre företag den organisationsform som är bäst lämpad i den initiala fasen av en innovationsprocess, dvs ofta själva uppfinnandet eller konstruktionen av en ny produkt. Däremot är storföretagen bättre rustade för att marknadsföra och lansera produkten. Dessa kompletterande egenskaper leder till att småföretag i ett visst utvecklingskede förvärvas av storföretagen.

Vikten av småföretag i innovationspro-

Figur 2 Nya och nedlagda företag 1954–70. Plast-, metall- och verkstadsindustrierna.



Källa: Du Rietz [1980].

cessen beror också på vad vi menar med en innovation. Eliasson [1992] påpekar att en meningsfull definition av innovationer bör innefatta all nyskapande verksamhet som påverkar produktiviteten på makronivå. Denna breda definition inkluderar den typ av framgångsrik omorganisation av de svenska storföretagen som ägde rum under 1980-talet (Eliasson [1986]). Oavsett mätmetod spelar såväl mindre som nyetablerade företag en viktig roll i innovationsprocessen; entreprenören och intraprenören kompletterar varandra.

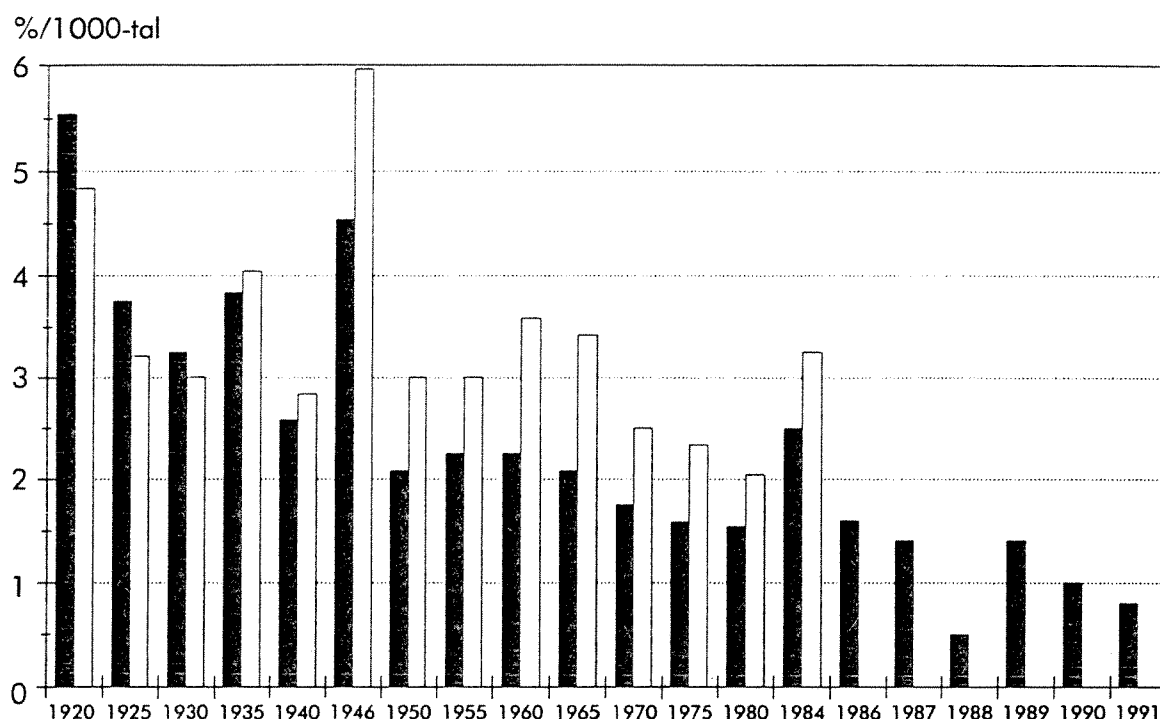
Först under senare år har SCB mer systematiskt följt utvecklingen av nyetableringar och företagsnedläggningar, som tidigare studerats av bl.a. Dahmén [1950] och DuRietz ([1975, 1980]). Skillnader i mätmetoder gör att SCBs data inte är direkt jämförbara med de som använts i tidigare studier. Således inkluderar SCB även företag med noll anställda, egen-

företagare, medan tidigare studier vanligtvis endast inkluderade företag med minst fem anställda. Likaså har tidigare datasammanställningar försökt ta hänsyn till hur länge företaget existerat. I regel har ett år satts upp som minimum.⁶

Paradoxalt nog vet vi därför mer om nyetableringarnas omfattning under 1950- och 1960-talen än under 1970-talet och delar av 1980-talet. I DuRietz studie över etableringar och nedläggningar i tillverk-

⁶ För en noggrannare genomgång av metodproblemen, se DuRietz [1985]. Det kan noteras att LU 1992 inte tagit hänsyn till skillnaderna i statistiken före och efter 1985, utan endast fyllt på den tidigare statistiken med SCBs siffror (SOU [1992:19, s310]). Detta ger en överdriven bild av antalet nyetablerade företag. Exempelvis uppgick antalet företag utan anställda (egenföretagare) till ca 40 procent under perioden.

Figur 3 Antal nya industriföretag i procent av beståndet samt sysselsättningstillskott genom nya industriföretag 1920–91.



Anm: Fyllad stapel visar antal nya företag i procent av beståndet.

Ofyllad stapel visar sysselsättningstillskottet, 1000-tal personer.

För att få jämförbarhet med tidigare statistik har endast företag med mer än 1 sysselsatt inkluderats i nyetableringsstatistiken för 1986–91.

Källa: Du Rietz [1985], Jagrén [1988], egna beräkningar av SCBs nyetableringsstatistik [F 15 SM 9201].

ningsindustrin under perioden 1954–70, baserad dels på offentliga källor, dels på eget material, visas hur nyföretagandet ökade fram till mitten av 1960-talet för att därefter falla drastiskt. Dotterbolagen till storföretagen uppvisar ungefär samma utveckling (Figur 2). Denna utveckling mot minskande nyetableringar fortsatte även under 1970-talets första hälft (Odén [1976]). Sett över en period från 1920 kan konstateras att nyetableringarna låg på en konstant hög nivå fram till 1950, för att därefter trendmässigt falla under hela perioden fram till och med 1991 (Figur 3).

Under samma period är företagsnedläggningarna betydligt mer varierande mellan olika år. Som framgår av Figur 2 ökade nedläggningarna 1963 och 1967 för att därefter falla tillbaka till 1954 års nivå. Nettotillskottet har dock varit positivt un-

der större delen av perioden, men en märkbar försvagning noteras i slutet av perioden (1966–70).

Sedan 1980-talets början har SCB fört statistik på etableringar och nedläggningar av företag, dvs juridiska enheter.⁷

⁷ Brister i industristatistiken påverkar branschfördelningen av nyetableringarna. Så kallade industrirelaterade tjänster faller således utanför industristatistiken. Det är här som merparten av nyetableringarna skett (Braunerhjelm [1992]). Dessa tjänster låg tidigare ofta inom företagen men dels har de avknopats, dels har nya tjänster etablerats. Å andra sidan innebär detta att tjänsteproduktionen blir mer konjunkturkänslig och följaktligen skulle även konkursstatistiken påverkas. Mellan 70 och 80 procent av de nyetablerade företagen återfanns 1985–90 inom tjänstesektorn.

Tabell 3 Totala antalet nyetableringar och företagsnedläggelser inom tillverkningsindustrin 1982–91.

	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91
Nyetablering	–	–	–	2550	2270	2470	2160	2390	2380	1440
Konkurser	896	823	815	907	946	884	812	863	1391	2282
Netto	–	–	–	1643	1324	1586	1348	1527	989	–842
Frekvens nyetablering	–	–	–	–	4,7	5,1	4,4	4,7	4,6	3,3

Anm: Företag med årsomsättning understigande 30 000 kr ingår ej i SCBs nyetableringsstatistik medan företag med noll anställda (egenföretagare) är inkluderade i statistiken.

Källa: SCB SM R13, F15, varierande årgångar.

Enligt denna statistik, som alltså inte är fullt jämförbar med tidigare data, skedde en ökning av nyetableringarna i mitten av 1980-talet. För tillverkningsindustrin har dock antalet nyetableringar fallit även under senare hälften av 1980-talet (*Tabell 3, Figur 3*). Mellan 1990 och 1991 sjönk nyetableringarna med 40 procent. För första gången på lång tid var nettotillskottet då också negativt. Konkurserna, som under större delen av 1980-talet låg på en konstant nivå, ökade under perioden med knappt 200 procent på grund av den drastiska försämringen i slutet av perioden.

Av naturliga skäl är huvuddelen av de nyetablerade företagen små och sålunda hade endast 9 procent av dessa företag fler än 9 anställda 1991. Den totala sysselsättningseffekten inom tillverkningsindustrin av nyetablerade företag under 1991 uppgick till blygsamma 2 000–3 000 personer och endast 50 procent av företagen hade en omsättning överstigande 300 000 kronor. Som framgår av *Figur 3* har sysselsättningseffekterna av nyetablerade företag minskat under de senaste decennierna (DuRietz [1985], Jagrén [1988]).

För totala antalet konkurser visar storleksfördelningen att företag med upp till 10 anställda stod för 92 procent av konkurserna under perioden 1982–1991. För tillverkningsindustrin var motsvarande siffra 76 procent (SCB 1992).

I ett internationellt perspektiv visar de

få mätningar som är tillgängliga att det totala antalet nyetableringar i svensk samhällsekonomi ligger på ungefär samma nivå som i andra små länder, exempelvis Norge och Danmark, men att de passeras med bred marginal av nyetableringarna i t ex USA, Tyskland, Frankrike och Storbritannien (NUTEK [1991]). Särskilt i Tyskland är antalet nyetablerade företag i förhållande till den befintliga företagsstocken ungefär dubbelt så stort som i flertalet andra länder. Även USA uppvisar höga nyetableringstal, ungefär tre gånger så stora som i Sverige (Fölster [1993]). Inom EG har ökningen i företagsbeståndet under senare hälften av 1980-talet uppgått till 2–3 procent per år och varit koncentrerad till mikroföretagen medan storlekssegmentet 100–499 anställda har minskat (NUTEK [1991], EC Commission [1992]). Detta kan jämföras med utvecklingen i Sverige 1978–88, där antalet mikroföretag sjönk med 42 procent, eller drygt 4 procent per år, i tillverkningsindustrin.

Avslutande kommentar

Sverige skiljer sig från den internationella utvecklingen så tillvida att koncentrationen har fortsatt att öka under 1970- och 80-talen. Likaså har nyetableringarna fallit under hela efterkrigstiden, åtminstone i tillverkningsindustrin. I viss utsträckning

speglar detta Sveriges industristruktur med komparativa fördelar i tillverkning där skalekonomier uppstår på anläggningsnivå, som tex inom skogs- och stålindustrin. Emellertid pekar denna utveckling också på särskilda problem i svensk ekonomi.

Det mest anmärkningsvärda under perioden 1968–88 är den dramatiska reduktionen av de minsta företagens andel av den totala stocken företag. Beträffande tillväxten i de olika branscherna är det endast fordonsindustrin som vuxit märkbart, dock företrädesvis inom redan existerande enheter, medan nyetableringarna varit få. Under de senaste åren är det också inom bilindustrin som sysselsättningen fallit mest, särskilt bland utpräglade legotillverkare (Braunerhjelm [1991]). Likaså har nyetableringen i "övrig industri", där de nya företagen vars branschtillhörighet ännu icke definierats återfinns, varit förhållandevis konstant under perioden. Nyetableringarna har koncentrerats till tjänstesektorn och endast omkring 10 procent av de nyetablerade företagen har sökt sig till tillverkningsindustrin under 1980-talet (SCB F15 9201). Vad kan vi utläsa av den drastiska minskningen av antalet småföretag och fallet i nyetableringarna?

Förknippas entreprenörskap med en stor andel småföretag och omfattande nyetableringar, förefaller situationen vara mörk för svensk tillverkningsindustri. En hypotes som bör testas är i vilken utsträckning den höga tillväxten under 1950- och 60-talen var förknippad med den relativt höga nyetableringsfrekvens som under flera decennier föregick denna period. Vidare, har de mindre företagen hämmats av dels storföretagsdominansen, dels den starka expansionen av den offentliga sektorn under efterkrigstiden? I vad mån kan den industriella kris som vi idag upplever kopplas till företagskoncentrationen? Intuitivt ökar sårbarheten om endast ett mindre antal aktörer finns på marknaden. Slutligen, vilken bety-

delse har en dynamisk och konkurrenskraftig småföretagssektor för storföretagens lokalisering av investeringarna?

Beträffande de två första frågorna är svaret sannolikt ja. Flera faktorer pekar på att så också är fallet vad gäller de två senare frågorna. Makroekonomisk stabilitet kräver en diversifierad, flexibel tillverkningsstruktur som snabbt kan anpassa sig till ändrade marknadsförutsättningar (Eliasson 1991). Ett väsentligt inslag i den mikroekonomiska basen är ett in- och utflöde av nya företag, ett mikroekonomiskt kaos, som driver på konkurrens och utveckling. Att delar av dessa inlemmas i större företag är i sig inget hinder för tillväxt. På samma sätt är det viktigt med en heterogen och kompetent underleverantörsstruktur för att attrahera investeringar, inhemska såväl som utländska. Det ökar flexibiliteten och möjligheten till kunskaps *spill-overs*. Hypoteserna måste givetvis testas noggrant innan några definitiva slutsatser kan dras. Ett viktigt inslag i denna forskning är jämförelser av strukturer i olika länder, en forskning som redan påbörjats inom IUI, bland annat genom deltagande i det tidigare nämnda EG-projektet.

En förklaring till koncentrationen inom svensk industri har att göra med storföretagens anpassning till EG 1992 och den förväntade intensifieringen i konkurrensen. Inom vår traditionella tillverkningsindustri kräver detta stora enheter som kan bekosta FoU- och marknadsföringsinvesteringar. Flera studier visar att företagen positionerat sig inför EG 1992, särskilt på utlandsmarknaderna, vilket i sin tur satt press på de mindre företagen och underleverantörerna. Detta har bidragit till småföretagens utsatta situation idag.

Referenser

- Andersson, T, [1992], "De multinationella företagen, Sverige och EG". WP 343, Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.
Acs, Z & Audretsch, D, [1987], "Innovation, Market Structure and Firm Size". *Review of*

- Economics and Statistics*, Vol 69, s 567–575.
- Acs, Z & Audretsch, D, [1989], "Birth and Firm Size". *Southern Economic Journal*, Vol 56, s 467–475.
- Baldwin, J & Gorecki, P, [1989], "Firm Entry and Exit in the Canadian Manufacturing Sector". Statistics Canada, Analytical Studies Branch, Research Paper Series, Nr 23.
- Baldwin, J & Gorecki, P, [1990a], "The Contribution of the Competitive Process to Productivity Growth – the Role of Firm and Plant Turnover". Statistics Canada, Analytical Studies Branch, Research Paper Series, Nr 28.
- Baldwin, J & Gorecki, P, [1990b], "Structural Change and the Adjustment Process – Perspectives on Firm Growth and Worker Turnover". A Study Prepared for Statistics Canada and The Economic Council of Canada.
- Braunerhjelm, P, [1990], *Svenska industriföretag inför EG 1992*. Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.
- Braunerhjelm, P, [1991], "Svenska underleverantörer och småföretag i det nya Europa". FR 38, Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.
- Braunerhjelm, P, [1992], "Industri- och branschbegreppens förändring". I *Sveriges Industri*, Sveriges Industriförbund, Stockholm.
- Braunerhjelm, P, [1993], "Globalization and the Future Role of Small and Medium-sized Enterprises", i Oxelheim, L, (red), *The Global Race for Foreign Direct Investment*. Kommande (Juli 93), Springer Verlag.
- Carlsson, B, [1989], "The Evolution of Manufacturing Technology and Its Impact on Industrial Structure: An International Study". *Small Business Economics*, Vol 1, s 21–37.
- Carlsson, B, [1992], "Industrial Dynamics and the Role of Small Plants in Swedish Manufacturing Industry, 1968-1988". WP 348, Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.
- Carlsson, B & Taymaz, E, [1993], "Flexible Technology and Industrial Structure in the US". *Small Business Economics*, kommande.
- Dahmén, E, [1950], *Svensk industriell företagsverksamhet*. Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.
- DuRietz, G, [1975], *Etablering, nedläggning och industriell tillväxt i Sverige 1954–70*. Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.
- DuRietz, G, [1980], *Företagsetableringarna i Sverige under efterkrigstiden*. Industriens utredningsinstitut, Stockholm.
- DuRietz, G, [1985], "Nyföretagandets roll för sysselsättningen". I Jakobsson, U (red), *Arbetslöshetsfällan*, SAF, Stockholm.
- EC Commission, [1992], *Enterprises in the European Community*. Bryssel, Luxemburg.
- Eliasson, G, [1986], "Kompetens, kommunikation och kunskapsuppbyggnad – sammanfattning och arbetshypotes". I Eliasson, G (red), *Kunskap, information och tjänster. En studie av svenska industriföretag*. Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.
- Eliasson, G, [1991], "Deregulation, Innovation Entry and Structural Diversity as a Source of Stable and Rapid Economic Growth". *Journal of Evolutionary Economics*, Vol 1, s 49–63.
- Eliasson, G, [1992], "Affärsmisstag och konkurser". *Ekonomiska Samfundets Tidskrift*, nr 4, s 201–215.
- Fölster, S, [1993], "Nyetableringar i svensk tillverkningsindustri". Stencil. Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.
- Heum, P, Ylä-Antilla, P, Braunerhjelm, P & Thomsen, S, [1992], "Firm Dynamics in a Nordic Perspective. Large Corporations and Industrial Transformation". Discussion Paper 423, ETLA, Helsingfors.
- Jagrén, L, [1988], "Företagens tillväxt i ett historiskt perspektiv". I Eliasson, G, (red), *Expansion, avveckling, företagsvärdering i svensk industri*. Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.
- Loveman, G, Piore, G & Sengenberger, W, [1990], *The Re-emergence of Small Enterprises: Industrial Countries*. Geneva, ILO.
- NUTEK, [1992], *Creating Viable Business Firms*. B 1992:10, Stockholm.
- Odén, G, [1976], Företagsbildningen i tillverknings- och byggnadsindustrin 1965–1977. I *Industriutvecklingen i Sverige*. SIND 1976:7.
- Ohlsson, L, [1992], *Förnyelsepolitik och riskkapitalet*. Sveriges Industriförbund, Stockholm.
- Rothwell, R & Zegveld, W, [1982], *Innovation and the Small and Medium Sized Firm – Their Role in Employment and in Economic Change*. Francis Pinter, London.
- SCB, 1992, *SM R13, SM F15*, Stockholm.
- SOU 1992:19, *Långtidsutredningen*. All-

- männa Förlaget, Stockholm.
- Storey, D & Johnson, S, [1990], "A Review of Small Business Employment Data Bases in the United Kingdom". *Small Business Economics*, Vol 2, s 279–299.
- Thurik, R, [1990], "Recent Development in Firm Size Distribution and Economies of Scale in Dutch Manufacturing". Research Paper 9004, Research Institute for Small and Medium-Sized Business, Holland.
- Williamson, O, [1975], *Market and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications, A Study in the Economics of Internal Organization*. Free Press, London.

C. Brown, J. Hamilton and J. Medoff (1990) *Employers Large and Small*. Cambridge: Harvard University Press, 109 pp., \$23.95.

Brown et al. have submitted an interesting and important book on the role of small firms in the US economy. The authors challenge today's almost omnipresent wisdom, that economic progress and growth mainly can be derived from the activities of small firms. There are two main messages in the book: first, the contribution of small firms to job creation is claimed to be highly exaggerated and, second, the political influence of small firms, generally held to be insignificant, is in fact disproportionate in relation to their importance in the economy. To support their views, the authors compare small and large enterprises (LEs) in eight different fields of economic activity. These are the following: creation of jobs, wage differences, work benefits, fringes, stability/risk of losing jobs, working conditions, wealth distribution and lobbying/political influences.

The authors manage — within a hundred pages — to give a rich insight into the present research agenda on small firms. Each of the eight topics mentioned above is given a chapter, and the text is generously supplemented with valuable statistics from a number of sources. Hence, it has the advantage of allowing readers to focus directly on those issues that they regard as particularly relevant. It is also the stated purpose of the book to 'be an empirical collage which creates a picture more complete than the current conceptions of large and small employers'.

Starting off with the problems of the definition of small business, the authors note that not only do the variables used to measure size vary, but the level of these variables also varies between, as well as within, industries. Different users of small firm statistics apply different definitions, even when looking at the same industry. Employment is, however, recognized as the most frequently adopted measure of size. Other variables used to define small firms are particularly sales and assets. According to the SBA (Small Business Administration), small business is defined as having less than 500 employees. Brown et al. adopt this definition for small firms, while the limit is set to 100 employees when it comes to establishments. Implementing the SBA definition on small firms, there are approximately 87 percent — out of 18.1 million non-agricultural US firms — which fall into the small firm category. Furthermore, about 46 percent of labor is employed in small firms and 56 percent in establishments with less than 100 personnel.

The authors begin by describing the overall image of small firms versus large firms. Supported by evidence from the political sphere, newspapers and opinion polls, they conclude that small firms are generally viewed as job creators with insignificant political influence. These views are, according to the authors, simply not correct. With regard to job creation, the misconception is due to neglect of the rate of birth and deaths of smaller firms in addition to statistical errors. Hence the conclusion of Birch (1979, 1981) — that approximately 80 percent of new jobs emanate from small firms —

is claimed to be based partly on establishment data, not firm data. In fact, according to Brown et al., sales and jobs have decreased in smaller firms during the last decades (though this is only partly supported by the attached statistics!). New jobs are generated by new firms which simply tend to be small as they start. Over time, the death rate of smaller firms makes the net contribution in job creation rather ambiguous. Furthermore, most small firms decline in terms of employment. Hence, the authors rightly assert that creation of new jobs must be distinguished from growth of existing small firms.

In addition, the results presented in the book show that, not only are jobs in LEs much more stable and durable, but wages also exceed small firms' by 30 percent on average. That holds even if variables like education, sex, race, etc. are adjusted for. Unionization seems to explain part of the difference, i.e. LEs pay their labor not to engage in the unions, but a substantial wedge still remains. Similar findings are reported for work benefits, fringes, working conditions such as training and safety regulations, etc. Employees are also reported to stay longer in LEs and to display higher levels of satisfaction in their jobs.

The reason that LEs can afford higher wages is attributed to a better bargaining position and scale economies in purchasing activities, which lowers the cost of other inputs. Here, it would have been appropriate, along with a discussion of some performance measures such as differences in labor productivity, to explain further the wage gap between small and large employers (see Braunerhjelm (1991) for a discussion of performance and size of Swedish firms).

Finally, the authors consider the impact of lobbying activities by smaller firms. Interestingly enough, it is shown how smaller firms' lobbying activities exceeds LEs with regard both to money contributions and the size of their lobbying organization. The authors conclude that small businesses have a much larger political influence than the public are aware of, especially when it comes to avoiding different types of regulations (health, security, environment). The authors question the legitimacy of separating the workforce into two categories, with one more protected than the other, especially since the associated fixed costs of these regulations cannot be verified empirically (Brock and Evans, 1986).

I would like to make a few supplementary remarks. Since the authors' aim is to clarify some of the generally held perceptions about small firms, the first matter to consider is whether their definition of 'small' is appropriate. Here the limit is set at 500 employees which, however, seems to allude more to small and medium-sized enterprises (SMEs). The closest to a generally accepted definition of small manufacturing firms is, according to Burns and Dewhurst (1986), firms with less than 200 employees. In a SBA study on US small firms conducted by Evans (1990) — a researcher who is frequently cited by Brown et al. — the limit is set to 100 employees and the results in that study support the hypothesis that small firms are important contributors to new jobs.

The same year as Brown, Hamilton and Medoff published their book, Sengenberger et al. (1990) published a comprehensive study on the evolution of SMEs in eight industrialized countries. All the country studies report an increased share of employment in the SME sector. Most countries display a u-shaped development, where SMEs started to increase their share of employment around 1970 after a long period of falling shares. (The study includes the US; Evans' (1990) reaches the same conclusion for small US firms.) Furthermore, some evidence put forward by Brown et al. indicates an increased employment share in the small firm sector.

Perhaps attention should be focused on the fact that small firms are continuously supplying new jobs. Whether existing firms grow, remain stable or disappear is to some

extent a different matter. Even large firms disappear, although less frequently than small, but with more severe consequences for employment. Furthermore, when a net concept is used, i.e. the difference between newly established firms and exiting firms, the nature of the closing is generally disregarded. Suppose that smaller firms disappear because they merge — or are bought — by LEs. Then a completely different situation emerges as compared to disappearances due to economic failures. If such take-overs are motivated by LEs' desire to incorporate some firm-specific skill, or knowledge developed within the acquired firms, the effects are likely to promote growth and welfare. It would be interesting to have the disappearances more closely examined. Moreover, the microeconomic chaos of start-ups and disappearances, indicating a process of 'creative destruction', may reflect a dynamic, competitive and growth-promoting economic process. Linked to this are issues of flexibility, structural adjustment, etc., which are not considered by the authors.

Considering the amount of evidence put forward by Brown et al. on the drawbacks of working in smaller firms, one might wonder how these firms manage to attract any labor at all. The value of intangibles, such as freedom and other qualitative factors, are heavily downgraded by the authors. It seems, however, intuitively appealing that career-seekers choose LEs, while other incentives encourage labor to join smaller firms. A large number of firms are 'one-man' firms where the incentives are quite different from those in large firms (Pratten, 1991; SIND, 1991). Furthermore, the longer duration and stability of jobs in LEs could also be explained by the fact that many smaller cities are dominated by one or a few large employers.

The extensive involvement in lobbying activities seems to be a typical US phenomenon. However, lobbying activities are important for certain smaller groups in Europe as well, notably farmers' associations. The US experience gives interesting hints about the importance of central lobbying, and may point in the direction we are heading for in an integrated and more centralized Europe. The success of US SMEs in getting exemptions from different regulations also highlights the danger of developing a divided labor market, where labor in LEs is subject to legislation concerning health, security and environment matters, while employees in small firms are not.

The normative conclusion drawn by the authors is that there seems to be very little empirical underpinning of the need for special legislation directed towards SMEs. In the perspective of the EC in 1992, it is interesting to see how the EC goes in the opposite direction, i.e. imputing support to SMEs. It suggests that the high expectations of SMEs with regard to employment and growth effects, may not be so easily accomplished. To conclude, Brown, Hamilton and Medoff give an important review of the difficulties and weaknesses in the study of small firms. Their questioning of the overall contribution of SMEs to the US economy gives valuable insights, as does their discussion of the limitations of the available statistics on small firm activities. Their results also indicate that small firms are probably more important with regard to dynamics than job creation. However, as already noted by Marshall (1890), it is obvious that LEs and smaller firms are performing different — and complementary — tasks within the economy.

References

- Birch, D. (1979) *The Job Generation Process*. Cambridge, MA: MIT University Press.
Birch, D. (1981) 'Who Creates Jobs?' *Public Interest*, Fall: 3–14.

- Braunerhjelm, P. (1991) 'Svenska underleverantörer och småföretag i det nya Europa. Struktur, kompetens och internationalisering' (Swedish SMEs Before the New Europe: Specialization, Competence and Internationalization), *Forskningsrapport* 38, IUI, Stockholm.
- Brock, W. and D. Evans (1986) *The Economics of Small Business*. New York: Holmes and Meier.
- Burns, P. and J. Dewhurst (1986) *Small Business in Europe*. London: Macmillan.
- Evans, D. (1990) *Industry Dynamics and Small Firms in the United States*. Report for the US Small Business Administration. Cambridge, MA.
- Marshall, A. (1979) *Principles of Economics*. London: Macmillan
- Pratten, C. (1991) 'The Competitiveness of Small Firms and the Economies of Scale', mimeo, University of Cambridge.
- Sengenberger, W., G. Loveman and M. Piore (1990) *The Re-emergence of Small Enterprises: Industrial Countries*. Geneva: ILO.
- Swedish National Board for Industrial and Technical Development (SIND) (1991) *Nyföretagandet i Sverige – vilka, hur, varför?* Stockholm: Allmänna Företaget.

Pontus Braunerhjelm
Industrial Institute for Economic and Social Research, Stockholm