

Företagsomställning och strukturomvandling i samband med ekonomiska kriser

FREDRIK HEYMAN, PEHR-JOHAN NORBÄCK, HENNING OTTMER OCH LARS PERSSON

Sverige har under coronapandemin genomgått en av sina största ekonomiska kriser sedan andra världskriget. När världens länder började öppna upp sina ekonomier efter pandemin följde nästa stora ekonomiska chock när Ryssland invaderade Ukraina. Dessa omständigheter gör det angeläget att öka vår förståelse för hur en effektiv strukturomvandling i samband med ekonomiska kriser kan åstadkommas. I en ESO-rapport undersöker vi teoretiskt och empiriskt hur strukturomvandlingen i det svenska näringslivet har sett ut i samband med tidigare ekonomiska kriser. I denna artikel beskriver vi de resultat från rapporten som vi bedömer kan vara av värde när olika reformer diskuteras för att hantera den annalkande lågkonjunkturen.

Fredrik Heyman är docent i nationalekonomi och verksam vid IFN.
fredrik.heyman@ifn.se

Pehr-Johan Norbäck är docent i nationalekonomi och verksam vid IFN.
pehr-johan.norback@ifn.se

Henning Ottmer är doktorand i nationalekonomi vid Uppsala universitet och IFAU.
henning.ottmer@nek.uu.se

Lars Persson är professor i nationalekonomi och verksam vid IFN.
lars.persson@ifn.se

Vi är tacksamma för värdefulla kommentarer från Mats Bergman, Irene Ek, Erika Färnstrand Damsgaard, John Hassler, Jens Josephson, Anna Seim, Maria Vredin och Anders Åkerman under arbetet med ESO-rapporten.

Under coronapandemin drabbades Sverige av en av de största negativa ekonomiska chockerna sedan andra världskriget. Efterfrågan föll dramatiskt i många branscher, leveranskedjor bröts och arbetsplatser tvingades stänga ned. Sverige liksom många andra länder reagerade med en mycket expansiv penningpolitik och finanspolitik, vilket skapade en snabb återhämtning i ekonomin, men som också skapade ett inflationstryck som inte upplevts på decennier. Med Rysslands invasion av Ukraina förstärktes denna utveckling då energi- och råvaruutbud minskade drastiskt. Detta har i sin tur lett till en drastisk omläggning mot en mer restriktiv penningpolitik. Stigande inflation, stigande räntor och stor osäkerhet i omvärlden har lett till en växande oro för en kommande recession.

Den svenska ekonomin har hittills stått emot bra men ett antal stora orosmoln hänger kvar. Problem med globala leveranskedjor och brist på fundamentala råvaror hämmar företagets möjlighet att bedriva sin verksamhet effektivt. Hög inflation och höjda räntor påverkar företagets soliditet och framtidsutsikter och riskerar att bromsa framtida möjligheter till företagsutveckling och strukturomvandling.

Dessa omständigheter gör det angeläget att öka vår förståelse för hur en effektiv strukturomvandling av det svenska näringslivet i samband med ekonomiska kriser kan åstadkommas. I vår ESO-rapport "Ekonomiska krisers dynamik – en ESO-rapport om företagsomställning och strukturomvandling" (Heyman m fl 2021) ges en översikt över den forskning som studerar hur ekonomiska kriser påverkar strukturomvandlingen och jobb- och produktivitetsutvecklingen i näringslivet. Där diskuteras även hur en effektiv strukturomvandling och jobbutveckling i näringslivet kan åstadkommas i samband med ekonomiska kriser. Frågeställningarna belyses dels

utifrån befintlig teoribildning och tidigare empirisk evidens, dels utifrån en ny empirisk analys av det svenska näringslivet. Vi kommer i denna artikel att sammanfatta utvalda delar från ESO-rapporten, med fokus på resultaten beträffande jobb- och produktivitetsdynamiken under tidigare ekonomiska kriser. Av utrymmesskäl kommer vi främst att illustrera våra resultat utifrån finanskrisen.

Resultaten från vår studie påvisar att det svenska näringslivet har varit framgångsrikt i att omstrukturera sin verksamhet i samband med ekonomiska kriser såsom 1990-talskrisen, IT-kraschen, finanskrisen och eurokrisen. Även om sysselsättning och produktivitet minskar under kriserna så sker en återhämtning på några års sikt. Men det finns också tecken på att strukturuomvandlingen under djupa kriser kan ha varit mindre effektiv. Under finanskrisen finns det tecken på att högproduktiva företag minskar sin sysselsättning i större omfattning än lågproduktiva företag. Sammantaget tyder våra resultat på att strukturreformerna på 1980- och 1990-talen har inneburit att det svenska näringslivets motståndskraft under olika ekonomiska kriser stärkts, men också på att det finns informations- och incitamentsproblem i ekonomin och regelverk som innebär att olika typer av reformer skulle kunna förbättra motståndskraften och omställningskraften i det svenska näringslivet.

1. Strukturuomvandling i näringslivet i samband med kriser

Huruvida ekonomiska kriser är perioder av produktiv strukturuomvandling eller perioder då kapital och kompetens går förlorade är en gammal debatt. Inom nationalekonomi har denna diskussion sina rötter i Schumpeters begrepp kreativ förstörelse (*creative destruction*), en process där mer produktiva tillgångar konkurrerar ut mindre produktiva tillgångar, vilket är till gagn för samhället i sin helhet, trots att värdet på de äldre tillgångarna minskar radikalt eller t o m försvinner helt.

Strukturuomvandlingar kan vara fördelaktiga i recessioner därför att kostnaderna för omstrukturering då är låga och därför att det finns lediga resurser tillgängliga. Företagen kan fokusera på att ställa om utan att förlora stora intäkter när efterfrågan är svag. Vidare kan företag med nya affärsidéer lättare anställa eftersom många personer söker arbete. Samtidigt kan strukturuomvandlingar i kriser även leda till snedvridningar. Exempelvis finns det risk att omstruktureringar under ekonomiska kriser drivs mer av finansiella krafter än av realekonomiska krafter (Greenstone m fl 2020; Chodorow-Reich 2014). Detta riskerar att leda till att finansiellt svaga, men produktiva, företag inte växer, medan finansiellt starka, men lågproduktiva, företag växer.

I en lyckad strukturuomvandling i samband med ekonomiska kriser överlever långsiktigt bärkraftiga företag medan ineffektiva företag avvecklar sin verksamhet. En viktig del i denna process är en väl fungerande finansmark-

nad. Företagsfinansiering möter nästan alltid problem med asymmetrisk information. Detta beror på att företagets ägare (ledning) vet mer om företagets verksamhet och investeringsmöjligheter än vad potentiella finansörer vet. Dessa problem med asymmetrisk information vid företagsfinansiering är större under ekonomiska kriser då de ekonomiska förutsättningarna ändras snabbt. Insolvenslagstiftningen och förvärvsmarknaden är viktiga för att hantera dessa problem under ekonomiska kriser.

Insolvenslagstiftningen syftar till att minska samhällets kostnader för avveckling av olönsamma företag. Samtidigt ska det vara möjligt för långsiktigt solida företag att hitta vägar ur tillfälliga finansiella problem. Därutöver måste skadorna för övriga inblandade aktörer, såsom borgenärer, kunder, anställda och staten, vara så små och rättvist fördelade som möjligt. Genom att ha ett insolvensregelverk som bygger på dessa principer och som sköts på ett kompetent och transparent sätt kan strukturomvandlingen under ekonomiska kriser effektiviseras.

Anställda besitter ofta kompetens som är särskilt användbar för sitt företags behov, samtidigt som maskiner och andra tillgångar ofta är specialanpassade efter företagets produktion. När dessa resurser förflyttas till andra företag riskerar dessa företags- och branschspecifika värden gå förlorade. Företagsförvärv är då viktiga för att säkra dessa tillgångar. Genom att köpande och säljande företag i förvärv ofta har liknade verksamhet och tillgång till liknande information är förvärv ofta en effektivare resursförflyttare än vad arbetsmarknaden och andrahandsmarknaden för tillgångar är under ekonomiska kriser. I förvärvslagstiftningen finns ett så kallat *failing firm*-undantag som tillåter företagsuppköp som normalt skulle vara förbjudna, men som nu tillåts för att det företag som ska köpas upp håller på att gå i konkurs (Persson 2005). Användningen av dessa regler torde således vara av extra stort värde i krishanteringstider och skulle kunna användas i större utsträckning.

En central fråga i samband med ekonomiska kriser är i vilken utsträckning staten bör ingripa och underlätta för drabbade företag. Det finns belägg för att temporära direkta stöd är motiverade vid oväntade temporära chocker, då stöden kan skydda företagsspecifika tillgångar och de anställdas kompetens och hälsa (se t ex Eliason och Storrie 2009). Dock finns det även en rad risker förknippade med temporära direkta stöd. I närvaro av informationsproblem kan företagen underlåta att själva ta ansvar för att upprätthålla en livskraftig verksamhet (*moral hazard*), alternativt kan företag som inte är berättigade till stöd erhålla sådant (*adverse selection*). Stöden kan även öka komplexiteten i framtida skuldsaneringsprogram, samt snedvrیدا konkurrensen på marknaden när stöden är företags- eller branschspecifika.

Företagen har själva incitament att försöka behålla temporärt överflödiga anställda under ekonomiska kriser då detta gör att de mer effektivt kan expandera efter den ekonomiska krisen. Detta fenomen brukar kallas *labour hoarding*. Samtidigt är det i många fall så att företagen inte internaliserar hela värdet för den anställde och samhället i stort av att behålla

den anställde, vilket kan motivera temporära stöd till företagen. Tysklands erfarenheter av förkortad arbetstid i stället för uppsägningar under ekonomiska kriser lyfts ibland upp som framgångsrikt i detta avseende (Cooper m fl 2017; Dustmann m fl 2014).

En viktig del i en fungerande strukturomvandling under kriser är att underlätta yrkesdynamiken i form av övergångar till briststyrken då efterfrågan förändras och ny teknik blir tillgänglig. (Heyman m fl 2016; Gardberg m fl 2020; Graetz 2020). Ett välfungerande system för omskolning och vidareutbildning är därför viktigt för att man framgångsrikt ska kunna dra nytta av yrkesomflyttningar under ekonomiska kriser. Detta kan också komma att bli viktigare framöver genom att ny teknologi kan leda till hårdare konkurrens från låglöneländer även inom tjänstesektorn (Baldwin 2019).

2. Jobb- och produktivitetsdynamiken under tidigare ekonomiska kriser: en empirisk analys

I detta avsnitt undersöker vi i detalj sysselsättnings- och produktivitetsdynamiken i det svenska näringslivet i samband med de fyra ekonomiska kriserna Sverige utsatts för under de tre senaste decennierna. De fyra kriserna är 1990-talskrisen, IT-kraschen, finanskrisen och eurokrisen. Av utrymmesskäl kommer vi att i denna artikel främst illustrera finanskrisen. Den empiriska analysen av effekterna på företags-, jobb- och produktivitetsdynamiken i samband med kriserna under perioden 1990–2015 baseras på en omfattande och detaljerad databas från Statistiska centralbyrån (SCB). Databasen innehåller företags-, arbetsställe- och individdata som är sammankopplade via unika löpnummer.¹ Fokus ligger på vilka typer av företag och branscher som har ökat och vilka som har minskat sin sysselsättning och produktivitet under denna period. Vi kommer särskilt att studera hur denna dynamik påverkats av olika negativa chocker som drabbat näringslivet. Med hjälp av detaljerad information om företag, arbetsställen och de individer som arbetar i företagen, är det möjligt att analysera frågor som berör strukturomvandling och effekter av negativa ekonomiska chocker på ett utförligt sätt.

Jobbdynamiken och ekonomiska kriser

Sverige har på senare år vid återkommande tillfällen drabbats av negativa ekonomiska chocker. Under tidsperioden vi studerar (1990–2015) är framför allt två krisperioder framträdande: 1990-talskrisen och finanskrisen. 1990-talskrisen uppvisade den största negativa effekten på sysselsättningen – både vad gäller långvarighet och minskning under enskilda

¹ Se Heyman m fl (2021) för detaljer kring datan. I delar av vår empiriska analys undersöker vi hur dynamiken runt kriser skiljer sig åt med avseende på olika branschkaraktäristika. På industrinivå använder vi ett mått över produktmarknadskonkurrens från Boone (2008). Från EU KLEMS hämtar vi data som mäter investeringar i informations- och kommunikationsteknologi (IKT) på industrinivå. Från Tullverket har vi data över företagens export.

år. Under åren 1991–93 försvann nästan 300 000 jobb. Finanskrisen gav en kraftig sysselsättningsminskning under 2009, men uppvisade därefter en snabb återhämtning efter den akuta krisfasen. Näringslivet utsattes för ytterligare tre negativa chocker efter 1990-talet som varit mindre kraftiga: Asien-krisen, IT-kraschen och eurokrisen. Under dessa perioder mattades sysselsättningsökningen av och det är bara under något enskilt år som vi ser en marginell minskning av sysselsättningen.

Låt oss nu undersöka sysselsättningsutvecklingen i näringslivet i mer detalj. För att få en mer heltäckande bild av sysselsättningsutvecklingen under perioden 1990–2015 studerar vi förändringar i sysselsättningen (eller jobbflöden) som sker på företagsnivå. Vi använder följande terminologi (Davis m fl 1998):

Definition 1: Jobbflöden. *Förändringar i sysselsättningen under en viss tidsperiod (ett år) i ett företags av:*

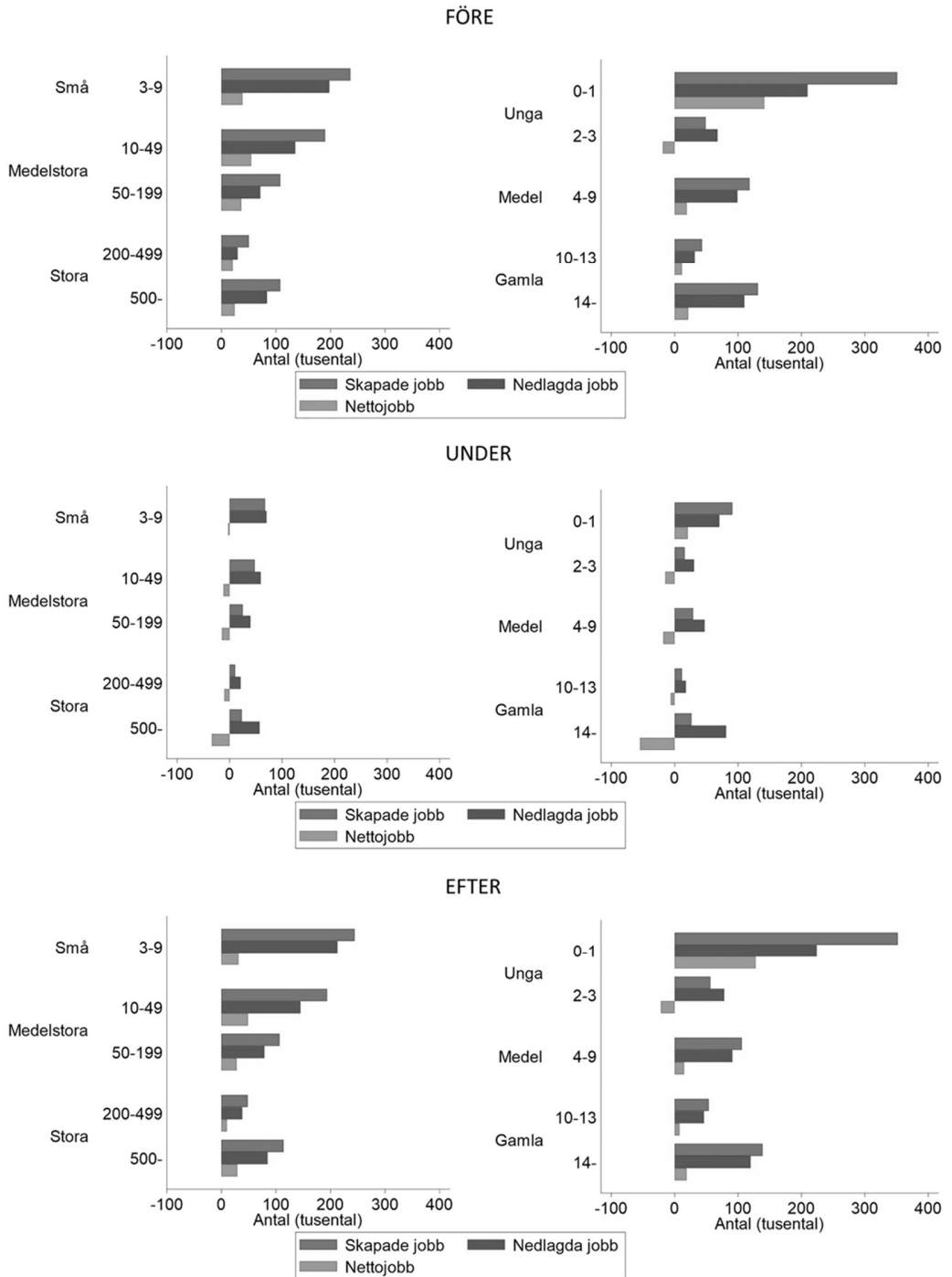
- *JC (Job Creation):* antalet skapade jobb vid nybildade eller expanderande företag.
- *JD (Job Destruction):* antalet nedlagda jobb vid nedlagda eller krympande företag.
- *NET: nettosysselsättningsförändringen*, dvs $NET = JC - JD$.

Nettosysselsättningsförändringen är det mått vi främst intresserar oss för eftersom detta mått helt enkelt visar om sysselsättningen ökar eller minskar. Från definition 1 ser vi att nettosysselsättningsförändringen (*NET*) är lika med antalet skapade jobb (*JC*) minus antalet nedlagda (*JD*). Vi ser också att helt olika bruttojobbflöden (*JC* och *JD*) kan ligga bakom en viss given nettosysselsättningsförändring. Normalt är nettoförändringarna i antal jobb relativt små i förhållande till den totala omsättningen av jobb (mått som summan av antalet skapade och nedlagda jobb).

Låt oss börja vår empiriska analys över jobbdynamiken i samband med kriser med att göra ett nedslag vid finanskrisen.² Figur 1 visar antalet skapade jobb, antalet nedlagda jobb och nettosysselsättningsökningen utifrån företagens ålder och storlek, före, under och efter finanskrisen.³ Den internationella litteraturen som studerar jobbdynamik har visat att dessa egenskaper hos företag är särskilt viktiga (Haltiwanger m fl 2013). Låt oss börja med en allmän observation som är viktig för den fortsatta analysen. Under normala konjunkturförhållanden sker den största delen av nettosysselsättningsökningen i nya små företag. Till följd av den utslagningsprocess som sker efter inträde, där nya företag måste ta marknadsandelar eller för-

² Bara 1990-talskrisen, utav de kriser vi studerar, hade en större effekt på jobbdynamiken mätt i antal förlorade jobb. Eftersom våra data inte sträcker sig längre tillbaka än 1990 kan vi inte undersöka jobbdynamiken i perioden före denna kris.

³ Vi följer den storleksindelning, baserat på antal anställda, som används av SCB. Utifrån denna benämner vi företag med tre–nio anställda som små, företag med 10–199 anställda som medelstora och företag med åtminstone 500 anställda som stora. För ålder på företagen benämner vi företag som är upp till tre år som unga, företag som är 4–13 år som medel och företag som är åtminstone 14 år som gamla. Se Heyman m fl (2021) för detaljer kring denna uppdelning.



Källa: Heyman m fl (2021).

Figur 1
Sysselsättningsdynamiken före, under och efter finanskrisen utifrån företagsstorlek och ålder

svinna, uppvisar småföretag med stigande ålder negativa sysselsättningsförändringar som sedan övergår i en begränsad sysselsättningsökning. Denna ”kreativa förstörelseprocess” är tydlig i figur 1, när vi studerar perioderna före och efter finanskrisen. Det är också i de små och yngsta företagen som den totala omsättningen av jobb har varit som störst. Figuren visar alltså ett negativt samband mellan företagsstorlek och total omsättning av jobb. Detsamma gäller för ålder på företagen.

Figuren visar också tydligt att huvuddelen av den minskade sysselsättningen *under* finanskrisen kan spåras till gamla storföretag. Yngre och små företag klarade sig förhållandevis bättre under den akuta krisen. För de yngsta företagen (upp till ett år gamla) noterar vi t o m en nettosysselsättningsökning under krisåren. Dessa resultat tyder på betydande skillnader i jobbdynamiken för olika typer av företag under finanskrisen. Vi har även studerat motsvarande förändringar uppdelat på tjänste- och tillverkningsindustrier; det finns en bakomliggande strukturomvandling som leder till att sysselsättningen inom tjänstesektorn blir alltmer betydande och att sysselsättningen inom tillverkningsindustrin minskar. Under 2005–12 tappas tillverkningsindustrin över 30 000 jobb – medan det i tjänstesektorn skapas över 230 000 nya jobb. Under själva finanskrisen försvann nästan 60 000 jobb inom tillverkningsindustrin; motsvarande tapp inom tjänstesektorn var ungefär en tiondel, omkring 6 000 jobb. Den i särklass största minskningen under finanskrisen står gamla storföretag i tillverkningsindustrin för.

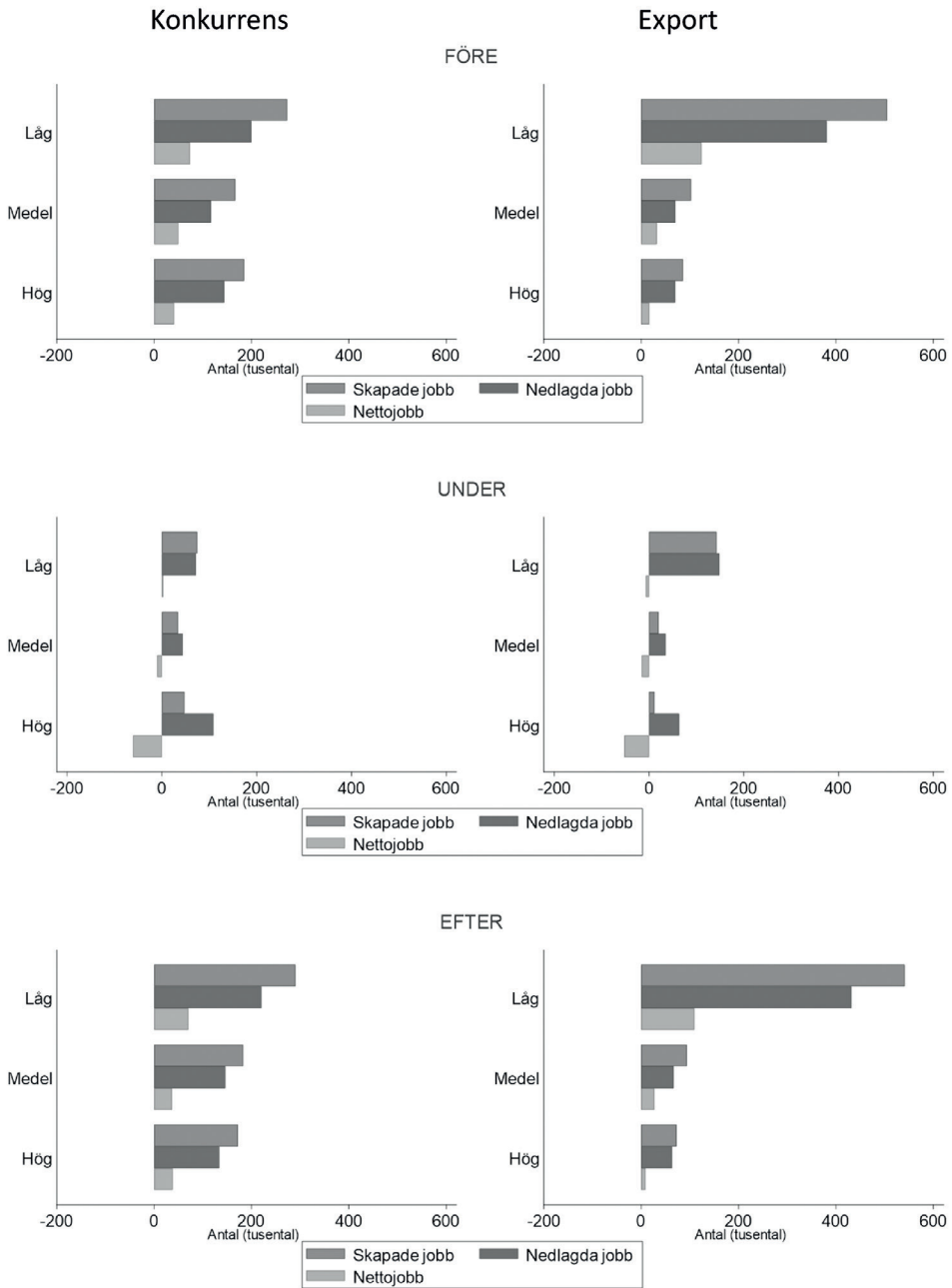
Betydelsen av konkurrens, internationell handel och IKT

I ett nästa led av vår analys undersöker vi hur krisen påverkade företag i olika branscher med avseende på konkurrenstryck, exportberoende eller digital mognad.

Måttet för produktmarknadskonkurrens hämtar vi från Boone (2008). Det mäter hur känsliga företagens vinster är för förändringar i marginalkostnader beroende på i vilken bransch ett företag är verksamt. Exportintensitet mäts som exportens andel av företagets totala omsättning. Digital mognad avser hur intensivt företagen använder informations- och kommunikationsteknologi (IKT) i sin verksamhet. Mer specifikt avser måttet investeringar i IKT på industrinivå.

Dessa branschmått samvarierar till viss del. Vi finner att den genomsnittliga konkurrensen, precis som exportintensiteten, är högre i tillverkningsindustrier. Däremot är den genomsnittliga IKT-användningen högre i tjänstesektorn.

Figur 2 illustrerar en betydande heterogenitet mellan olika typer av företag och branscher. Den vänstra panelen visar jobbdynamiken före, under och efter finanskrisen i företag verksamma i branscher med låg, medelhög och hög *konkurrens*. Under åren före finanskrisen är såväl omsättningen av jobb som nettosysselsättningsökningen störst i branscher med låg konkurrens, följt av branscher med hög konkurrens. När krisen kommer klarar sig



Källa: Heyman m fl (2021).

Figur 2
Sysselsättnings-
dynamiken före,
under och efter
finanskrisen utifrån
exportintensitet

branscher med låg konkurrens bäst. I branscher med hög konkurrens minskar sysselsättningen kraftigt. När sedan återhämtningen sker ökar dynamiken (mätt som summan av skapade och nedlagda jobb) oavsett intensitet på produktmarknadskonkurrensen – men kraftigast är återhämtningen i branscher med låg konkurrens. I den senare gruppen ökar faktiskt syssel-

sättningen under samtliga delperioder, vilket innebär att sysselsättningen i företag verksamma i branscher med låg konkurrens var tämligen opåverkad av finanskrisen.

I den högra panelen undersöks slutligen företag i branscher med låg, medelhög och hög exportintensitet. Mönstret här förefaller vara likartat med det vi observerar för produktmarknadskonkurrens, nämligen att finanskrisen främst drabbade företag med en omfattande export där antalet nettojobb minskade kraftigt. Det är i denna grupp av företag som nettosysselsättningsminskningen var som störst, tydligt driven av en kraftig ökning av antalet förlorade jobb (JD) under 2008–09. Huvuddelen av dessa företag är verksamma inom tillverkningsindustrin. En skillnad är dock att före och efter finanskrisen tenderar företag med hög exportintensitet att öka sysselsättningen i lägre grad än företag med hög konkurrens.

Hur representativ är finanskrisen för de kriser vi studerar? I ESO-rapporten jämför vi sysselsättningsdynamiken i små, medelstora och stora företag samt utifrån olika åldrar även under 1990-talskrisen och finanskrisen. Jämförelsen ger vid handen att 1990-talskrisen ledde till en väsentligt större nedgång i sysselsättning än finanskrisen.

Men även om magnituden skiljer sig åt mellan de båda kriserna är mönstret detsamma. Framför allt kan man se att nettosysselsättningsminskningen är större i stora och gamla företag både under 1990-talskrisen och under finanskrisen. Sysselsättningen minskar mest i storföretagen (fler än 500 anställda) under krisåren. En skillnad är dock att återhämtningen i storföretagen är kraftigare efter finanskrisen relativt mindre företag jämfört med de två andra kriserna. För finanskrisen finner vi att de allra minsta företagen (tre–nio anställda) uppvisar störst jobbomsättning (summan av antalet skapade och nedlagda jobb) – men är också den grupp som påverkades minst i termer av nettosysselsättning. Mindre medelstora företag (10–49 anställda) uppvisar begränsad nedgång i sysselsättning under båda kriserna, men är också den grupp som expanderar kraftigast under tiden efter krisåren.

Produktivitetsdynamiken och ekonomiska kriser

Vi övergår nu till att studera hur produktiviteten utvecklats, återigen med fokus på de olika kriser som det svenska näringslivet genomgått. Vi kommer dock av utrymmesskäl, precis som i avsnittet ovan, att fokusera på finanskrisen. Finanskrisen är också extra intressant eftersom finanskrisen innebar ett trendbrott i produktivitetsutvecklingen med en markant svagare produktivitetstillväxt efter 2007. Produktivitetsutvecklingen mäts som förädlingsvärde per anställd.⁴ Förädlingsvärdet är det extra värde som företagets produktionsfaktorer skapar utifrån inköpta insatsvaror och tjänster och som kan fördelas till arbetstagare och till ägare av kapitalet.

⁴ En alternativ metod är att undersöka total faktorproduktivitet (TFP). Studier som använder både arbetskraftsproduktivitet och total faktorproduktivitet finner ofta liknande mönster oavsett mått på produktivitet. Se rapporten för diskussion om för och nackdelar mellan de båda måtten.

I ESO-rapporten presenterar vi motsvarande resultat som vi ovan visade för jobbdynamiken också för produktivitetsdynamiken. Dessa resultat bygger på en metod som vi utvecklat i Heyman m fl (2018). Vi finner då att samtidigt som jobben har skapats i små och unga företag (i likhet med vad som funnits för många länder) så har produktivitetssökningarna skett i större och äldre företag. Här finns också betydande likheter och skillnader mellan de olika kriserna.

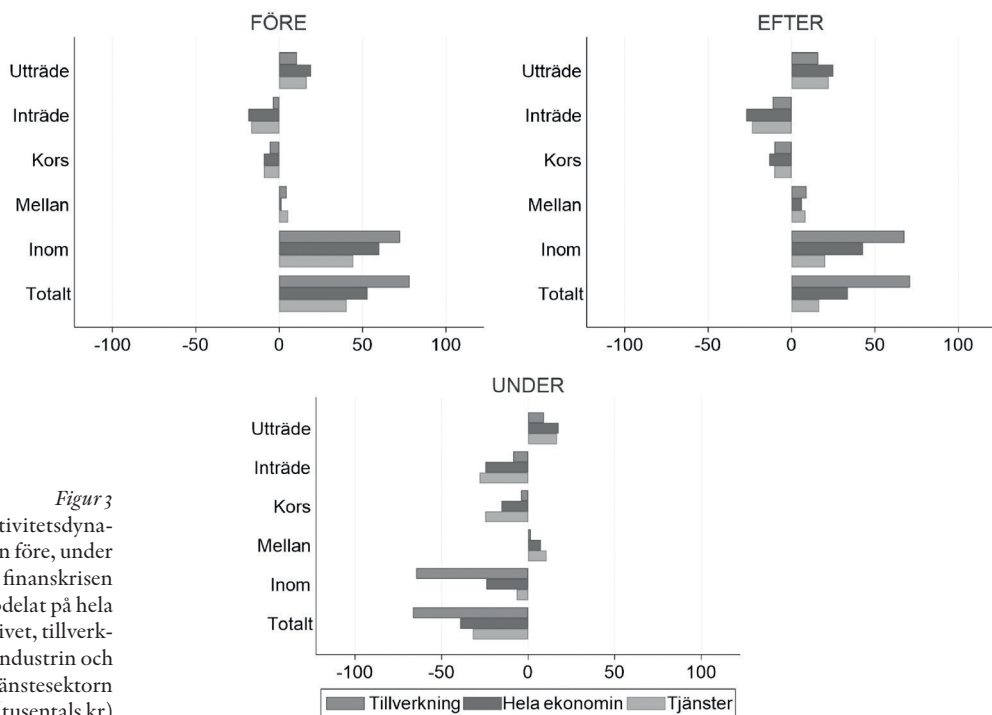
I denna artikel väljer vi emellertid att fokusera på resultat avseende produktivitetsdynamiken som bygger på mer etablerade metoder. Produktivitetsdynamiken kan delas upp i olika komponenter och i detta avsnitt visar vi hur dessa skiljer sig åt för olika typer av företag utifrån konkurrens, exportintensitet och IKT-användning. Analysen i denna sektion grundar sig på Foster m fl (2001).⁵ Vi delar upp näringslivets produktivetsförändring i fem olika effekter. Ett första bidrag (*inomföretagseffekten*) kommer från förändringar i enskilda företags produktivitet vid en given relativ storlek. Ett andra bidrag (*mellanföretagseffekten*) är positivt om sysselsättningsandelen ökar i företag som året innan var mer produktiva än genomsnittsföretaget. En tredje effekt (*korseffekten*) ökar den genomsnittliga produktivetsförändringen i näringslivet om företag som ökar sin produktivitet också ökar sin sysselsättningsandel. Slutligen räknar vi på inflytandet av inträde av företag (*inträdeseffekten*) och utträde av företag (*utträdeseffekten*) genom att jämföra produktiviteten i nya företag, respektive företag som försvinner från marknaden, med genomsnittsföretaget. Med hjälp av dekomponeringen kan man studera hur produktivitetsdynamiken sett ut under olika kriser och vilka effekter som varit mest framträdande före, under och efter de aktuella kriserna.

Många tidigare studier har visat att bidraget från de olika delkomponenterna varierar med tidshorisonten (Foster m fl 2001). Bidraget från inträde och utträde är generellt sett större ju längre tidsperiod som studeras eftersom fler nya och nedlagda företag då kommer att komma med i analysen. Vad gäller inträde av företag är det värt att betona att det tar tid för nya företag att lära sig om sin marknad varför de under sin expansionsfas kommer att ha en lägre produktivitet i det initiala skedet.

Hur har produktivitetsdynamiken i svenskt näringsliv utvecklats under kriser? Figur 3 illustrerar förändringen i produktivitet för hela näringslivet, tillverkningsindustrin och tjänstesektorn, före, under och efter finanskrisen uppdelat i de olika delkomponenter som beskrivs ovan.

Som illustreras av finanskrisen i figur 3 ökar produktiviteten i perioden innan krisfasen. Produktivitetssökningen är genomgående driven av inomföretagseffekten, som kommer från ökning av produktiviteten inom företag. Detta gäller särskilt inom tillverkningsindustrin. Utträde

⁵ I rapporten analyserar vi även, som nämnts ovan, dynamiken med hjälp av en egen framtagen dekomponeringsmetod som kan användas för att på ett konsistent sätt dekomponera både aggregerad jobb- och produktivetsutveckling i olika bestämningsfaktorer (se Heyman m fl 2018 för detaljer och Heyman m fl 2021 för våra resultat).



Figur 3
 Produktivitsdynamiken före, under och efter finanskrisen uppdelat på hela näringslivet, tillverkningsindustrin och tjänstesektorn (tusentals kr)

Källa: Heyman m fl (2021).

har som förväntat en genomgående positiv effekt på den genomsnittliga produktiviteten, vilket indikerar en dynamisk process där de företag som slås ut har en lägre genomsnittlig produktivitet än de företag som är kvar på marknaden.

När vi övergår till krisfasen drivs nu fallet i genomsnittlig produktivitet också av inomföretagseffekten och det är framför allt i företagen i tillverkningsindustrin som produktiviteten rasar. Genomgående är bidraget från företag som lämnar marknader positivt, precis som i perioderna innan kriserna. Det är sålunda ”rätt” företag som slås ut, dvs företag som präglas av låg produktivitet. Trots fall i total produktivitet under samtliga kriser, främst under finanskrisen, hjälper den s k mellanföretagseffekten till med att dämpa fallen. Denna effekt är en följd av förändringar i sysselsättningsandelar mellan företag. Mer specifikt innebär detta att under krisåren sker omstruktureringar som leder till att företag med högre produktivitet uppvisar större marknadsandelar.

När vi slutligen övergår till återhämtningsfasen ser vi väsentligen samma mönster som före krisen. Produktivitsutvecklingen drivs främst av inomföretagseffekten, men även av utträde av lågproduktiva företag. Vi finner också ett ganska likartat mönster genom alla tre faser när vi jämför med andra kriser.

Vi genomför även en produktivetsdekomponering utifrån företags- och branschheterogenitet. Det vill säga utifrån skillnader i export, produktmarknadskonkurrens och IKT. Av utrymmesskäl begränsar vi oss här till att enbart visa resultaten för exportintensitet. Återigen illustrerar vi med finanskrisen.

Figur 4 visar utvecklingen för företag med olika exportintensitet. I perioder som inte kännetecknas av lågkonjunktur finns det ett starkt positivt samband mellan exportintensitet och produktivitetstillväxt. När det kommer till företag i exportintensiva branscher är denna dynamik särskilt driven av inomföretageffekten, men även till viss del av utträdeseffekten. För produktivitetens dynamiken i lågexportföretag spelar nya och nedlagda företag en särskilt stor roll. Detta mönster återfinns i perioder före såväl som i perioder efter kriser. Under kriserna faller produktiviteten kraftigt i högexportföretagen, något som i princip helt drivs av inomföretageffekten. Detta är konsistent med våra resultat ovan där vi såg att finanskrisen slog hårt mot större och äldre företag inom tillverkningsindustrin.

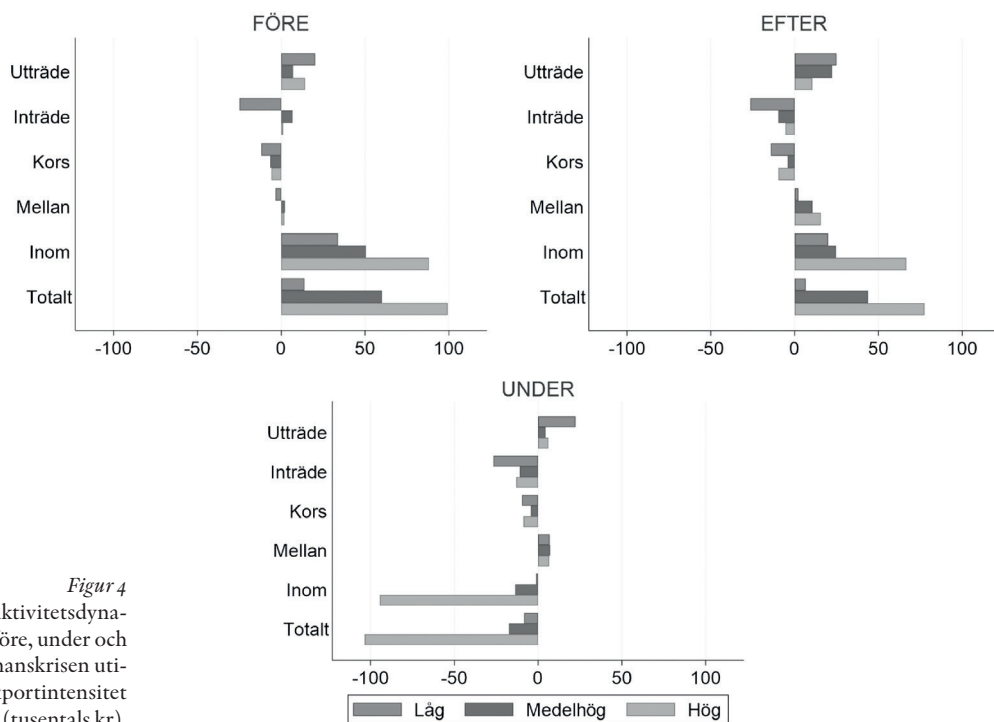
I stora drag följer konkurrensintensitet samma mönster som exportintensitet. En nämnvärd skillnad är att medan lågexportföretagen nästan helt skonades från produktivitetssänkningar under krisåren drabbades lågkonkurrensföretag i viss utsträckning. Avseende IKT kan vi inte, med hjälp av våra data, hitta några tydliga mönster i produktivetsdynamiken runt kriser.

3. Policydiskussion och slutsatser

I vår ESO-rapport ”Ekonomiska krisers dynamik – en ESO-rapport om företagsomställning och strukturomvandling” (Heyman m fl 2021) – finner vi att det svenska näringslivet har varit framgångsrikt i att omstrukturera sin verksamhet i samband med ekonomiska kriser såsom 1990-talskrisen, IT-kraschen, finanskrisen och eurokrisen. Även om sysselsättning och produktivitet minskar under kriserna sker en återhämtning på några års sikt. I samband med kriser har produktiviteten ökat genom att bl a lågproduktiva företag minskat sin sysselsättningsandel eller slagits ut från marknaden. Etablerade företag har effektiviserat sin verksamhet och därefter expanderat genom bl a företagsförvärv. Inträde av lågproduktiva företag har försämrat produktivetsutvecklingen på kort sikt, men ökat den på lång sikt genom att en del av dessa företag lyckats mycket bra.

Men det finns också tecken på att strukturomvandlingen under djupa kriser kan ha varit mindre effektiv. Vi finner att stora produktiva företag under krisfasen tvingats minska sin verksamhet avsevärt och uppvisar en fallande produktivitet. Under finanskrisen finns det tecken på att högproduktiva företag minskar sin sysselsättning i större omfattning än lågproduktiva företag.

Vi finner även att olika företagstyper påverkas på olika sätt av en ekonomisk kris. Stora ledande företag minskar sin sysselsättning, men kan också ganska snabbt öka sin produktivitet. Yngre och mindre företag håller syssel-



Figur 4
Produktivitetsdynamiken före, under och efter finanskrisen utifrån exportintensitet (tusentals kr).

Källa: Heyman m fl (2021).

sättningen upp under kriser. Vi finner också att sysselsättningsförändringar under kriser blir mer omfattande på mer konkurrensutsatta marknader. Kriser kan påskynda strukturomvandlingsprocessen, men under djupa kriser finns en risk för att processen går för snabbt och leder till alltför omfattande uppsägningar.

I vår policyanalys har vi fokuserat på var det kan finnas marknads- eller politikmisslyckanden. En fundamental marknadsimperfektion i samband med kriser är förekomsten av asymmetrisk information gällande vilka företag som är långsiktigt solida. Informationsproblem kan göra det svårt även för långsiktigt solida företag att få krediter som gör att man kan rida ut temporära kriser. När detta sker tvingas företagsspecifikt kapital och human kapital förflyttas till användningsområden de är mindre anpassade till vilket ger välfärdsluster. Dessa informationsproblem kan därför motivera användandet av temporära anställnings- och företagsstöd även om dessa stöd i sig kan ge upphov till incitamentsproblem.

Det finns tecken på att fler och alltmer specifika stöd till olika grupper i samband med ekonomiska kriser förlängs. Ett alternativ till olika specifika stöd är att rikta in sig på att förbättra företagets omställningsförmåga. Att förbättra insolvensprocessen, dvs hur icke-solida företag kan omstruktureras och att deras solida tillgångar kommer under effektivt ägarskap, är vik-

tigt i detta perspektiv. Det har även visat sig att företagsförvärv är ett effektivt och snabbt sätt att överföra kompetens och företagsspecifika tillgångar till kompetenta och finansiellt starka ägare. Att minska transaktionskostnaderna i samband med förvärv är därför viktigt, inte minst genom att harmonisera transaktionsreglerna inom EU så att en effektiv inre marknad för företagsförvärv kan förverkligas. Ett effektivare regelverk för *failing-firm*-undantag i konkurrenslagstiftningen kan också vara motiverat.

Den höga inflationen och de stigande räntorna är också orosmoln som hänger allt tyngre över svensk ekonomi. Vi har i en kompletterande analys studerat förekomsten av sk zombieföretag i svensk ekonomi, dvs företag som inte kan täcka sina räntekostnader. Antalet sådana företag var relativt stort redan innan räntehöjningarna. Dessa kommer att få det allt svårare att överleva och det finns en risk att många företag kommer att slås ut nu när Riksbanken tvingas till kraftiga räntehöjningar för att stävja inflationen. Den svenska lågräntepolitiken kan därmed ha försvagat strukturomvandlingen i högkonjunktur och kan komma att förstärka den i lågkonjunktur.

Slutligen, väl fungerande system för utbildning- och vidareutbildning är avgörande för att effektivt komma ur ekonomiska kriser. Redan anställda (*insiders*) såväl som *outsiders* och företag har otillräckliga incitament till att vidareutbilda sig och erbjuda vidareutbildning eftersom stora delar av nyttan med vidareutbildning tillfaller andra aktörer.

REFERENSER

- Baldwin, R E (2019), *The Globotics Upheaval: Globalization, Robotics, and the Future of Work*, Oxford University Press, New York.
- Boone, J (2008), "A New Way to Measure Competition", *The Economic Journal*, vol 118, s 1245–1261.
- Chodorow-Reich, G (2014), "The Employment Effects of Credit Market Disruptions: Firm-level Evidence from the 2008–9 Financial Crisis", *Quarterly Journal of Economics*, vol 129, s 1–59.
- Cooper, R, M Meyer och I Schott (2017), "The Employment and Output Effects of Short-time Work in Germany", NBER Working Paper 23688.
- Davis, S, J C Haltiwanger och S Schuh (1998), *Job Creation and Destruction*, MIT Press, Cambridge MA.
- Dustmann, C, B Fitzenberger, U Schönberg och A Spitz-Oener (2014), "From Sick Man of Europe to Economic Superstar: Germany's Resurgent Economy", *Journal of Economic Perspectives*, vol 28, s 167–188.
- Gardberg, M, F Heyman, P-J Norbäck och L Persson (2020), "Digitization-Based Automation and Occupational Dynamics", *Economics Letters*, vol 189, <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2020.109032>.
- Graetz, G (2020), "Technological Change and the Swedish Labor Market", IFAU Working Paper Series 2020:19, Uppsala.
- Greenstone, M, A Mas och H-L Nguyen (2020), "Do Credit Market Shocks Affect the Real Economy? Quasi-Experimental Evidence from the Great Recession and 'Normal' Economic Times", *American Economic Journal: Economic Policy*, vol 12, s 200–225.
- Eliason, M och D Storrie (2009), "Does Job Loss Shorten Life?", *Journal of Human Resources*, vol 44, s 277–302.
- Foster, L, J Haltiwanger och C J Krizan (2001), "Aggregate Productivity Growth: Lessons from Microeconomic Evidence", i *New Developments in Productivity Analysis*, University of Chicago Press, Chicago, and National Bureau of Economic Research, Boston.
- Haltiwanger, J, R S Jarmin och J Miranda (2013), "Who Creates Jobs? Small versus Large versus Young", *Review of Economics and Statistics*, vol 95, s 347–361.
- Heyman, F, P-J Norbäck och L Persson (2016), "Digitaliseringens dynamik – en ESO-rapport om strukturomvandlingen i svenskt näringsliv", ESO-rapport 2016:4, Stockholm.

Heyman, F, P-J Norbäck och L Persson (2018), "Who Creates Jobs and Who Creates Productivity? Small versus Large versus Young versus Old", *Economics Letters*, vol 164, <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2017.12.034>.

Heyman, F, P-J Norbäck och L Persson

(2021), "Ekonomiska krisers dynamik – en ESO-rapport om företagsomställning och strukturomvandling", ESO-rapport 2021:6, Stockholm.

Persson, L (2005), "The Failing Firm Defense", *Journal of Industrial Economics*, vol 53, s 175–201.