

NÄRINGSLIVETS TILLSTÅND 2007

Det ambitiösa entreprenörskapet



TEMA

Företagsstrukturens betydelse för tillväxten
Snabbväxande företags bidrag till produktivitetstillväxten
Småföretagen som motor för innovationer

NÄRINGSLIVETS TILLSTÅND 2007

Det ambitiösa entreprenörskapet

ITPS, Institutet för tillväxtpolitiska studier
Studentplan 3, 831 40 Östersund
Telefon 063 16 66 00
Telefax 063 16 66 01
E-post info@itps.se
www.itps.se
ISBN 91-975257-4-X
Produktion: Syre Reklambyrå. Tryck: NRS Tryckeri, Huskvarna 2007

För ytterligare information kontakta
Eva Alfredsson
063 16 66 08
eva.alfredsson@itps.se

INLEDNING

ITPS årsbok Näringslivets tillstånd består av två delar. En första temadel fokuserar i år på den svenska företagsstrukturens betydelse för produktiviteten och tillväxten. I del två, Näringslivets tillstånd, ges en översiktlig beskrivning och analys av Sveriges tillväxt och produktivitetens utvecklingen i näringslivet ur ett internationellt perspektiv.

Temadelen inleds med en översikt över teorier och faktorer som anses skapa tillväxt och hur dessa teoretiskt kan relateras till företagsstrukturen. I kapitel 2 kartläggs och analyseras företagsstrukturens historiska liksom nutida förändring samt vilken betydelse små och stora företag haft och har för sysselsättning, produktivitet och tillväxt. I kapitel 3 analyseras de snabbväxande företagens betydelse. Vad karaktäriserar dessa företag och hur stor betydelse har de? I kapitel 4 analyseras de små företagens betydelse för de stora företagens produktivitet.

Resultaten i temadelen diskuteras i kapitel 5. Ett resultat är att det är de stora och medelstora företagen som i genomsnitt både är de mest innovativa och de som ger de största bidragen till produktivitetens utveckling och tillväxt. De små företagen å sin sida svarar för en ökande andel av sysselsättningen i näringslivet men har en svag produktivitetens utveckling. En bättre produktivitetens utveckling i de små företagen skulle bidra till att upprätthålla den långsiktiga tillväxten.

I vissa branscher riskerar rena produktivitetens studier att underskatta de små företagens betydelse. ITPS studie visar att storföretagen endast i en begränsad omfattning anser att små företag har haft någon större betydelse för det egna företagets utveckling de senaste fem åren. Inom några branscher verkar dock utvecklingen ske i symbios mellan små och stora företag. Det gäller exempelvis kemi- och läkemedelsbranschen.

Ett annat resultat visar på den betydelse de snabbväxande företagen, de så kallade gasellerna, har haft för både den ekonomiska utvecklingen och sysselsättningstillväxten. Under den undersökta perioden, 2002–2004, bidrog de tio procent mest snabbväxande företagen med en tillväxt i antal anställda på 121 000 personer samtidigt som övriga företag sammantaget minskade antalet anställda med 104 000 personer. Den undersökta perioden är dock speciell, med fallande sysselsättningsandel, vilket innebär att det inte utifrån denna studie går att dra generella slutsatser.

En generell slutsats av resultaten i denna studie och andra är att *ett ambitiöst entreprenörskap* är centralt för fortsatt produktivitet utveckling och tillväxt. Med det ambitiösa entreprenörskapet avses här ett företagande som är innovationsdrivet, i bred bemärkelse, och som har ambitionen att utvecklas och växa, oavsett storlek på företaget.

Årsbokens andra del inleds med kapitel 6 där den svenska ekonomiska utvecklingen relateras till dels pågående förändringar i världsekonomin och dels faktorer av stor betydelse för tillväxten. I kapitel 7 analyseras den svenska ekonomin på sektornivå. Analysen inkluderar en redovisning av den energiintensiva basindustrins utveckling mot bakgrund av det omvandlingstryck som klimatpolitiska mål och ökade energipriser sätter på denna bransch.

Resultaten visar att både i den varuproducerande sektorn och i tjänstesektorn ligger Sveriges näringsliv i världsklass när det gäller produktivitet utvecklingen. När det gäller produktivitetens *nivå* tillhör dock Sverige inte de främsta länderna även om ITPS konkurrenskraftsmått visar att återhämtningen, från de för svensk ekonomis vidkommande olyckliga åren 1988–1993, är på god väg.

Det som betytt mest för tillväxten och inkomstökningarna sedan 1970-talet är både i Sverige, Europa och USA, produktivitet utvecklingen. Sysselsättningen mätt som den totala årsarbetstiden (arbetsuttaget) har i Sverige, trots befolkningsökning och trots kvinnornas inträde på arbetsmarknaden under 1970-talet, i stort sett varit konstant under efterkrigstiden.

Jämförelser med andra länder visar att inkomstgapet mellan Sverige och USA till hälften av kan förklaras av längre arbetstider i USA och till hälften av att man där producerar mer per arbetad timme.

Investeringskvoten har gradvis fallit sedan början på 1970-talet samtidigt som det skett en strukturomvandling som inneburit att tjänstesektorn ökat i betydelse och investeringarna skiftat mot en allt högre andel IT-relaterade investeringar. I Sverige har investeringarna ökat kraftigt de senaste åren, vilket innebär en återhämtning från den svacka som uppstod på 1990-talet.

Ungefär hälften av svensk BNP exporteras och då främst till Europa. Samtidigt är det marknaderna i USA, Kina och andra länder i Asien som växer mest, varför en successiv omfördelning av handelsmönstret kan förväntas.

Rapporten är utarbetad av en projektgrupp på ITPS bestående av Sandro Scocco, Eva Alfredsson, Peter Vikström, Lars Fredrik Andersson, Mattias Ankarhem, Martin Flack, Fredrik Junkka, Thomas Forsberg och Caroline Flodberg.

Östersund, september 2007

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Sammanfattning	9
Företagsstrukturens betydelse för tillväxten.....	9
Näringslivets tillstånd	13
Tema: Företagsstrukturens betydelse för tillväxten	
1 Målet är tillväxt	20
Tillväxtens bestämningsfaktorer.....	21
Tillväxt och företagsstruktur	30
2 Företagsstruktur och produktivitetstillväxt	39
Den långsiktiga utvecklingen av företagsstrukturen	40
Internationell utblick.....	46
Företags-, sysselsättnings- och produktionsstrukturen 1984–2004.....	52
Företagens storlek och karaktäristik	59
Små och stora företags bidrag till arbetsproduktivitetstillväxten 1997–2004	72
Slutsatser.....	76
3 Snabbväxande företags bidrag till produktivitetstillväxten.....	79
Teorier kring betydelsen av snabbväxande företag.....	79
Snabbväxande företag.....	82
Slutsatser.....	93
4 Småföretagen som motor för innovationer.....	97
Teorier kring småföretagande och innovationer	97
En beskrivning av småföretagens produktivitet.....	100
Små företags betydelse för produktivitetsutvecklingen i stora företag	103
Slutsatser.....	113
5 Sammanfattande diskussion.....	117

Näringslivets tillstånd 2007

6 Sveriges tillväxtutveckling	124
Den globala ekonomin	125
Sveriges tillväxt ur ett internationellt perspektiv	138
Slutsatser	157
7 Sektorsutvecklingen	159
Tjänsteproduktionen har blivit allt viktigare	160
Basindustrin viktigast för nettoexporten	167
Både varuproduktionen och tjänsteproduktionen bidrar till produktivitetstillväxten	168
Tjänstesektorn driver sysselsättningstillväxten	174
Basindustrins utveckling	180
Slutsatser	186
Appendix 1	189
Appendix 2	191
Referenser	192



SAMMANFATTNING

ITPS kartläggning och analys visar att det från den ökning av andelen småföretag som skett sedan 1970-talet kommit ett ganska blygsamt bidrag till tillväxten. Det är i stället de stora företagen som fortsatt står för det största bidraget till tillväxten i BNP och den största andelen av sysselsättningen. En kategori företag som under perioden 2002–2004 haft stor betydelse för tillväxt i både förädlingsvärde och sysselsättning är de snabbväxande företagen. De mest snabbväxande företagen har mellan 2002 och 2004 bidragit med en ökning av förädlingsvärdet på cirka 160 miljarder kronor och en sysselsättningsökning på mer än 120 000 personer samtidigt som övriga företags bidrag varit negativt. En studie av huruvida en del av förklaringen till de små företagens låga bidrag till produktivitetstillväxten beror på att det i stället är de stora företagen som exploaterar de små företagens idéer och innovationer ger inte stöd för denna hypotes. Denna studie pekar liksom tidigare studier på att det oavsett företagsstorlek, är det ambitiösa entreprenörskapet som är av avgörande betydelse för den långsiktiga tillväxten.

Årsbokens andra del, Näringslivets tillstånd, visar att Sveriges produktivitetsutveckling är i världsklass även om nivån inte är det. ITPS konkurrenskraftsmått visar dock att Sveriges konkurrenskraft ökar successivt. Både den varuproducerande sektorn och tjänstesektorn har utvecklats positivt. Konjunkturen i världsekonomin är fortsatt god med en ur historiskt perspektiv hög tillväxt. Kinas andel av världsmarknaden är nu större än Japans men då värdet av produktionen mäts i dollar ligger Kina fortfarande långt efter Japan och USA.

Företagsstrukturens betydelse för tillväxten

De stora företagen fortsatt viktigast för tillväxten

Den svenska företagsstrukturen har genomgått stora förändringar under de senaste 100 åren. I början av 1900-talet hade vi en relativt hög andel företagare. Nästan var fjärde person var egen företagare. Många av dessa var jordbrukare. Därefter har antalet företagare minskat stadigt samtidigt som de stora företagens betydelse ökat. Utvecklingen har dock inte varit linjär. 1920–1940 ökade till exempel antalet företagare, för att därefter återigen minska.

Under 1970-talet skedde åter ett trendbrott som innebar att antalet små företag ökade. Då detta skedde samtidigt som tillväxten i både den globala ekonomin och i Sverige varit lägre än under föregående årtionden gav det upphov till en livlig debatt och forskning om de små företagens betydelse. Informations- och kommunikationstekniken, ökad internationell konkurrens och teknisk utveckling har framhållits som faktorer som förändrat de grundläggande ekonomiska förutsättningarna. Detta har i sin tur inneburit att smådriftsfördelar, såsom korta beslutsvägar, flexibilitet och specialisering, kan ha ökat i betydelse relativt stor-driftsfördelarna.

Andelen företagare har minskat sedan början på 1900-talet.

Under 1970-talet skedde åter ett trendbrott som innebar att antalet små företag ökade.

Samtidigt är småföretag fortfarande i snitt betydligt mindre produktiva än stora företag. Arbetsproduktiviteten är lägre i små företag både avseende nivå och tillväxt. Skillnader i produktivitet och tillväxt kan delvis förklaras av stordriftsfördelar men också av andra skillnader. Små företag är överrepresenterade inom tjänstesektorn som i sin tur har en lägre genomsnittlig produktivitet och tillväxtnivå. Stora företag är å andra sidan överrepresenterade inom tillverkningsindustrin, en bransch som i snitt är mer kapitalintensiv och därmed har högre inträdeskostnader. Stora företag har också en högre exportandel. FoU-investeringarna och näringslivets samlade tillgångar är likaså starkt koncentrerade till stora företag.

Företagsstrukturen i Sverige ligger nära genomsnittet för EU15.

Företagsstrukturen i Sverige är dock inte unik. Vi har en struktur som ligger nära genomsnittet för EU15. Mest liknar företagsstrukturen i Sverige den i Frankrike och Belgien. Även när det gäller nyföretagande och andel företagare ligger Sverige nära snittet för EU15.

De små företagens andel av sysselsättningen har ökat, samtidigt som detta hittills lett till lägre genomsnittlig produktivitet

En analys baserad på en longitudinell metod där företag efter storleksklass har följts under perioden 1997 till 2004 visar att stora företag genererar det största bidraget till den aggregerade arbetsproduktivitetstillväxten. De växande arbetskraftsandelarna i små företag har gett upphov till negativa reallokeringseffekter även om dessa är relativt små. Den ökade andelen små företag har alltså hitintills inneburit att den genomsnittliga produktiviteten i näringslivet minskat. Givet att de stora företagen inte ökar sin andel av sysselsättningen är förstås ökningen av sysselsättningen i småföretag positiv även om produktiviteten i dessa är lägre.

Sambandet mellan storlek och produktivitet är positivt korrelerat.

ITPS kartläggning av företagsstrukturens förändring och analys av dess effekter på produktiviteten och tillväxten bekräftar i stort vad som tidigare varit känt. Sambandet mellan storlek och produktivitet, och därmed löneutbetalningsförmåga är positivt korrelerat. Likaså är det generellt så att länder med ett stort antal små företag har lägre BNP per capita än länder med en högre andel större företag.

Ur ett produktivitets- och tillväxtperspektiv är det, ställt mot dessa stiliserade fakta och empiriska samband, viktigt att produktiviteten i de små företagen ökar. Möjligheten att alternativt skapa tillväxt genom att öka antalet arbetade timmar måste på lång sikt bedömas som mycket begränsade med hänsyn till Sveriges demografi. På lång sikt är det endast produktivitetens utvecklingen som kan ge en stabil och långsiktig tillväxt.

De snabbväxande företagen har haft stor betydelse för produktivitet och tillväxt 2002–2004

En grupp företag som kan antas bidra extra mycket till den aggregerade tillväxten är snabbväxande företag eller så kallade gasellföretag. Definitionen av snabbväxande företag varierar. ITPS använder i denna studie ett mått på snabbväxande företag som både tar hänsyn till relativ (procentuell) och absolut tillväxt.

ITPS analys inkluderar de tio procent mest snabbväxande företagen dels avseende sysselsättning, dels förädlingsvärde dels ett sammansatt mått som kombinerar tillväxt i sysselsättning och tillväxt i förädlingsvärde.

Under den undersökta perioden, 2002–2004 visar analysen att tillväxten i både förädlingsvärde och sysselsättning skedde i ett relativt litet antal snabbväxande företag snarare än genom en gradvis tillväxt i majoriteten av företag. Under denna period hade Sverige dock i princip en nolltillväxt avseende sysselsättning och låg tillväxt i förädlingsvärde vilket gör att det inte går att dra några generella slutsatser av dessa resultat.

De snabbväxande företagens bidrag under perioden var dock remarkabel. Under perioden bidrog de tio procent mest snabbväxande företagen avseende förädlingsvärde med cirka 160 miljarder kronor och en tillväxt i antal anställda på cirka 121 000 personer samtidigt som övriga företag hade en negativ tillväxt i både förädlingsvärde och sysselsättning.

De flesta av de snabbväxande företagen är små och medelstora företag. Det är dock inte dessa företag som har störst betydelse vare sig för sysselsättningen eller för produktiviteten. Det största bidraget till förädlingsvärde (BNP) står de största företagen för. Det största bidraget till ökad sysselsättning står medelstora (50–249 anställda) och stora (fler än 500 anställda) företag för.

De snabbväxande företag som bidrar med den största ökningen av både sysselsättning och förädlingsvärde är företag inom tillverkningsindustrin.

De snabbväxande företagen finns inom alla regioner men är överrepresenterade i framför allt Stockholmsregionen samt i Västsverige.

De små företagens bidrag underskattas inom några branscher

Både analysen av olika storlekskategoriers och snabbväxande företags betydelse för produktiviteten och sysselsättningen visar att det är de stora företagen som är av störst betydelse. En möjlig anledning till detta kan dock vara att de små företagens innovationer och idéer inte exploateras av de små företagen själva utan i stället av stora företag. I så fall kan det vara så att de små företagen spelar en indirekt roll och att deras bidrag till produktivitet och förnyelse i näringslivet underskattas i deskriptiva produktivitetmätningar.

Under perioden har tillväxten i både förädlingsvärde och sysselsättning skett i ett relativt litet antal snabbväxande företag snarare än genom tillväxt i majoriteten av företag.

Samtliga branscher anger eget utvecklingsarbete som viktigast för det egna företagets utveckling.

Inom vissa branscher, såsom kemi- och läkemedel är småföretagens innovationer och idéer viktiga för storföretagen.

ITPS studie visar att Sverige fortfarande i huvudsak är en stordriftsföretagarekonomi där stordriftsfördelarna dominerar.

För att undersöka hur betydande denna eventuella underskattning kan tänkas vara har ITPS genomfört en enkätundersökning i vilken företagsledningen i de 18 största företagen i varje bransch, totalt 324 företag, tillfrågades om hur betydelsefulla de anser att små företag varit för dem under de senaste fem åren.

Resultatet av undersökningen visar att den absolut viktigaste faktorn för företagens produktivitetsutveckling är egen forskning och utveckling. Andra faktorer av betydelse är fusion eller köp av annat större företag. I 14 av 18 branscher svarade 90 procent att eget utvecklingsarbete, köp eller fusion av större företag är viktigast.

I några branscher förefaller dock små företag spela en större roll. De branscher inom vilka de stora företagen anger att små företag varit viktiga för det egna företagets utveckling är de två branscherna fastighets- och uthyrningsverksamhet, företagstjänster samt kemi- och läkemedelsindustrin.

Resultatet tyder på att de deskriptiva analyserna av olika storleksklassers bidrag till produktivitetsutvecklingen i näringslivet kan antas vara rättvisande för flertalet branscher men att det finns undantag.

Storleksstrukturen kan återgå till en mindre andel småföretag genom att nya och expansiva branscher konsolideras

Analysen av företagsstrukturens utveckling, olika storleksklassers bidrag till produktivitet, sysselsättning och tillväxt visar tydligt på den paradox som tidigare forskning uppmärksammat, det vill säga att samtidigt som många teorier pekar på att små företag är bättre lämpade att möta den nya ekonomin pekar statistiken på det motsatta.

Till smådriftsfördelarna hör effektivare incitamentsstruktur, kortare beslutsvägar och större flexibilitet, vilka tillsammans enligt teorin skapar förutsättningar för det lilla företaget att vara mer innovativt än det stora företaget. Den deskriptiva analysen av produktiviteten i små och stora företag finner dock inte något belägg för detta. Tvärtom pekar dessa siffror på att stordriftsfördelarna fortfarande dominerar. ITPS studie visar tydligt att Sverige fortfarande i huvudsak är en storföretagarekonomi där stordriftsfördelarna spelar en stor roll för tillväxten.

Däremot finns det både teoretiskt och empiriskt stöd för att antalet små företag initialt ökar i nya branscher och vid teknikskiften för att sedan åter minska när marknaderna och produkterna mognar. Det är därför möjligt att det vi ser är ett tidsbegränsat fenomen och att storleksstrukturen kan komma att återgå till en mindre andel småföretag när nya och expansiva branscher konsolideras.

Att främja ett ambitiöst entreprenörskap framstår oavsett riktningen på struktur-omvandlingen som angeläget både utifrån det faktum att det är önskvärt att höja småföretagens produktivitet utveckling och att snabbväxande företag, åtminstone periodvis, spelar en avgörande roll både för sysselsättningen och förädlingsvärdet.

Näringslivets tillstånd

Kina, Indien och Ryssland fortsätter driva på tillväxten i världsekonomin

Den globala ekonomin har utvecklats starkt de senaste åren. Under 2006 växte den totala produktionen med 5,4 procent, vilket är högt sett ur ett historiskt perspektiv. Det är de nyligen industrialiserade ekonomierna i Asien och Östeuropa, däribland särskilt Kina, Indien och Ryssland, som främst driver på utvecklingen. Kina växte för andra året i rad med över tio procent, till stor del på grund av den kraftigt växande exportindustrin och massiva investeringar i infrastruktur, produktionsanläggningar och inventarier.

Den kraftiga och långlivade tillväxten i Kina har gjort att landet ökat markant i betydelse på världsmarknaden. Från att ha varit ett land dominerat av jordbruk för bara ett kvarts sekel sedan är Kina i dag en betydande industriell producent med en andel av världsexporten av varor som till och med är högre än den i världens näst största ekonomi, Japan. Däremot ligger Kina fortfarande långt efter både USA och Japan när det gäller den totala produktionsvolymen, räknat i dollar. Medan USA och Japan står för över 32 respektive knappt 17 procent av världens totala BNP är Kinas andel endast knappt fyra procent. Över hälften av Kinas export genereras också i företag med i huvudsak utländskt ägande, vilket illustrerar omvärldens stora betydelse för utvecklingen i Kina.

Indien, som under en lång rad år utvecklats långsammare än Kina, knappade in något under 2006 och tillväxten för året som helhet slutade på 9,2 procent. I Indien har inte den exportinriktade tillverkningsindustrin samma framträdande roll för utvecklingen som i Kina. Det är i stället mer inhemskt inriktad tjänsteproduktion som utgör stommen i ekonomin.

USA:s stora budgetbalansunderskott oroar

I USA nådde tillväxten för 2006 3,3 procent. Konjunkturen har dock mattats av något och takten på produktivitetstillväxten i ekonomin har avtagit de senaste åren. Den stagnerande bostadsmarknaden, avtagande investeringar och sparande samt ett kraftigt bytesbalansunderskott har hämmat utvecklingen. Samtidigt har den inhemska konsumtionen gynnats av fortsatt ökad sysselsättning, framför allt i tjänstesektorn, samt under andra halvåret 2006 även av fallande oljepriser.

Studien pekar på att det, oavsett företagsstorlek, är det ambitiösa entreprenörskapet som är av avgörande betydelse för den långsiktiga tillväxten.

Över hälften av Kinas export genereras i företag med i huvudsak utländskt ägande.

En stor del av skillnaden i BNP mellan Sverige och USA beror på att medelårsarbetstiden i USA är avsevärt högre.

USA:s stora bytesbalansunderskott beror till stor del på ett sjunkande och sedan 1999 negativt hushållssparande. Under 1990-talet bidrog även ett minskat nettosparande i företagen till den negativa utvecklingen, medan det offentliga sparandet ökade. Efter 2000 har däremot företagets sparande ökat kraftigt samtidigt som det offentliga sparandet, sjunkit dramatiskt. Hushållens sparande har också fortsatt nedåt och ligger i dag på rekordlåga nivåer.

Enligt de senaste bedömningarna från OECD kommer tillväxten i USA att vara lägre än i Europa redan under 2007.

Enligt de senaste bedömningarna från OECD kommer tillväxten i USA, bland annat som ett resultat av ovanstående faktorer, att vara lägre än i Europa redan under 2007 där utvecklingen de senaste åren karaktäriserats av återhämtning från nedgången runt millennieskiftet. 2006 var tillväxten i Euroområdet 2,6 procent, vilket är den högsta siffran på sex år. Både strukturella faktorer såsom den fallande arbetslösheten och den låga inflationen såväl som mer tillfälliga dito bidrog till den positiva utvecklingen. Konjunkturuppgången har fortsatt under första halvåret 2007 och tillväxten för helåret kommer sannolikt att bli något högre än föregående år.

Hög produktivitet utveckling räcker inte för att Europa ska nå samma välstånd som USA

Avmattningen av USA:s ekonomi och Europas fortsatta återhämtning till trots kvarstår en markant skillnad i välståndet mätt som BNP per capita. Den genomsnittlige amerikanen är omkring 25 procent rikare än den genomsnittlige europén. En stor del av denna skillnad beror dock på att medelårsarbetstiden i USA är avsevärt högre än i de flesta europeiska länder.

Enligt de flesta bedömare kommer den gynnsamma utvecklingen av världsekonomin att fortsätta under några år framöver, om än i en något långsammare takt. Låg inflation, möjliggjord av fallande oljepriser och höjda styrräntor i både USA och Europa, parallellt med en ökad sysselsättning i industriländerna samt fortsatt kraftiga investeringar och produktivitetökningar i många nyligen industrialiserade länder, är faktorer som bidrar till detta.

Globala sparande-obalanser riskerar att hota tillväxten.

Samtidigt finns risker som hotar att störa det gynnsamma ekonomiska läget, däribland återkommande osäkerheter kring oljeprisets utveckling, stagnationen på den amerikanska bostadsmarknaden och kanske framför allt potentiella, plötsliga justeringar av globala obalanser. USA:s stora bytesbalansunderskott, vilket till största delen motsvaras av bytesbalansöverskott i Kina, Japan, ett antal oljeproducerande länder samt ett fåtal små öppna ekonomier (däribland Sverige), såväl som det negativa sparandet i den amerikanska ekonomin kan således på sikt skapa stora problem, både för USA och för världsekonomin som helhet.

Sveriges konkurrenskraft ökar

Sverige har lyckats bättre än de flesta andra länder i Europa under de senaste årens konjunkturuppgång. Tillväxten i ekonomin var 4,4 procent 2006, vilket är avsevärt högre än genomsnittet för hela EU och USA. Det är i huvudsak den exportinriktade industrin som driver den positiva utvecklingen. Industrins investeringar har också ökat kraftigt under 2005 och 2006, delvis på grund av den starka efterfrågetillväxten som driver upp företagens vinster.

Stora bytesbalansunderskott och en växande statsskuld under 1990-talet har väntat till en kraftigt positiv bytesbalans och fallande statsskuld. Den goda konjunkturen har också skapat förutsättningar för en ökad sysselsättning, vilket resulterat i minskad arbetslöshet och ett ökat antal arbetade timmar i ekonomin.

Inflationen har samtidigt varit fortsatt låg och legat något under Riksbankens målsättning på två procent. En viktig faktor i detta sammanhang är den kraftiga produktivitetstillväxten som gjort att framför allt det kraftigt ökade priset på råvaror kunnat absorberas utan väsentliga effekter på slutpriserna.

Den årliga genomsnittliga produktivitetstillväxten i den svenska ekonomin var under perioden 1999–2004 3,3 procent, vilket är mycket högt ur ett internationellt perspektiv – högre än flertalet länder i Västeuropa såväl som USA. Även under 2005 och 2006 var produktivitetstillväxten fortsatt stark.

Produktivitetstillväxten har också varit den huvudsakliga drivkraften bakom den positiva välståndsutvecklingen. Mellan 2000 och 2006 ökade BNP per capita i Sverige med omkring 2,5 procent per år i genomsnitt. Av detta stod ökad produktivitet för merparten, medan den ökade andelen sysselsatta gav ett avsevärt mindre bidrag. Medelårsarbetstiden minskade något under perioden och bidrog därför negativt till tillväxtutvecklingen i Sverige, liksom i flertalet europeiska länder.

Fortfarande har Sverige en del att hämta in vad gäller produktivitetsnivån. BNP per arbetad timme var år 2006 46 US dollar (USD)¹, vilket placerar Sverige som nummer tio i världen. Det mest produktiva landet, Luxemburg, har en BNP per arbetad timme på drygt 65 USD medan USA, som är nummer sju i världen, ligger på drygt 50 USD per timme.

Industrins investeringar, inte minst i informationsteknologin (IT), har varit en viktig faktor bakom den ökade produktiviteten. Efter den kraftiga nedgången i början av 1990-talet har investeringskvoten, det vill säga investeringarna som andel av BNP, ökat markant i Sverige. IT-investeringarnas andel av de totala investeringarna har också ökat, från knappt 10 procent 1980 till 23 procent 2004.

Stark svensk produktivitetstillväxt fram till 2006, men en bit kvar till USA:s produktivitetsnivå.

¹ Uttryckt i fasta priser.

ITPS konkurrenskraftsmått visar att 1990-talskrisen ännu inte återhämtats fullt ut.

ITPS konkurrenskraftsmått² visar att den svenska konkurrenskraften gradvis förstärkts under de senaste 14 åren, efter ett kraftigt fall under perioden 1988–1993. Gapet som uppstod gentemot våra konkurrentländer under denna period krymper, men har fortfarande inte slutits. Den relativt kraftiga tillväxt som Sverige uppvisat under de senaste åren kan således ses som en pågående återhämtning av Sveriges konkurrenskraft.

Både varu- och tjänstesektorn uppvisar stark produktivitetsutveckling

De branscher i den svenska ekonomin som framför allt drivit tillväxtutvecklingen under senare år är den råvarubaserade basindustrin, teknikföretagen samt tjänstesektorn. Påverkan på ekonomin skiljer sig dock åt mellan de olika sektorerna. I basindustrin är det i huvudsak exporten, vilken gynnas av den kraftiga internationella konjunkturen, som skapar tillväxt medan tjänstesektorns bidrag i huvudsak kommer ifrån den ökade sysselsättningen.

Intressant är det faktum att både den varuproducerande sektorn och tjänstesektorn haft en internationellt sett stark produktivitetsutveckling under senare år. Mellan 1999 och 2004 ökade arbetsproduktiviteten³ i de båda sektorerna med 4,2 respektive 2,6 procent per år. ITPS har jämfört utvecklingen i Sverige med den i sex av våra främsta konkurrentländer⁴. Endast Finland har en starkare produktivitets-tillväxt i den varuproducerande sektorn och endast i USA ökar produktiviteten i tjänstesektorn snabbare än i Sverige.

Basindustrin utgör knappt tio procent av hela näringslivets förädlingsvärde, vilket är ungefär hälften av hela tillverkningsindustrin. Den största näringen är kemiindustrin med fyra procent, därefter kommer gruvindustrin och järn- och stålindustrin med två procent vardera. I kemiindustrin och, om än i mindre omfattning, i järn- och stålindustrin har också tillväxten under senare år varit hög.

Den positiva konjunkturen ser ut att fortgå i Sverige, men liksom i övriga världsekonomin i ett något lugnare tempo. Den sjunkande arbetslösheten och ett gradvis ökat resursutnyttjande i ekonomin skapar drivkrafter för ett ökat inflationstryck. De flesta bedömare anser att de räntehöjningar som Riksbanken genomfört sedan januari 2006 kommer att fortsätta under 2007 och 2008 för att plana ut runt 4,75 procent. Detta dämpar tillväxten något samtidigt som aviserade förändringar i skattesystemet såväl som på arbetsmarknaden samt en fortsatt stark internationell konjunktur pressar den uppåt.

2 ITPS mått på nationell konkurrenskraft beskrivs i denna rapport i avsnitt 2.1.2, samt mer utförligt i ITPS A2007:002.

3 Förädlingsvärde per arbetad timme.

4 Danmark, Finland, Frankrike, Storbritannien, Tyskland och USA.



Tema: Företagsstrukturens betydelse för tillväxten



1 | MÅLET ÄR TILLVÄXT

I dagens näringspolitiska debatt har småföretagens roll för sysselsättning och tillväxt hamnat i fokus.

I dagens näringspolitiska debatt har småföretagens roll för sysselsättning och tillväxt hamnat i fokus. Små företag påstås framför allt vara betydelsefulla för utvecklingen av sysselsättningen; det är i de mindre företagen som ”de nya jobben kommer”⁵. Vidare anses det att ”de mindre företagen har en avgörande roll för kommersialisering av ny kunskap, utveckling av kunskap, innovationer och tillväxt”⁶.

En av orsakerna till att uppmärksamheten riktats mot de mindre företagens roll i ekonomin är den trend som kunnat skönjas sedan 1970-talet där de mindre företagen står för en allt större del av sysselsättningen. Detta trendbrott i sysselsättningsstrukturen brukar ses som ett tecken på ett djupare trendskifte i ekonomin där storföretagen inte längre spelar samma roll som tidigare, utan där det är entreprenörerna och småföretagen som kommer att leda utvecklingen. Till exempel menar småföretagsforskarna Audretsch och Thurik att 1970-talet utgör en skiljelinje mellan det de benämner den kontrollerade och den entreprenöriella ekonomin.⁷ Drivkrafterna som förts fram som orsaker till denna förändring är bland annat ökad global konkurrens, rörelsen mot en kunskapsbaserad ekonomi och en teknisk utveckling som gynnar flexibel och småskalig produktionsteknik.⁸

Inom forskningen har småföretagens ökande antal och sysselsättningsandel diskuterats.⁹ Synen på vilken förändring som egentligen har skett och vad det beror på skiljer sig mellan olika forskare. Har det skett en grundläggande omvandling av företagsstrukturen eller är det så att förändringen i företagsstrukturen har varit mindre omfattande och mer gradvis? Är det så att stordriftsfördelar har ersatts av smådriftsfördelar i spåren av informationsteknikens genombrott och globaliseringen?

I litteraturen finns det flera olika verklighetsbeskrivningar och tolkningar av småföretagens utveckling och betydelse för samhällsekonomin. Det finns exempelvis forskare som menar att det under de senaste 30 åren har skett ett trendbrott; att små och medelstora företags betydelse för sysselsättning och tillväxt har ökat.¹⁰ Samtidigt finns det andra studier som inte stödjer hypotesen om ett trendbrott, utan i stället argumenterar för att det snarare handlar om en mindre och gradvis förskjutning mot mindre produktionsenheter.¹¹ Det finns också studier som pekar mot att förändringarna i grunden inte handlar om en oberoende tillväxt av små och en nedgång för stora företag, utan att det i stället handlar om organisatoriska

5 Citat hämtat ur Dagens Industri 20060614. Se även Dagens Industri 20060617.

6 Citat hämtat ur Dagens Nyheter 20060613.

7 Audretsch och Thurik (1998), Thurik (2004).

8 Wennekers och Thurik (1999), s. 28f.

9 Se Wennekers (2006) för en diskussion om företag- och småföretagandelens utveckling, bland annat avseende om dessa andelars utveckling över tid ska ses som ett L eller ett U.

10 Krichhoff och Greene (1998) Stanworth och Gray (1991); Loveman och Sengenberger (1996); Acs och Audretsch (1993), Carlsson (1992).

11 Spilling (1998), Davis, Haltiwanger och Schuh (1996).

förändringar som har lett fram till förändringar i företagsstrukturen.¹² Ett exempel på det senare är att stora företag har lagt ut delar av sin verksamhet till mindre företag, vilket även kan vara en bidragande faktor till att vi i dag har fler mindre företag och färre större företag än tidigare.

Temadelen av årsboken, kapitel 1–5, fokuserar mot bakgrund av den förda debatten i år på företagsstrukturens betydelse för Sveriges tillväxt.

Hur har företagsstrukturen förändrats de senaste 100 åren? Skiljer sig företagsstrukturen i Sverige från den i andra jämförbara länder? Vilka storleksklasser bidrar mest till ökad produktivitet, sysselsättning och tillväxt? Skulle tillväxten kunna öka genom att företagsstrukturen förändrades? Hur påverkar snabbväxande företag produktiviteten, sysselsättningen och tillväxten? Och vilken roll spelar småföretagen?

Analysen består av en sammanställning av forskningen på området, en granskning av internationell och svensk statistik samt ett antal analyser av hur olika storleksklasser och speciellt mindre företag bidrar till ökad produktivitet och förnyelse av näringslivet.

Fokus för denna studie, liksom alla andra studier av ITPS är att, på regeringens uppdrag, analysera effekterna på tillväxten.

Tillväxtens bestämningsfaktorer

För att på ett konsistent sätt kunna sätta in hypoteser om företagsstrukturens betydelse för tillväxten relateras dessa till de faktorer som enligt forskningen är de som skapar tillväxt. I detta avsnitt ges därför en översikt av olika tillväxtteorier. I följande avsnitt diskuteras närmare hur företagsstrukturen påverkas av de mekanismer som lyfts fram i de olika tillväxtteorierna.

Ny teknik och kunskap driver tillväxten

I den renodlat *neoklassiska eller exogena tillväxtteorin* är utgångspunkten att den totala produktionen av varor och tjänster i ett land (BNP) under en viss period (ett år eller kvartal) beror på två saker; hur mycket produktionsfaktorer som utnyttjas och hur produktiva dessa är. Produktionsfaktorerna utgörs främst av arbete och kapital. Arbete är en fråga om hur många timmar den samlade arbetskraften lägger ned i produktionen. Kapital utgörs av den samlade mängden reallt kapital som används i produktionen.

Det som produceras per insatt enhet arbete och kapital definieras som total faktorproduktivitet (TFP). Förhållandet mellan real BNP (Y), total faktorproduktivitet (A), kapital (K) och arbete (L) kan uttryckas för en tidpunkt (t) i form av en produktionsfunktion:

Temadelen av årsboken fokuserar mot bakgrund av den förda debatten på företagsstrukturens betydelse för Sveriges tillväxt.

12 Toms och Wright (2002).

Enligt den exogena tillväxtteorin ger ett ökat utnyttjande av kapital och arbete endast tillfälligt upphov till högre real BNP per capita.

$$Y_t = A_t \cdot f(K_t, L_t)$$

Den viktigaste implikationen från den exogena tillväxtteorin är att ett ökat utnyttjande av kapital och arbete endast tillfälligt ger upphov till högre real BNP per capita. På sikt är det den så kallade totala faktorproduktiviteten (TFP), teknisk utveckling i bred bemärkelse, som leder till tillväxten. Detta innebär att förändringar av arbetskraftens storlek, till exempel på grund av ökad medelårsarbetstid eller sysselsättningsgrad endast ger en tillfällig tillväxteffekt. På lång sikt är det produktivetsutvecklingen, eller hur smart vi jobbar, som skapar tillväxten.

I det pionjärbete som Solow och Abramowitz utförde på 1950-talet förklarades tekniska förbättringar som den viktigaste faktorn för långsiktig tillväxt.¹³ Kapitalackumulering i form av en ökning av den totala mängden realkapital kan driva på tillväxten, men eftersom kapitalstocken kännetecknas av fallande marginalavkastning så kommer den effekten att vara begränsad. Ytterligare insatser av kapital kommer endast att ske så länge som avkastningen är större än insatsen och avkastningen antas öka långsammare än kapitalstocken. I ett jämviktsläge kommer investeringarna endast att täcka förslitningen av kapitalstocken. Enligt den neoklassiska teorin är det endast teknisk utveckling som kan driva fram långsiktig ekonomisk utveckling. Eftersom teknisk utveckling tillsammans med befolkningstillväxten är exogena faktorer, blir även tillväxtprocessen exogen och därför svår att påverka med ekonomisk politik.¹⁴

På sikt är det den totala faktorproduktiviteten (TFP), teknisk utveckling i bred bemärkelse, som leder till tillväxten.

Solows exogena tillväxtteori är utgångspunkten för traditionell tillväxtbokföring (*growth accounting*). Den metoden är ett försök att fånga upp tillväxtens direkta orsaker genom att separera produktionsfaktorernas bidrag från TFP. Bidraget från L och K mäts direkt medan TFP utgörs av en residual i modellen. Givet att teorin och metoden är riktig ska TFP vara ett uttryck för teknisk förändring. Men den slutsatsen har kritiserats.

Den tekniska utveckling som har störst betydelse för utvecklingen av TFP på längre sikt är utvecklingen av det som brukar benämnas den grundläggande tekniken (*General Purpose Technology*). Den grundläggande teknologin är den teknologi som skapar tillväxtpotentialer och produktivetsutveckling i stora delar av ekonomin. För närvarande är det IT-relaterad teknik som utgör den rådande grundläggande teknologin och som enligt senare forskning ligger bakom en stor del av det senaste årtiondets starka produktivetsutveckling.¹⁵ Eftersom informationstekniken är relativt kunskapsintensiv ställer den också höga krav på att det finns ett tillräckligt stort humankapital i de företag som ska använda sig av IT. Detta innebär att humankapital och IT kompletterar varandra och att det är de företag som både är IT-intensiva och humankapitalintensiva som har den största tillväxtpotentialen.¹⁶

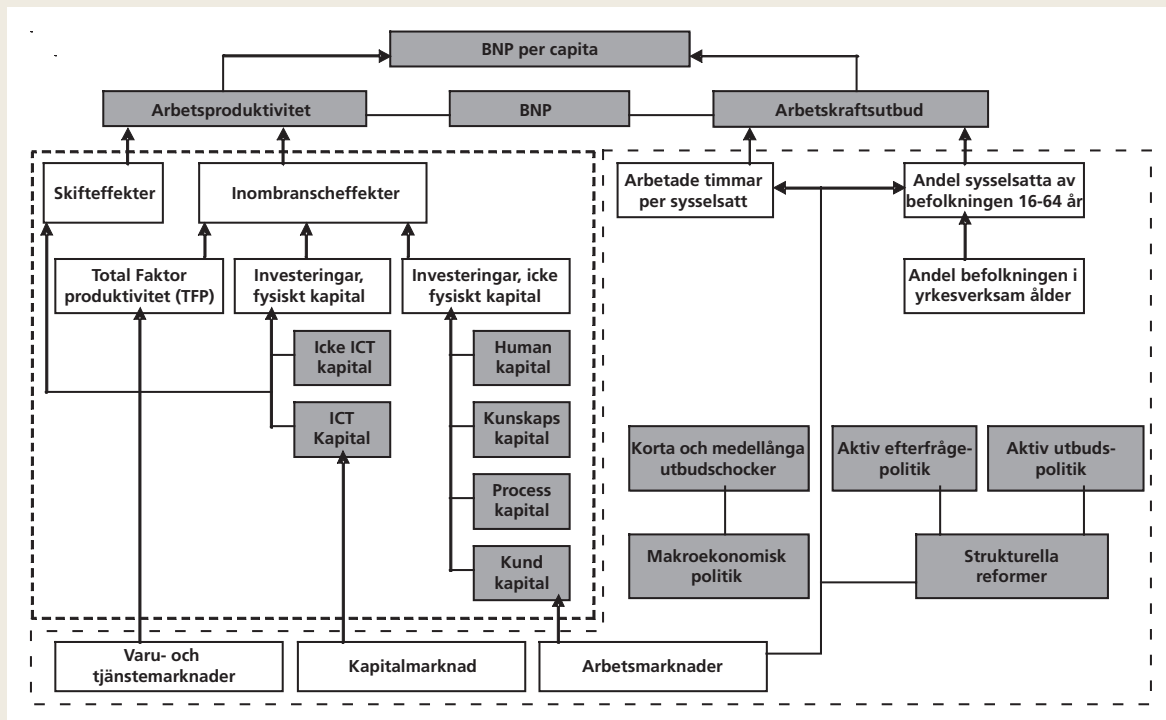
¹³ Solow (1956, 1957), Abramowitz (1956).

¹⁴ För en utförligare diskussion om utvecklingen av neoklassisk tillväxtteori se Gylfason (1998), Romer (1996), Barro och Sala-i-Martin (2004).

¹⁵ Se t ex Timmer, Ypma och van Ark (2003), Oliner och Sichel (2000, 2002), Jorgensen och Stiroh (2000) och Lundgren et al (2007).

¹⁶ Se t ex Jorgensen et al (2002).

FAKTARUTA 1-1 Analytiskt ramverk för neoklassisk tillväxtbokföring



Källa: van Ark et al (2004), s. 8.

Det analytiska ramverket i figuren visar på betydelsen av insatserna av arbete, kapital och TFP för tillväxten. Som visas överst i figuren så beror utvecklingen i BNP/capita på dels arbetsproduktivitetens utveckling, dels på förändringar i utbudet av arbetskraft.

Den vänstra delen av figuren visar hur den aggregerade utvecklingen av arbetsproduktiviteten främst drivs av två mekanismer. Den första är omflyttningen av resurser från sektorer med låg produktivitet och/eller låg produktivitetstillväxt till sektorer med hög produktivitet och/eller hög produktivitetstillväxt (Skifteeffekter). Den andra är produktivitetens utveckling inom enskilda sektorer, vilken beror på investeringarna i kapital (både fysiskt och icke-fysiskt kapital) samt utvecklingen av TFP (Inombranscheffekter). Investeringarna i fysiskt kapital kan delas upp i IT-relaterat samt icke IT-relaterat kapital. På samma sätt delas det icke-fysiska kapitalet upp i olika kategorier.

Arbetskraftsutbudet påverkas av antalet arbetade timmar per sysselsatt, andelen sysselsatta av den arbetsföra delen av be-

folkningen och hur stor andel av befolkningen som är i arbetsför ålder.

Investeringsbesluten fattas i en miljö som styrs av marknader i vilka utbud av och efterfrågan på produktionsfaktorer, varor och tjänster matchas, vilket visas längst ned i figuren. Denna miljö styrs delvis av nationella faktorer där staten spelar en viktig roll för att skapa den institutionella miljön som styr marknaderna. För det första påverkar den makroekonomiska politiken relativpriserna för arbete och kapital, vilket påverkar företagens teknikval. För det andra är förekomsten av konkurrens på marknaderna en viktig drivkraft för både nya och existerande företag att vara innovativa. För det tredje skapar staten regler för utveckling av teknik och spridning av denna genom att inrätta effektiva system för patent och licenser. Med andra ord påverkar den makroekonomiska politiken tillsammans med strukturreformer hur centrala marknader i ekonomin fungerar, vilket i slutändan påverkar investeringarna och produktivitetens utveckling. Detta illustreras i figurens nedre högra hörn.

Ett grundläggande problem med tillväxtbokföringen är att om de teoretiska antagandena är felaktiga, så kommer TFP inte att mäta teknisk förändring. De teoretiska antagandena kan undermineras om det förekommer imperfekt konkurrens, cykliska fluktuationer, skalfördelar och externa effekter. Vidare kan metoden i sig vara problematisk om inte skattningarna av produktionsfaktorerna är korrekta. Diskussionen av de senare problemen har dock gett upphov till avsevärda förbättringar av bokföringsproceduren, det vill säga i mätningen och skattningen av produktionsfaktorerna.

Ett viktigt förbättringsarbete har här varit att ta hänsyn till kvalitetsförändringar av arbete och kapital. För arbete handlar det om att ta hänsyn till utbildning och erfarenheter, och på kapitalsidan om att skilja mellan kapitalslag till exempel IT-relaterat kapital och övrigt realkapital. Genom det pionjärarbete som i detta avseende har utförts av Dale Jorgensen med flera¹⁷ har den traditionella neoklassiska tillväxtteorin delvis endogeniserat teknikfaktorn och detta utgör i dag den etablerade forskningsfronten för den traditionella tillväxtbokföringen. Denna har även vidareutvecklats inom miljöekonomin, där ekologiska ekonomer i dag arbetar med att inkludera miljö i TFP vilket motiveras med att dagens growth accounting negligerar de externa effekterna av (negativa miljöeffekterna) av ekonomisk tillväxt.¹⁸

Ett resultat av det arbetet är att en stor del av tillväxten som tidigare förklarats som TFP i dag tillskrivs insatser av arbete och kapital och förändringar i kvalitet på dessa. Efter att dessa revideringar har kommit till stånd kvarstår ändå slutsatsen att TFP har varit en avgörande faktor för ekonomisk utveckling.¹⁹

Trots de metodologiska förbättringarna har kritiken inte avklingat. Den kanske mest fundamentala kritiken är att teknisk utveckling inte förklaras inom ramen för modellen. Till detta har även empirisk kritik riktats mot antagandet om avtagande kapitalavkastning. Givet det senare antagandet bör fattiga länder med liten kapitalstock erhålla större investeringar och högre tillväxt än rika länder, som med sina stora kapitalstockar bör uppnå lägre marginalavkastning på kapital.²⁰ Hypotesen har mött kritik i studier av Latinamerika men samtidigt fått stöd i studier av Sydostasien.²¹

Den endogena teorin inkluderar teknisk utveckling inom ramen för modellen.

Enligt Romer är det produktion och spridning av idéer som skapar tillväxt.

Kritiken mot den exogena tillväxtteorin har bidragit till en vidareutveckling av teorin och under 1980-talet lanserades en ny, endogen, tillväxtteori. Den endogena teorin inkluderar teknisk utveckling inom ramen för modellen. Den endogena teorin antar vidare att kapital kännetecknas av konstant eller ökande avkastning. Till grund för det antagandet formulerade Romer en mekanism som tar hänsyn till de externa effekter som uppkommer vid forskning och utveckling (FoU) inom företag. Enligt Romer är det framför allt produktionen och spridningen av idéer och kunskap som skapar tillväxt. Idéer är liksom generell teknik något som, genom

17 Jorgensen och Griliches (1967), Jorgensen et al (1987), Jorgensen et al (2005).

18 Se diskussionen i Alfredsson et al (2006).

19 Stiroh (2001), Ahn och Hemmings (2000), O' Rourke och Williamson (1999).

20 Romer (1994).

21 Sanz-Villarroya (2005), Diao, Rattsø, Stokke (2005).

att den kan nyttjas av många, kan skapa hög och långsiktig tillväxt.²² Beroende på den samlade stocken av känd kunskap kan den tekniska nivån beskrivas:

$$Y = A(R) \cdot f(K_i, L_i, R_i)$$

där tecknet i anger den företagsspecifika variabeln och R är den samlade stocken kunskap. En ytterliggare mekanism bakom ny kunskap formulerades av Arrow med begreppet "learning-by-doing", där $A(\cdot)$ bestäms av den tidigare mängden investeringar, vilket ger en proxy för erfarenhet.²³ Det faktum att nya idéer ofta bygger på tidigare kunskaper och att tekniska genombrott ofta gett nya applikationer och spridningseffekter, har även uppmärksammats av andra teoretiker. I linje med Romers arbete formulerade Lucas en mekanism som tar hänsyn till de effekter som den samlade stocken kunskap – humankapitalet – har för teknisk utveckling. I formeln ovan uttrycks det som att $A(\cdot)$ är funktion för humankapitalet. En ökning av humankapitalet tillåter en högre teknisk nivå och i förlängningen högre produktivitet.²⁴ Inom den endogena tillväxtteorin har fokus vidare riktats mot betydelsen av kunskaps-spridning för att generera tekniska framsteg.

Dynamik och innovationer ger tillväxt

Varken exogen eller endogen tillväxtteori inkluderar förändringar i företagspopulationen i sin modell. Något av ett undantag är de tillväxtmodeller som utgår från *vintage capital*-hypotesen²⁵. I enlighet med denna hypotes förväntas modernare eller nyare kapital vara produktivare samtidigt som kapitalets ålder är avhängigt av företagets ålder. Av det resonemanget följer att nya och/eller yngre företag förväntas utnyttja kapital som är produktivare än *dito* för äldre företag.²⁶ Problemet med ett empiriskt test av den hypotesen är att äldre företag i allmänhet moderniseras genom att investera i nytt kapital. I det senare fallet antas ny teknik vara inbäddad i nytt kapital som kvarvarande snarare än nya företag kan anpassa sig till genom omorganisering (*retooling*).²⁷

Inom den neoklassiska nationalekonomin ses företagsdynamiken i form av nya och nedlagda företag främst som mekanismer som leder till att marknaden återfår jämvikten efter en störning, till exempel genom att ny teknik införs eller att marknads storlek förändras. Antalet företag, nystarter och nedläggningar på en marknad styrs av vinstläget. Variationer i kostnadsstruktur slår ut företag, och förväntningar om vinster (till exempel antagandet om lägre kostnader eller förmågan att ta ut högre priser) leder till nyetableringar.

En helt annan bild av företagsdynamikens effekter ges inom den evolutionära ekonomiska teorin. Entreprenörskap och nyföretagande antas bidra till tillväxten genom en process av "kreativ förstörelse".²⁸ I denna modell träder en entreprenör in

Inom den neoklassiska nationalekonomin ses företagsdynamiken främst som en mekanism som leder till att marknaden återfår jämvikten efter en störning.

Inom den evolutionära teorin antas entreprenörskap och nyföretagande bidra till tillväxt genom kreativ förstörelse.

22 Romer (1996).

23 Arrow (1962).

24 Lucas (1988).

25 Caballero och Hammor (1994), Campbell (1997).

26 Gilchrist och Williams (2004).

27 Cooper et al (1999).

28 Schumpeter (1936).

på marknaden med en innovation. Innovationen kan finnas både i produktionstekniken och på produktsidan. I modellen antas en innovation leda till lägre produktionskostnader och därigenom högre lönsamhet för innovatören. En innovation antas alltså kunna ge entreprenören möjlighet att ta ut ett högre pris än konkurrenterna, vilket således leder till högre lönsamhet. Ett nytt företag med en framgångsrik innovation kan även tränga ut de lågproduktiva kvarvarande företagen och därigenom bidra till en högre produktivitetstillväxt. För att en entreprenör ska bli framgångsrik på lång sikt måste innovationen leda till en högre produktivitet än motsvarande för konventionell teknik.²⁹

Inom litteraturen finns det exempel på modeller som har formaliserat den kreativa förstörelseprocessen. Med utgångspunkt i den nya tillväxtteorin endogeniserar bland andra Aghion och Howitt innovationer som antas ge upphov till kreativ förstörelse. Tanken bygger på att nya innovationer, genom att konkurrera ut tidigare innovationer, ger upphov till monopolröntor. Företaget kommer alltså att erhålla monopolröntor intill den tidpunkt då kunskapen, (som ger upphov till monopolröntan) blir obsolet. Strävan efter monopolröntor driver således entreprenören att investera i forskning och utveckling, vilket genererar innovationer och tillväxt genom en kreativ förstörelseprocess.³⁰

Inom samtliga modeller som endogeniserar den ”kreativa förstörelseprocessen”, är reallokeringen av produktion (*output*) och insatser (*input*) mellan företag en viktig drivkraft för ekonomisk tillväxt. Dynamiken i företagspopulationen är alltså central, eftersom nya mer produktiva företag kan utnyttja insatser av arbete och kapital mer effektivt än de företag som blir utkonkurrerade och läggs ned. ”Företagsdynamikeffekten” ska dock beaktas i ett större sammanhang; reallokeringen av arbete och kapital mellan nya och nedlagda företag är bara en av flera faktorer som kan påverka ekonomisk tillväxt. Undersökningar av företagsdynamik visar att dynamiken i form av nya och nedlagda företag som regel är viktigare än omflyttningar av arbetskraft mellan kvarvarande företag. Bidraget som kommer från produktivitetstillväxten inom de kvarvarande företagen är emellertid viktigare än tillskottet från nya företag.³¹

Tillväxten stärks genom skalfördelar och utrikeshandel

Den exogena tillväxtteorin bygger på antagandet om att skalavkastningen är konstant. I den endogena tillväxtteorin har det antagandet ifrågasatts, i linje med antagande om monopolistisk konkurrens och avkastning av forskning. Om det finns skalfördelar kommer en förändring i insatser att generera en förändring i produktionen som överstiger ökningen av insatser. Skalfördelarna är inte desamma oberoende av verksamhet utan det finns i stället goda skäl att anta att företagens kostnadsstruktur skiljer sig mellan bransch och tidpunkt. Skalfördelarna kan delas upp i tre kategorier:

Om det finns skalfördelar kommer en förändring i insatser att generera en förändring i produktionen som överstiger ökningen av insatser.

29 Carree och Thurik (2005).

30 Aghion och Howitt (1992). Notera även kritiken mot modellen i Foster et al (1998).

31 Foster et al (1998); OECD (2002).

- 1) Produktspecifika skalfördelar (*product specific economies*),
- 2) Fabrikspecifika skalfördelar (*plant specific economies*),
- 3) Företags- och koncernspecifika (*multiplant economies*) skalfördelar.³²

Produktspecifika skalfördelar handlar om hur kostnadsstrukturen ser ut för tillverkningen eller utförandet av en specifik vara eller tjänst. Hur detta kostnads samband ser ut beror på flera saker; för det första påverkas detta av arbetskraftens skicklighet och erfarenhet, för det andra av arbetsprocessens karaktäristik.³³ I det senare fallet är möjligheten att standardisera och automatisera arbetsprocessen naturligtvis viktig för att uppnå skalfördelar. Tillika är möjligheterna till specialisering och arbetsdelning en viktig faktor bakom skalfördelarna.³⁴ Möjligheterna att vinna skalfördelar skiljer sig tydligt mellan olika verksamheter; inte minst mellan varu- och tjänsteproducerande näringsgrenar.

Möjligheterna att vinna skalfördelar skiljer sig tydligt mellan olika verksamheter; inte minst mellan varu- och tjänsteproducerande näringsgrenar.

Fabrik- eller arbetsställespecifika skalfördelar handlar om hur företag kan vinna kostnadsfördelar genom att samordna produktionen av flera produkter (*economies of scope*).³⁵ Genom att dela på exempelvis insatsvaror och produktionsprocesser kan kostnadsfördelar uppstå genom att flera produkter eller tjänster produceras inom en organisation i stället för att delas upp.³⁶ En annan möjlig fördel kan vara att finansiella och marknadsmässiga risker kan reduceras genom att produktionen är uppdelad på olika grenar. Det är svårt att förutsäga vilken verksamhet som har stora eller små möjligheter till samordningsvinster.

Företags- och koncernspecifika skalfördelar avser hur kostnadsfördelar kan uppkomma genom att flera arbetsställen eller företag samordnas inom en koncern. Kostnadsfördelar kan uppstå inom flera olika områden.

- 1) Skalfördelar relaterade till investeringar och distributionsnät,
- 2) Skalekonomi relaterad till riskspridning och finansiering,
- 3) Kostnadsfördelar i att samordna marknadsföring, forskning och utveckling, lednings- och analysfunktioner.

Utifrån resonemanget om transaktionskostnader, finns det även en gräns där kostnaden för att genomföra en aktivitet inom företaget möter kostnaden för att göra motsvarande aktivitet på marknaden. Empiriska studier visar till exempel att beslutsfattande är långsammare i en stor organisation och att initiativ och drivkrafter hos anställda där blir mer komplexa att hantera. Mot den bakgrunden är frågan om koncernspecifika fördelar ytterst en avvägning mellan kostnaden för att organisera en ytterligare enhet inom företaget eller att utföra motsvarande transaktion på marknaden.³⁷

32 Scherer och Ross (1990).

33 Alchian (1959), Hirshleifer (1962), Arrow (1962), Preston och Keachie (1965).

34 Smith (1776).

35 Baumol, Panzar och Willing (1988).

36 Panzar och Willing (1981).

37 Scherer och Ross (1990).

Ett sätt att utnyttja möjligheterna till specialisering och skalfördelar är att bedriva internationell handel.

Ett sätt att utnyttja möjligheterna till specialisering och skalfördelar är att bedriva internationell handel. Enligt traditionell handelsteori baseras handelsmönstret på skillnader mellan deltagarländerna med avseende på komparativa fördelar som styr relativa kostnader och konkurrenskraft i olika branscher. De komparativa fördelarna är i sin tur i huvudsak bestämda av två faktorer. Den ena är produktiviteten hos landets producenter i olika branscher i relation till konkurrenterna i utlandet. Sådana skillnader kan framför allt tillskrivas olikheter i teknisk kunskap. Den andra är landets relativa resurstillgångar – det vill säga tillgången på realkapital, humankapital i form av kompetens hos arbetskraften, och naturresurser av olika slag. Den relativa tillgången avspeglas i faktorpriserna så att knappa resurser i ett land kommer att vara dyra. Ett lands faktortillgångar, i förening med faktoråtgången i olika branscher, kommer därför att bestämma handelsmönstret tillsammans med internationella olikheter i teknik och produktivitet.

Slutsatserna om handelsmönstret blir alltså att ett lands näringsliv kommer att ha relativt låga kostnader, och därmed komparativ fördel, i branscher som kräver stora insatser av resurser som landet har gott om, och som därför är billiga, och där produktiviteten är hög jämfört med konkurrerande länder.

Handel föranledd av komparativa fördelar medför en tendens till utjämning av såväl produktpriser som faktorpriser.

Denna typ av handel föranledd av komparativa fördelar medför en tendens till utjämning av såväl produktpriser som faktorpriser. Generellt kan man vänta sig att efterfrågan och priser på de produktionsfaktorer som landet har god tillgång på tenderar att stiga, medan de knappa faktorerna blir billigare. I ett land med jämförelsevis god tillgång på humankapital i form av andelen högutbildade i arbetskraften kan man vänta sig att ökad handel och specialisering medför en relativ höjning av lönerna för de högutbildade.

Effekten av internationell handel och arbetsfördelning i enlighet med komparativa fördelar blir en produktivitetssökning på makroplanet, det vill säga mer output för givna resurser, i meningen att landets BNP blir högre vid oförändrade insatser av arbetskraft och kapital, eller med andra ord, konsumtionen kan hypotetiskt öka för alla varor och tjänster. Produktivitetseffekten uppkommer alltså till följd av att internationaliseringen åstadkommer en effektivare fördelning av arbetskraft och kapital mellan branscherna.

Internationell handel kan också drivas av förekomsten av skalfördelar i kombination med produktdifferentiering utan att det föreligger några komparativa fördelar.

Men internationell handel kan också drivas av förekomsten av skalfördelar i kombination med produktdifferentiering utan att det föreligger några komparativa fördelar. Eftersom konsumenternas smak är olika kommer det alltid att finnas de som föredrar importerade produkter framför inhemska. Stordriftsfördelarna innebär att det antal företag som får rum på en nationell marknad är begränsat, vilket betyder att det är omöjligt för varje land att producera alla tänkbara produktvarianter.

Utfallet av en ökad internationalisering beror i detta fall på hur konsumenternas efterfrågan ser ut. Om det förhåller sig så att konsumentens efterfrågan för varje enskild produkt blir mer priselastisk ju högre antalet säljare på marknaden är, det vill säga att det enskilda företags marknadsstyrka försvagas när antalet säljare ökar, kommer en integration av två likartade länder att leda till att antalet producenter i vardera land i en bransch minskar, medan antalet säljare på den nya gemensamma marknaden ökar.³⁸ Eftersom det typiska företaget då kommer att producera mer än tidigare uppkommer en produktivitetstillsökning på mikroplanet, det vill säga för det enskilda företaget, genom ökat utnyttjande av stordriftsfördelar. Konsumenterna gynnas i detta fall dels genom sänkta priser, vilket drivs av fallande styckkostnader i kombination med pressade vinstmarginaler, dels av ökad valfrihet eftersom antalet produktvarianter ökar.

Konsumenter gynnas av produktivitetstillväxten också genom fallande priser.

Oklara spelregler hämmar tillväxten

Inom den ekonomisk-historiska och nationalekonomiska forskningen har begreppet institutioner använts för att förklara skillnader i regioners och länders långsiktiga ekonomiska utveckling. I diskussionen om varför västvärlden och inte Kina blev den rikaste och mest inflytelserika ekonomiska regionen i världen har skillnader i institutioner lyfts fram som en hypotes.³⁹ Enkelt uttryckt är institutioner det samma som spelregler (rules of the game), det vill säga de regler som är kodifierade i lag och de som mer är normer och värderingar. Douglas North använder begreppet formella institutioner för att definiera lagar och praxis och informella institutioner för att definiera sedvänjor, normer och värderingar.⁴⁰

Hur kan då institutioner förklara skillnaden i inkomst mellan länder och regioner? North menar att det finns vissa förutsättningar för att en marknadsekonomi eller ett kapitalistiskt samhälle ska kunna växa fram. I fråga om formella institutioner är ägande och kontraktsrätt centralt. Med oklara rättigheter för ägande och kontrakt blir det mycket svårt att göra transaktioner på en marknad och det blir följaktligen svårt att producera varor och tjänster om det är oklart vem som tar del av avkastningen. Mycket av Norths resonemang landar i begreppet transaktionskostnader, som det används av R.H. Coase. Enligt Coase är transaktionskostnader de kostnader som är förknippade med att utföra en transaktion på en marknad; kostnaden för att skapa och upprätthålla kontrakt.⁴¹ Till skillnad från Coase argumenterar North för att institutioner är mer grundläggande än bara en fråga om transaktionskostnader. Till exempel påverkar informella institutioner individens syn på normer och värderingar, vilket i sin tur naturligtvis påverkar deras syn på många centrala ekonomiska frågor och vilka val som är möjliga.

Med oklara rättigheter för ägande och kontrakt blir det mycket svårt att göra transaktioner på en marknad.

Institutionerna påverkar med andra ord vad som ska betraktas som ekonomiskt rationellt och styr därmed de olika aktörernas ekonomiska val. Regelverk som påverkar kostnader och relativpriser kommer att påverka samhällets resursalloke-

38 Se Helpman och Krugman (1985) eller Norman (1993).

39 Rosenberg och Birdzell (1986).

40 North (1990).

41 Coase (1937).

ring och beroende på regelverkens utformning kommer resurserna användas mer eller mindre optimalt från ett tillväxtperspektiv.

Institutionerna påverkar även aktörernas valmöjligheter på längre sikt genom att de val som bedöms som rationella i en period är beroende av de val som gjordes under tidigare tidsperioder. Detta fenomen kallas stigberoende (*path dependency*) och kan förklara varför aktörer gör olika val trots att de yttre betingelserna är likartade. Ett välkänt exempel på ett teknisk-institutionellt stigberoende är dagens standardlayout för tangentbord till datorer och skrivmaskiner, den så kallade QWERTY-layouten. Trots att denna layout är omvittnat ineffektiv byts den inte ut mot en mer ändamålsenlig. Den fortsatta förekomsten av QWERTY-layouten kan ses som ett stigberoende där ett tidigare val påverkar vilka val som görs i ett senare skede.⁴²

Tillväxt och företagsstruktur

Genomgången i tidigare avsnitt visar på att det finns ett antal olika faktorer som påverkar tillväxten. Dessa har både direkta och indirekta samband med hur storleksstrukturen ser ut och utvecklas. Men det går inte att utifrån den allmänna teorin i förväg entydigt säga om storleksstrukturen ska utvecklas åt det ena eller andra hållet, utan det beror på hur olika faktorer samverkar. Utifrån dessa teorier är inte storleken på företagen och företagsstrukturen ett mål i sig utan endast ett medel för att åstadkomma en effektiv resursallokering i ekonomin, vilken i sig är grunden för en gynnsam tillväxtutveckling.

Som vi sett i föregående avsnitt är den tekniska utvecklingen, brett definierat, en av de viktigaste faktorerna för tillväxt. Den tekniska utvecklingen påverkar företagsstrukturen och kan leda till både en högre och en lägre andel småföretag, beroende på hur den tekniska utvecklingen påverkar företagets kostnadsstruktur och förekomsten av skalfördelar. Den senaste tidens tekniska utveckling i form av IT-relaterade innovationer kan göra det effektivare att bedriva verksamhet i mindre enheter även om fördelarna med stordrift fortfarande överväger. Informationsteknik minskar de så kallade transaktionskostnaderna. Till exempel kan Internet göra det enklare för företag att marknadsföra sig och skapa marknadsplatser där köpare och säljare kan mötas. Informationsteknik kan också göra det lättare för små företag att samverka och uppnå skalfördelar utan att formellt bilda en större organisation.⁴³ Samtidigt sänker IT kommunikations- och övervakningskostnaderna, vilket gör det billigare att styra stora organisationer som därmed ökar möjligheten att ta tillvara stordriftsfördelar. Informationsteknik kan sålunda gynna både små och stora företag och vilken förändring av storleksstrukturen som sker kan inte avgöras i förväg utan kräver en ingående undersökning.

Det går inte att utifrån ett teoretiskt perspektiv förutsäga hur företagsstrukturer utvecklas.

Informationsteknik kan gynna både små och stora företag.

42 David (1985, 1997). Denna tolkning av QWERTY-layouten är omstridd och man kan även se QWERTY-layoutens fortlevnad som en konsekvens av trögheter på grund av det finns stora investeringar i apparatur och kunskap (maskinskrivning) som gör det kostsamt att ändra tangentbordslayouten, se t ex Lewin (2002), Liebowits och Margolis (1990).

43 Pettersson (2004a, 2004b).

Större marknader kan göra det möjligt för mindre företag att skapa speciella nischer på världsmarknaderna.

På samma sätt kan utrikeshandeln påverka små och stora företag på olika sätt. Traditionellt innebär större marknader och ett utnyttjande av komparativa fördelar att specialiseringen ökar och att stordriftsfördelar blir viktiga att utnyttja. Detta gynnar stora företag. Samtidigt kan större marknader göra det möjligt för mindre företag att skapa speciella nischer på världsmarknaderna som de stora företagen inte kan eller vill utnyttja. En del forskare menar också att den förändrade ekonomi som globaliseringen är upphov till ställer nya krav på flexibilitet och kundanpassning, vilket de små företagen är mer lämpade för än de stora.⁴⁴ Informationstekniken tillåter emellertid även stora företag att vara flexibla och kundanpassa produktionen i hög utsträckning och termen ”mass-customization” brukar användas i detta sammanhang.

Inom nationalekonomin finns det ett forskningsfält, industriell ekonomi eller industriell organisation, som särskilt undersöker företags och marknaders organisering. Inom detta fält är frågor om företagsstrukturens utseende och förändring centrala. Fokus ligger på forskning om imperfekta marknader, det vill säga marknader där det inte råder full konkurrens utan där det i stället finns inslag av monopol eller oligopol.

Ett centralt teoretiskt ramverk inom detta forskningsfält är det så kallade Struktur-Uppförande-Prestation (*Structure-Conduct-Performance*). Inom detta ramverk styrs marknadernas prestation i termer av effektivitet, tillväxt och full sysselsättning av hur marknadens struktur påverkar uppförandet i form av prissättning, produktstrategi, samarbeten och FoU-insatser. Marknadens struktur utgörs bland annat av antalet säljare och köpare, inträdesbarriärer och kostnadsstrukturer.⁴⁵ Under senare tid har detta ramverk emellertid betraktats som deskriptivt och icke-analytiskt. Nuvarande forskning inom fältet är i stället i stor utsträckning baserad på formella oligopolmodeller.⁴⁶ Den teoretiska och empiriska forskningen inom industriell ekonomi har bland annat resulterat i följande stiliserade fakta om företagsstrukturen:

- Den genomsnittliga tillväxttakten för ett företag avtar med storleken på företaget, det vill säga mindre företag har en högre tillväxttakt.⁴⁷
- Stora företag har relativt lika tillväxttakter, det vill säga att för stora företag gäller Gibrats lag som säger att tillväxttakten är oberoende av storlek.⁴⁸
- Sannolikheten för att ett företag överlever ökar med företagets storlek.⁴⁹ Större företag har en större tendens till att använda ny teknik än mindre företag. I detta sammanhang verkar företagets ålder spela en mindre roll.⁵⁰

44 Carlsson (1992).

45 Scherer (1980), s. 5.

46 Martin (2002), s. 8.

47 Evans (1987a).

48 Evans (1987b), Hall (1987).

49 Evans (1987b), Dunne et al (1988, 1989).

50 Dunne (1994).

Antalet företag inom en ny bransch tenderar att snabbt öka till en topp, för att sedan falla tillbaka till en lägre nivå.

Det går inte att definitivt säga vilken företagsstruktur som är den bästa ur ett ekonomiskt perspektiv.

I centrum för många av modellerna inom detta forskningsfält finns en så kallad lärandemodell utarbetad av Jovanovic.⁵¹ Idén med denna modell är att företag som går in på en marknad inte vet sin relativa effektivitet i förväg, utan lär sig den via vinstnivån ex-post. Följden blir att effektiva företag överlever medan mindre effektiva företag slås ut. Empiriska studier baserade på denna modell har visat att antalet företag inom en ny bransch tenderar att öka snabbt till en topp, för att sedan falla tillbaka till en lägre nivå, samtidigt som antalet nya företag minskar kontinuerligt.⁵²

En annan tongivande modell över hur företagsstrukturen utvecklas har utarbetats av Ericson och Pakes.⁵³ Denna modell är tänkt att vara en utgångspunkt för empirisk analys av sambandet mellan företagsstruktur och produktivitet och modellen kan hantera det faktum att företag i verkligheten uppvisar stor heterogenitet när det gäller överlevnad, marknadsandelar och produktivitet. En intressant slutsats som Ericson och Pakes drar på basis av en modellsimulering är att det institutionella ramverket och den marknadsstruktur det ger upphov till inte ger några entydiga slutsatser om välfärdseffekterna. Med andra ord går det inte att definitivt säga vilken företagsstruktur som är den bästa ur ett ekonomiskt perspektiv.

En tydlig koppling till förändringen i företagens storleksstruktur har den forskning som vill peka på att ett avgörande trendbrott har skett i den ekonomiska utvecklingen. De stora företagen spelar inte längre samma roll som tidigare för tillväxt och sysselsättning. Audretsch och Thurik kallar detta trendbrott för övergången mellan den kontrollerade (*managed*) och den entreprenöriella (*entrepreneurial*) ekonomin.⁵⁴

I den kontrollerade ekonomin är det de stora företagen som skapar tillväxt genom ekonomiska skal fördelar och massproduktion. Forskare som Chandler, Galbraith och Schumpeter menade att framtiden hörde till de stora företagen och att de små företagen skulle få allt mindre betydelse.⁵⁵ Små företag sågs som en lyx som kunde få finnas kvar trots att de existerade på bekostnad av effektiviteten i näringslivet.

Trots att de mindre företagen i princip var uträknade visade det sig ändå att dessa företag i vissa avseenden ökat i betydelse från slutet av 70-talet och framåt. De små företagens andel av sysselsättningen ökade i både USA och Europa. Likaså har andelen företagare av de sysselsatta ökat i många länder.⁵⁶ En rätt så samstämmig bild av att de små företagen har blivit allt viktigare för tillväxt och sysselsättning har vuxit fram under de senaste årtiondena. Enligt teorin om den entreprenöriella ekonomin är det de små företagen med större möjlighet till flexibilitet, specialisering och innovation som driver tillväxten och skapar ny sysselsättning.

51 Jovanovic (1982).

52 Klepper och Graddy (1990), Klepper (1996).

53 Ericson och Pakes (1995).

54 Audretsch och Thurik (1998), Thurik (2004).

55 Chandler (1977, 1990), Galbraith (1956), Schumpeter (1942).

56 Se t ex Acs och Audretsch (1993).

Ett antal olika förklaringar till de små företagens ökade betydelse har framförts i forskningen:

- Grundläggande förändringar av världsekonomin sedan 1970-talet med ökad global konkurrens, ökad fragmentisering av produktionen och ökad osäkerhet leder till att massproduktionens betydelse minskar och att flexibel specialisering blir viktigare.⁵⁷
- Teknisk utveckling som reducerar skalfördelarna, speciellt i tillverkningsindustrin, tillsammans med övergången till en mer kunskapsbaserad ekonomi.⁵⁸
- Kundernas ändrade preferenser från standardiserade och massproducerade till kundanpassade varor skapar större möjligheter för små företag som befinner sig på nischmarknader.⁵⁹
- Decentralisering och vertikal disintegration av de stora företagen.⁶⁰

Tvärtemot empiri som visar på ett negativt samband mellan andelen små företag och BNP hävdar viss forskning att den ökade betydelsen av de små företagen för tillväxten leder till att länder med en för låg småföretagsandel kommer att få betala i termer av förlorad tillväxt. I ett antal studier har det gjorts försök att testa denna hypotes genom att skatta den förlorade tillväxten genom att jämföra hur varje land förhåller sig till en skattad optimal struktur mellan små och stora företag.⁶¹ Det är emellertid vanskligt att utifrån dessa studier säga något definitivt om vilken betydelse andelen småföretag i en ekonomi har för tillväxten på längre sikt.

Inom den endogena tillväxtteori är kunskapsbildning och humankapital centralt för att skapa långsiktig tillväxt. Innovationsverksamheten i företagen är här central för att skapa förnyelse och tillväxt i ekonomin. Små företag och nya företag lyfts här fram som mer innovativa än äldre och större företag, vilket givet att detta antagande är korrekt innebär att en större andel mindre företag i ekonomin är en förutsättning för högre tillväxt. Men även här går det att invända att stora företag fortfarande spelar en viktig roll för ekonomins innovationskraft. De stora företagen har genom sin större personalstyrka tillgång till mer humankapital och kan dessutom genom högre löneutbetalningsförmåga lättare få tillgång till personer med hög kompetens.

Små företag står oftare för de radikala innovationerna som står för något helt nytt, medan de större företagen oftare står för de mer rutinmässiga och inkrementella innovationerna.⁶² De stora företagen behövs dock för att en radikal innovations tillväxtpotential ska kunna realiseras fullt ut. Ett exempel är mikroprocessorn där själva processorn uppfanns i ett litet företag men där det krävdes stora företag med stora resurser för att utveckla processorn till det den är i dag. Utifrån detta

Små företag och nya företag lyfts av småföretagsforskare fram som mer innovativa än äldre och större företag.

57 Carlsson (1992), Piore och Sable (1984).

58 Carlsson (1992), Brock och Evans (1989), Audretsch och Thurik (2000).

59 Brock och Evans (1989).

60 Loveman och Sengenberger (1991).

61 Se t ex Carree et al (2002), Audretsch et al (2002).

62 Bauomol (2004).

synsätt går det alltså inte att säga att små företag är ”bättre” än stora utan att det krävs en avvägd sammansättning av stora och små företag som gynnar uppkomsten och utvecklingen av innovationer som kan ge tillväxt.

Stora företag har enligt en studie av Acs och Audretsch relativa fördelar när det gäller innovationer i branscher som är kapitalintensiva, koncentrerade, har stor andel fackföreningsanslutna och som producerar en differentierad vara. Små företag har sin relativa fördel i branscher som karakteriseras av stor innovationsverksamhet, använder en hög andel kvalificerad arbetskraft, och där stora företag utgör en relativt stor andel av branschen.⁶³ I en utveckling av denna studie finner de vidare att innovationsverksamhet i regel karakteriseras av minskad skalavkastning, utom i lågteknologiska branscher.⁶⁴ Forskningen har också visat på att spillover-effekter från forskning och utveckling i större utsträckning är viktiga för små företag än för stora företag.⁶⁵

Även om forskning har pekat på att innovationsverksamheten i mindre företag är viktig så är det svårt att se detta i de små företagens produktivitet-utveckling.

FoU-intensiteten är dock i snitt betydligt lägre i små företag än i stora och även om forskningen har pekat på att innovationsverksamheten i mindre företag är viktig för tillväxten så är det svårt att se detta i de små företagens produktivitet-utveckling. Generellt sett har de små företagen lägre produktivitet och produktivitetstillväxt än de stora företagen.⁶⁶ En anledning till detta skulle kunna vara att de små företagens innovationer inte exploateras i de små företagen i någon större utsträckning, utan i stället av de stora företagen. Baumol har pekat på komplementariteten mellan små och stora företag i detta avseende.⁶⁷

De stora företagen kan utnyttja de små företagens innovationer på flera olika sätt. Förutom att köpa eller kopiera själva innovationen (patentet), så kan de stora företagen köpa upp de små företagen som har gjort intressanta innovationer. Om de mindre företagen som har innovationer med hög produktivitetspotential köps upp av de större företagen så kan det förklara att de mindre företagen verkar ha liten betydelse ur produktivitetssynvinkel. Med andra ord kan sådana uppköp ses som att det lilla företaget utgör ett ”vitamintillskott” som bidrar till att vitalisera de stora företagen och öka deras produktivitet.

Det finns emellertid få studier som undersökt hur stora företag tillgodogör sig mindre företags innovationer genom uppköp och vilken omfattning detta fenomen har. Granstrand och Sjölander undersöker hur stora företag bygger upp sin tekniska kapacitet genom uppköp.⁶⁸ Patentering i ett företag verkar också påverka sannolikheten att det ska bli uppköpt.⁶⁹

Lindholm har funnit att uppköp är allt viktigare för de stora svenska företagens tillgång till ny teknik samt att denna process påverkar den övergripande inno-

63 Acs och Audretsch (1987).

64 Audretsch och Acs (1991).

65 Audretsch och Vivarelli (1996), Audretsch et al (1994).

66 Se t ex Taymaz (2005) och den empiriska analysen i kapitel 2 i föreliggande studie.

67 Baumol (2004).

68 Granstrand och Sjölander (1990).

69 Ali-Yrkkö et al (2005).

vationsaktiviteten och tillväxten.⁷⁰ Dessa slutsatser motsägs i viss mån av andra resultat som pekar på att de stora företagen i högteknologiska sektorer förlitar sig mer till sin egen FoU-verksamhet än till innovationer i småföretag.⁷¹ Betydelsen och omfattningen av stora företags uppköp av små företag i syfte att komma över innovationer undersöker vi närmare i den här studien.

Debatten och forskningen om små företag och deras betydelse för ekonomisk tillväxt är av tillväxtpolitisk betydelse i den mån forskningen kan visa att tillväxten skulle gynnas av en politik som ökar andelen små företag. Det vill säga att det skapas ett institutionellt ramverk som gynnar uppkomsten och fortlevnaden av små företag, till exempel i form av regelförenklingar och nedsättning av avgifter och skatter. Om detta är bra från ett tillväxtperspektiv avgörs av den utsträckning som de förändringar av storleksstrukturen som det institutionella ramverket leder till är förenlig med en effektiv resursallokering. Om institutionerna leder till en från tillväxtperspektiv icke-optimal storleksstruktur så kommer det att få samhällsekonomiska kostnader i form av lägre tillväxt.⁷²

I Sverige har tidigare forskning pekat på att institutionella arrangemang som till exempel Rehn–Meidner-modellen och dess solidariska lönepolitik har bidragit till ett koncentrerat ägande och stora företag.⁷³ Få företag som har etablerats under efterkrigstiden har uppnått en lika stark position som de äldre företagen. I den meningen har forskningen identifierat att inflödet av nya växande företag har varit svagt. En ökning har visserligen skett bland små företag (mindre än tio anställda) under perioden 1968–1990, men problemet anses vara att de inte växer. Problemet har bland annat beskrivits som en snapsglasmetafor, där det finns en stor grupp anställda i stora företag, något färre i mindre företag och mycket få i medelstora företag.⁷⁴ Utifrån ett internationellt perspektiv pekar alltså den tidigare forskningen på att det finns få medelstora företag i Sverige i relation till andra länder i Västeuropa. Ett annat och liknande resonemang är att antalet företag med 10–199 anställda som växer är förhållandevis litet i Sverige, vilket även borde innebära att vi har en relativt låg andel företag och andel sysselsatta i företag med 50–249 anställda.⁷⁵ Utifrån den verklighetsbeskrivningen har framför allt institutionella faktorer såsom skatter, lönepolitik, arbets- och kreditmarknadsregleringar samt offentlig konsumtion lyfts fram som förklaring till utvecklingen av den svenska företagsstrukturen.

Fram till skattereformen 1990/91 och i synnerhet under 1980-talet antogs nya, små och familjeägda företag vara missgynnade framför stora och institutionellt ägda företag. Även regleringen av kreditmarknaden fram till slutet av 1980-talet antogs vara en faktor som gynnade offentliga investeringar och bostadsbyggande samt stora företag med ackumulerade tillgångar och starka kopplingar till banker,

Institutionella faktorer såsom skatter, lönepolitik, arbets- och kreditmarknadsregleringar samt offentlig konsumtion lyfts fram som förklaring till utvecklingen av den svenska företagsstrukturen.

70 Lindholm (1996), Lindholm–Dahlstrand och Cetindamar (2000).

71 Conte och Vivarelli (2006).

72 Se Carree et al (2002) och Audretsch et al (2002) som exempel på en diskussion och analys av en optimal storleksstruktur.

73 Glete (1994), SOU 1968:7, Jagrén (1992; Jagrén (1988).

74 Jagrén (1992), Lodin (1999).

75 Henrekson och Johansson (1999).

ägargrupper och investmentbolag. Uppbyggnaden av ATP-systemet innebar också en ökning i offentligt sparande på bekostnad av privat sparande. Regleringen av arbetsmarknaden och den svaga lönespridningen förväntades vidare vara till nackdel för mindre företag, eftersom det skapade stelheter och ökade lönekostnaderna. Vidare pekar tidigare studier på att offentlig konsumtion av inkomstelas-tiska tjänster minskade marknadsutrymmet för mindre företag.⁷⁶

Under senare år har även utformningen av social-försäkringarna lyfts fram som en faktor som häm-mar entreprenörskap och som minskar förekomsten av småföretag.

Under senare år har även utformningen av socialförsäkringarna lyfts fram som en faktor som hämmar entreprenörskap och som minskar förekomsten av små-företag. Risken känns för stor att gå från anställd till att blir företagare, eftersom man som företagare står utanför de flesta trygghetssystem. Den potentiella eko-nomiska vinsten som det egna företaget kan ge bedöms inte som tillräckligt stor för att uppväga riskerna. Utöver detta har även utformningen av konkursinstitutet ansetts hämma entreprenörskap och småföretagande. Konsekvenserna av ett miss-lyckande anses så pass stora att det avhåller många potentiella företagare från att försöka.⁷⁷

Den teoretiska genomgången i detta kapitel har visat på att företagens storlek och storleksstruktur kan förändras på olika sätt i samband med de faktorer som ger ekonomisk tillväxt. Det går alltså inte att entydigt säga hur storleksstrukturen kommer att förändras, utan detta måste undersökas empiriskt. Men det finns re-lativt tydliga påståenden om företagsstrukturens utveckling i olika studier. Detta tillsammans med den levande debatt som förs, om småföretagens roll i samhälls-ekonomi gör det intressant och viktigt att belysa hur den svenska företagsstruk-turen utvecklats och vilken betydelse detta har för tillväxten.

⁷⁶ Henrekson och Johansson (1999), Henrekson (2001), Davidsson och Henrekson (2002), Lundström (2001).

⁷⁷ Se t ex diskussionen i Braunerhjelm och Wiklund (2006), särskilt kapitel 4.



2 | FÖRETAGSSTRUKTUR OCH PRODUKTIVITETSTILLVÄXT

Under det senaste kvartsseket har intresset för små företag vuxit inom både politiken och forskningen. Små företag antas spela en allt viktigare roll för sysselsättningen och tillväxten i ekonomin. Samtidigt finns det forskare som menar att betydelsen av små företag överdrivs; att det inte har skett någon grundläggande förändring i företags- och sysselsättningsstrukturen.⁷⁸ Mot den bakgrunden finns det skäl att studera dels vilka förändringar som verkligen har skett bland små och stora företag, dels hur utvecklingen av dessa företag påverkar tillväxten i ekonomin.

Det första syftet med det här kapitlet är att kartlägga företagsstrukturen i Sverige; att undersöka de långsiktiga förändringarna, utvecklingen i andra länder och i detalj följa hur företagsstrukturen har förändrats i Sverige under de senaste åren. Det andra syftet är att beskriva små och stora företags internationalisering, investeringar och bidrag till näringslivets aggregerade produktivitetstillväxt.

Kapitlet inleds med en historisk översikt av företagens storleksfördelning, företagarandelen och företagsstrukturen. Den följs av ett avsnitt där vi beskriver företags- och sysselsättningsstrukturen i Väst- och Sydeuropa under de senaste åren samt ett avsnitt som beskriver företags-, sysselsättnings- och produktionsstrukturen under det senaste kvartsseket. Ytterligare ges en mer detaljerad beskrivning av skillnader mellan företag i olika storleksklasser i fråga om investeringar, internationalisering och arbetsproduktivitet samt ett avsnitt där arbetsproduktivetsbidraget från företag i olika storleksklasser dekomponeras under perioden 1997 till 2004. Kapitlet avslutas med en sammanställning av stiliserade fakta från undersökningen.

Det finns skäl att studera dels vilka förändringar som verkligen har skett bland små och stora företag, dels hur utvecklingen av dessa företag påverkar tillväxten i ekonomin.

78 Se noterna 1–4, kapitel 1 för utförliga referenser.

FAKTARUTA 2-1 Företags- sysselsättnings- och produktionsstruktur

För att beskriva företagsbeståndet används begreppet företagsstruktur. Med företagsstruktur menas hur många företag som finns inom olika storleksklasser. Storleksklasser definieras efter antalet anställda, vilket även är den princip som tillämpas i den officiella statistiken. Se till exempel SCB (2007) och EUROSTAT (2007). På basis av den principen används följande klasser:

- Små företag 1–9 anställda (ibland även benämnda mikroföretag)
- Mindre företag 10–49 anställda
- Medelstora företag 50–199 anställda
- Stora företag fler än 199 anställda

Storleksklasserna är inte exakt desamma i samband med den historiska och internationella översikten i de olika avsnitten i kapitlet. I avsnittet om den långsiktiga utvecklingen av företagsstrukturen används följande storleksklasser: 2–9, 10–49,

50–199, 200–499 och fler än 499 anställda. Anledningen är att det på grund av registerförändringar inte går att ta med företag med färre än två anställda. I avsnitt "Internationell utblick" används följande storleksklasser: 0–9, 10–49, 50–250 och fler än 250 anställda. Valet av storleksklasser begränsas av statistikens klassificeringar.

Den amerikanska definitionen av småföretag skiljer sig från den europeiska. I USA definieras företag med färre än 500 anställda som småföretag.

För att beskriva företagens sysselsättning och produktion används begreppen sysselsättnings- och produktionsstruktur. Sysselsättningsstrukturen beskriver hur många sysselsatta som finns inom respektive storleksklass. Produktionsstruktur beskriver värdet av produktionen efter respektive storleksklass. Storleksklasserna definieras liksom ovan efter antalet anställda.

Den långsiktiga utvecklingen av företagsstrukturen

Utvecklingen av företagsstrukturen är en kontinuerlig och långsiktig process. I det här avsnittet undersöks den sammantagna effekten av dessa förändringar genom att studera hur företagens storleksfördelning, företagandelen och företagsstruktur förändras på lång sikt.

Det finns också en stor likhet mellan företagens storleksfördelning i dag och den för 75 år sedan.

Under det senaste seklet har företagsstrukturen genomgått en rad förändringar genom att företag har startats, lagts ned och ombildats. Tillika har företagens tillväxt och stagnation under olika tidsperioder påverkat företagsstrukturen. Med beaktande av det närmast oändliga antalet förändringar som skett är det kanske något förvånande att det trots allt finns en stor likhet mellan företagens storleksfördelning i dag och den för 75 år sedan. Då liksom nu är att antalet små företag relativt stort i jämförelse med antalet stora.

Figur 2-1 nedan visar Lorenzkurvor över balansomslutningen i företag verksam inom metall- och verkstadsindustrin 1931, 1960, 1986 och 2004. Lorenzkurvan visar hur balansomslutningen, eller företagens totala tillgångar, är fördelad efter den utvalda företagspopulationen. Lorenzkurvan visar den kumulativa fördelningen av företagens tillgångar rangordnade efter storlek. I det fall där alla företag hade lika stora tillgångar skulle Lorenzkurvan sammanfalla med den kumulativa fördelningen av observationer, det vill säga 45° linjen. Av figuren framgår att en relativt liten grupp av stora företag stod för en relativt stor del av de totala

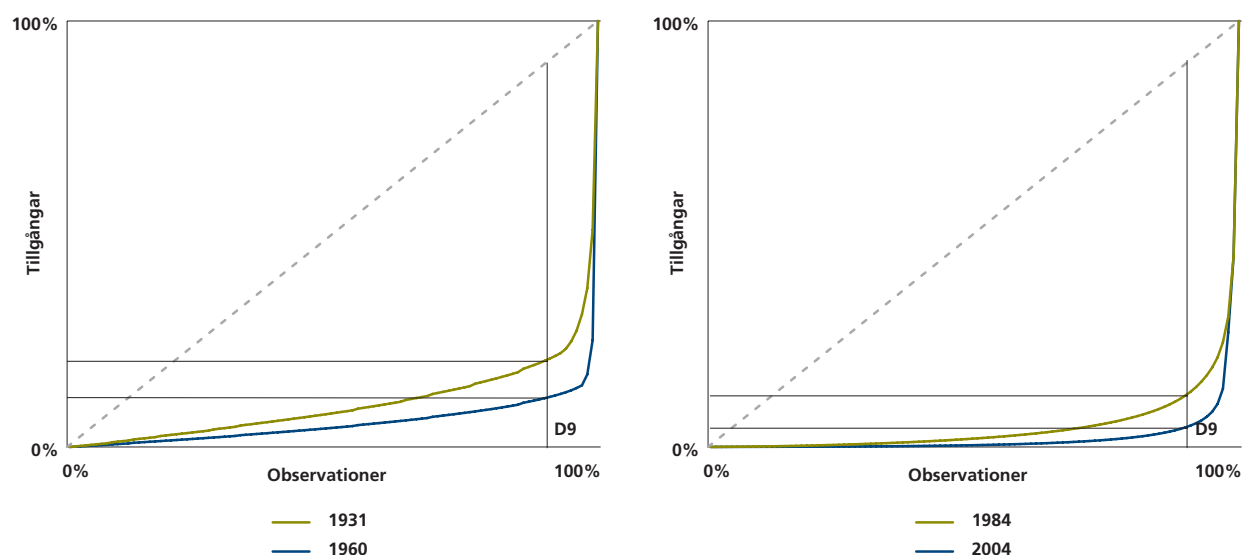
tillgångarna och vice versa. I detalj visar uppgifterna att företagen i den sista decilen stod för 80 procent av de totala tillgångarna (den totala balansomslutningen) 1931. Företagen är rangordnade efter storlek och i den sista decilen (D9) finns de tio procent största företagen. År 1960 stod de tio procent största företagen för 89 procent av balansomslutningen och för det senaste året i undersökningen stod företagen i den sista decilen för 96,4 procent av balansomslutningen.

Utvecklingen visar att företagens tillgångar har blivit allt mer koncentrerade. I figuren framgår det att Lorenzkurvorna förskjuts längre och längre ut mot det nedre högra hörnet. Den ökande koncentrationen framgår även av ginikoefficienten som har ökat stegvis från 0,8 till 0,99 under perioden från 1931 till 2004.⁷⁹ Ökningen av ginikoefficienten ger en indikation på att det har skett en ökad koncentration av tillgångarna inom metall- och verkstadsindustrin.

Utvecklingen visar att företagens tillgångar har blivit allt mer koncentrerade.

Även i andra delar av näringslivet är tillgångarna koncentrerade. En undersökning av andra branscher inom tillverkningsindustrin för åren 1931 och 1960 visar att det tidigt uppstod en koncentration av företagens tillgångar. Fördelningen av tillgångarna är inte lika koncentrerade, eller positivt skevt fördelade som ovan, men resultaten är likafullt tydliga. Redan på 1930-talet hade stora företag en stor andel av de totala tillgångarna och de små företagen hade en betydligt mindre andel av de samlade tillgångarna i respektive näringsgren.

Figur 2-1 Koncentrationen av företagens tillgångar i metall- och verkstadsindustrin, valda år 1931–2004.



Källa: Svenska aktiebolag år 1931 och 1960; Individ och företagsdatabasen (IFDB) som bygger på företagens ekonomi framtagen av Statistiska centralbyrån.

⁷⁹ Ginikoefficient är ett mått som bygger på Lorenzkurvan och visar hur tillgångarna i detta fall är fördelade i en viss population av företag. Ginikoefficienten har ett värde mellan noll och ett. Noll innebär att alla företag har exakt lika stora tillgångar d v s total jämlikhet, medan ett innebär att tillgångarna är koncentrerade till ett fåtal företag.

Koncentrationen av tillgångarna förefaller dock inte vara ett samtida fenomen.

Koncentrationen av tillgångarna förefaller inte vara ett samtida fenomen. Snarare förefaller det som om att fördelningen redan tidigt var positivt skev. En möjlighet är naturligtvis att denna koncentration redan uppstod i samband med industrialiseringen. I litteraturen har bland andra Alfred Chandler hävdad att stora företag, med en stor andel av tillgångarna i respektive bransch, uppstod i USA i samband med industrialiseringen. Till skillnad från i USA var inte stora företag lika dominerande i Storbritannien, menar Chandler.⁸⁰ En orsak till dessa skillnader skulle vara ägandet och ledningen av företagen, det vill säga att stora företag för att fungera effektivt kräver delad ledning och ägande. En viktig förutsättning för att kunna dela på ägande och ledning var naturligtvis aktiebolagets genombrott.

I Sverige skapades det förutsättning för delad ledning och ägande med införandet av aktiebolagslagen år 1848. Framför allt inom bank- och försäkringssektorn fick aktiebolagsformen ett tidigt genomslag med företag som Skandia (1855) och SEB (1856). I 1888 års aktiebolagsförteckning uppgick antalet aktiebolag till 1 945. Vid den tidpunkten fanns stora aktiebolag inom flera sektorer och några bolag var till och med branschdominerande.⁸¹ Tillväxten av dessa stora företag under andra halvan av 1800-talet motsvarades förmodligen även av en ökning i antalet små, mindre och medelstora företag. Skråväsendets avskaffande (1846) och näringsfriheten (1864) var institutionella förändringar som skapade möjligheter för en tillväxt av antalet små företag på marknader som tidigare var reglerade inom skrån. Hur tillväxten i små och stora företag mer precis såg ut är svårt att fastställa.

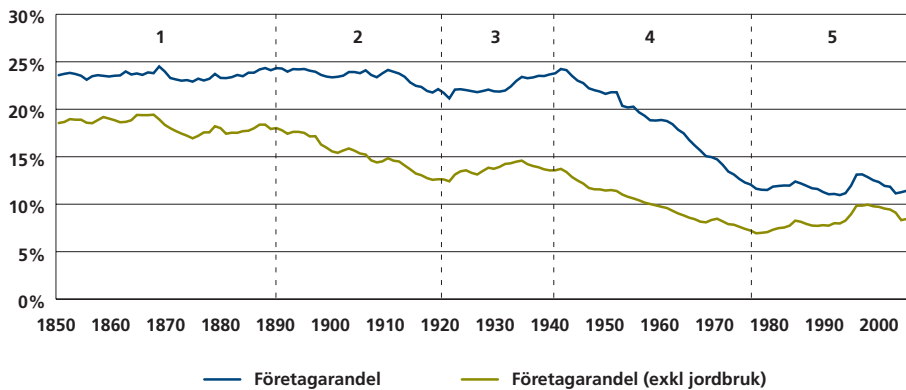
Uppgifterna om företagsstrukturens utveckling under 1800- och 1900-talet begränsas till de företagsräkningar som har genomförts. De första företagsräkningarna som finns, exempelvis 1896, 1931 och 1961, ger endast vissa hållpunkter. För att få en indikation på företagsstrukturens utveckling fokuseras här i stället på företagarandelen (antalet företagare i förhållande till antalet sysselsatta). Företagarandelen ger en möjlighet att följa de generella trenderna i företagsstrukturen; med den indikatorn går det att se om det till exempel sker en utveckling där fler större företag sysselsätter en större andel av arbetskraften och vice versa. Figur 2-2 ger en övergripande bild av dessa strukturella förändringar genom att visa företagarandelen under perioden 1850 till 2000.

Utvecklingen av andelen företagare kan delas in i fem perioder: den första perioden sträcker sig från 1850 till 1890, den andra från 1890 till 1920, den tredje från 1920 till 1940, den fjärde från 1940 till 1975 och slutligen den femte perioden från 1975 och framåt. I jämförelse med uppgifter från tidigare forskning om etableringen, utvecklingen och konsolideringen av branscher under perioden 1850 till 1950 förefaller det finnas en viss överlappning. Till exempel har perioder som i litteraturen beskrivits som konsoliderande i många branscher även sammanfallit med en sjunkande företagarandel och vice versa.

80 Chandler (1990).

81 Glete (1987, 1994).

Figur 2-2 Företagarandelen (antalet företagare delat med antalet sysselsatta) 1850 till 2003. Den övre linjen inkluderar jordbruksföretag vilka är exkluderade i den undre linjen.



Källa: Jungenfelt (1966), SCB

Den första perioden kännetecknas av en stark tillväxt av utrikeshandeln, snabb omstrukturering av jordbruket och utveckling av finansiella tjänster. Denna period innefattade också en omvandling av den traditionella järnhanteringen som genom tekniska förändringar och koncentration av anläggningar ökade sin produktion kraftigt samtidigt som en svensk stålindustri tog form. Perioden utmärktes också av en kraftig expansion inom skogsindustrin.

Från slutet av 1800-talet sjönk företagarandelen.

Företagarandelens utveckling under perioden 1850 till 1890 visar att andelen företagare var relativt hög i relation till antalet anställda i periodens början. Från slutet av 1800-talet sjönk företagarandelen. Den nedgången höll i sig under i stort sett hela perioden från 1890 till 1920. Tittar man på andelen företagare där jordbruket är exkluderat är minskningen betydande. Sammanslagningar av mindre företag och bildandet av nya storföretag kan vara orsaker till att antalet anställda per företagare ökade. Perioden från 1890 till 1920 lyfts ofta fram som vår entreprenöriella guldålder då det gjordes många innovationer som låg till grund för företag som till exempel SKF, Asea och AGA. Perioden omkring sekelskiftet brukar också kallas den andra industriella revolutionen och kopplas samman med framväxten av en teknologisk regim där elektriciteten utgjorde kärnan.⁸² Den långsiktigt fallande trenden i företagarandelen sammanfaller med framväxten av denna teknologiska regim.

Perioden 1890–1920 lyfts ofta fram som vår entreprenöriella guldålder.

Under den tredje perioden steg företagarandelen. Den omvandlingen kan hänga samman med att ett mindre antal stora företag bildades parallellt med att antalet mindre företag växte. Det växande antalet små företag kan även antas hänga samman med den höga arbetslösheten. Under mellankrigstiden var bland annat ”levebrödsföretag” vanliga. Om det finns ett samband mellan arbetslösheten och antalet företagare, kan det även förklara varför företagarandelen sjönk under slutet av 1930-talet. Sett till hela ekonomin bröts den uppåtgående trenden i början av

Mellan 1920 och 1940 steg företagarandelen.

1940-talet. Om jordbruket exkluderas kan man se att utvecklingen vänder under mitten av 1930-talet.

Under åren 1940–1975 sjönk antalet företagare kraftigt.

Under den fjärde perioden från omkring 1940 till 1975, skedde det en mycket kraftig nedgång i antalet företagare per anställd. Nedgången är unik i ett längre tidsperspektiv eftersom trenden var både starkt negativ och utdragen i tid. Minskningen sammanföll med den period i Sverige då verkstadsindustrin expanderade kraftigt och många av de stora företagen hade en hög tillväxt.

Under den femte perioden, från mitten av 1970-talet och framåt, skedde det en svag ökning i företagandelen. Från en lägsta nivå vid 1970-talets mitt ökade företagandelen under 1980- och 1990-talen. Perioden från mitten av 1970-talet brukar även benämnas den tredje industriella revolutionen och kopplas samman med framväxten av en teknologisk regim baserad på elektronik och informationsteknik.⁸³ Utvecklingen mot fler företagare sammanföll även med företagsdynamikens utveckling, där ett växande antal nya företag bidrog till att antalet företagare växte.⁸⁴

Sedan 1970-talet har det skett en svag ökning i företagandelen.

Utvecklingen av företagandelen under efterkrigstiden går även att jämföra med företagsstrukturens förändring. Följer man den senares utveckling, finner man att tillväxten av antalet mindre företag var som starkast under perioden från mitten av 1980-talet till mitten av 1990-talet. Detta sammanföll även med uppgången i företagandelen under samma period. Sett till det senaste kvartsseklet har det alltså skett en viss förskjutning mot mindre företag. Men som framgår av både företagandelen och företagsstrukturens förändring, så är det svårt att påvisa en långsiktig och tydlig nedgång i antalet stora företag och en stark uppgång av mindre företag under det senaste kvartsseklet. Det trendbrott som har skett är att företagandelen har ökat något sedan mitten av 1970-talet och att andelen små företag (av det totala antalet företag) har ökat något under samma period.

I Figur 2-3 beskrivs företagsstrukturens utveckling. Av figuren framgår att det har skett en kontinuerlig tillväxt av hela företagsstocken sedan slutet av 1960-talet fram till mitten av 1990-talet. Under tidsperioden har tillväxten av antalet företag uppgått till ungefär en procent per år (exklusive företag med färre än två anställda). Ökningen av antalet företag har inte varit lika stor inom alla storleksklasser. I stället har ökningen framför allt skett bland små företag (2–9 anställda) och stora företag (fler än 499 anställda). Antalet medelstora företag (10–499 anställda) har inte vuxit i samma omfattning.

Ett viktigt undantag från den övergripande beskrivningen ovan är perioden från mitten av 1980-talet till mitten av 1990-talet. Under den perioden ökade företagsstockens tillväxttakt till knappt tre procent per år. Den ökningen drevs framför allt av tillväxten i antalet små företag. Småföretagstillväxten uppgick till omkring tre procent, samtidigt som tillväxten i mindre företag (10–49 anställda) uppgick till

83 Schön (2000).

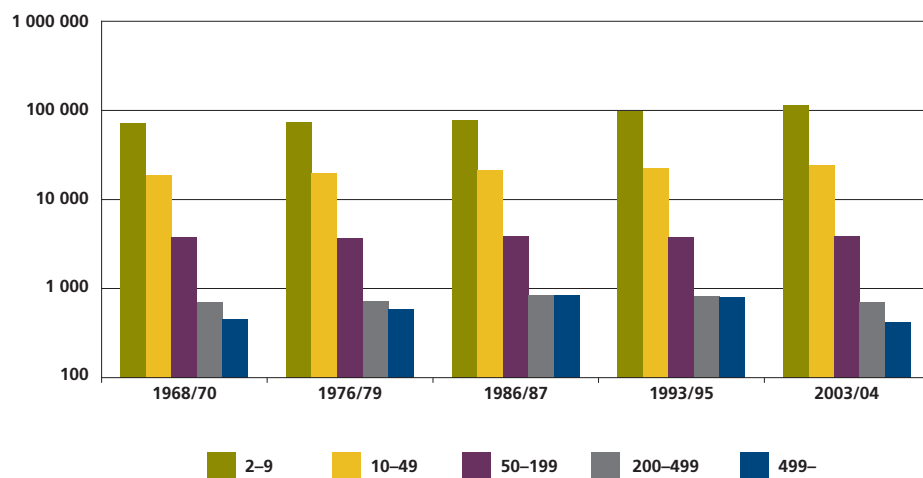
84 Andersson (2006).

knappt en procent. I de övriga storleksklasserna minskade antalet företag. Utvecklingen från slutet av 1980-talet till mitten av 1990-talet innebar att andelen små företag ökade från 74 till 78 procent. Därefter var tillväxten bland de små företagen svagare (0,5 % per år), men eftersom tillväxten skedde från en hög nivå så ökade andelen något. År 2004 uppgick andelen små företag till 80 procent.⁸⁵

Expansionen av små företag har bidragit till en viss förändring i företagsstrukturen under det senaste kvartssekklet. Denna förändring kan knappast framställas som genomgripande med tanke på att det inte skett en ensidig tillväxt av små och mindre företag och en nedgång i antalet större företag. Figuren visar att det har skett en viss nedgång av stora (fler än 499 anställda) och medelstora företag (200–499 anställda) sedan slutet av 1980-talet och en viss ökning inom de övriga storleksklasserna under samma period. Utvecklingen mellan 1993/95 och 2003/04 ska dock tolkas med försiktighet med hänsyn till skillnader i datamaterialet. Med reservation för det senare, förefaller utvecklingen av företagsstrukturen framför allt handla om en andelsförskjutning till förmån för små företag. Att andelen små företag fortsätter att växa även i framtiden är sannolikt. När andelen små företag är så hög räcker det med en låg absolut tillväxt för att andelen ska fortsätta att växa.

Ökningen av antalet små företag har inneburit en viss men inte genomgripande förändring av företagsstrukturen.

Figur 2-3 Antalet företag efter storleksklasser, valda år 1968–2004.



Källa: Box (2005); IFDB

85 Under perioden 1997 till 2004 förefaller det ha skett en snabb tillväxt i antalet mikroföretag (0–1 anställd). Tillväxten uppgick till omkring tio procent per år. En viktig del av förklaring är att det skedde en omläggning i statistiken år 2001 över företag verksamma inom jordbruk, jakt och fiske. Den omläggningen innebar att ett stort antal företag, som tidigare inte räknats, inkluderades i statistiken. På basis av nyföretagarstatistiken är det knappast troligt är tillväxten i antalet mikroföretag översteg två procent per år under perioden 1997 till 2004.

Mer detaljerade uppgifter om små och stora företag visar att gruppen stora företag är överrepresenterad inom tillverkningsindustrin och inom offentliga tjänster. I slutet av 1960-talet var något mer än hälften av de stora företagen (fler än 499 anställda) verksamma inom tillverkningsindustrin. Men de största företagen har andelsmässigt förändrats mellan sektorerna. I början av 1990-talet var endast en tredjedel av de stora företagen verksamma inom tillverkningsindustrin. Denna relativa nedgång hänger samman med expansionen av den offentliga tjänstesektorn. Under perioden från 1968 till 1993 ökade andelen offentliga arbetsgivare (fler än 499 anställda) från 9 till 45 procent. Eftersom både sysselsättningen i tillverkningsindustrin och i offentlig sektor minskade mellan 1985 och 1995 med 1,3 respektive 0,8 procent per år, samtidigt som sysselsättningen i den privata tjänstesektorn ökade med 1,4 procent per år, kan det ha påverkat företagsstrukturen.

Inom den privata tjänstesektorn är antalet små och medelstora företag betydligt större än inom tillverkningsindustrin och den offentliga tjänstesektorn. Sedan mitten av 1980-talet visar uppgifterna om företagspopulationen även att antalet små och mindre företag (2–49 anställda) i synnerhet har växt inom tjänstesektorn. Framför allt har tillväxten varit hög inom näringsgrenar som varuhandel, hotell och restaurang samt inom näringsgrenen företagstjänster och finansiella tjänster.⁸⁶ Mot den bakgrunden kan det inte uteslutas att expansionen i tjänstesektorn även kan ha medfört en ökning i antalet små företag. Omvandlingen i näringsstrukturen, strukturomvandlingen, som består i att sysselsättningen flyttar från i första hand tillverkningsindustrin till tjänstesektorn, behöver alltså inte vara oberoende av förändringen i antalet små och stora företag och *vice versa*. Huruvida dessa två fenomen hänger samman eller är oberoende är svårt att säga. Det behövs fler undersökningar och inte minst internationella jämförelser.

Internationell utblick

Trots att företagsstrukturens utveckling under det senaste kvartssekleket har kännetecknats av ett ökat antal små företag och ett ökat nyföretagande framhålls Sverige stundtals som ett land dominerat av stora företag. Tillika har det hävdats att Sverige har få nya företag och få företagare jämfört med många andra länder. Det antas således råda brist på små och ibland även medelstora företag.⁸⁷ Men frågan är om Sverige verkligen avviker på något tydligt sätt från företags- och sysselsättningsstrukturen i andra länder i Västeuropa. I det följande undersöks dessa eventuella svenska särdrag eller likheter gentemot omvärlden.

Sverige framhålls stundtals som ett land som i jämförelse med andra länder domineras av stora företag och har få små och medelstora företag.

86 Johansson (1997).

87 Medial debatt se t ex Dagens Industri 20060614; Dagens Industri 20060617, Dagens Nyheter 20060613. Forskningsdebatt se t ex Henrekson och Johansson (1999), Lodin (1999), Jägerén (1992).

FAKTARUTA 2-2

En internationell jämförelse av nyföretagande och företagandel

I Figur 2-2-1 finns uppgifter om nyföretagandet från Eurostats företagsdemografi. För att illustrera svårigheterna att tolka det som statistiken visar har antalet nystartade företag relaterats till olika storheter. Den första storheten är företagsstocken. Då beräknas nyföretagandet som antalet nya företag delat med antalet aktiva företag. Den andra normaliseringsenheten är befolkningens storlek. Med denna bas beräknas nyföretagandet som antalet nya företag delat med befolkningen. För att kombinera dessa två relationsmått har ett tredje mått beräknats. Det måttet beräknas som antalet nya företag om alla länder hade lika många företag per 1 000 invånare.

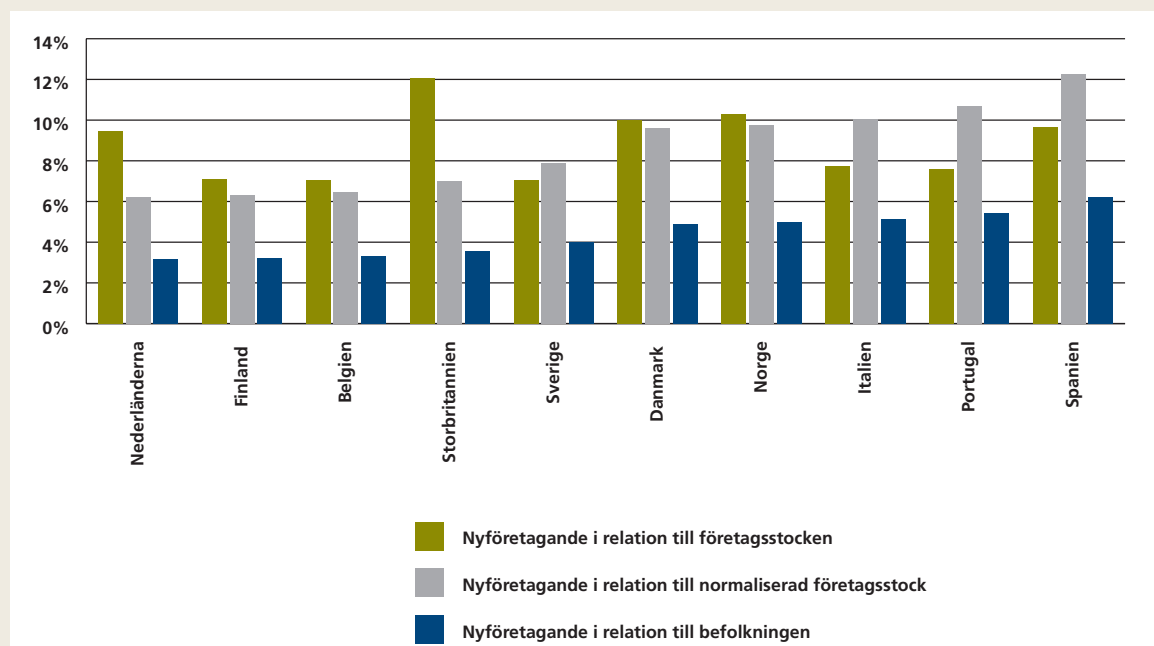
Figur 2-2-1 visar att Sverige tillsammans med Belgien har den lägsta nyföretagarandelen i urvalet när antalet nya företag delas med den existerande företagsstocken. Detta beror på att Sverige har ett stort antal företag i relation till befolkningen (55 företag per 1 000 invånare, jämfört med genomsnittet i jämförelsegruppen 51 företag per 1 000 invånare). När andra

relationsmått används, såsom befolkning eller normaliserad företagsstock, visar det sig att Sverige har ett nyföretagande nära genomsnittet för länderna som ingår i jämförelsen.

Storbritannien, som har det högsta nyföretagandet i jämförelsegruppen, har lägre nyföretagande än Sverige om man normaliserar nyföretagandet mot befolkningen. Detta då antalet företag i relation till befolkningen är mycket låg i Storbritannien jämfört med Sverige. Det högsta nyföretagandet finns i Italien, Portugal och Spanien, som dels tycks ha en annan företagsstruktur, med många små företag och ett högt nyföretagande. Nyföretagandet är högt också i Danmark och Norge.

I Figur 2-2-2 visas företagandelen i privata näringslivet i Väst- och Sydeuropa 2002 enligt Compendia. Sveriges företagandel utgör både median och medelvärde i urvalet. Norge, Danmark och Schweiz har den lägsta andelen och Portugal, Italien och Grekland har den högsta företagandelen.

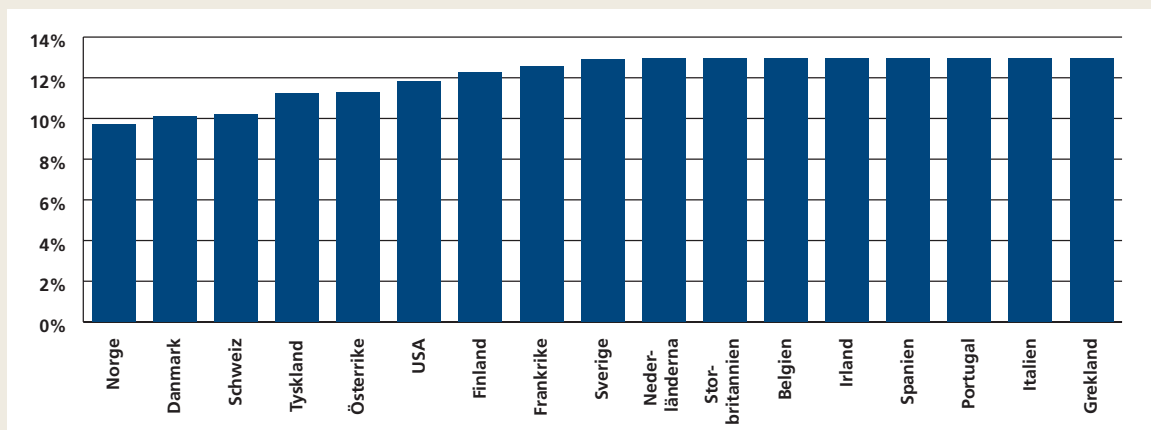
Figur 2-2-1 Antalet nya företag i förhållande till företagsstocken, normaliserad företagsstock samt befolkning i Väst- och Sydeuropa 2000.



Anm.: (1): Normaliserad företagsstock är företagsstockens storlek i landet, om antalet företag per 1 000 invånare vore 51 företag per 1 000 invånare (genomsnittet för länderna i urvalet).

Anm.: (2): Nyföretagandet i relation till befolkningen är multiplicerat med tio, för att skalan ska likna de olika normaliseringarna.

Källa: Eurostat; Business demography (2000)

Figur 2-2-2 Företagarandelen i privata näringslivet i Väst- och Sydeuropa och i USA 2002.

Källa: Compendia (2002)

Dessa uppgifter bekräftas även av Labour Force Survey 2005:3 om man, liksom ovan, utelämnar offentliga tjänster. Enligt den senare ligger Sverige nära EU-genomsnittet: på samma värde som medianen och något under medelvärdet. I denna konkurrensutsatta del av ekonomin där det inte finns regleringar för nyföretagandet verkar det som om att Sverige presterar som EU i genomsnitt. Sverige ligger före länder som Danmark, Österrike, Frankrike, Nederländerna och Finland, men efter Storbritannien, Irland, Island och Belgien. När det gäller den offentliga sektorn ligger Sverige markant lägre än EU-snittet och de länder som ligger lägre var bara Norge, Danmark, Slovenien och Österrike.

Inom offentlig sektor, vilken i Sverige i huvudsak är ett offentligt åtagande och som också svarar för en relativt stor andel av sysselsättningen, är företagarandelen av naturliga skäl låg. Den låga andelen här förklarar varför Sverige även hade en lägre andel för den totala ekonomin. Eftersom företagarandelen verkar vara i EU-nivå i de delar av ekonomin som saknar hinder för etableringar, verkar förklaringen till Sveriges låga position totalt sett inte vara en akut brist på företagare utan snarare att en stor del av ekonomin är reglerad och har höga inträdes hinder.

Källa: ITPS (2007)

I Tabell 2-1 presenteras företagsstrukturen i 18 länder i Väst- och Sydeuropa 2003. Av tabellen framgår att huvuddelen av företagen är små (0–9 anställda). I EU15 är andelen företag i den storleksklassen 92,5 procent i genomsnitt. I Sverige är andelen något högre (93,5 %), och i länder som Italien, Island och Grekland är andelen ännu högre.

Tabell 2-1 Andel företag (av totalt antal företag) i procent efter storleksklasser i näringslivet i Väst- och Sydeuropa 2003.

Land	Små 0–9	Mindre 10–49	Medelstora 50–249	Stora 250–
Luxemburg	84	12	4	
Irland	85,5	12,5	2	
Österrike	86,5	11,2	2	0,5
Danmark	87,5	10,2	2	0,5
Tyskland	88	10	1,5	0,5
Schweiz	88,5	9,5	1,5	0,5
Storbritannien	89,5	9	1,5	0,5
Nederländerna	90,5	7	1,5	0,5
Norge	91	7	1,5	0,5
Belgien	93	5,5	1	0
Finland	93	5,5	1	0,5
Frankrike	93	6	1	0
Portugal	93,5	5,5	1	0
Spanien	93,5	6	0,5	0
Sverige	93,5	5,5	1	0
Italien	95,5	4	0,5	0
Island	96,5	3,5		
Grekland	97,5	2	0,5	
EU15	92,5	6,5	1	0

Anm.: Primära näringar och offentliga verksamheter utelämnade.

Källa: Eurostat och Europeiska Kommissionen (2003)

Lägst andel har Luxemburg, Irland och Österrike. När det gäller mindre företag (10–49 anställda) är mönstret det omvända. De länder som har lägst andel små företag har högst andel mindre företag. I genomsnitt uppgår andelen mindre företag till 6,5 procent bland EU15-länder och i Sverige uppgår den andelen till 5,5 procent. I Sverige utgör medelstora företag (50–249 anställda) en procent av företagspopulationen, vilket precis motsvarar genomsnittet för EU15. Slutligen var stora företag (fler än 250) en minoritet av antalet företag. I Sverige understiger andelen stora företag en halv procentenhet, vilket även gällde för EU15.

Vid en jämförelse av länderna i Tabell 2-1 visar det sig att Sverige har stora likheter med Belgien och Finland, men även länder som Spanien och Portugal och Frankrike har en företagsstruktur som påminner om Sveriges. På basis av uppgifterna i tabellen är det inte möjligt att säga att Sverige avviker på ett betydande sätt från genomsnittet inom EU15. Det är svårt att argumentera för att andelen medelstora företag (50–249) är ovanligt låg i Sverige, eftersom andelen helt motsvarar den för EU15.

Det är inte möjligt att säga att Sveriges företagsstruktur avviker på ett betydande sätt från genomsnittet inom EU15.

Tabell 2-2 redovisar sysselsättningsstrukturen 2003 efter företag i fyra storleksklasser. Tabellen visar att det finns stora skillnader mellan länderna i Väst- och Sydeuropa. Sett till genomsnittet för EU15, är en stor andel (39,5 %) sysselsatta i små företag. Även i Sverige är den största andelen av arbetskraften verksam inom små företag. Jämförelsevis har länder som Schweiz, Luxemburg och Irland en betydligt lägre andel sysselsatta i små företag.

Tabell 2-2 Andelen sysselsatta (av totalt antal sysselsatta) i procent efter storleksklasser i näringslivet i Väst- och Sydeuropa 2003.

Land	Små 0–9	Mindre 10–49	Medelstora 50–249	Stora 250–
Schweiz	23,5	22,5	12,5	33,0
Luxemburg	24,5	24,5	24,5	27,0
Irland	25,0	23,5	21,0	10,0
Island	28,0	19,0	9,0	44,5
Nederländerna	32,0	18,0	16,0	35,0
Storbritannien	32,0	15,0	12,5	41,0
Tyskland	34,0	18,0	13,0	35,0
Finland	34,5	15,0	15,0	35,5
Danmark	35,5	20,0	17,0	27,5
Frankrike	37,0	16,0	13,5	33,5
Österrike	37,0	19,0	15,5	28,0
Portugal	37,5	23,0	18,5	21,0
Sverige	38,5	16,0	13,5	32,0
Belgien	40,0	16,5	13,0	30,5
Norge	40,5	19,0	14,5	26,0
Spanien	50,5	20,0	11,5	18,5
Grekland	57,0	17,0	13,0	13,5
Italien	57,0	17,0	10,0	16,5
EU15	39,5	17,5	13,0	30,5

Anm.: Primära näringar och offentliga verksamheter utelämnade.

Källa: Eurostat och Europeiska Kommissionen (2003 och 2000)

Andelen sysselsatta i de mindre företagen (10–49) uppgår till 17,5 procent i genomsnitt för EU15. I Sverige är andelen något lägre (16 %), vilket även är fallet i länder som Storbritannien, Finland och i Frankrike. Vidare framgår det av Tabell 2-2 att andelen sysselsatta i medelstora företag (50–249 anställda) är 13 procent i EU15. I Sverige är andelen medelstora företag något högre (13,5 %), vilket är nära andelen i länder som Tyskland, Frankrike och Belgien. Sysselsättningen i stora företag (fler än 250 anställda) uppgår i genomsnitt till 30,5 procent i EU15. I Sverige, liksom i länder som Tyskland, Frankrike, Storbritannien och Finland, är andelen sysselsatta i stora företag något över genomsnittet för EU15.

I jämförelse med andra länder avviker Sverige minst från länder som Frankrike och Belgien. De totala avvikelserna gentemot dessa två länder uppgår till totalt tre respektive fyra procent. I förhållande till övriga länder är sysselsättningsstrukturen i Sverige förhållandevis annorlunda. Men utifrån detta är det svårt att se något enhetligt mönster. Tabell 2-2 visar i stället att det finns stora skillnader i sysselsättningsstruktur mellan länderna inom Väst- och Sydeuropa.

I jämförelse med andra länder avviker Sverige minst från länder som Frankrike och Belgien.

För att få något mått på om Sverige på ett synnerligen starkt sätt avviker från andra länder, mäter vi avvikelserna från genomsnittet i EU15. De totala avvikelserna för respektive storleksklass och land från genomsnittet i EU15, visar beräkningen att Belgien och därefter Sverige är de länder som hade de minsta avvikelserna. Över samtliga storleksklasser är summan av avvikelser 1,5 procent för Belgien och 4,5 procent för Sverige. Sveriges sysselsättningsstruktur avviker således lite från genomsnittet i EU15.

Den internationella översikten visar att Sveriges sysselsättnings- och företagsstruktur ligger nära genomsnittet för EU15. Det är svårt att bekräfta bilden av att Sverige, i högre utsträckning än andra EU15-länder, har ett näringsliv som domineras av stora företag. Tillika är det svårt att argumentera för att Sverige, i jämförelse med andra EU15-länder, har en underrepresentation av små och medelstora företag.

Den internationella översikten visar att Sveriges sysselsättnings- och företagsstruktur ligger nära genomsnittet för EU15.

Även om Sverige har en företags- och sysselsättningsstruktur som i dag liknar den inom EU15 är det naturligtvis inte säkert att detsamma gäller för andra tidpunkter. Utvecklingen fram till dagens företagsstruktur har kännetecknats av viktiga förändringar som nödvändigtvis inte behöver vara desamma i andra länder. Den historiska översikten visade att andelen företagare minskande fram till 1970-talet och att en svag ökning har skett därefter. Kartläggningen av företagsstrukturen pekar vidare mot att antalet små företag växer snabbare än antalet mindre, medelstora och stora företag sedan mitten av 1980-talet. Dessa två observationer pekar mot att det har skett viktiga förändringar under det senaste kvartssekklet. För att ge en mer detaljerad beskrivning av dessa förändringar kommer nu ett avsnitt som beskriver företags-, sysselsättnings- och produktionsstrukturen i Sverige under perioden från 1984 till 2004.

Företags-, sysselsättnings- och produktionsstrukturen 1984–2004

Under det senaste kvartssseklet har flera viktiga förändringar skett i företagsstrukturen och sysselsättningsstrukturen.

Under det senaste kvartssseklet förefaller det som att flera viktiga förändringar har skett i företagsstrukturen och möjligen även i sysselsättningsstrukturen. För att mer i detalj följa förändringarna kommer vi i det följande avsnittet att behandla företags-, sysselsättnings- och produktionsstrukturen i Sverige under perioden från mitten av 1980-talet och framåt.

I Tabell 2-3 redovisas antalet företag i näringslivet efter storleksklasser och justerat efter koncerntillhörighet.⁸⁸ Av tabellen framgår att det sker en förskjutning mot fler mindre företag. Tillväxten av antalet små företag (1–9 anställda) var 2,4 procent per år i genomsnitt under perioden från 1984 till 2004. Inom de andra storleksklasserna var tillväxten under motsvarande period till mellan 1,7 och 1,8 procent.

Till skillnad från de icke-koncernjusterade uppgifterna i Figur 2-3 och Tabell 2-1 är andelen medelstora företag (50–199), av totala antalet företag, något lägre och andelen stora företag något högre. Av tabellen framgår det, precis som i Figur 2-3, att den snabbaste förändringen i företagsstrukturen inträffade i slutet av 1980-talet och början av 1990-talet. De minsta företagen ökade mest under den perioden samtidigt som antalet företag med 50–199 och med fler än 199 anställda minskade i absoluta tal. Efter krisen på 1990-talet förändrades tillväxtmönstret när ökningen i antalet små företag var lägre än i de andra storleksklasserna. Vid periodens slut uppgår andelen små företag till 86 procent och andelen stora företag (fler än 199 anställda) till 0,5 procent.

Till skillnad från Figur 2-3 så utvisar Tabell 2-3 att det inte har skett någon absolut nedgång i någon av storleksklasserna under perioden 1993 till 2004. I motsats till nedgången i antalet stora och medelstora företag som antyds i Figur 2-3, visar de koncernjusterade uppgifterna i Tabell 2-3 att det inte har skett någon nedgång efter 1993. Eftersom koncernjusterade uppgifter förordas i litteraturen kommer vi i den fortsatta framställningen endast att redovisa koncernjusterade uppgifter om företags-, sysselsättnings- och produktionsstruktur.

⁸⁸ I litteraturen framhålls koncernjusterade uppgifter som bättre lämpade för att beskriva företagsstrukturen, eftersom ett företag av t ex administrativa skäl väljer att dela upp verksamheter på olika företag i stället för divisioner. Samtidigt är det knappast felaktigt att beskriva företagsstrukturen efter endast företag eftersom dotterbolag ofta är självständiga enheter så till vida att de är resultatbärande enheter som kan köpas, säljas och läggas ned precis som självständiga bolag. Se Henrekson och Stenkula (2006), Henrekson och Davis (1996), Johansson (1997), Lodin (1999).

Tabell 2-3 Antalet företag i näringslivet efter storleksklasser, 1984, 1993, 1997 och 2004.

Storleksklasser (Antal anställda)	Antal företag				Årlig förändring % av antal företag			
	1984	1993	1997	2004	84-93	93-97	97-04	84-04
Små 1-9	108 429	144 565	156 019	173 406	3,2	1,9	1,5	2,4
Mindre 10-49	16 936	17 831	20 243	23 997	0,6	3,2	2,5	1,8
Medel 50-199	2 469	2 326	2 814	3 442	-0,7	4,9	2,9	1,7
Stora 200-	768	726	894	1 099	-0,6	5,3	3,0	1,8
Totalt	128 602	165 449	179 970	201 945	2,8	2,1	1,7	2,3

Källa: Henrekson och Stenkula (2006)

Tabell 2-4 Antalet företag i tillverkningsindustrin efter storleksklasser, 1984, 1993, 1997 och 2004.

Storleksklasser (Antal anställda)	Antal företag				Årlig förändring per år (%) av antal företag			
	1984	1993	1997	2004	84-93	93-97	97-04	84-04
Små 1-9	12 472	14 438	14 952	15 545	1,6	0,9	0,6	1,1
Mindre 10-49	4 480	3 690	4 397	4 659	-2,1	4,5	0,8	0,2
Medelstora 50-199	968	743	920	946	-2,9	5,5	0,4	-0,1
Stora 200-	325	341	407	406	0,5	4,5	-0,1	1,1
Totalt	18 245	19 213	20 677	21 555	0,6	1,9	0,6	0,8

Källa: Henrekson och Stenkula (2006)

Inom näringslivet är tillväxten av antalet företag högst inom tjänstesektorn. Inom tillverkningsindustrin ökar inte antalet företag i samma takt. Som framgår av Tabell 2-4 växte antalet företag inom tillverkningsindustrin med knappt en procent per år, medan antalet företag i hela näringslivet ökade med 2,3 procent per år under perioden från 1984 till 2004. I tillverkningsindustrin ökade antalet företag mest inom gruppen små företag och inom gruppen stora företag. I de övriga två grupperna var tillväxten nära noll under samma period.

Om man studerar perioden i detalj framgår det att antalet småföretag ökade mest under slutet av 1980-talet och början av 1990-talet. Under denna period minskade dock företag med mellan 10 och 199 anställda med över två procent per år. Detta tillväxtnöster förändrades efter 1990-talskrisen då antalet företag ökade inom samtliga storleksklasser. I samband med återhämtningen från 1990-talskrisen ökade antalet medelstora företag starkt (5,5 % per år). Tillika ökade antalet mindre och stora företag under perioden 1993 till 1997 kraftigt (4,5 % per år). I slutet av 1990-talet och början av 2000-talet var tillväxten i antalet företag generellt lägre. Antalet företag med färre än 200 anställda ökade med mellan 0,4 och 0,8 procent per år och antalet företag med fler än 200 anställda minskade något i antal. Över hela perioden från 1984 till 2004 ökade andelen små företag från 68 till 72 procent. Granskar vi både näringslivet i stort och tillverkningsindustrin

Antalet småföretag ökade mest under slutet av 1980-talet och början av 1990-talet.

framgår det av Tabellerna 2-3 och 2-4 att det skett en omvandling av företagsstrukturen i riktning mot mindre företag. Denna förändring var koncentrerad till perioden från 1984 till 1993. Det kan konstateras att den förändringen som skett handlar om att andelen små företag ökat, men att det inte skett en absolut nedgång i antalet medelstora och stora företag i näringslivet, utan endast en nedgång i deras respektive andelar.

Förändringen av företagsstrukturen kan även sammanfalla med utvecklingen i sysselsättningsstrukturen. För att undersöka om så är fallet har uppgifter om sysselsättningsstruktur och storleksklasser från 1984 till 2004 sammanställts i Tabell 2-5 nedan. Tabellen visar att det finns ett motsvarande mönster som rapporterats ovan. Andelen sysselsatta ökar i små företag, medan andelen sysselsatta i stora företag minskar i näringslivet. Liksom ovan är det framför allt under slutet av 1980-talet och början av 1990-talet som förändringarna har ägt rum.

Andelen sysselsatta inom små företag ökade med en procent per år under perioden 1984 till 2004.

Av Tabell 2-5 framgår det att andelen sysselsatta inom små företag ökade med strax över en procent per år under perioden 1984 till 2004. Bland mindre och medelstora företag var ökningen svagare (0,3–0,4 % per år). I de största företagen sjönk andelen sysselsatta med 0,6 procent per år under den perioden. Om perioden delas upp framgår det att andelen anställda i små företag ökade snabbt under slutet av 1980-talet och början av 1990-talet. Under samma period minskade andelen anställda i medelstora och stora företag. Efter 1990-talskrisen växte sysselsättningen inom mindre och medelstora företag och från slutet av 1990-talet ökade andelen sysselsatta i små och medelstora företag.

Tabell 2-5 Andelen anställda efter företag i olika storleksklasser i näringslivet, 1984, 1993, 1997 och 2004.

Storleksklasser (Antal anställda)	Andel sysselsatta (%)			
	1984	1993	1997	2004
Små 1–9	15,9	19,3	19,3	20,8
Mindre 10–49	16,6	16,7	17,4	17,5
Medelstora 50–199	11,4	10,4	11,5	12,4
Stora 200–	56,1	53,6	51,8	49,3
Totalt	100,0	100,0	100,0	100,0

Källa: Henrekson och Stenkula (2006), IFDB

Sysselsättningsstrukturen inom industrin skiljer sig från näringslivet i stort. I tillverkningsindustrin är en mycket större andel sysselsatta i stora företag och en betydligt mindre andel i små jämfört med näringslivet i stort. Andelen sysselsatta i medelstora företag är ungefär samma i industrin som i näringslivet i övrigt. Av Tabell 2-6 framgår det att det skett en utveckling mot mindre företag även inom tillverkningsindustrin. Andelen sysselsatta i stora företag minskade från mitten av 1990-talet och framåt och i synnerhet mellan 1997 och 2004. Intressant att notera är att minskningen i de stora företagen var ungefär lika stor i tillverkningsindustrin som i näringslivet i övrigt, men att minskningen i tillverkningsindustrin skedde framför allt i slutet av perioden och inte lika utdraget som i övriga näringslivet.

Tabell 2-6 Andelen anställda efter företag i olika storleksklasser i tillverkningsindustrin, 1984, 1993, 1997 och 2004.

Storleksklasser (Antal anställda)	Andel sysselsatta (%)			
	1984	1993	1997	2004
Små 1-9	5,4	7,0	6,7	7,5
Mindre 10-49	11,2	10,8	11,8	13,7
Medelstora 50-199	11,0	9,7	11,3	13,0
Stora 200-	72,4	72,4	70,1	65,8
Totalt	100	100	100	100

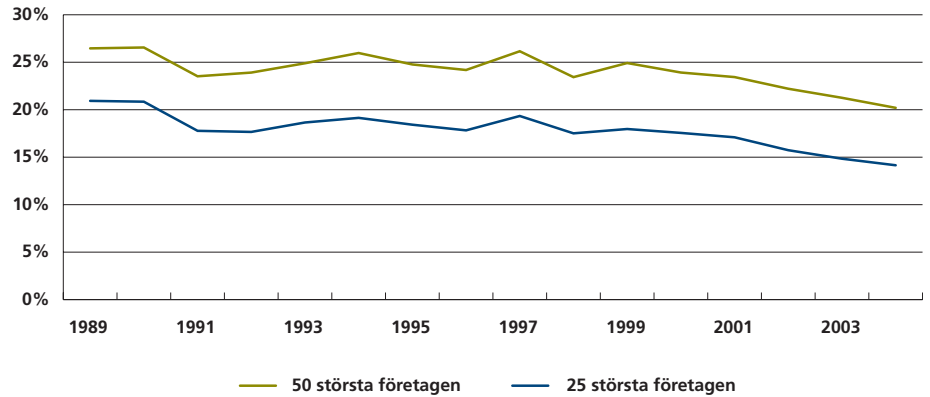
Källa: Henrekson och Stenkula (2006)

Till skillnad från tillverkningsindustrin karaktäriseras tjänstesektorn av fler anställda i mindre företag och färre sysselsatta i stora företag. Av uppgifterna från Tabellerna 2-5 och 2-6 framgår det tydligt att även tjänstesektorn utvecklades mot fler sysselsatta i mindre och medelstora företag samtidigt som andelen sysselsatta i stora företag minskade under perioden från 1984 till 2004. Till skillnad från tillverkningsindustrin så minskade inte andelen anställda i stora företag inom tjänstesektorn under perioden 1997 till 2004.

Den sjunkande andelen anställda i stora företag kan även innebära att de största företagen minskar sina andelar av arbetsstyrkan. För att undersöka den saken närmare har utvecklingen i de 50 respektive 25 största företagen följts sedan slutet av 1980-talet. Figur 2-4 visar att andelen anställda i de största företagen har minskat kontinuerligt under hela perioden. Nedgången har dock varit kraftigare sedan millennieskiftet, vilket hänger samman med att det framför allt varit stora företag inom tillverkningsindustrin som minskat sin arbetsstyrka.

Till skillnad från tillverkningsindustrin minskade inte andelen anställda i stora företag inom tjänstesektorn under perioden 1997 till 2004.

Figur 2-4 Andelen anställda (av totalt antal anställda) i de 50 respektive 25 största företagen 1989–2004.



Källa: IFDB

Av figuren framgår det att andelen anställda i de 50 största företagen minskade med 6,3 procent och de 25 största med 6,8 över perioden från 1989 till 2004. Denna andelsminskning överensstämmer ungefär med övriga företag med fler än 200 anställda. För näringslivet i stort minskade den andelen med 6,8 procent och i tillverkningsindustrin med 6,6 procent mellan 1984 och 2004. Mot den bakgrunden kan det konstateras att det generellt sett har skett en nedgång i andelen sysselsatta bland stora företag under det senaste kvartsseket. Men frågan är om förändringen av sysselsättningsstrukturen motsvaras av en likartad utveckling i produktionsstrukturen.

De stora företagen bidrar med nästan 60 procent av det totala förädlingsvärdet.

I Tabell 2-7 redovisas produktionsstrukturen 1997 och 2004. Produktionsstrukturen visar vilka andelar företag i olika storleksklasser har av det samlade förädlingsvärdet i näringslivet. Tabellen visar att det endast skett små förändringar i produktionsstrukturen. Omkring 15 procent av förädlingsvärdet fanns i små företag och en något mindre andel fanns i mindre respektive medelstora företag. Stora företagen hade knappt 60 procent av förädlingsvärdet vid respektive år.

Tabell 2-7 Förädlingsvärdet efter företag i olika storleksklasser inom näringslivet, 1997 och 2004.

Storleksklasser (Antal anställda)	Miljoner kr (löpande)		Andelar (%)	
	1997	2004	1997	2004
Små 1–9	145	207	14,8	15,0
Mindre 10–49	139	200	14,2	14,5
Medelstora 50–199	116	171	11,8	12,3
Stora 200–	579	804	59,2	58,2
Totalt	979	1 382	100	100

Anm.: Antalet företag är justerat för koncerntillhörighet, det vill säga att företag som tillhör en koncern inte räknas var för sig eftersom bara koncernen räknas.

Källa: IFDB

Även inom tillverkningsindustrin är förändringarna små. En svag tillväxt kan ses för de stora företagen och en nedgång för de mindre. I de övriga storleksklasserna är läget i det närmaste oförändrat, sett till andelar. Till skillnad från näringslivet i stort är förädlingsvärdet mer positivt skevt fördelat i tillverkningsindustrin. De stora företagen har en oproportionerligt stor andel av produktionen. Endast fem procent av förädlingsvärdet finns bland de små företagen och ungefär tio procent inom mindre respektive medelstora företag. De största företagen har nästan tre fjärdedelar av förädlingsvärdet.

Inom tillverkningsindustrin står de stora företagen för en ännu större andel av förädlingsvärdet, nästan 75 procent.

Tabell 2-8 Förädlingsvärdet efter företag i olika storleksklasser inom tillverkningsindustrin, 1997 och 2004.

Storleksklasser (Antal anställda)	Miljoner kr (löpande)		Andelar (%)	
	1997	2004	1997	2004
Små 1–9	19	23	5,2	5,2
Mindre 10–49	35	42	9,9	9,3
Medelstora 50–199	39	48	10,9	10,8
Stora 200–	265	335	74,0	74,7
Totalt	358	448	100	100

Källa: IFDB

Skillnaden mellan industrin och tjänstesektorn är högst väsentlig. De små företagen står för ungefär en femtedel av förädlingsvärdet i tjänstesektorn. En något mindre andel har de mindre företagen och de medelstora företagen som står för ungefär 15 procent av förädlingsvärdet. Nära hälften av förädlingsvärdet bidrar de största företagen med. Under perioden från 1997 till 2004 ökade till och med de största företagens andel av förädlingsvärdet, samtidigt som de små företagen minskade sin andel.

Tabell 2-9 Förädlingsvärdet efter företag i olika storleksklasser inom tjänstesektorn 1997 och 2004.

Storleksklasser (Antal anställda)	Miljoner kr (löpande)		Andelar (%)	
	1997	2004	1997	2004
Små 1–9	107	151	21,3	19,9
Mindre 10–49	93	137	18,4	18,0
Medelstora 50–199	72	114	14,4	15,0
Stora 200–	232	358	46,0	47,1
Totalt	504	761	100	100

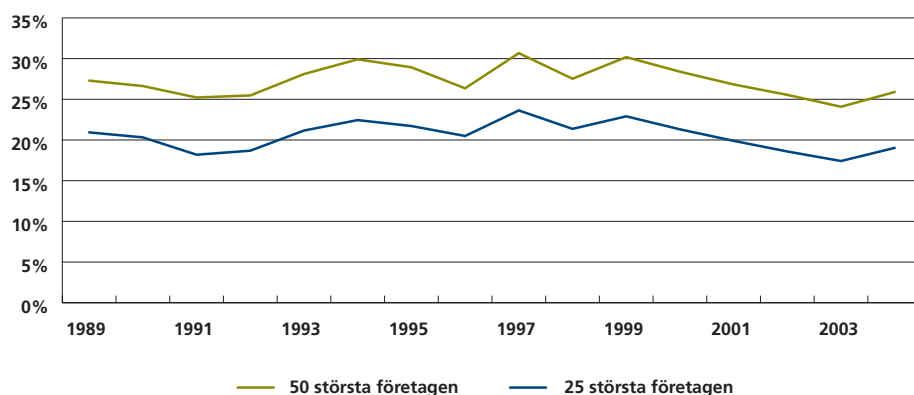
Källa: IFDB

Ökningen i förädlingsvärdesandelen som små, mindre och medelstora företag uppvisar för näringslivet i stort, sker varken inom tjänstesektorn eller tillverkningsindustrin. Inte heller minskar förädlingsvärdesandelarna i stora företag inom dessa två sektorer. Produktionsstrukturens förändring mellan 1997 och 2004 skedde således inom de övriga delarna näringslivet som bland annat omfattar byggsektorn, gruv- och mineralutvinning och de primära näringarna.

Förändringen inom produktionsstrukturen mellan 1997 och 2004 kan naturligtvis inte sägas representera någon mer långsiktig utveckling. Inte heller går det att säga om 1990-talskrisen innebar några väsentliga förändringar i produktionsstrukturen. Undersökningen av perioden före 1997 begränsas av de knapphändiga uppgifterna som finns om små företags utveckling. I stället måste undersökningen begränsas till stora företag.

De 50 största företagen står för en fjärdedel av näringslivets förädlingsvärde.

I Sverige står en förhållandevis liten grupp av stora företag för en stor del av näringslivets förädlingsvärde. Som framgår av Figur 2-5 har de 50 och de 25 största företagen en fjärdedel respektive en femtedel av näringslivets förädlingsvärde. Över perioden från slutet av 1990-talet och framåt skedde ett antal upp- och nedgångar i de största företagens förädlingsvärdesandelar. Det är svårt att uttala sig om huruvida det har skett någon mer betydande förändring i denna andel även om en längre nedgång kan iakttas under perioden från 1999 till 2003. Utvecklingen vände 2004, men det svårt att uttala sig om den uppgången är tillfällig eller bestående.

Figur 2-5 De 50 respektive 25 största företagens andel av näringslivets förädlingsvärde 1989–2004.

Anm.: Urvalet baseras på de 25 respektive 50 största företagen med hänsyn till förädlingsvärdet.

Källa: IFDB

Enligt vår genomgång förändras framför allt i sysselsättningsstrukturen, men produktionsstrukturen förefaller vara i det närmaste oförändrad. Eftersom utvecklingen inte är likartad, är förmodligen inte heller produktivitetstillväxten densamma i olika storleksklasser. Givet att det finns skillnader i arbetsproduktivitet mellan företag i olika storleksklasser kan förändringar i sysselsättnings- och eller produktionsstrukturen påverka möjligheterna att uppnå en hög tillväxt i ekonomin. För att beskriva detta presenterar vi arbetsproduktiviteten efter företagens storleksklasser i tillverkningsindustrin och i tjänstesektorn i det följande avsnittet, tillsammans med andra viktiga karaktäristika för företag inom olika storleksklasser.

Företagens storlek och karaktäristik

Små och stora företags utveckling i fråga om antal, sysselsättning och produktion visar att det har skett flera viktiga förändringar sedan mitten av 1980-talet. Andelen små företag har växt och andelen stora har minskat som konstaterats ovan. Vad som är mindre känt är dock vad som karaktäriserar företag i olika storleksklasser. För att bidra med fakta om det senare följer här en kartläggning av företagskaraktäristik efter storlek. Avsnittet inleds med en beskrivning av företagsstorleken efter näringsgrenar. Senare följer en beskrivning av internationalisering, investeringsmönster och kapitalintensitet efter företag från olika storleksklasser. Avsnittet avslutas med en undersökning av arbetsproduktivitetstillväxten efter storleksklasser.

Små och stora företags utveckling i fråga om antal, sysselsättning och produktion visar att det har skett flera viktiga förändringar sedan mitten av 1980-talet.

Tabell 2-10 presenterar hur storleken på företagen varierade efter näringsgrenar 1997. För hela näringslivet hade medianföretaget två anställda och medelföretag 11,3 anställda (företag utan anställda är utelämnade). Spridningen utifrån medelföretaget var relativt stor inom näringslivet (standardavvikelsen uppgår till 240) och vidare var fördelningen positivt skev, eftersom medelvärdet överstiger medianen.

Inom tillverkningsindustrin och även inom transport- och kommunikationssektorn är medelföretaget betydligt större än inom andra branscher.

Företagsstrukturen efter näringsgrenar visar att det fanns betydande skillnader. I synnerhet skilde sig företag inom tillverkningsindustrin från de i övriga näringslivet, men även företag inom transport- och kommunikationssektorn var i genomsnitt större än företag i andra delar av näringslivet. I dessa två näringsgrenar var medelföretaget (även medianföretag i tillverkningsindustrin) betydligt större än i de övriga näringsgrenarna. Vidare var fördelningen av de anställda inom företagspopulationen mer skev inom dessa två näringsgrenar. De största företagen stod alltså för en stor del av de anställda, vilket framgår av den höga ginikoefficienten.

Tabell 2-10 Antalet anställda per företag efter näringsgrenar 1997.

Näringsgren	Median	Medel	Max	Standardavvikelse	Gini-koefficient
Jordbruk, jakt och fiske	2	4,9	1 152	29,4	0,61
Tillverkning och dylikt	4	31,2	35 096	438,4	0,88
Byggverksamhet	2	7,6	14 778	144,8	0,73
Varuhandel, restaurang- och hotellrörelse	2	7,9	15 444	97,6	0,72
Transport och kommunikation	2	15,9	34 832	411,6	0,87
Finansiell verks. och företagstjänster	2	6,5	6 598	68,8	0,75
Utbildning, hälsovård- sjukvårds- o. pers. tjänster	2	7,5	8 325	88,8	0,74
Totalt 1997	2	11,3	35 096	240,7	

Anm.: Företag utan anställda är exkluderade.

Källa: IFDB

En näringsgren som utmärker sig åt andra hållet är jordbruk, jakt och fiske. Medelföretaget hade knappt fem anställda och spridningen var förhållandevis liten. Även ginikoefficienten var låg, vilket innebär att de anställda inte var koncentrerade till ett fåtal stora företag. Företagen verksamma inom byggverksamhet, varuhandel, restaurang- och hotellrörelse, transport och kommunikation och finansiell verksamhet samt företagstjänster var ungefär lika stora i genomsnitt. Medianföretagen i dessa näringsgrenar var exakt lika stora och skillnaderna mellan medelföretagen uppgick till en anställd.

Standardavvikelseerna från medelföretaget skilde sig mellan näringsgrenarna. Byggverksamhet hade den största spridningen, medan finansiell verksamhet och företagstjänster hade den lägsta. Det var också små skillnader mellan dessa fyra näringsgrenar i fråga om hur de anställda är fördelade över företagspopulationen. Ginikoefficienten varierade relativt lite; finansiell verksamhet och företagstjänster hade den högsta ginikoefficienten (0,75) och varuhandel, restaurang- och hotellrörelser den lägsta (0,72) inom dessa fyra näringsgrenar.

Kartläggningen av företagsstorleken visar att det finns tydliga skillnader mellan näringsgrenarna. Givet att dessa betydande skillnader kvarstår skulle en reallokering av arbetskraft från tillverkningsindustrin till tjänstesektorn leda till ökning av andelen anställda i små och mindre företag i näringslivet som helhet. Tillika skulle en reallokering av arbetskraft från transport- och kommunikationstjänster till övriga tjänstesektorn leda till en ökad andel sysselsatta inom små företag i hela näringslivet.

Men företagsstrukturen efter näringsgrenar är knappast oförändrad år från år utan det sker ständigt förändringar. För att följa hur dessa förändringar påverkar resonemanget ovan, följer en redovisning av antalet anställda i förhållande till antalet företag per näringsgren 2004.

Sett till hela näringslivet har medelföretaget blivit något mindre mellan 1997 och 2004 (11,3 respektive 11,0). Den minskningen beror på att medelföretaget i tillverkningsindustrin och i transport- och kommunikationssektorn har blivit mindre. Den minskningen skulle, allt annat lika, inneburi en betydligt större effekt på den aggregerade företagsstrukturen, om inte medelföretaget inom de övriga näringsgrenarna samtidigt ökade (undantaget jordbruk, jakt och fiske). Inom tjänstesektorn har medelföretaget (bortsett från transport- och kommunikationstjänster) blivit större. Tydligast i den utvecklingen är gruppen utbildning, hälsovård, sjukvård och personliga tjänster. Inom den näringsgrenen har medelföretaget ökat från 7,5 till 9,1 anställda.

*Inom tjänstesektorn
har medelföretaget
blivit större.*

Tabell 2-11 Antalet anställda per företag efter näringsgrenar 2004.

Näringsgren	Median	Medel	Max	Standard avvikelse	Gini- koefficient
Jordbruk, jakt och fiske	2	3,5	1 081	19,4	0,57
Tillverkning och dylikt	4	29,7	21 023	338,6	0,88
Byggverksamhet	2	7,7	8 959	111,9	0,72
Varuhandel, restaurang- och hotellrörelse	3	8,5	10 826	92,6	0,74
Transport och kommunikation	2	14,9	34 299	315,8	0,85
Finansiell verks. och företagstjänster	2	7,0	9 231	86,7	0,78
Utbildning, hälsovård, sjukvård o. pers. tjänster	2	9,1	11 204	124,2	0,78
Totalt 2004	2	11,0	34 299	179,1	

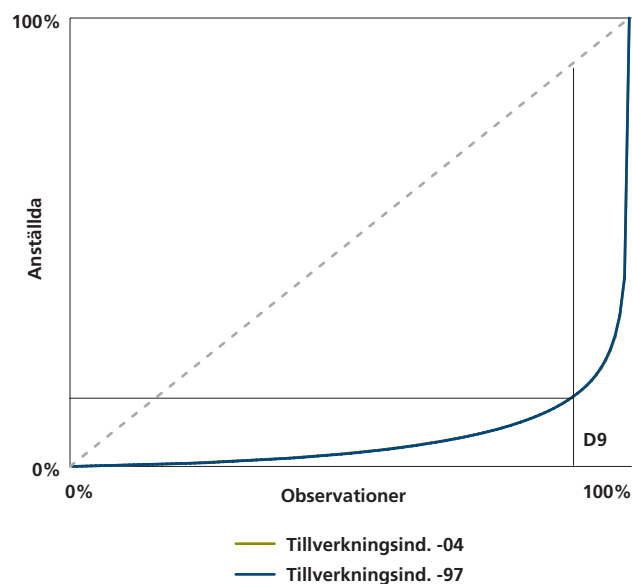
Anm.: Företag utan anställda är exkluderade.

Källa: IFDB

Intressant att notera är att det inom de näringsgrenar där medelföretaget har blivit större, har det också skett en förskjutning av de anställda mot större företag. Koncentrationen har alltså blivit starkare, vilket framgår av att ginikoefficienten har ökat mellan 1997 och 2004. I de näringsgrenar där medelföretaget har blivit mindre har utvecklingen varit den motsatta. Ett intressant undantag är tillverkningsindustrin där ginikoefficienten var densamma 1997 och 2004 trots att medelföretaget har blivit mindre. Detta innebär således att det har skett en generell nedgång i företagsstorleken, minskningen har inte skett inom en specifik storleksklass.

För att beskriva skillnaderna i koncentration inom näringsgrenarna presenterar vi fördelningen av de anställda efter företag i ett urval av näringsgrenar 1997 och 2004. Figur 2.6 visar koncentrationen av de anställda i företag verksamma inom tillverkningsindustrin respektive transport- och kommunikationssektorn 1997 och 2004. Som framgår av figuren kännetecknas mönstret i tillverkningsindustrin av ett liggande L, vilket innebär att en stor del av de anställda finns i stora företag. I detalj visar uppgifterna i figuren att företagen i den sista decilen stod för 84 procent av det totala antalet anställda i tillverkningsindustrin. Företagen är rangordnade efter storlek och i den sista decilen (D9) finns de tio procent största företagen. I transport- och kommunikationssektorn stod företagen i den sista decilen för 83 respektive 81 procent av antalet anställda 1997 respektive 2004.

Figur 2-6 Koncentrationen av de anställda i företag verksamma i gruv- och tillverkningsindustrin samt i transport- och kommunikationssektorn, 1997 och 2004.

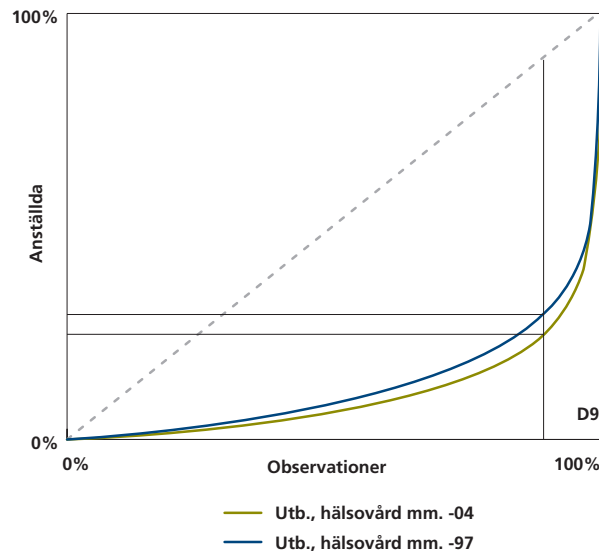


Källa: IFDB

Jämför vi 1997 och 2004 överlappar linjerna varandra nästan helt. Detta kan synas vara märkligt med tanke på att andelen anställda i stora företag har minskat under perioden. Förklaringen är att den förskjutning som har skett har förekommit i alla storleksklasser, det vill säga att koncentrationen av de anställda är oförändrad även om företagen i genomsnitt har blivit mindre. I transport och kommunikationssektorn har antalet företag vuxit, vilket inneburit att koncentrationen av de anställda till stora företag har minskat.

Till skillnad från industrin och transport- och kommunikationssektorn är koncentrationen betydligt lägre inom finansiell verksamhet och företagstjänster samt utbildning, hälsovård och sjukvård. Dessutom är tillväxten av antalet företag mycket högre inom de två senare näringsgrenarna. De nya företagen som har tillkommit under perioden har framför allt varit små samtidigt som de kvarvarande företagen har vuxit. Vid en närmare granskning av Figur 2-7 framgår det att de största företagen inom finansiell verksamhet och företagstjänster vuxit. De tio procent största företagen stod för 72 procent av antalet anställda 1997 och 74 procent 2004. En liknande utveckling har skett inom utbildnings-, hälsovårds och sjukvårdtjänster, där de tio procent största företagen har ökat sin andel av det totala antalet anställda från 68 till 73 procent.

Figur 2-7 Koncentrationen av de anställda inom områdena finansiell verksamhet och företagstjänster samt i utbildning, hälsovård och sjukvård, 1997 och 2004.



Källa: IFDB

Sysselsättningstillväxten är hög i de näringsgrenar som har många små företag.

Men förändringar inom näringsgrenar är inte den enda förklaringen till utvecklingen av små och stora företag. För att förklara utvecklingen mot allt fler mindre företag måste man också titta på hur sysselsättningen har flyttat mellan näringsgrenar. Om det till exempel sker en överföring av arbetskraft från tillverkningsindustrin till finansiell verksamhet och företagstjänster, givet de värden som redovisas i Tabell 2-11 kommer det att innebära ett ökat antal anställda i mindre företag inom hela näringslivet. Detta förutsätter naturligtvis att skillnaderna i storleksfördelningen kvarstår mellan näringsgrenarna, det vill säga att omallokeringen av arbetskraft inte leder till att skillnaderna i storleksfördelning mellan näringsgrenarna utjämnas.

Utvecklingen av sysselsättningen efter näringsgrenar visar att tillväxten är hög i de näringsgrenar som har många små företag. Den högsta tillväxten och det största bidraget till den totala sysselsättningsökningen mellan 1997 och 2004 har skett inom finansiell verksamhet och företagstjänster samt inom utbildning, hälsovård, sjukvård och personliga tjänster. När sysselsättningen samtidigt har minskat inom industrin, innebär detta att resultatet blir en ökad andel sysselsatta i små och mindre företag i näringslivet.

Tabell 2-12 Tillväxt i sysselsättning per år (%) 1997–2004 och sysselsättningsandel (%) 2004.

Näringsgren	Tillväxt 1997–2004	Sysselsättnings- andel 2004	Bidrag till total tillväxt 1997–2004
Tillverkning och dylikt	-0,8	25,8	-0,2
Byggverksamhet	2,3	8,7	0,2
Varuhandel, restaurang- och hotellrörelse	1,0	24,4	0,2
Transport och kommunikation	0,3	9,8	0,0
Finansiell verks. och företagstjänster	3,6	20,8	0,7
Utbildning, hälsovård, sjukvård o. pers. tjänster	5,0	10,5	0,5
Totalt (exkl SNI 01-05)	1,4	100,0	1,4

Källa: SCB, Nationalräkenskaperna (2006)

Förskjutningen av arbetskraften från stora till mindre företag kan således ha påverkats av båda dessa processer. Strukturuomvandlingen i ekonomin innebär en omallokering av arbetskraft från industrin till tjänstesektorn. Eftersom företagen i tjänstesektorn är mindre än de i industrin kan omallokeringen av arbetskraft även innebära att andelen anställda i små och mindre företag har ökat. Omallokeringen av arbetskraft från stora till medelstora och mindre företag inom samma näringsgren kan även vara en möjlig drivkraft till ökningen av andelen anställda i små företag. Det senare har bland annat kännetecknat industrin under perioden 1997 till 2004, men inte tjänstesektorn där medelföretaget har växt (undantaget transport- och kommunikationstjänster).

Att förändringar i företagsstorlek och i näringsstruktur påverkar företags- och sysselsättningsstrukturen är endast en hypotes. Det krävs analyser och inte enbart beskrivningar för att kunna fastställa vad som *de facto* påverkar företags- och sysselsättningsstrukturen. För att kunna göra den analysen är ett viktigt steg att visa hur företagsstorleken ser ut i olika näringsgrenar. Bransch eller näringsgrenstillhörighet är uppenbarligen en viktig faktor som påverkar företagsstorleken. Företagsstorleken och näringsgrenstillhörighet är också viktig att jämföra med andra grundläggande fakta om små och stora företag. För att bidra med ytterliggare fakta om företag efter storleksklasser följer en kartläggning av internationaliseringen bland små, mindre, medelstora och stora företag.

Utvecklingen av företagsstrukturen kan påverkas av möjligheterna för företag att sälja varor och tjänster på internationella marknader. Sverige är ett litet land med en begränsad hemmamarknad, vilket gör det än viktigare för växande företag att kunna expandera internationellt.

Bransch eller näringsgrenstillhörighet är uppenbarligen en viktig faktor som påverkar företagsstorleken.

Tabell 2-13 Andel exportörer, exportintensiteter, antal exportdestinationer och antal exportprodukter bland små, mindre, medelstora och stora industriföretag 1997 och 2004. Andelar i procent.

1997						
Storleksklass	Andel exportörer	Exportintensitet	Antal exportländer	Antal exportprodukter	Andel av total export	Andel av total sysselsättning
Små 1–19	27,1	16,2	0,9	0,7	2,9	14,1
Mindre 20–49	74,9	19,9	5,7	3,4	3,3	9,5
Medel 50–249	90,1	35,6	15,5	8,0	17,4	22,1
Stora 250–	98,6	44,5	36,1	22,0	76,2	54,3
Alla	36,3	18,2	2,8	1,8	99,8*	100,0
2004						
Små 1–19	26,3	8,2	1,0	0,7	1,9	14,8
Mindre 20–49	74,9	18,6	7,1	3,9	3,7	9,9
Medel 50–249	90,6	32,4	16,0	8,1	16,1	21,6
Stora 250–	97,6	43,4	35,7	20,2	77,6	53,8
Små 1–19	35,2	11,0	2,9	1,7	99,3*	100,0

Anm.: Exportörer är alla företag som redovisar export. Exportintensiteten är exportens andel av produktionen, genomsnittet för alla företag i respektive storleksklass. Antal exportländer (exportprodukter) är genomsnittligt antal länder (produkter) som företagen i storleksklassen exporterar till.

*Företag utan anställda har exkluderats, vilket gör att andelarna inte summerar till 100.

Källa: IFDB

I Tabell 2-13 redovisas den internationella orienteringen efter företag i storleksklasser inom tillverkningsindustrin under åren 1997 och 2004. Av tabellen framgår att det är stora skillnader mellan storleksklasserna. När det gäller andelen exportörer så ökar den med företagsstorleken. Små företag har alltså en låg andel medan stora företag har hög andel. Detsamma gäller även för de andra variablerna, som exportintensitet och antal exportländer.

Den internationella orienteringen växer med företagsstorleken.

Uppgifterna i tabellen visar att den internationella orienteringen växer med företagsstorleken, vilket kan antas hänga samman med skillnader i produktivitet, men även i förmågan att möta de kostnader som förknippas med expansion på utländska marknader.⁸⁹ Med tanke på tillväxten i exporten är det något paradoxalt att de stora företagen minskar sina sysselsättningsandelar. En förklaring kan vara att produktiviteten har vuxit så att den internationella efterfrågan möts med färre anställda. En annan förklaring kan vara att en tilltagande specialisering har lett till att delar av produktionen har lyfts ut eller att företagen har minskat sin branschspridning.

En annan viktig effekt av internationaliseringen är att företag genom att växa på internationella marknader ökar sin produktivitet. Genom export kan företagen dra nytta av de stordriftsfördelar som finns inom respektive verksamhet. Detta kan vara en förklaring till att exporterande företag även har en högre produktivitet än företag som inte exporterar.

För att uppnå den högre produktiviteten är en viktig förutsättning att företagen investerar i realkapital och forskning och utveckling (FoU). Investeringar i realkapital och FoU är viktiga för den ekonomiska tillväxten, eftersom de dels ger en större kapacitet att producera varor och tjänster, dels ger upphov till modernisering och utveckling av företagens realkapital. Med investeringar i FoU kan nya produkter och tjänster utvecklas samtidigt som produktionsprocessen kan effektiviseras. Mot bakgrunden av den stora betydelsen av investeringar är det intressant att se hur företag i olika storleksklasser väljer att prioritera.

Av en tidigare genomförd undersökning av ITPS framgår det att en relativt liten andel av företagen står för merparten av de totala forsknings- och utvecklingsutgifterna. Endast tre procent av företagen inom den svenska tillverkningsindustrin genomförde FoU-investeringar 2002. Undersökningen visade att det fanns stark koncentration av FoU-utgifter till ett fåtal stora företag.⁹⁰

Investeringarna i realkapital är inte lika koncentrerade som FoU-satsningarna. Tabell 2-14 visar att företagens bruttoinvesteringar är fördelade ungefär på samma sätt som förädlingsvärdet. Viktiga skillnader finns dock att notera. Sett till investeringarna per anställd har det skett en häpnadsväckande utveckling bland de små företagen inom näringslivet där investeringar i maskiner och i inventarier (M&I) har ökat kraftigt mellan 1997 och 2004. De små företagen hade till och med högre investeringar i maskiner och inventarier per anställd än företag i andra storleksklasser inom näringslivet 2004.

För att uppnå högre produktivitet är en viktig förutsättning att företagen investerar i realkapital och forskning och utveckling (FoU).

En relativt liten andel av företagen står för merparten av de totala forsknings- och utvecklingsutgifterna.

90 Enflo (2006), ITPS (2007), FoU i internationella företag.

Tabell 2-14 Bruttoinvesteringar i maskiner och inventarier (M&I), totala bruttoinvesteringar (T) och anläggningstillgångar (AT) efter storleksklass i näringslivet.

Storleksklasser	Näringslivet 1997				Näringslivet 2004			
	M&I per anställd	Andel av M&I (%)	Andel av T (%)	Andel av AT (%)	M&I per anställd	Andel av M&I (%)	Andel av T (%)	Andel av AT (%)
Små 1–9	57,8	16,3	18,0	8,0	98,8	17,2	18,3	7,7
Mindre 10–49	48,5	12,6	16,8	9,0	64,3	13,4	14,5	8,4
Medel 50–199	60,7	10,3	14,8	13,0	67	11,6	12,9	12,6
Stora 200–	73,4	60,8	50,4	70,0	94,7	57,8	54,2	71,3
Totalt	60	100	100	100	60	100	100	100
Industri och gruvor 1997				Industri och gruvor 2004				
Små 1–9	65,7	5,1	6,2	2,1	71,8	5,4	6,1	1,5
Mindre 10–49	59,3	9,1	10,7	4,1	49,6	7,9	8,9	3,8
Medel 50–199	54,9	8,1	8,9	5,3	58,2	10,2	10,7	4,2
Stora 200–	67,8	77,7	74,2	88,6	90,8	76,5	74,2	90,6
Totalt	62	100	100	100	60	100	100	100

Källa: IFDB

Det går naturligtvis inte att utesluta att de små företagens höga investeringsintensitet beror på tillfälliga variationer. En kanske mer rimlig förklaring är att det är en hög turbulens bland de minsta företagen, vilket gör att många företag inleder sin verksamhet med att investera i helt nya anläggningar. Ett stöd för den förklaringen är fördelningen av anläggningstillgångar (AT) mellan storleksklasserna.

Andelen av de totala anläggningstillgångarna visar att de minsta företagen har en mycket liten andel. I hela näringslivet uppgick de till åtta procent 1997 för att sedan sjunka till 7,7 procent 2004. En motsvarande utveckling finns även inom industrin. I industrin är anläggningstillgångarna starkt koncentrerade. Strax över 90 procent av anläggningstillgångarna fanns bland de största företagen 2004.

Tillgången till maskiner, utrustningar och byggnader är grundläggande förutsättningar för att bedriva en verksamhet. Skillnader i dessa tillgångar och i uppbyggnaden av dem genom investeringar kan naturligtvis påverka produktiviteten positivt i såväl det enskilda företaget som näringslivet i stort.

Olika företags andelar av sysselsättningen och förädlingsvärdet har naturligtvis en stor betydelse för den ekonomiska tillväxten. Givet att det finns skillnader i arbetsproduktivitet mellan företag i olika storleksklasser kan förändringar i sysselsättnings- och eller produktionsstrukturen påverka tillväxten i ekonomin. För att ge en lägesbeskrivning av detta kommer vi i det följande avsnittet fokusera på arbetsproduktiviteten och dess utveckling i företag inom olika storleksklasser i tillverkningsindustrin och i tjänstesektorn.

Tabell 2-15 Arbetsproduktivitet i företag inom olika storleksklasser inom tillverkningsindustrin och tjänstesektorn 1997 och 2004.

Storleksklasser	Tillverkningsindustrin			Tjänstesektorn		
	1997	2004	Årlig förändring (%)	1997	2004	Årlig förändring (%)
Små 1–9	330	535	7,1	340	396	2,2
Mindre 10–49	396	630	6,8	430	485	1,7
Medel 50–199	457	700	6,2	534	584	1,2
Stora 200–	562	986	8,3	504	599	2,5
Totalt	503	843	7,6	429	478	1,5

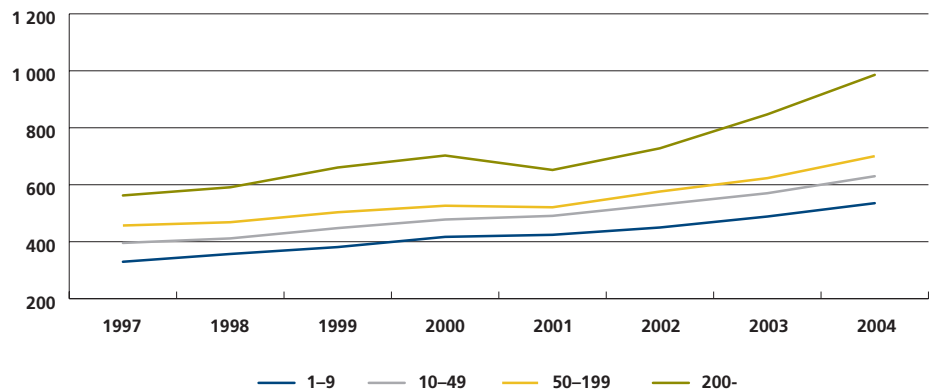
Anm.: Antalet företag är justerat för koncern tillhörighet, det vill säga att företag som tillhör en koncern inte räknas var för sig eftersom bara koncernen räknas. Företag utan anställda utelämnas i beräkningen ovan. För enskilda firmor (fler än 0 anställd) har även ägaren räknats som anställd. Tillverkningsindustrin och tjänstesektorn hade en produktivitetstillväxt på sju respektive en procent enligt nationalräkenskaperna (2006). Diskrepansen orsakas av att det inte är antalet sysselsatta, utan anställda som upptas i IFDB. Vidare blir arbetsproduktiviteten högre i tabellen ovan på grund av att företag utan anställda utelämnas. Förädlingsvärdet (tusentals kronor) beräknat i fasta priser med 1997 som referensår. Anställda i antal.

Källa: IFDB, SCB; nationalräkenskaperna (2006)

Tabell 2-15 presenterar arbetsproduktiviteten i tillverkningsindustrin och i tjänstesektorn 1997 och 2004. I tillverkningsindustrin uppgick arbetsproduktivitetstillväxten till 7,6 procent och i tjänstesektorn uppgick den till 1,5 procent under perioden 1997 till 2004. Den högsta nivån och tillväxten finns bland stora företag inom tillverkningsindustrin. Skillnaden gentemot andra medelstora, mindre och små företag i tillverkningsindustrin är högst väsentlig när det gäller arbetsproduktivitetsnivån.

Arbetsproduktivitetsnivån är också lägre ju mindre företaget är. Detta gäller i såväl tillverkningsindustrin som i tjänstesektorn. Studerar vi den årliga tillväxten i arbetsproduktiviteten är även den högst bland de största företagen i båda sektorerna av ekonomin. Inom de övriga storleksklasserna är tillväxten inte fallande, utan till och med högre bland de små företagen jämfört med de mindre och medelstora företagen. En orsak till att nivån var lägre men tillväxten högre bland de små företagen, i jämförelse med mindre och medelstora företag, är att många nya små företag har en tillväxt från en låg nivå. Som framgår av en tidigare undersökning har nya företag en lägre produktivitet än äldre företag.⁹¹

Arbetsproduktivitetsnivån är lägre i mindre företag.

Figur 2-8 Arbetsproduktiviteten i företag efter storleksklasser i tillverkningsindustrin 1997–2004.

Anm.: Förädlingsvärdet (tusentals kronor) deflaterat med 1997 som referensår. Anställda i antal.

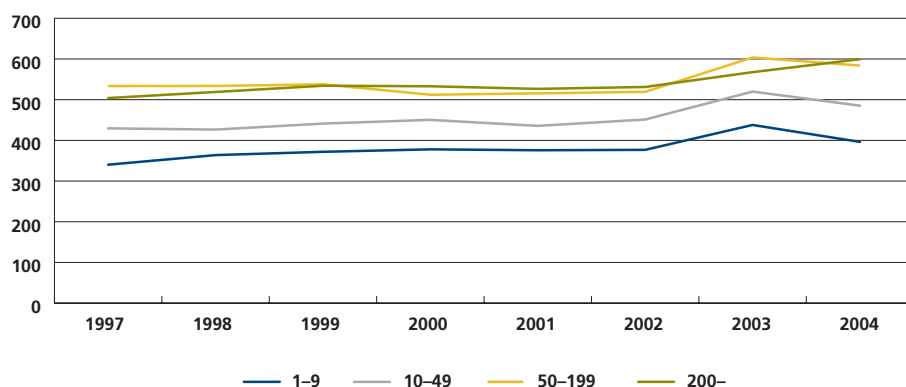
Källa: IFDB

Tillväxten i arbetsproduktiviteten är högst i stora och i små företag, medan mindre och medelstora företag har en lägre tillväxt.

Tabell 2-15 visar att tillväxten är högst i stora och små företag, medan mindre och medelstora företag har en lägre tillväxt. Dessa skillnader kan vara ett uttryck för konjunkturella variationer, men de kan också vara ett uttryck för mer bestående skillnader. För att se hur konjunkturen eventuellt påverkar, kan man titta på Figur 2-8 som visar arbetsproduktiviteten i företag efter storleksklasser i tillverkningsindustrin under perioden 1997 till 2004. Av figuren framgår att de största variationerna i arbetsproduktivitetsstillväxten finns bland de största företagen. I tillverkningsindustrin var till och med produktivitetstillväxten negativ mellan 2000 och 2001. Figuren visar inte att medelstora företag varit synnerligt kraftigt utsatta för konjunkturella rörelser i arbetsproduktiviteten. Trots det är det förhastat att säga att produktivitetstillväxten är lägre bland medelstora företag. Det krävs mycket längre tidsserier för att göra den typen av generaliseringar.

En intressant observation är att skillnaden mellan stora och medelstora företag är mycket liten, både i fråga om nivå samt tillväxt i arbetsproduktiviteten.

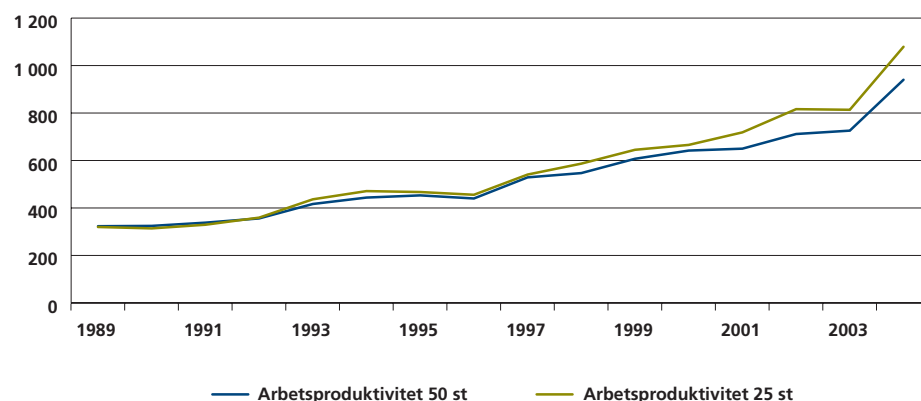
I Figur 2-9 visas arbetsproduktivitetsutvecklingen i företag efter storleksklasser inom tjänstesektorn under perioden 1997 till 2004. En intressant observation är att skillnaden mellan stora och medelstora företag var mycket liten, både i fråga om nivå och tillväxt i arbetsproduktiviteten. Vidare visar utvecklingen i tjänstesektorn att det inte var fråga om någon tydlig stagnation i arbetsproduktiviteten mellan 2000 och 2001. Däremot är arbetsproduktivitetsstillväxten överlag förhållandevis låg. En stor del av tillväxten under perioden 1997 till 2004 var koncentrerad till åren mellan 2002 och 2003. Denna information om arbetsproduktivitetsutvecklingen är viktig att ta hänsyn till om tillväxten jämförs mellan två tidpunkter. Att jämföra mellan 1997 och 2004 leder knappast till att någon viss storleksklass bidrag till näringslivets produktivitetstillväxt överdrivs. Om jämförelsen i stället hade skett mellan 2001 och 2004, hade en mycket stor del av tillväxten tillfallit stora företag inom tillverkningsindustrin.

Figur 2-9 Arbetsproduktiviteten i företag efter storleksklasser i tjänstesektorn 1997–2004.

Anm.: Förädlingsvärdet (tusentals kronor) deflaterat med 1997 som referensår. Anställda i antal.

Källa: IFDB

Betydelsen av vilka år som undersöks bekräftas även av utvecklingen i de största företagen. I Figur 2-10 presenteras arbetsproduktivitetsutvecklingen bland de största koncernerna och företagen under perioden 1989 till 2004. Av figuren framgår att det skedde ett trendbrott i tillväxtbanan efter mitten av 1990-talet. Arbetsproduktivitetstillväxten under perioden från 1997 och framåt uppgick till i genomsnitt 8,5 procent per år, vilket är historiskt höga siffror. Värt att notera är att tillväxtmönstret bland de största företagen även påminner om den utveckling som beskrivits för övriga stora företag inom tillverkningsindustrin. Utvecklingen bland de 50 respektive 25 största företagen är starkare än tillväxten bland övriga industriföretag med fler än 199 anställda.

Figur 2-10 Arbetsproduktiviteten i de 50 respektive 25 största företagen 1989–2004.

Anm.: Förädlingsvärdet (tusentals kronor) deflaterat med 1997 som referensår. Anställda i antal.

Källa: IFDB

Det kan konstateras att stora och mycket stora företag har högre produktivitetsnivå och tillväxt. Men denna lägesbeskrivning ska inte användas som argument för att reducera antalet små, mindre och medelstora företag. Detta handlar endast om en statisk beskrivning som högst bristfälligt fångar upp de förändringar som sker när företag inom respektive storleksklass växer. Ett företag som var litet 1997 kan under de följande sju åren mycket väl ha vuxit och blivit ett stort företag. Tillika kan ett stort företag som går dåligt uppträda i en klass med medelstora, mindre eller till och med små företag efter sju år. Genom en statisk beskrivning som den ovan förloras den dynamiken. För att på ett mer korrekt sätt fånga upp företag som växer och företag som minskar, gör vi i följande avsnittet en longitudinell analys av företagens arbetsproduktivitetsbidrag efter storleksklass mellan 1997 och 2004.

Små och stora företags bidrag till arbetsproduktivitetstillväxten 1997–2004

BNP-tillväxten har framför allt drivits av hög arbetsproduktivitet men även av en viss ökning i sysselsättningen.

I de föregående avsnitten har det kommit fram att företags- och sysselsättningsstrukturen förändras i riktning mot relativt fler små företag och relativt fler anställda i små företag. Den utvecklingen innebär viktiga förändringar, inte minst därför att små och stora företag skiljer sig på flera sätt. Små företag exporterar betydligt mindre och har lägre exportintensitet än stora företag. Tillika står de stora företagen för huvuddelen av FoU-ansträngningarna och dessa företag har även de största tillgångarna. Mot den bakgrunden är det knappast förvånande att stora företag har en högre arbetsproduktivitet än små företag. Givet dessa skillnader och utvecklingen i sysselsättningsstrukturen, finns den anledning att se närmare på hur detta har påverkat arbetsproduktivitetstillväxten.

Under de senaste åren har BNP-tillväxten varit hög. Framför allt under åren 1999, 2000 och 2004 har historiskt höga tillväxttakter rapporterats. BNP-tillväxten har framför allt drivits av en hög tillväxt i arbetsproduktiviteten och en viss ökning i sysselsättningen (under 1999 och 2000 men inte 2004). I näringslivet uppgick sysselsättningstillväxten till 8,9 procent eller 1,22 procent per år under perioden 1997 till 2004. Under samma period uppgick produktivitetstillväxten per sysselsatt i näringslivet till 19,3 procent eller 2,5 procent per år.⁹² Den ökningen motsvarar ungefär den genomsnittliga arbetsproduktivitetstillväxten per sysselsatt som har varit rådande under perioden 1850 till 2000.⁹³ I jämförelse med åren före 1997, pekar utvecklingen i arbetsproduktiviteten under perioden 1997 till 2004, på att det har skett något av en återhämtning och kanske även en möjlig återgång till den långsiktiga arbetsproduktivitetstillväxten i ekonomin. Denna återhämtning har dock inte varit befriad från bakslag.⁹⁴ En tillfällig stagnation inträffade år 2001. Enligt nationalräkenskaperna minskade arbetsproduktiviteten per sysselsatt med 1,3 procent mellan år 2000 och 2001. Den nedgången uppvägs emellertid av en stark uppgång mellan åren 2003 och 2004, då arbetsproduktiviteten ökade med 6,4 procent. Under samma period ökar medeltalet sysselsatta med 1,2 procent. Men liksom arbetsproduktivitetstillväxten är inte utvecklingen densamma år för

92 SCB; Nationalräkenskaperna (2006).

93 Egna beräkningar baserade på Krantz och Schön (2007).

94 Egna beräkningar baserade på Krantz och Schön (2007).

år. Fram till 2001 var tillväxttakten över två procent per år och från 2002 gick årligen medeltalet sysselsatta ned med omkring en procent.

Utvecklingen under perioden 1997 till 2004 inrymmer aggregerade förändringar i både arbetsproduktivitet och sysselsättning. Dessa fluktuationer är dock inte på något sätt unika i ett historiskt sammanhang. Volatiliteten mätt som standardavvikelsen under en glidande sjuårsperiod i arbetsproduktivitets- och sysselsättnings-tillväxt mellan åren 1850 och 2000 visar att volatiliteten under perioden 1997 till 2004 var något högre än det historiska genomsnittet för sysselsättningstillväxten, men lägre än det historiska genomsnittet för arbetsproduktivitetstillväxten.⁹⁵ Mot den bakgrunden antar vi att perioden 1997 till 2004 var viktig i meningen att det har skett en viss återhämtning i arbetsproduktiviteten, men att det samtidigt inte handlar om någon särskilt turbulent period.

För att undersöka de bidrag som legat bakom denna ökning i arbetsproduktivitetstillväxten utifrån ett företagsperspektiv, dekomponerar vi produktivetsbidraget från respektive storleksklass. För att kunna beräkna bidragen från företag i respektive storleksklass har vi använt en longitudinell metod för att följa företagen över tiden. Metoden bygger på att företag inom respektive storleksklass har följts från 1997 och framåt. Även om ett företag ökar eller minskar antalet anställda, så kommer det att räknas till samma storleksklass under perioden. Företagsdynamiken (nedlagda och nystartade företag) fångas upp genom att nya företag adderas till de existerande företagen och nedlagda företag exkluderas från existerande företag. Uppdelade och sammanslagna företag ingår i urvalsramen så länge som de existerar. Självva dekomponeringen har gjorts med hjälp av en shift-share ekvation.⁹⁶

I Tabell 2-16 presenterar vi resultatet av dekomponeringen av arbetsproduktivitetstillväxten i näringslivet efter företag i fyra storleksklasser under perioden 1997 till 2004. Tabellens kolumn för inomföretagseffekt visar att bidraget till den samlade produktivitetstillväxten i näringslivet nästan uteslutande kom från produktivitetstillväxten inom företag (inomföretagseffekt). Det produktivetsbidrag som uppstår när arbetskraften flyttar mellan företag i olika storleksklasser var relativt litet och negativt. Som framgår av kolumnerna för statisk och dynamisk effekt uppgick den statiska effekten till -0,6 procent och den dynamiska effekten till -0,3 procent. Dessa effekter orsakas av att arbetskraftsandelarna minskade i de stora företagen och ökade i de små, mindre och medelstora företagen. Sysselsättningstillväxten i små företag var således högre än i stora företag samtidigt som arbetsproduktivitetsnivån och tillväxten var högre i större företag. Den sammantagna effekten av den utvecklingen har resulterat i negativa statiska och dynamiska effekter. Naturligtvis behöver detta inte innebära att utvecklingen är negativ. Det går inte att utesluta att den höga inomföretagseffekten i stora företag har åstadkommit genom att arbetskraftsandelarna har minskat gentemot andra grupper av företag.

Dekomponeringen visar att bidraget till den samlade arbetsproduktiviteten nästan uteslutande kom från produktivitetstillväxten inom företag.

Det produktivetsbidrag som uppstår när arbetskraften flyttar mellan företag i olika storleksklasser var relativt litet och negativt.

95 Volatiliteten i sysselsättningstillväxten (sju års glidande standardavvikelse) är i genomsnitt 0,015 under perioden 1857–2000. De mest volatila perioderna är 1920-, 1930 och 1990-talen. Under perioden 1997–2004 uppgår denna volatilitet till 0,021. Volatiliteten i arbetsproduktivitetstillväxten uppgår till i genomsnitt 0,031 under perioden 1857–2000. Volatiliteten under perioden 1997–2004 är 0,022. Egna beräkningar baserade på Krantz och Schön (2007).

96 Urval och metod redovisas i appendix 1.

Tabell 2-16 Dekomponering av arbetsproduktivitetstillväxten i näringslivet efter företag i olika storleksklasser under perioden från 1997 till 2004.

Storleksklasser (Antal anställda)	Inomföretags- effekt	Statisk effekt	Dynamisk effekt	Produktivi- tetsbidrag
Små 3–9	2,4	0,5	0,1	3,0
Mindre 10–49	3,0	0,7	0,1	3,8
Medelstora 50–199	2,2	0,4	0,1	2,7
Stora 200–	17,1	–2,2	–0,6	14,3
Summa	24,7	–0,6	–0,3	23,9

Källa: IFDB, SCB; Nationalräkenskaperna (2006)

Även då tjänstesektorn och tillverkningsindustrin studeras separat är det inomföretagseffekten som är viktigast.

De små företagen (3–9 anställda), som redovisas på rad ett, gav ett bidrag till den aggregerade arbetsproduktivitetstillväxten på omkring tre procent. Detta bidrag orsakas av positiva statistiska och dynamiska effekter (0,6 %) och en positiv inomföretagseffekt (2,4 %). Mindre företag, som presenteras på rad två, gav ett bidrag på 3,8 procent, av vilket knappt tre procent består av inomföretagseffekt och en procent består av statistiska och dynamiska effekter. De medelstora företagen, som redovisas på rad tre, gav ett bidrag på knappt tre procent. Detta bidrag orsakades av positiva inomföretagseffekter (2,7 %) och positiva statistiska och dynamiska effekter (0,5 %). Stora företag, som presenteras på rad fyra, hade en mycket hög inomföretagseffekt (17,1 %), men också stora negativa statistiska och dynamiska effekter (–2,8 %). Dessa negativa effekter orsakades av att arbetskraftsandelarna minskade samtidigt som arbetsproduktivitetsnivån och arbetsproduktivitetstillväxten inom dessa företag var hög. När arbetskraftsandelarna minskade i de stora företagen uppstod negativa dynamiska och statistiska effekter. Dessa effekter uppvägs inte av de positiva dynamiska effekterna som uppstod när arbetskraftsandelarna växte i små, mindre och medelstora företag. Summan av de dynamiska och statistiska effekterna blir således negativa.

I Tabell 2-17 redovisar vi resultatet från dekomponeringen av tjänstesektorns produktivitetstillväxt mellan 1997 och 2004. Tillväxten av den aggregerade arbetsproduktiviteten i tjänstesektorn förklaras i huvudsak av de stora inomföretagseffekterna. Som framgår av Tabell 2-17 uppgick inomföretagseffekten till knappt 13 procent och de dynamiska och statistiska effekterna till 0,3 procent. Av resultatet framgår att arbetskraft flyttar från små till stora företag. Eftersom stora företag har en högre arbetsproduktivitet än små företag blir den totala effekten positiv. De respektive storleksklassernas bidrag till den samlade produktivitetstillväxten under perioden visar att små, mindre och medelstora företag stod för en liten andel. Stora företag bidrog mest till produktivitetstillväxten. Bidraget uppstod framför allt som en inomföretagseffekt, men i någon mån även som statistiska och dynamiska effekter. Orsaken till att de två senare är positiva är att produktivitetsnivån, och i någon mån tillväxten, var relativt sett hög och att arbetskraftsandelarna ökade.

Tabell 2-17 Dekomponering av arbetsproduktivitetstillväxten i tjänstesektorn efter företag i olika storleksklasser under perioden från 1997 till 2004.

Storleksklasser (Antal anställda)	Inomföretags- effekt	Statisk effekt	Dynamisk effekt	Produktiv- tetsbidrag
Små 1–9	2,3	–0,7	–0,1	1,5
Mindre 10–49	0,9	0,2	0,0	1,1
Medelstora 50–199	1,2	0,0	0,0	1,2
Stora 200–	8,3	0,8	0,1	9,2
Summa	12,8	0,3	0,0	13,1

Källa: IFDB

Tabell 2-18 redovisar resultaten från dekomponeringen av företag i tillverkningsindustrin och i gruvorna efter storleksklass. Dekomponeringen visar att den aggregerade arbetsproduktivitetstillväxten i huvudsak förklaras av inomföretagseffekterna. Tabell 2-18 visar att inomföretagseffekten uppgick till 54,3 procent och de statiska och dynamiska effekterna till –0,6 procent.

Utvecklingen efter storleksklass visar att små företag hade en inomföretagseffekt på knappt tre procent och statiska och dynamiska effekter på en halv procent under perioden. De positiva statiska och dynamiska effekterna orsakades av att arbetskraftsandelarna växte i små företag. I mindre företag var inombranschefeften något högre, liksom de statiska och dynamiska effekterna. Orsakerna till de två senare effekterna är detsamma som för små företag.

Tabell 2-18 Dekomponering av arbetsproduktivitetstillväxten i tillverkningsindustrin och i gruvorna efter företag i olika storleksklasser under perioden 1997 till 2004.

Storleksklasser (Antal anställda)	Inomföretags- effekt	Statisk effekt	Dynamisk effekt	Produktiv- tetsbidrag
Små 1–9	2,7	0,3	0,2	3,2
Mindre 10–49	6,6	0,4	0,2	7,2
Medelstora 50–199	7,0	–0,2	–0,1	6,7
Stora 200–	54,3	–0,8	–0,6	52,9
Summa	70,6	–0,3	–0,3	70,0

Källa: IFDB

Medelstora företag inom tillverkningsindustrin hade en inomföretagseffekt på sju procent under perioden och de dynamiska och statiska dynamiska effekterna uppgick till $-0,3$ procent. Orsaken till de två senare effekterna var de sjunkande arbetskraftsandelarna. Slutligen stod stora företag för huvuddelen av det totala produktivetsbidraget. Detta stora bidrag orsakades av en stor inomföretagseffekt. Samtidigt dras den effekten ned av de negativa statiska och dynamiska effekterna. Dessa två negativa effekter uppstår på grund av att arbetskraftsandelarna minskar i stora företag. Sammantaget innebär de negativa statiska och dynamiska effekterna inom stora och medelstora företag att de totala statiska och dynamiska effekterna blir negativa. Dessa negativa effekter uppvägs inte av de positiva statiska och dynamiska effekterna bland små och mindre företag. Att stora företag drar ned sina arbetskraftsandelar behöver nödvändigtvis inte leda till att den aggregerade tillväxten dämpas, eftersom det inte går att utesluta att de stora positiva inomföretagseffekterna i stora företag uppstår på grund av att arbetskraftsandelarna sjunker. Men det går tyvärr inte att säga om det finns ett samband mellan höga inomföretagseffekter och minskande arbetskraftsandelar. Det behövs fördjupade analyser av hur neddragningarna i stora företag påverkar arbetsproduktiviteten inom företagen.

Slutsatser

Andelen små företag ökar jämfört med andelen medelstora och stora företag.

Under det senaste kvartssekklet har antalet företag vuxit. Tillväxten sker både bland små, medelstora och stora företag. Den högsta tillväxten finns bland de små företagen. Av den anledningen ökar andelen små företag jämfört med andelen medelstora och stora företag. Tillika ökar sysselsättningen både bland stora och små företag. Men eftersom sysselsättningstillväxten är högre bland små företag ökar andelen anställda i små företag jämfört med sysselsättningen i medelstora och stora företag. Förändringen i företags- och sysselsättningsstrukturen har inte varit densamma år för år. Framför allt ökade andelen små företag och andelen sysselsatta i små företag kraftigt mellan 1984 och 1994. Sett till delarna inom näringslivet så ökade andelen anställda i små företag kontinuerligt om än starkast mellan 1984 och 1994. Inom tillverkningsindustrin ökade sysselsättningsandelarna i små företag framför allt under perioden 1997 till 2004. Stora företag inom tillverkningsindustrin minskade samtidigt sina sysselsättningsandelar under perioden 1997 till 2004.

Små företag är överrepresenterade inom tjänstesektorn.

Små och stora företag skiljer sig åt på flera grundläggande sätt. Små företag är överrepresenterade inom tjänstesektorn och i synnerhet inom näringsgrenarna byggverksamhet, varuhandel, restaurang- och hotellrörelse, finansiell verksamhet och företagstjänster och utbildning, hälsovård, sjukvårdstjänster och personliga tjänster. Stora företag är framför allt verksamma inom tillverkningsindustrin. Internationaliseringen bland företag inom olika storleksklasser i tillverkningsindustrin visar att stora företag bland annat har en mycket högre exportandel än små företag. Investeringsmönstret efter företag i olika storleksklasser visar att

FoU-investeringarna är koncentrerade till en liten grupp av stora företag. Tillika är näringslivets samlade tillgångar starkt koncentrerade till stora företag. Till dessa grundläggande skillnader mellan företag i olika storleksklasser bör det även noteras att arbetsproduktiviteten, sett både till nivå och tillväxt, är högre i stora än i små företag oberoende av om det är tillverknings- eller tjänsteföretag. Nivåskillnaderna i arbetsproduktiviteten är tydligast inom tillverkningsindustrin. Bland tjänsteföretag finns det en tydlig nivåskillnad mellan små och stora företag. Mellan stora och medelstora företag finns dock ingen nivåskillnad.

Givet de grundläggande skillnader som finns mellan små, mindre, medelstora och stora företag och förändringarna i sysselsättningsstrukturen så kan detta naturligtvis ha påverkat arbetsproduktivitetstillväxten i näringslivet. Baserat på en longitudinell metod där företag efter storleksklass (och även nya företag) har följts under perioden 1997 till 2004, visar en dekomponering av den aggregerade arbetsproduktivitetstillväxten att stora företag genererar det största bidraget. De växande arbetskraftsandelarna i små företag och de minskande arbetskraftsandelarna i stora företag har till och med givit upphov till negativa reallokerings effekter. Dessa negativa effekter är dock små.

Undersökningen visar dock tydligt att den aggregerade arbetsproduktivitetstillväxten i hög utsträckning varit avhängig arbetsproduktivitetstillväxten i stora företag.

Näringslivets samlade tillgångar är starkt koncentrerade till stora företag.

En dekomponering av den aggregerade arbetsproduktivitetstillväxten visar att stora företag genererar det största bidraget.

Den aggregerade arbetsproduktivitetstillväxten har i hög utsträckning varit avhängig arbetsproduktivitetstillväxten i stora företag.



3 | SNABBVÄXANDE FÖRETAGS BIDRAG TILL PRODUKTIVITETS- TILLVÄXTEN

I föregående kapitel konstaterades att det är de medelstora och stora företagen som är mest produktiva och som i störst utsträckning bidrar till den aggregerade ekonomin samtidigt som de små företagen fått en ökad betydelse för sysselsättningen. I detta kapitel analyseras vilken betydelse de snabbväxande företagen, de så kallade gasellerna, har för dels sysselsättningen, dels produktiviteten.

Teorier kring betydelsen av snabbväxande företag

I en studie av företags utveckling identifierade David Birch⁹⁷ en speciell grupp företag som *gasellföretag*, vilka under en femårsperiod haft en årlig tillväxt på åtminstone 20 procent. Birch påpekade att denna lilla grupp av företag står för en oproportionerligt stor del av skapandet av nya arbetstillfällen och att de generellt spelar en nyckelroll i den ekonomiska utvecklingen. Andra begrepp och definitioner för snabbväxande företag har därefter använts (t ex gasellföretag, Jackrabbits eller Hot Growth Companies)⁹⁸, men begreppen kretsar kring samma idé. Ingen definition tycks heller dominera i den studerade litteraturen; förutom Birchs definition används till exempel kriteriet åtminstone 50 procents årlig tillväxt under en fyraårsperiod⁹⁹. Studier med fokus på sysselsättning ser i huvudsak endast till brutto- och nettosysselsättningseffekter och hur koncentrerade dessa är inom företagspopulationen. I den här översikten refererar vi till studier som på ett eller annat vis behandlar snabbväxande företag, utan någon ytterligare avgränsande definition.

I allmänhet koncentrerar sig företag på att konkurrera med sina rivaler i huvudsak genom inkrementella förbättringar när det gäller kostnader och kvalitet. Snabbväxande företag tenderar i stället att bryta sig loss från sina rivaler genom att skapa helt nya marknader, det vill säga erbjuda produkter eller tjänster för vilka det inte finns några direkta konkurrenter. Att dessa företag i större utsträckning följer en strategi att skapa ”värdeinnovationer” (i motsats till den stora majoriteten av företag vilka följer den konventionella strategin) representerar den underliggande tanken till varför dessa företag är viktiga för produktivitet utveckling och ekonomisk tillväxt.¹⁰⁰ Douglas Tatum hävdar dessutom att det innovationsklimat som karaktäriserar snabbväxande företags ekosystem är svårt att imitera i stora organisationer, vilket gör att de snabbväxande företagen efter uppköp *de facto* fungerar som FoU-avdelningar i större företag.¹⁰¹

Ekonomen David Birch har identifierat en speciell grupp företag som gasellföretag, vilka under en femårsperiod haft en årlig tillväxt på åtminstone 20 procent.

De snabbväxande företagen tenderar att erbjuda produkter eller tjänster för vilka det inte finns några direkta konkurrenter.

97 Birch (1987): (1979).

98 McGrath (2002).

99 Autio, Arenius och Wallenius (2000).

100 Chan Kim och Mauborgne (2004).

101 Tatum (2007).

Höga nivåer av ambitiöst entreprenörskap är viktigare för makroekonomisk tillväxt än höga nivåer av entreprenörskap generellt.

Det ambitiösa entreprenörskapet har en signifikant positiv effekt på teknisk utveckling.

När det gäller forskning på de effekter de snabbväxande företagen som grupp skapar på makronivå kan man göra en grov uppdelning mellan den som studerar deras roll för teknisk utveckling och ekonomisk tillväxt, och den som studerar deras betydelse för sysselsättning. Till den förra delen hör forskning på GEM-data (Global Entrepreneurship Monitor), vilken skattar sambandet mellan olika typer av entreprenörskap och ekonomisk tillväxt på nationell nivå. Huvudfrågan är om högre nivåer av så kallat ambitiöst entreprenörskap¹⁰² i större utsträckning bidrar till makroekonomisk tillväxt än vad högre nivåer av ett allomfattande entreprenörskap gör. Ett antal studier har utifrån GEM-data på ländernivå kommit fram till att höga nivåer av ambitiöst entreprenörskap är viktigare för makroekonomisk tillväxt än höga nivåer av entreprenörskap generellt.¹⁰³

I en artikel av Acs och Varga undersöks hypotesen att variationer i nivåer av de olika typerna av entreprenörskap kan vara en källa till varierande effektivitet i kunskapsspridning och därmed teknisk utveckling.¹⁰⁴ I ett ”Romerianskt ramverk” utvecklar de en empirisk modell som inkluderar effekterna av entreprenörskap på ny kunskap. Modellen testas med data för sju industrisektorer i nio EU-länder och man finner bland annat att det ”ambitiösa entreprenörskapet” har en signifikant positiv effekt på teknisk utveckling. GEM-databasen studerar entreprenörskap på nationell nivå och baseras på 360 000 intervjuer i 30 medverkande länder. I de ovan refererade studierna ser man entreprenörskap som företagande mer generellt, och bedömningarna av det ”ambitiösa entreprenörskapet” görs utifrån förväntningar på tillväxt ex ante.

Intrycket är emellertid att det förekommer mer litteratur om de snabbväxande företagens betydelse för sysselsättningen. Nationella studier av såväl Kanada¹⁰⁵ och USA¹⁰⁶ som Storbritannien¹⁰⁷ och Finland¹⁰⁸, samt en bredare rapport för OECD-länderna¹⁰⁹ konstaterar att snabbväxande företag står för oproportionerligt stora andelar av en ökad bruttosysselsättning, samt att de ligger i täten enligt mått som kombinerar relativa (procentuell) och absoluta mått på nettosysselsättning. Det påpekas också att inom gruppen snabbväxande företag så överskrider sysselsättningsökningen i små företag den i större företag, samt att snabbväxande företag finns i alla industrier och regioner.¹¹⁰ Men bilden framstår inte som rakt igenom entydig. Davidsson och Delmar analyserar utvecklingen bland företag i Sverige för åren 1987–1996, men finner ingen särskild effekt från de snabbväxande företagens bidrag till det aggregerade jobbskapandet.¹¹¹ De menar att entreprenörskap generellt, och nyetablerade företag i synnerhet, hade störst vikt för jobbskapandet under perioden.

102 I GEM studierna definieras det ”ambitiösa entreprenörskapet” som maximalt 42 månader gamla företag vilka tror sig kommer växa med minst 20 anställda under de kommande fem åren.

103 Se Wong, Ho och Autio (2005); Suddle, Hessels, Stam och van Stel (2006); Sternberg och Wennekers (2005).

104 Acs och Varga (2005).

105 Picot och Dupuy (1998).

106 Acs och Mueller (2006).

107 Tether och Massini (1998).

108 Autio, Arenius och Wallenius (2000).

109 OECD (2002).

110 OECD (2002).

111 Davidsson och Delmar (2006).

En svaghet med litteraturen om ämnet är att den i stor utsträckning saknar teoretisk koppling – tillväxtteorierna förklarar inte hur snabbväxande företag påverkar den ekonomiska tillväxten. Robusta, sammanhängande modeller vilka explicit behandlar entreprenörskap som en variabel och möjliggör empiriska tester av olika hypoteser saknas. Men i den senare litteraturen finns några få undantag. Till exempel utvecklar Acs och Varga, i ett ramverk inspirerat av Romer och hans *New Growth Theory*, en empirisk modell som endogeniserar entreprenörskapets effekter på kunskapsspridningen¹¹². De formaliserar hur teknisk utveckling beror av en interaktion mellan existerande kunskap och hur denna sprids genom entreprenörers aktivitet.

Tillväxtteorierna förklarar inte hur de snabbväxande företagen påverkar den ekonomiska tillväxten.

En del av litteraturen kan indirekt eller direkt relateras till Schumpeters mer deskriptiva teorier kring entreprenörskap. Tankarna om att de snabbväxande företagens särställning har sin grund i att dessa bryter sig loss från sina rivaler genom att skapa helt nya marknader, det vill säga erbjuda produkter eller tjänster för vilka det inte finns några direkta konkurrenter, är i linje med Schumpeters idé om ”kreativ förstörelse”¹¹³. På grund av entreprenörers aktivitet rubbas ständigt jämvikten i ekonomiska system och dynamisk förändring uppstår. Baserat i tankarna kring vad som gör de snabbväxande företagen unika, samt hur de tänker och vilka strategier de följer¹¹⁴, skulle det kunna anföras att de utgör en nyckelroll i den kreativa förstörelseprocessen.

Diskussion av forskningsläget

Är det små och medelstora företag och entreprenörskap generellt eller endast en liten grupp av snabbväxande företag som är nyckeln till ekonomisk utveckling och jobbskapande? Och följaktligen – är det meningsfullt att lägga stora resurser på att förbättra klimatet för småföretagande generellt, eller är det i själva verket en liten grupp snabbväxande företag det bör fokuseras på? Den genomgångna litteraturen är inte helt entydig, men överväger åt det senare. Det återstår dock i flera fall att särskilja de snabbväxande företagens roll från nyföretagandets (i studierna med GEM-data är gruppen som analyseras företag som är både unga och har en särskild tillväxtpotential). Anledningen till att olika studier visar olika resultat när det gäller exempelvis betydelsen för jobbskapande kan bero på skillnader mellan olika länder vad gäller de snabbväxande företagens andel av den totala mängden företag och deras påverkan på ekonomin i stort. Vidare kan metoden som studien är baserad på, definitionen (vilken varierar i olika studier) av snabbväxande företag, tidpunkt och konjunkturläge leda till att olika studier kommer fram till olika slutsatser.

Forskningslitteraturen som behandlar de snabbväxande företagens roll i den ekonomiska utvecklingen karaktäriseras i dagsläget av ett flertal betydande kunskapsluckor. En stor mängd forskning som undersöker hur företag blir snabbväxande har identifierats, däremot tycks dessa företags effekt på ekonomin i stort vara ett mer outvecklat område. En grundläggande svaghet är att modellerna och teorierna inte förklarar hur nyetablerade och/eller snabbväxande företag påverkar den eko-

112 Acs och Varga (2005).

113 Se Schumpeter (1936).

114 Se bl a Chan Kim och Mauborgne (2004); Tatum (2007).

Fler industrispecifika analyser skulle kunna förklara huruvida de snabbväxande företagen spelar olika roller i olika industrier.

I följande avsnitt analyseras de svenska snabbväxande företagens bidrag till näringslivets totala tillväxt för åren 2002–2004.

När ett företag benämns som ett snabbväxande företag innebär det att detta företag tillhör de 10 procent bästa företagen utifrån rangordningen efter det tillväxtmått som använts.

nomiska tillväxten. Detta är också något som påpekas i den genomgångna litteraturen.¹¹⁵ På grund av detta tycks slutledningarna i dagsläget till stor del baseras på mer eller mindre anekdotisk empiri. En ytterligare svaghet är att empiriska studier på ämnet nästan uteslutande baseras på analyser av tvärsnittsdata, där effekter av företagens föränderlighet till stor del förbigås. För att kunna ta större hänsyn till detta, samt mer noggrant kunna undersöka kausalitetsförhållanden behövs forskning baserad på tidsseriedata. Detta är också av intresse för att kunna undersöka de snabbväxande företagens tillväxttrend och bidrag till samhällsekonomin på längre sikt. Fler industrispecifika analyser skulle också kunna förklara huruvida snabbväxande företag spelar olika roller i olika industrier och hur en relevant näringspolitik som tar hänsyn till detta kan utformas.

Deskriptiv analys av svenska förhållanden

I följande avsnitt analyseras de svenska snabbväxande företagens bidrag till näringslivets totala tillväxt för åren 2002–2004. Det övergripande syftet är att identifiera skillnader i produktivitet mellan de snabbväxande företagen och övriga företag. Företagen delas upp i de som under perioden antingen växer genom sysselsättning, genom förädlingsvärde eller genom en kombination av de båda. Frågan ställs om det finns ett utbytesförhållande mellan att växa genom sysselsättning respektive förädlingsvärde eller om det är så att många av företagen kvalificerar sig som snabbväxande företag genom att de lyckas växa i termer av båda variablerna samtidigt. Dessutom beskrivs hur företagens karaktäristika som branschtillhörighet, geografisk belägenhet och storlek avspeglas i bidraget till näringslivet i form av ökad sysselsättning respektive ökat förädlingsvärde. Kapitlet innehåller även en avslutande diskussion.

Snabbväxande företag

För att kunna analysera snabbväxande företag måste det definieras vad som menas med snabbväxande företag och vilka variabler som analyseras. I denna analys används indikatorer föreslagna av OECD¹¹⁶. Det finns en mängd olika sätt att definiera verksamheten på, men i praktiken används två definitioner: företag och arbetsställe. I denna studie används definitionen företag. Avseende definition på vilka företag som kan klassas som snabbväxande, framträder även här två ansatser i litteraturen. Enligt den ena ansatsen väljs en viss procent eller ett visst antal av de mest snabbväxande företagen ut. Utgångspunkten för den andra ansatsen är i princip den motsatta. En viss nivå på tillväxt definieras och de företag vars tillväxt är högre än nivån anses vara tillväxtföretag. I det senare fallet studeras hur många av företagen, i antal eller procent, som tillfaller tillväxtgruppen. Det är den första ansatsen som används i denna studie. Dessa företags tillväxt analyseras med hjälp av tre mått baserade på ett så kallat Birchindex.¹¹⁷ När ett företag benämns som ett snabbväxande företag innebär det att detta företag tillhör de 10 procent bästa företagen utifrån rangordningen efter det tillväxtmått som använts.

115 Autio, Arenius och Wallenius (2000).

116 Ahmad och Gonnard (2007).

117 Se appendix 2 för en detaljerad beskrivning av hur Birchindexet beräknas.

Antal anställda: Utifrån OECD:s rekommendationer används först ett Birchindex baserat på antal anställda i den deskriptiva genomgång av de snabbväxande företagen. Detta mått har fördelen att det är mindre känsligt för företagens storlek än exempelvis tillväxt i procent. Anledningen till att detta mått används är ambitionen att försöka vikta för vad som kan anses vara tillväxt – ett företag med en anställd är mycket mer benäget att fördubbla sitt antal anställda än vad ett företag med 5 000 anställda är, även om sysselsättningstillväxten är mycket större i absoluta tal i det senare fallet. Att inte beakta denna skevhet i förmåga att kvala in som snabbväxande företag innebär att resultaten kommer att vara sneda till förmån för små företag. Sysselsättningsbaserade tillväxtmått tenderar av naturliga skäl att lyfta fram företag som har stor sysselsättningsökning, vilket inte behöver vara förknippat med ökad arbetsproduktivitet, ett område som också är intressant ur policyhänseende. Ett ensidigt fokus på sysselsättningsbaserade tillväxtmått kan med andra ord riskera att leda till åtgärder som får motsatt effekt på produktiviteten.

Förädlingsvärde: Ett sätt att få en tydligare bild av de snabbväxande företagen är att komplettera ovanstående mått med ett mått baserat på någon form av ekonomisk tillväxt, som exempelvis omsättning eller förädlingsvärde. Tillväxtpolitik syftar ofta till att identifiera de företag som bidrar mest till landets BNP och för länder inom OECD görs detta i ökad utsträckning genom att stimulera företag med produktion som ger högt förädlingsvärde. Analysen kompletteras därför med ett tillväxtmått baserat på förädlingsvärde och av samma orsak som nämnts tidigare konstrueras ett Birchindex även för denna variabel.

Sammanfatt index: Det finns både för och nackdelar med mått baserade på antalet anställda respektive ett ekonomiskt mått som förädlingsvärde. Antal anställda är praktiskt att använda eftersom det är relativt lätt att mäta – dessutom relevant om syftet är en policy för att öka sysselsättningen. Förädlingsvärde och andra ekonomiska mått är närmare kopplat till det som företaget ska producera och den information som aktieägare och riskkapitalister skulle använda för att bedöma företagets tillväxt. Båda är sålunda relevanta och det kan därför vara informativt att även använda ett index som är sammansatt av både antalet anställda och förädlingsvärdet. För detta används här ett mått som kan sägas vara ett genomsnitt av tillväxttakten i sysselsättning och tillväxttakten i förädlingsvärde.

OECD¹¹⁸ rekommenderar en analysperiod på tre år när man studerar snabbväxande företag. Anledningen är framför allt att en längre tidsperiod gör det svårare att beakta inverkan av andra, okända faktorer. För denna deskriptiva analys har vi använt data från SCB¹¹⁹, för perioden 2002 till 2004. Utgångspunkten är alla registrerade företag, men urvalet är begränsat till att innehålla företag med mer än två anställda och som har en omsättning på minst en miljon kronor per år. Anledningen är att det är nödvändigt att begränsa urvalet till att omfatta företag där de anställda kan livnära sig på verksamheten, det vill säga hobby- och biverksamhet exkluderas.

OECD rekommenderar en analysperiod på tre år när man studerar snabbväxande företag.

118 Ahmad och Gonnard (2007).

119 Företagens ekonomi (FEK, SCB).

Åren 2002–2004 återfanns de flesta snabbväxande företagen inom tillverkningsindustrin, följt av varuhandelssektorn och sektorn för finansiell verksamhet och företagstjänster.

Resultat

Tabell 3-1 visar den genomsnittliga förändringen i antalet anställda, förädlingsvärde och det sammansatta måttet för åren 2002–2004. Den första kolumnen i tabellen indikerar de olika måtten som används och de övriga kolumnerna visar förändringar i måtten uppdelade på företagen i olika tillväxtklasser. Kolumnen Topp-10 visar förändringar i måtten för de tio procent av företagen som har högst tillväxt under perioden. På samma sätt visar de andra kolumnerna förändringar i måtten för de fem, respektive en procent företag med högst tillväxt, såväl som för de övriga 90 procent företagen och till sist alla företagen. De första tre raderna visar utvecklingen för de företag som ökar antalet anställda mest. Ur Tabell 3-1 framgår det att de 10 procent företag som har ökat sina antal anställda mest har en lägre arbetsproduktivitet än de företag som inte kvalade in som snabbväxande företag enligt sysselsättningsmättet (övriga 90). För de snabbväxande företagen ökar dock arbetsproduktiviteten ju mer företagen ökar antalet anställda och för topp-1 företagen är den högre än för gruppen övriga 90.¹²⁰

Tabell 3-1 Genomsnittligt utfall för de olika kategorierna snabbväxande företag för åren 2002–2004.

	Sammanställning				
	Topp-10	Topp-5	Topp-1	Övriga 90	Alla företag
Förändring i antal anställda	19,14	33,58	122,23	-1,84	0,27
Förändring i arbetsproduktivitet	26,49	30,93	75,22	52,96	55,21
Antal företag	6 316	3 176	630	56 571	62 887
Förändring i förädlingsvärde	25 485,04	46 877,20	184 954,99	-1 076,29	1 579,97
Förändring i arbetsproduktivitet	169,83	186,97	236,32	32,23	55,21
Antal företag	6289	3145	629	56 598	62 887
Sammansatt mått	0,75	0,81	0,91	0,44	0,47
Förändring i arbetsproduktivitet	256,22	346,34	537,94	28,03	55,21
Antal företag	6 289	3 145	629	56 598	62 887

Anm.: Förädlingsvärde och arbetsproduktivitet uttrycks i tusentals kronor. Genomsnittet utgörs av viktade medelvärden. Det sammansatta måttet uttrycks i form av ett index där ett större värde innebär en större ökning.

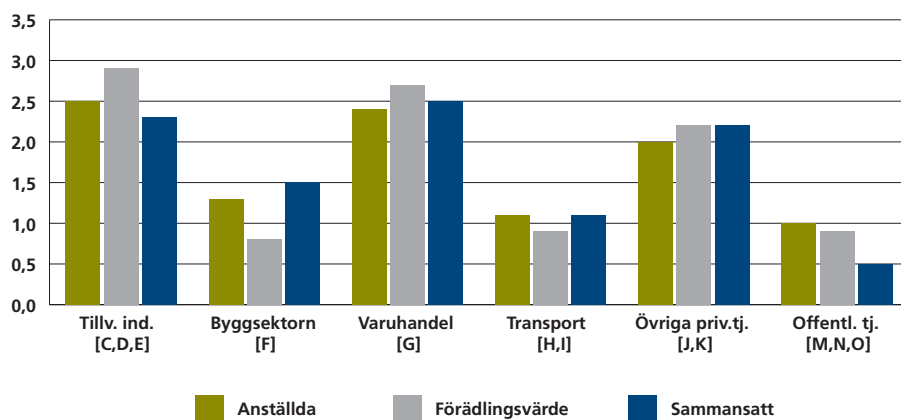
120 Vid jämförelse med icke viktade mått blir resultatet att arbetsproduktiviteten för tillväxtföretagen minskar vid ökat antal anställda. Skillnaden i resultaten kan tolkas som att stora företag tycks växa genom anställda utan att det sker på bekostnad av arbetsproduktiviteten, men att detta inte gäller för mindre företag.

För de företag som klassas som snabbväxande företag med avseende på ökat förädlingsvärde är det tydligt att ju mer förädlingsvärdet ökade, desto mer ökade arbetsproduktiviteten. För gruppen övriga 90 procent medförde minskat förädlingsvärde även minskad arbetsproduktivitet. Slutligen framgår det även att arbetsproduktiviteten ökade för de företag som definierades som snabbväxande företag enligt det sammansatta måttet. De höga värdena på arbetsproduktivitet kommer av att det sammansatta måttet inte är ett Birch-index och därför inte beaktar företagens storlek. I klassificeringen av snabbväxande företag gynnas därför små företag som har lättare att uppvisa en relativt stor tillväxt i anställda respektive förädlingsvärde.

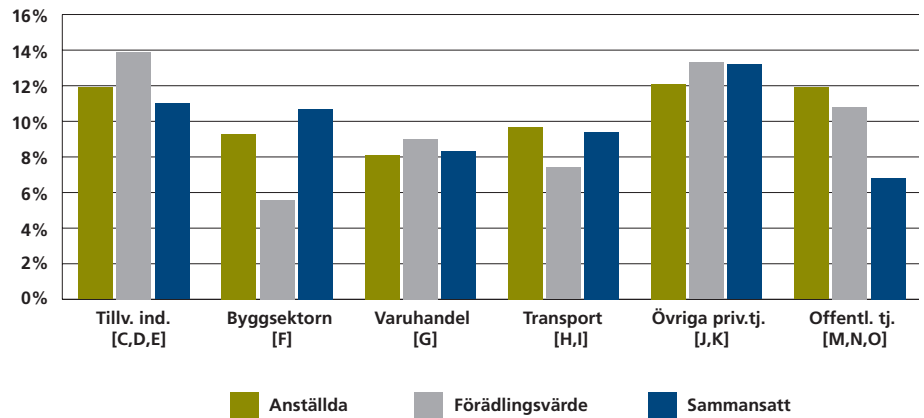
Fördelning över sektorer

I Tabell 3-1 ges en övergripande bild av de studerade företagen. En naturlig förlängning av analysen blir att definiera var dessa snabbväxande företag befinner sig. Dels hur de fördelas över sektorer, men även hur de fördelar sig över storleksklasser och i vilka geografiska regioner de är belägna. Figur 3-1 visar de snabbväxande företagens fördelning över branscher. De gröna staplarna visar de tio procent företag som har störst tillväxt i antalet sysselsatta. De grå staplarna visar de som har störst tillväxt i förädlingsvärde och de blå staplarna visar de som enligt det sammansatta måttet definieras som snabbväxande företag. Figuren visar att fördelningen av snabbväxande företag (topp-10-procent) över branscher ser ungefär likadan ut, oavsett vilken av tillväxtdefinitionerna som används. De flesta återfinns i tillverkningsindustrin (2,3 till 2,9 %, beroende på mått, eller cirka 1 400 till 1 800 företag), följt av varuhandelssektorn (2,4 till 2,7 %, eller cirka 1 450 till 1 625 företag) och sektorn för finansiell verksamhet och företagstjänster (2,0 till 2,2 %, eller cirka 1 200 till 1 325 företag).

Figur 3-1 Snabbväxande företag åren 2002–2004 (topp-10-procent) fördelade över sektorer, enligt Birchindex för sysselsättningsökning, ökning i förädlingsvärde samt sammansatt index.



Källa: Företagens ekonomi, SCB

Figur 3-2 Andelen topp-10-företag (%) av det totala antalet företag i respektive sektor 2002.

Källa: Företagens ekonomi, SCB

I Figur 3-2 är fördelningen av företag redovisad som andel av totalt antal företag inom respektive sektor. Den generella bilden är att de snabbväxande företagen är något överrepresenterade i tillverkningsindustrin, sektorn för övriga privata tjänster (finansiell verksamhet och företagstjänster), samt delvis tillsammans med sektorn för offentliga tjänster (utbildning, sjukvård och persontjänster). I byggsektorn, varuhandel och transportsektorn återfinns en något mindre andel av snabbväxande företag.

Den klart största absoluta förändringen med avseende på sysselsättning och förädlingsvärde skedde i tillverkningsindustrin följt av varuhandeln.

Tabell 3-2 visar var den största förändringen skett med avseende på sysselsättning och förädlingsvärde. Den klart största förändringen sker i tillverkningsindustrin, med en ökning på drygt 41 000 anställda i de snabbväxande företagen. Näst störst ökning har varuhandeln vars snabbväxande företag ökar antalet anställda med ungefär 22 500 personer och minst sysselsättningsförändring har företagen i byggsektorn. Ungefär samma bild ges avseende utvecklingen i förädlingsvärdet, som visar på störst förändring i tillverkningsindustrin där ökningen för de snabbväxande företagen är knappt 75 miljarder kronor under perioden 2002 till 2004. Näst störst förändring finns i sektorerna varuhandel och transport, med en ökning av förädlingsvärdet på knappt 26,5 miljarder, respektive 24 miljarder. Lägst sammanlagda tillväxt i förädlingsvärde har företagen i byggsektorn.

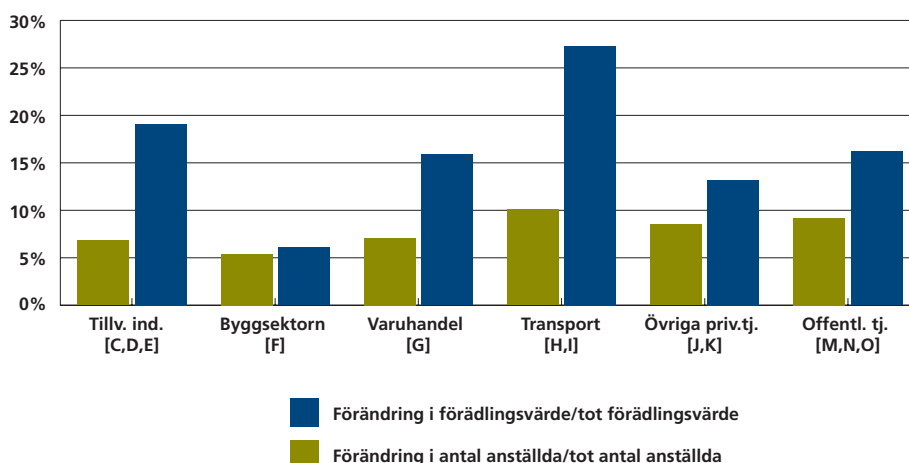
Tabell 3-2 Förändring i antalet anställda respektive förädlingsvärde fördelat på sektorer, 2002–2004.

SNI-avdelning	Summa förändring	
	Anställda ¹⁾	Förädlingsvärde ²⁾
Tillverkningsindustrin [C,D,E]	41 096	74 616
Byggverksamhet [F]	7 546	4 073
Varuhandel [G]	22 424	26 428
Transport och Kommunikation [H,I]	17 137	23 938
Finansiell verksamhet och Företagstjänster [J,K]	20 156	21 654
Utb, Hälso-sjukv., Persontjänster [M,N,O]	10 771	8 898
Totalt	119 130	159 608

Anm.: (1) Antalet anställda baseras på topp-10-procent företagen enligt tillväxtmåttet baserat på sysselsättning. Förädlingsvärdet baseras på motsvarande sätt på tillväxtmåttet för förädlingsvärdet.

Anm.: (2) Förädlingsvärde uttryckt i miljoner kronor.

I Figur 3-3 visas den relativa förändringen i sysselsättning¹²¹ respektive förädlingsvärde för de snabbväxande företagen. I figuren framgår det att den största procentuella förändringen sker i transportsektorn, vilket gäller för både sysselsättning, som ökar med tio procent, och för förädlingsvärde som ökar med cirka 27 procent. I övrigt ökar sysselsättningen procentuellt mest i sektorerna övriga privata tjänster respektive offentliga tjänster och följaktligen minst i sektorerna varuhandel, tillverkningsindustrin och bygg. Men näst störst procentuell ökning i förädlingsvärde har tillverkningsindustrin, följt av varuhandeln och sektorn offentliga tjänster (utbildning, sjukvård och persontjänster). Lägst procentuell tillväxt för både sysselsättning och förädlingsvärde har byggsektorn.

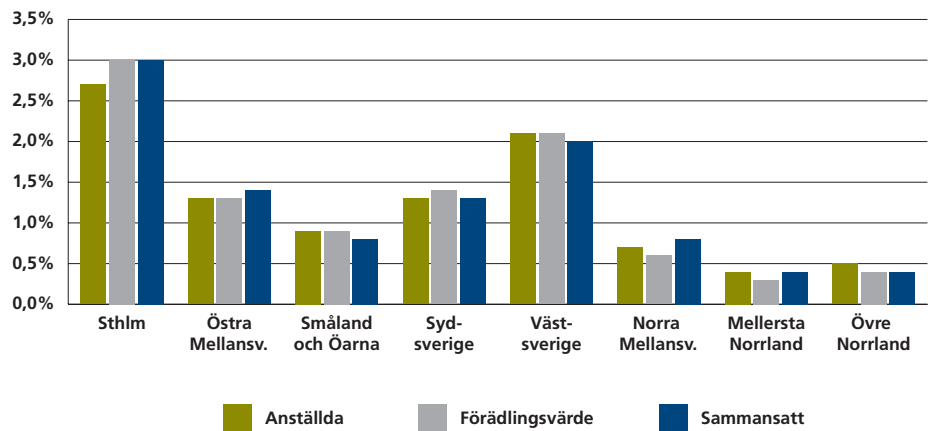
Figur 3-3 Av de snabbväxande företagen genererad procentuell förändring i antalet anställda respektive förädlingsvärde fördelat över sektorer, 2002 till 2004.

Anm.: Antalet anställda baseras på topp-10-procent företagen enligt tillväxtmåttet baserat på sysselsättning. Förädlingsvärdet baseras på motsvarande sätt på tillväxtmåttet för förädlingsvärdet

Källa: Företagens ekonomi, SCB

121 Den relativa förändringen i sysselsättning beräknas enligt: $(\Delta \text{anställda}^i / \text{anställda}_i) * 100$, där notationen i indikerar sektor och t indikerar snabbväxande företag. Måttet beräknas således sektor för sektor och visar förändringen, för de snabbväxande företagen, i procent av antalet anställda vid början av perioden (2002). Den relativa förändringen i förädlingsvärde beräknas på motsvarande sätt.

Figur 3-4 De snabbväxande företagen 2002–2004 (topp-10-procent) fördelade över riksregioner, NUTS2, enligt Birchindex för sysselsättningsökning, ökning i förädlingsvärde samt sammansatt index.



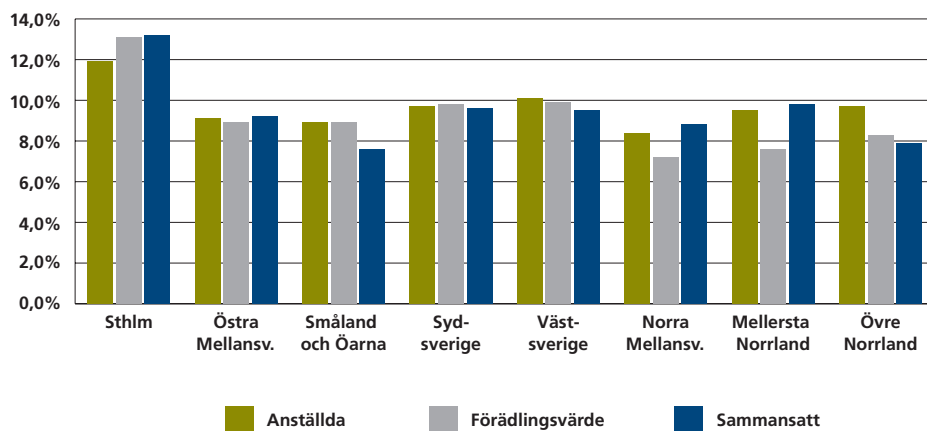
Källa: Företagens ekonomi, SCB

Geografisk fördelning

Fördelningen av snabbväxande företag (topp-10-procent) på riksregioner visas i Figur 3-4. Mönstret som framträder i figuren tycks stabilt oavsett vilket mått som används. I Stockholmsregionen återfinns mellan 2,7 och 3 procent av alla snabbväxande företag, beroende på vilket mått som används, vilket i sin tur motsvarar cirka 1 700 till 1 900 företag. Näst flest snabbväxande företag finns i Västsverige (ca två %) och därefter i Östra Mellansverige samt Sydsverige (knappt 1,5 %). Minst antal snabbväxande företag återfinns i Mellersta Norrland. Av naturliga skäl fanns de flesta av de snabbväxande företagen i de regioner där störst antal företag verkar.

I Figur 3-5 beaktas detta genom att visa andelen snabbväxande företag i procent av det totala antalet företag för respektive region. Det mest tydliga mönstret i figuren är att andelen snabbväxande företag i Stockholm är cirka 12–13 procent, vilket är mer än i övriga regioner vars genomsnittandel uppgår till ungefär nio procent¹²².

122 Först beräknas genomsnittandel per mått för de övriga regionerna och sedan beräknas genomsnittet av de tre medelvärdena.

Figur 3-5 Andelen topp-10-företag (%) av det totala antalet företag i respektive riksregion 2002.

Källa: Företagens ekonomi, SCB

I Tabell 3-3 visas hur tillväxten i anställda och förädlingsvärde fördelar sig över regionerna. Även här finns den största (absoluta) tillväxten i Stockholmsregionen, med en sysselsättningsökning på över 37 000 personer, följt av Västsverige som har en ökning på drygt 18 000 personer. Ungefär samma mönster framträder avseende förädlingsvärde, där summan av ökat förädlingsvärde för de snabbväxande företagen i Stockholmsregionen uppgår till drygt 56 miljarder kronor för perioden. I Västsverige uppgår summan till knappt 27 miljarder kronor, vilket i sin tur är ungefär dubbelt så mycket som för Sydsverige. Värdena i Tabell 3-3 uppvisar således ungefär samma mönster som Figur 3-4 och en möjlig tolkning av tillväxtmönstret som framträder avseende regioner, är att det framför allt är antalet snabbväxande företag som är viktigt för förändringen i summan av sysselsättningsökningen respektive ökningen i förädlingsvärdet.

Den största andelen snabbväxande företag återfanns i Stockholmsregionen, dels i faktiskt antal, dels som andel av antal företag i respektive region.

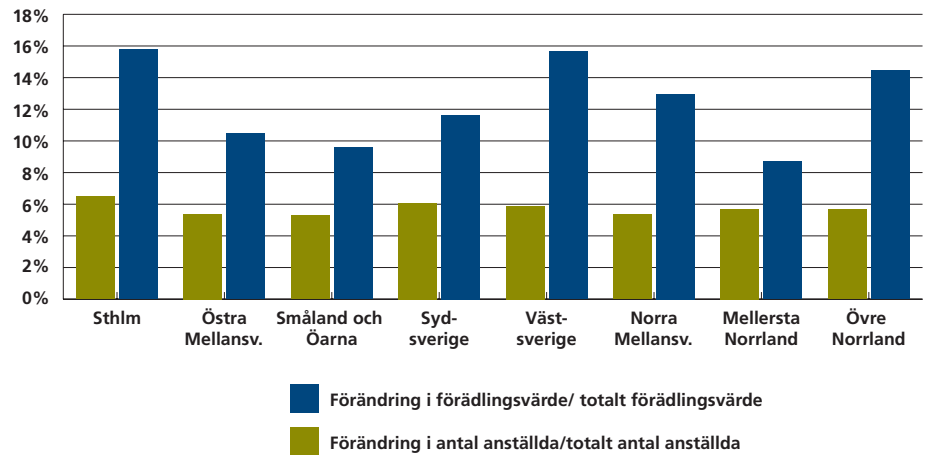
Tabell 3-3 Förändring i antalet anställda respektive förädlingsvärde fördelat på riksregioner

Riksområde	Summa förändring	
	Anställda ¹⁾	Förädlingsvärde ²⁾
Stockholm	37 167	56 235
Östra Mellansverige	10 469	11 600
Småland och öarna	7 144	7 408
Sydsverige	12 035	13 082
Västsverige	18 268	26 975
Norra Mellansverige	5 433	7 418
Mellersta Norrland	2 285	2 138
Övre Norrland	2 951	4 265
Hela landet	95 752	129 121

Anm.: (1) Antalet anställda baseras på topp-10-procent företagen enligt tillväxtmåttet baserat på sysselsättning. Förädlingsvärdet baseras på motsvarande sätt på tillväxtmåttet för förädlingsvärdet.

Anm.: (2) Förädlingsvärde uttryckt i miljoner kronor.

Figur 3-6 Av de snabbväxande företagen genererad procentuell förändring (av ingående värden 2002) i antalet anställda respektive förädlingsvärde, för respektive riksregion.



Anm.: Antalet anställda baseras på topp-10-procent företagen enligt tillväxtmåttet baserat på sysselsättning. Förädlingsvärdet baseras på motsvarande sätt på tillväxtmåttet för förädlingsvärdet

Källa: Företagens ekonomi, SCB

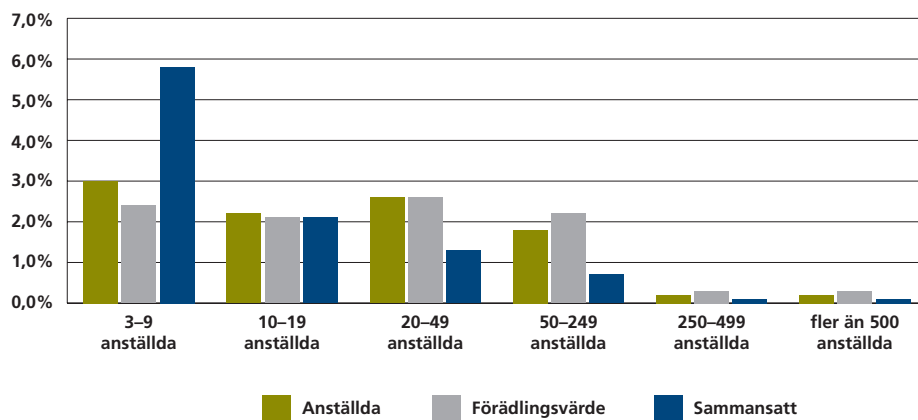
I Figur 3-6 visas de snabbväxande företagens relativa förändring i sysselsättning¹²³ respektive förädlingsvärde fördelat på riksregioner. För både sysselsättning och förädlingsvärde sker den största relativa förändringen i Stockholm (6,5 %, respektive 15,8 %), även om skillnaden mot andra regioner i vissa fall är mycket liten. De snabbväxande företagen i Sydsverige ökar sysselsättningen näst mest, med sex procent och Västsverige med knappt sex procent. De snabbväxande företagen i Västsverige har näst störst ökning i förädlingsvärde med 15,6 procent, vilket är marginellt mindre än för Stockholmsregionen och den tredje största ökningen i förädlingsvärde återfinns hos de snabbväxande företagen i Övre Norrland (14,5 %). Den sammantagna bilden är att ökningen i sysselsättning är ganska jämt fördelad över regionerna, medan ökningen i förädlingsvärde är mer differentierad och att den största ökningen återfinns i Stockholmsregionen, Västsverige samt i Övre Norrland.

Fördelning över storleksklasser

Avslutningsvis studeras fördelningen av de snabbväxande företagen med avseende på storleksklasser. Figur 3-7 visar att om sysselsättning och förädlingsvärde beaktas, fördelar sig de snabbväxande företagen ganska jämnt över storleksklasserna 3–9 anställda, 10–19, 20–49, samt 50–249 anställda. Om det sammansatta måttet beaktas befinner sig i stället de flesta de snabbväxande företagen i storleksklassen med minst antal anställda. I det fallet blir dessutom bilden att färre snabbväxande företag återfinns i storleksklasser med fler anställda. De flesta snabbväxande företag återfinns alltså i företag 3–249 anställda. Då antalet företag med över 250 anställda är litet är detta föga förvånande.

123 I det här fallet beräknas den relativa förändringen i sysselsättning enligt: $(\Delta \text{anställda} / \text{anställda}) \cdot 100$, där notationen i indikerar riksregion och t indikerar snabbväxande företag. Måttet beräknas således region för region och visar förändringen, för de snabbväxande företagen, i procent av antalet anställda vid början av perioden (2002). Den relativa förändringen i förädlingsvärde beräknas på motsvarande sätt.

Figur 3-7 De snabbväxande företagen 2002–2004 (topp-10-procent) fördelade över storleksklasser, enligt Birchindex för sysselsättningsökning, ökning i förädlingsvärde samt sammansatt index.



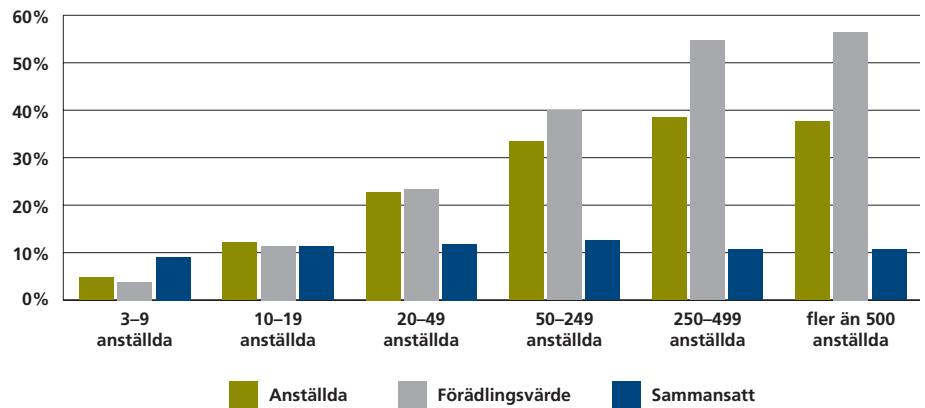
Källa: Företagens ekonomi, SCB

Studeras de snabbväxande företagen som andel av det totala antalet företag inom respektive storleksklass framträder ett annat mönster. Andelen snabbväxande företag är då störst i de större företagen (Figur 3-8). Detta gäller både avseende tillväxt i antal sysselsatta och förädlingsvärde. Mönstret är tydligt med en utveckling från en andel på cirka fyra procent i den minsta klassen till en andel på cirka 38 procent enligt sysselsättningsmättet respektive knappt 57 procent enligt förädlingsvärdesmättet i den största klassen. Noterbart är att andelen snabbväxande företag, definierade enligt det sammansatta måttet, är förhållandevis jämnt fördelad (ca tio %) över storleksklasserna. Detta innebär att en relativt konstant andel av företagen i respektive storleksklass kvalar in som snabbväxande företag om hänsyn tas till både tillväxt i förädlingsvärde och sysselsättning.

Andelen snabbväxande företag är störst i de större företagen både avseende tillväxt i antalet sysselsatta och förädlingsvärde.

Det visar sig också att det är de större snabbväxande företagen som haft den största ökningen i antal sysselsatta liksom ökningen av förädlingsvärdet (Tabell 3-4). Den största ökningen av antal anställda återfinns i företag med mellan 50 och 249 anställda (en ökning med drygt 37 000 personer) samt i företag med mer än 500 anställda (ökning med drygt 32 000 personer). Därutöver sker en ökning med knappt 19 500 personer i företag med 20 till 49 anställda. Detta mönster återspeglas i tillväxten i förädlingsvärde. Skillnaden är främst att den största tillväxten i förädlingsvärde (knappt 68 miljarder kronor) sker i företag med flest antal anställda (mer än 500 personer) och att företag med 50 till 249 personer har en tillväxt på drygt 40 miljarder. Det generella mönster som växer fram för de snabbväxande företagen är att tillväxten i förädlingsvärde ökar med antalet sysselsatta.

Figur 3-8 Andelen topp-10-procent företag (%) av det totala antalet företag i respektive storleksklass 2002.



Källa: Företagens ekonomi, SCB

Tabell 3-4 Förändring i antalet anställda respektive förädlingsvärde fördelat på storleksklasser 2002–2004.

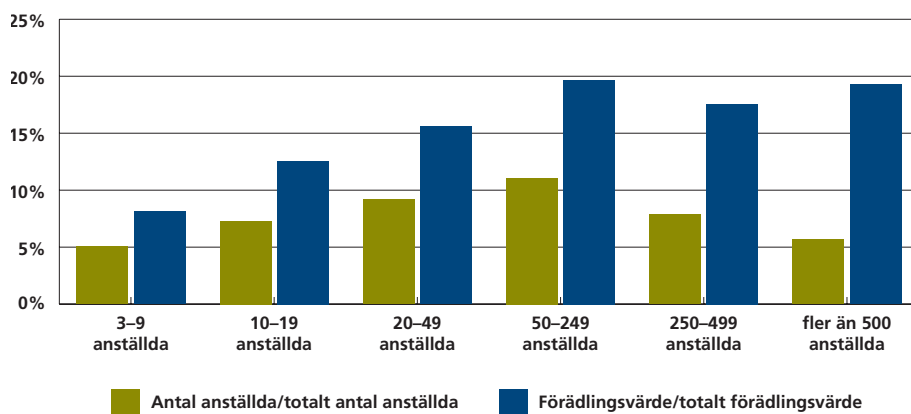
SNI avdelning	Summa förändring	
	Anställda ¹⁾	Förädlingsvärde ²⁾
3–9 anställda	10 174	7 708
10–19 anställda	11 255	9 914
20–49 anställda	19 345	18 188
50–249 anställda	37 371	40 491
250–499 anställda	10 703	16 074
fler än 500 anställda	32 039	67 901
Totalt	120 887	160 275

Anm.: (1) Antalet anställda baseras på topp-10-procent företagen enligt tillväxtmättet baserat på sysselsättning. Förädlingsvärdet baseras på motsvarande sätt på tillväxtmättet för förädlingsvärdet.
Anm.: (2) Förädlingsvärde uttryckt i miljoner kronor.

I Figur 3-9 visas de snabbväxande företagens relativa förändring i sysselsättning¹²⁴ respektive förädlingsvärde fördelat över storleksklasser. Mönstret som framträder för de snabbväxande företagen är att den procentuella tillväxten i sysselsättning först ökade, vid större storleksklasser, från fem procent vid 3–9 anställda till 11 procent vid 50–249 anställda, för att sedan minska för klasser större än 50–249 anställda. Den övergripande bilden för förädlingsmättet blir snarare att den procentuella tillväxten i förädlingsvärde ökar vid större storleksklasser, från cirka åtta procent vid 3–9 anställda till knappt 20 procent vid 50–249 anställda, för att sedan plana ut för klasser större än 50–249 anställda.

124 I det här fallet beräknas den relativa förändringen i sysselsättning enligt: $(\Delta \text{anställda}_i / \text{anställda}_i) * 100$, där notationen i indikerar storleksklass och t indikerar snabbväxande företag. Mättet beräknas således klass för klass och visar förändringen, för de snabbväxande företagen, i procent av antalet anställda vid början av perioden (2002). Den relativa förändringen i förädlingsvärde beräknas på motsvarande sätt.

Figur 3-9 Relativ förändring (%) i antalet anställda respektive förädlingsvärde fördelat över storleksklasser.



Anm.: Antalet anställda baseras på topp-10-procent företagen enligt tillväxtmåttet baserat på sysselsättning. Förädlingsvärdet baseras på motsvarande sätt på tillväxtmåttet för förädlingsvärdet.

Källa: Företagens ekonomi, SCB

Slutsatser

I detta kapitel har en kartläggning och analys gjorts av betydelsen av snabbt växande företag, så kallade gasellföretag, för sysselsättning, produktivitet och ekonomisk tillväxt på makronivå. I analysen ingår dels företag som haft en snabb sysselsättningstillväxt (relativt sin storlek), dels företag som haft en snabb tillväxt i förädlingsvärde (relativt sin storlek).

De snabbväxande företagen, det vill säga de 10 procent av alla företag som haft den största tillväxten under den undersökta perioden 2002–2004, har sammantaget bidragit med en tillväxt i anställda på cirka 121 000 personer samtidigt som gruppen övriga 90 procent företag minskade antalet anställda med cirka 104 000 personer. Avseende förädlingsvärde har de snabbväxande företagen bidragit med cirka 160 miljarder kronor under samma period som de övriga 90 procent företagen har haft en negativ tillväxt på cirka 61 miljarder kronor.

De 10 procent företag som haft den största ökningen i sysselsättning har ökat arbetsproduktiviteten med cirka 26 000 kronor att jämföra med den genomsnittliga ökningen för hela näringslivet som under perioden var cirka 55 000 kronor. För gruppen topp-5 var ökningen 31 000 kronor och för gruppen topp-1 var den 75 000 kronor. De 10 procent företag som haft den största ökningen av förädlingsvärdet har ökat arbetsproduktiviteten med 170 000 kronor vilket kan jämföras med den genomsnittliga ökningen för hela näringslivet som var cirka 55 000 kronor. För gruppen topp-5 var ökningen 187 000 kronor och för gruppen topp-1 var den 236 000 kronor.

De snabbväxande företagen har bidragit med en tillväxt i anställda på cirka 121 000 personer samtidigt som gruppen övriga 90 procent företag minskade antalet anställda med cirka 104 000 personer.

De flesta av de snabbväxande företagen är små och medelstora. Det största bidraget till förädlingsvärde står dock de största företagen för.

De flesta av de snabbväxande företagen är små och medelstora företag. Det är dock inte dessa företag som har störst betydelse varken för sysselsättningen eller för produktiviteten. Det största bidraget till förädlingsvärdet står de största företagen för. Det största bidraget till ökad sysselsättning står medelstora (50–249 anställda) och största (fler än 500 anställda) företagen för. De flesta av de snabbväxande företagen återfinns inom tillverkningsindustrin,

Om resultaten delas upp på sektorer blir bilden att tillverkningsindustrin hade den största absoluta förändringen i sysselsättning följt av varuhandeln, medan den relativt största sysselsättningsökningen skedde i transportsektorn följt av sektorn offentliga tjänster (utbildning, hälso-sjukvård och persontjänster). Den största absoluta ökningen i förädlingsvärde skedde också den i tillverkningsindustrin respektive varuhandelssektorn, medan den relativa tillväxten var störst i transportsektorn. Den näst största relativa ökningen hade tillverkningsindustrin. Sammantaget bidrog de snabbväxande företagen i tillverkningsindustrin till den största tillväxten i sysselsättning och i förädlingsvärde medan de snabbväxande företagen i byggsektorn bidrog med minst tillväxt, både absolut och relativt.

En uppdelning av resultaten på riksområden visar att den största andelen snabbväxande företag återfanns i Stockholmsregionen, dels i faktiskt antal, dels som andel av antal företag i respektive region. Den absoluta sysselsättningsökningen var störst i Stockholm, men sysselsättningsökningen i förhållande till det totala antalet anställda i respektive region tycks ha varit relativt jämnt fördelad över regionerna. Med liten marginal var den dock störst i Stockholmsregionen. Även den absoluta förändringen i förädlingsvärde var störst i Stockholm, medan förändringen i förädlingsvärde, som andel av det totala förädlingsvärdet i respektive region, var mer ojämnt fördelat över regionerna. Det relativa bidraget från de snabbväxande företagen var störst i Stockholm, Västsverige och Övre Norrland.

Då analysen görs avseende företagens storlek återfanns störst antal snabbväxande företag i de lägre storleksklasserna men som andel av antalet företag inom respektive storleksklass blir resultatet annorlunda. Eftersom det generellt finns färre stora företag än små, blev den procentuella andelen snabbväxande företag högre i de större storleksklasserna, både avseende tillväxt i sysselsättning och förädlingsvärde. Avseende den största faktiska sysselsättningsökningen återfanns den i företag som har mellan 50 och 249 anställda samt i företag med mer än 500 anställda och detta mönster återspeglas i tillväxten i förädlingsvärde. Den procentuella tillväxten i sysselsättning ökade först, vid större storleksklasser, för att sedan minska för klasser större än 50–249 anställda. Liknande mönster hade förädlingsmättet, med skillnaden att tillväxten planade ut i stället för att minska för klasser större än 50–249 anställda.

Sammanfattningsvis visar analysen att det största absoluta bidraget till ökningen i både sysselsättning samt förädlingsvärde under perioden 2002–2004 återfanns i de snabbväxande företagen i tillverkningsindustrin. På samma sätt kom även det största bidraget från företag i Stockholmsregionen, respektive från företag i de större storleksklasserna. Avseende den relativa förändringen (som procentuell andel av den totala förändringen inom respektive kategori), fanns den största förändringen för både sysselsättning och förädlingsvärde hos snabbväxande företag i transportsektorn. För sysselsättning var den i princip jämnt fördelad över regioner medan den var störst i Stockholm, Västsverige och Övre Norrland för förädlingsvärde. Den procentuellt största ökningen i både sysselsättning och förädlingsvärde skedde i företag med 50–249 anställda, men avseende förädlingsvärde var den nästan lika stor för företag större än så.



4 | SMÅFÖRETAGEN SOM MOTOR FÖR INNOVATIONER

Som tidigare konstaterats ger vissa forskare och debattörer småföretagen en betydande roll för att utveckla och kommersialisera ny kunskap samt för introduktionen av innovationer. Åtskilliga studier har publicerats i ämnet och tonläget är ofta sådant att det inte tycks föreligga några tvivel kring de små företagens stora betydelse för produktivitetstillväxten i ekonomin som helhet.

I detta kapitel beskriver vi hur småföretagens innovativa kraft kan tänkas driva på produktivitetstillväxten i de stora företagen och därmed i hela ekonomin och hur denna kraft eventuellt underskattas i statistiken. Vidare görs ett försök att uppskatta storleken på denna underskattning genom att rekapitulera och bygga ut en del teoretiska resonemang från kapitel ett, sätta dessa i relation till känd empiri samt genom att pröva de antagna mekanismerna som ITPS tagit fram i en enkätundersökning.

Teorier kring småföretagande och innovationer

Inom den neoklassiska nationalekonomiska skolan ses nyföretagandet – i form av entry och exit – främst som mekanismen som leder till att marknaden återfår jämvikt efter en störning, till exempel på grund av att ny teknik införs eller att marknadsstorlek förändras. I andra teorier har nyföretagande och entreprenörskap en mer framträdande plats. Främst gäller detta den evolutionära ekonomiska teorin där entreprenörskap och nyföretagande är huvudorsaken till tillväxt, genom en process av ”kreativ förstörelse”.¹²⁵

I denna modell träder en entreprenör in på marknaden med en innovation. Innovationer, till skillnad från en uppfinning, är något nytt som faktiskt ska användas och därmed har ett kommersiellt värde. Det finns även olika typer av innovationer, som produktinnovationer – som kan vara materiella varor eller immateriella tjänster – eller processinnovationer, som kan vara tekniska eller organisatoriska sätt att producera varor och tjänster.

I modellen antas en innovation leda till lägre produktionskostnader eller till förbättrade egenskaper och därigenom tillfälligtvis till högre lönsamhet för innovatören. Ett nytt företag med en framgångsrik innovation kan även tränga ut de lågproduktiva kvarvarande företagen och därigenom bidra till en produktivitetstillväxt på marknaden. Ur ett ekonomiskt perspektiv är en innovation således en nyhet som ökar värdet på produktionen per arbetad timme, det vill säga produktivitetsnivån.

Ett nytt företag med en framgångsrik innovation kan tränga ut de lågproduktiva kvarvarande företagen.

125 Schumpeter (1936).

En småföretags- och entreprenörseffekt kan tolkas som att en ökad kapitalinsats ger större effekt i entreprenörsföretag än icke-entreprenörsföretag.

När det talas om småföretags relativt innovativa kraft ska det därmed i denna kontext ses som att småföretag utnyttjar en relativt bättre teknik i dess vidaste bemärkelse, det vill säga allt som innebär att produktionen blir effektivare i att skapa större värden per arbetad timme. En småföretags- och entreprenörseffekt kan tolkas som att en ökad kapitalinsats ger större effekt i entreprenörsföretag än icke-entreprenörsföretag, det vill säga dessa företag har en högre totalfaktorproduktivitet, TFP. Utifrån tillgänglig empiri kan det antas att företag som karakteriseras av hög TFP också har en hög andel kapital per anställd samt en hög nivå på humankapitalet.¹²⁶ Detta är egenskaper som inte vanligtvis kännetecknar små företag, varför det också har påpekats vid flertalet tillfällen i litteraturen att det är något av en paradox att små företag skulle vara mer produktiva än stora.¹²⁷

En förklaring till varför små företag skulle kunna vara mer innovativa än stora, och därmed mer produktiva, betonar äganderättens kritiska roll och då speciellt innovatörers äganderätt inom organisationer. Kreativa anställda i stora företag har en mer begränsad reell äganderätt eftersom innovationen i allmänhet hör till företaget och inte innovatören. Detta minskar kreativa anställdas incitament att vara innovativa. I små företag har innovatören ofta en större del i äganderätten och därmed starkare incitament att vara innovativ.¹²⁸

Små företag antas ha en viktig roll som ”förändringsagenter”.

Vidare argumenteras ofta att små företag lättare kan anpassa sig till förändrade förutsättningar och är mer effektiva tack vare kortare beslutsvägar, så kallade smådriftsfördelar, vilket då skulle uppväga bristen på tillgång till kapital och högutbildad arbetskraft.¹²⁹ Små företag har en viktig roll som ”förändringsagenter” genom sin innovativa aktivitet och är inte endast kloner av större företag.¹³⁰ Deras innovativa verksamhet skapar nya affärsmöjligheter som leder till ”kreativ förstörelse” i enlighet med Schumpeters terminologi.¹³¹ Det har visats att stabil makroekonomisk tillväxt kräver en hög grad av heterogenitet och turbulens på mikronivå. Små innovativa företag bidrar till stabilitet på makronivå genom att de ökar de tillgängliga möjligheterna att reagera på nya utmaningar samt genom att öka antalet sätt att introducera nya innovationer.¹³²

Empiriska data indikerar att oberoende entreprenörer i små företag oftare kommer med radikalt nya innovationer.

Annan forskning om skillnader mellan små och stora företag vad gäller innovationer studerar olikheter i innovationskaraktäristika. Empiriska data indikerar att oberoende entreprenörer i små företag oftare kommer med radikalt nya innovationer, medan stora företag står för vidareutveckling och förbättring av dessa innovationer. Båda dessa roller är fundamentala för långsiktig tillväxt i ekonomin genom deras bidrag till den tekniska utvecklingen.¹³³

126 Jorgenson, Ho, Stiroh (2005).

127 Se till exempel Audretsch och Vivarelli (1996)

128 Se Acs och Preston (1997).

129 Se till exempel Företagarna (2006).

130 Se Audretsch (2002) och Carlsson (2002).

131 Se Carlsson (2002) och Taymaz (2005).

132 Se Carlsson (2002).

133 Se Baumol (2005) och Carlsson (2002).

Redan 1975 delade Williamson¹³⁴ in innovationsprocessen i tre stadier – uppfinning, utveckling och slutprodukt – och menade att ingen specifik storleks- eller organisationsstruktur är optimal i alla tre stadierna. Små företag antas ha komparativa fördelar i de tidiga stadierna, medan stora företag har fördelar i de senare.

Ett sätt för de stora företagen att få tillgång till de radikala innovationerna är genom uppköp av antingen innovationen i sig (patentet) eller företaget som introducerade innovationen. Utifrån detta resonemang har forskare undersökt effekterna på tillväxt hos små företag som köps upp av större och funnit att tillväxten ökar i de uppköpta företagen efter köpet.¹³⁵ Men det är värt att notera att fokus i denna litteratur ligger på tekniska innovationer och inte innovationer och konceptutveckling generellt.

Baserat på att små och stora företag har olika karaktäristika för innovationsbenägenhet och innovationsinriktning är det av intresse att undersöka om stora företag använder uppköp av små, innovativa företag som strategi för att tillägna sig ny teknik. I litteraturen finns visst stöd för denna hypotes. Ett motiv för uppköp, om än inte det mest framträdande, är just tillgången till ny teknik.¹³⁶ Vidare har det visats att patentering ökar sannolikheten att företag köps upp av utländska företag, vilket tyder på att patentering har en signaleringseffekt.¹³⁷

Patentering ökar sannolikheten att företag köps upp.

En viktig orsak till varför entreprenörer säljer sina affärsidéer är bristen på riskkapital för vidareutveckling och kommersialisering av innovationer, vilket inte minst är relevant för Sverige.¹³⁸ De stora företagen har i detta avseende bättre förutsättningar än de små företagen.

Utöver alternativet att köpa upp små företag eller deras patent kan stora företag potentiellt tillgodogöra sig radikala innovationer introducerade av små företag utan att köpa upp dessa. Kunskapen eller tekniken som innovationen innebär kan ”spilla över” till andra företag på marknaden när den väl introducerats, vilket i så fall kommer även andra företag till del.¹³⁹ Hur omfattande detta fenomen är i praktiken är dock oklart och kan antas variera mellan olika marknader. Där patentskyddet är starkt och svårt att kringgå, till exempel i läkemedelsbranschen, bör förekomsten vara relativt begränsad och vice versa.

Sammanfattningsvis är forskningen och kunskapen om länkarna mellan aktiviteter på mikronivå och det aggregerade resultatet på makronivå mycket begränsad.¹⁴⁰ En stor del av litteraturen kring små företag, innovationer och tillväxt tycks i dag vara nära kopplad till evolutionär tillväxtteori och avlägsen från den neoklassiska skolan.

134 Williamson (1975).

135 Granstrand och Sjölander (1990) och Lindholm (1996).

136 Lindholm (1996).

137 Ali-Yrkkö, Hyytinen och Pasarinén (2005).

138 Lindholm och Cetindamar (2000).

139 Sexton och Phelps (1992).

140 Carlsson (2002).

Små företag tycks vara flitigare och annorlunda innovatörer, men genom vilka kanaler detta påverkar produktiviteten och tillväxten är oklart.

Utifrån litteraturen tycks små företag vara flitigare och annorlunda innovatörer än stora företag, men hur och genom vilka kanaler detta påverkar produktiviteten och tillväxten är oklart. Det är också oklart i vilken omfattning och enligt vilket mönster innovationer och idéer ”spiller över” mellan företag och hur detta kan förklara produktivitetstillväxt på mer aggregerade nivåer. Vidare återstår att utreda i vilken utsträckning uppköp används som strategi för större företag att tillägna sig innovationer och vilken påverkan detta skulle få på deras produktivitet. Utan dessa pusselbitar är det svårt att ge en komplett bild av vilken betydelse små respektive stora företag har för näringslivet i stort.

Innovationsverksamheten i företagen är central för att skapa förnyelse och tillväxt i ekonomin. Som konstaterats ovan lyfts ofta små företag och nya företag fram som mer innovativa än äldre och större företag, vilket innebär att en större andel mindre företag i ekonomin är en förutsättning för högre tillväxt. Även här går det att invända att stora företag fortfarande spelar en viktig roll för ekonomins innovationskraft. De små företagen står för de radikala innovationerna, något helt nytt, medan de större företagen står för de mer rutinmässiga och inkrementella innovationerna.¹⁴¹ De stora företagen behövs för att en radikal innovations tillväxtpotential ska kunna realiseras fullt ut.

Utifrån detta synsätt går det alltså inte att säga att små företag är ”bättre” än stora utan att det krävs en avvägd sammansättning av stora och små företag som gynnar uppkomsten och utvecklingen av innovationer som kan ge tillväxt.

En beskrivning av småföretagens produktivitet

Det finns sålunda teorier om varför nya och små företag skulle vara mer produktiva än stora, etablerade företag. Dessa kan sammanfattas med följande fyra påståenden:

- De är mer innovativa på grund av en tydligare koppling mellan innovatör och äganderätt (effektivare incitamentsstruktur).
- Deras storlek gör dem mer dynamiska och de kan därmed ta till sig ny teknik snabbare (smådriftsfördelar).
- Små och nya företag klarar att utveckla radikala innovationer bättre än stora och etablerade företag (smådriftsfördelar, åldersfördelar).
- Nya företag har en fördel avseende innovationer av att de använder nytt, och mer produktivt kapital (vintage capital theory, åldersfördelar).

Ser vi till de data som finns tillgängliga om småföretag och deras produktivitet är det svårt att finna stöd för ett produktivitetsovertag för de små företagen, snarare tvärtom.

Ser vi till de data som finns tillgängliga om småföretag och deras produktivitet är det dock svårt att finna entydigt stöd för att ovanstående faktorer skulle resultera i ett produktivitetsovertag för de små företagen. Det är tvärtom ett välkänt faktum att merparten av den forskning och utveckling (FoU) som generellt antas generera innovationer och ökad produktivitet bedrivs av stora företag.¹⁴²

¹⁴¹ Bauomol (2004).

¹⁴² Se t ex Sherer (1991).

Audretsch och Vivarelli¹⁴³ beskriver tanken att de små företagen trots detta skulle utgöra den huvudsakliga drivkraften för innovationer och tekniska framsteg som en paradox.

Den empiriska forskningen inom detta område är knapphändig, framför allt på grund av bristande dataunderlag på företagsnivå. Många studier inom forskningsfältet fokuserar på småföretagens innovationsbenägenhet och dess betydelse för den aggregerade tillväxten i ekonomin.¹⁴⁴ Men det finns få empiriska resultat att stödja sig på om betydelsen av dessa innovationer för produktivitet och tillväxt i de små företagen.¹⁴⁵

I kapitel två i denna rapport presenteras också data som visar att små företag i Sverige generellt är mindre produktiva, samt har en långsammare produktivitetstillväxt, än stora företag.

Denna skillnad i produktivitet mellan stora och små företag är inte unik för Sverige. Snoddgrass och Biggs¹⁴⁶ har tvärtom visat att det snarare är en generell beskrivning som inte påverkas i nämnvärd omfattning av varken sektor- eller länderspecifika faktorer. Små företag är, av olika skäl, generellt mindre produktiva än stora företag.¹⁴⁷

Statistik från Eurostat belägger delvis denna iakttagelse¹⁴⁸. I tillverkningsindustrin är de allra största företagen i särklass mest produktiva i samtliga länder i EU27. Finland och Sverige är vidare de länder där produktiviteten är som högst. De minsta företagen är, liksom konstaterats ovan, de minst produktiva i alla länder utom i Storbritannien där i stället företag med mellan 10 och 19 anställda intar sistaplatsen.

Då sysselsättningen också är relativt kraftigt koncentrerad till de största företagen i tillverkningsindustrin innebär detta att betydelsen av dessa för respektive lands ekonomi är mycket stor. Det faktum att arbetskraft flyttar från de stora till de små företagen är i detta perspektiv negativt för den samlade produktivitetstillväxten i näringslivet.¹⁴⁹

Små företag är generellt mindre produktiva än stora företag.

Att arbetskraft flyttar från de stora till de små företagen är negativt för den samlade produktivitetstillväxten.

143 Audretsch och Vivarelli (1996).

144 Se t ex Acs och Audretsch (1988), Acs och Audretsch (1990).

145 Ett undantag är Aw (2002), där produktiviteten i små företag visas vara endast marginellt lägre än i stora företag. I studien analyseras dock totalfaktorproduktivitet och inte, som i denna rapport, arbetsproduktivitet vilket gör direkta jämförelser olämpliga. Även Alvares och Crespi (2003) diskuterar produktivitet i små företag, liksom Evans (1987).

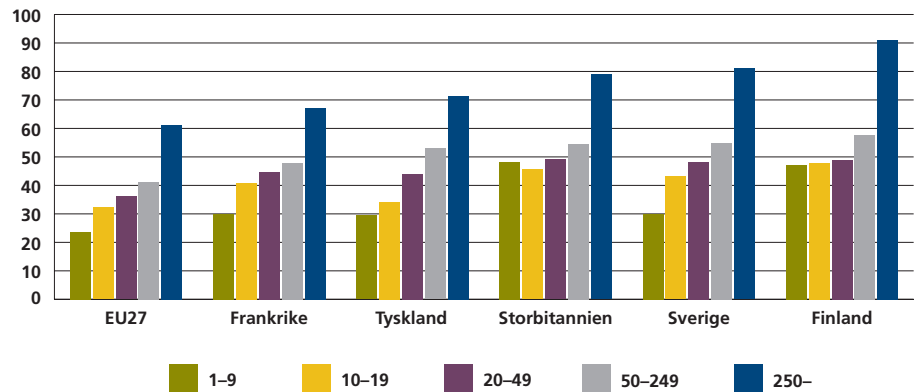
146 Snoddgrass och Biggs (1995).

147 Se t ex Caves och Barton (1990) och Alvarez och Crespi (2003).

148 Även OECD (1997) konstaterar att de små företagens produktivitet är lägre än de stora företagens, men tillägger samtidigt att detta inte förringar betydelsen av de små företagen för den samlade produktivitetstillväxten i ekonomin.

149 Se avsnitt "Små och stora företags bidrag till arbetsproduktivitetstillväxten i näringslivet 1997–2004" i kapitel 2 i denna rapport.

Figur 4-1 Förädlingsvärde per anställd i företag av olika storlek* i tillverkningsindustrin 2004, angivet i euro.



* Storlek avser här antal anställda.

Källa: Eurostat

För tjänstesektorn redovisas inte aggregerade uppgifter om arbetsproduktiviteten, så en direkt jämförelse med tillverkningsindustrin är inte möjlig. En granskning av enskilda näringar inom tjänstesektorn visar dock att samma mönster inte syns lika tydligt vid en internationell jämförelse. Företag med en anställd tycks i vissa länder, däribland Sverige, vara särdeles produktiva i förhållande till företag i övriga storleksklasser.

Den grundläggande drivkraften bakom de stora företagens försprång är tilltagande skalfördelar.

Den grundläggande drivkraften bakom de stora företagens försprång i framför allt tillverkningsindustrin är tilltagande skalfördelar (*increasing returns to scale*). Kort sagt innebär detta att effektiviteten i produktionen står i proportion till den producerade kvantiteten. Stora företag med en stor produktionsvolym kan använda mer specialiserade insatsfaktorer och på ett bättre sätt samordna produktion av olika produkter och verksamheter inom olika branscher eller i olika länder.¹⁵⁰ Sammantaget leder detta till en högre produktivitet och en starkare ställning på marknaden för de stora företagen.¹⁵¹

Som vi konstaterade i kapitel 2 i denna rapport finns branscher eller delar av branscher där fördelarna av storskalig produktion inte är så uttalade och där de små företagen har komparativa fördelar. Detta tycks i viss utsträckning vara giltigt för delar av tjänstesektorn. En förklaring till detta är att tillverkningsindustrin i större utsträckning än tjänstesektorn kännetecknas av höga inträdeskostnader, vilket ökar de relativa stordriftsfördelarna.

I Sverige står de stora företagen för över två tredjedelar av den totala exporten.

Det är också intressant att notera att stora företag i större utsträckning än små handlar med utlandet.¹⁵² I Sverige står de stora företagen för över två tredjedelar av den totala exporten.¹⁵³ En förklaring kan vara att de stora företagen, som också

¹⁵⁰ Detta diskuteras mer utförligt i kapitel 1 i denna rapport.

¹⁵¹ Taymaz (2005).

¹⁵² OECD (1997).

¹⁵³ ITPS Rapport A2007:004.

som regel är mer produktiva, har bättre förutsättningar att klara konkurrensen på den internationella marknaden. Empiriska studier har visat att det tycks ske en sorts självselektion i den meningen att de företag som börjar exportera är mer produktiva till att börja med.¹⁵⁴ Det är däremot oklart om produktivitetstillväxten generellt är högre i de exporterande företagen än i de företag som inte exporterar.

Även om forskningen har pekat på att innovationsverksamheten i mindre företag är viktig för tillväxten är det sålunda svårt att se detta i de små företagens produktivitetstillväxt. Generellt sett har de små företagen lägre produktivitet och produktivitetstillväxt än de stora företagen.¹⁵⁵

En anledning till det kan vara att de små företagens innovationer inte exploateras av de små företagen i någon större utsträckning, utan i stället av de stora företagen. Baumol har pekat på komplementariteten mellan små och stora företag i detta avseende.¹⁵⁶

Små företags betydelse för produktivitetstillväxten i stora företag

Komplementaritet mellan små och stora företag är komplex och kan ske via flera kanaler. Som nämnt ovan kan de stora företagen få tillgång till innovationer introducerade i små företag, och därigenom öka sin egen produktivitet, genom att:

- köpa själva innovationen/patentet,
- köpa upp företaget som introducerat innovationen, eller
- tillgodogöra sig/inspireras av den nya kunskap eller tekniken som innovationen innebär.

I samtliga tre fall, i huvudsak dock i de två första, kommer den betydelse små, entreprenörsdrivna, företag har för produktivitetstillväxten i de stora företagen och därmed i ekonomin som helhet att underskattas. Det ”vitamintillskott” som små företag potentiellt utgör syns då inte in i statistiken eftersom den produktivitetstillväxt som skapas av innovationen i huvudsak sker i de stora företagen där denna kommersialiseras.

154 För en översikt av studier på området, se Greenaway och Kneller (2005) och Lopez (2005).

155 Se t ex Taymaz (2005) och den empiriska analysen i kapitel 2 i föreliggande studie.

156 Baumol (2004).

Det finns emellertid få studier som undersökt hur stora företag tillgodogör sig mindre företags innovationer genom uppköp och vilken betydelse detta fenomen har – än mindre vilken omfattning kopiering och ”inspiration” kan tänkas ha för de större företagen. De finns dock enskilda studier som undersöker hur stora företag bygger upp sin tekniska kapacitet genom uppköp.¹⁵⁷ Det finns även studier som pekar på att patentering i ett företag också påverkar sannolikheten att det ska bli uppköpt.¹⁵⁸

Lindholm har även funnit att uppköp blir allt viktigare för de stora svenska företagens tillgång till ny teknik samt att denna process påverkar den övergripande innovationsaktiviteten och tillväxten.¹⁵⁹ Dessa slutsatser motsägs förvisso i viss mån av andra resultat som pekar på att de stora företagen i högteknologiska sektorer förlitar sig mer till sin egen FoU-verksamhet än till att utnyttja innovationer i småföretag.¹⁶⁰

Att det i vissa fall förekommer dynamiska effekter – och att det också finns en komplementaritet – mellan små och stora företag torde vare givet. Det är dock ytterst svårt att utifrån tillgänglig forskning skaffa sig en uppfattning om vilken omfattning fenomenet kan ha och i vilka branscher det skulle utgöra en särskilt viktig faktor.

ITPS har utfört en enkätundersökning i samarbete med SCB som berör de 18 största företagen i 18 branscher i syfte att tentativt kunna göra en sådan bedömning. Undersökningen syftar alltså till att tentativt bedöma småföretagens indirekta betydelse för produktivitetsutvecklingen – och därmed också storleksordningen på den underskattning av betydelse som en rent deskriptiv undersökning kan innebära.

Totalt representerar de 18 branscherna i undersökningen 2 360 000 anställda men branscherna varierar i hög grad både gällande storlek och gällande den andel anställda som de 18 företagen representerar. Storleksmässigt utgör exempelvis el-, gas-, värme- och vattenförsörjning under en procent av det totala antalet anställda i de 18 branscherna, medan fastighets- och uthyrningsverksamhet samt företags-tjänster utgör cirka 19 procent.

I branscher där stora företag dominerar representerar de 18 företagen majoriteten av de anställda, det gäller exempelvis stål och metallverk (70 %), finansiell verksamhet (60 %) och el-, gas-, värme- och vattenförsörjning (54 %). I andra änden av skalan finns partihandel (10 %), fastighets- och uthyrningsverksamhet, företagstjänster (15 %) och hotell- och restaurangverksamhet (18 %). Även i dessa branscher är dock sysselsättningsandelen avsevärt större än företagsandelen, som i samtliga branscher utom två kan räknas i promille.

157 Granstrand och Sjölander (1990).

158 Ali-Yrkkö et al (2005).

159 Lindholm (1996), Lindholm och Cetindamar (2000).

160 Conte och Vivarelli (2006).

Det kan också noteras att även om dessa företag utgör de 18 största i varje bransch, är det tveksamt i vilken utsträckning samtliga kan anses som stora. Införs exempelvis ytterligare ett urvalskriterium – att företaget måste ha minst 250 anställda – faller 14 stycken av de 324 företagen bort. 10 av de 14 tillhör branschen utbildning, det vill säga över hälften av urvalet för utbildning är relativt små bolag. Som kontrast kan vi notera att det minsta företaget inom verkstadsindustrin är större än det största företaget inom både förlagsbranschen och utbildningsbranschen.

Tabell 4-1 Urvalet i undersökningen.

Redovisningsgrupper	SNI-kod	Urval				Population	
		Antal företag	Antal anställda	Andel företag	Andel anställda	Antal företag	Antal anställda
Livsmedelsindustri	15-16	18	24 227	0,8	42,8	2 137	56 629
Skogsindustri	20-21	18	23 298	0,5	32,6	3 278	71 563
Förlag	22	18	8 231	0,3	20,9	5 669	39 436
Kemi- och läkemedelsindustri	23-25	18	24 161	0,9	40,0	1 905	60 424
Verkstadsindustri	28-35	18	97 984	0,1	30,3	14 988	322 903
Stål- och metallverk	27	18	22 858	5,4	70,4	333	32 345
Annan tillverkning	17-19, 26, 36-37	18	10 787	0,4	23,0	4 433	46 851
El-, gas-, värme- och vattenförsörjning	40-41	18	11 706	1,5	54,1	1 220	21 622
Byggverksamhet	45	18	46 497	0,1	22,9	30 794	202 874
Partihandel	50-51	18	26 424	0,0	10,7	42 106	246 564
Detaljhandel	52	18	62 393	0,1	28,7	30 068	217 073
Hotell- och restaurangverksamhet	55	18	15 706	0,1	17,6	14 841	89 235
Transport, magasinering, kommunikation	60-64	18	89 288	0,1	38,6	16 607	231 437
Finansiell verksamhet	65-67	18	49 040	0,3	60,1	5 310	81 651
Fastighets- och uthyrningsverksamhet, företagstjänster	70-74	18	68 586	0,0	15,3	117 954	448 552
Utbildning	80	18	7 141	0,3	19,8	5 915	36 079
Hälsa- och sjukvård, sociala tjänster, veterinärverksamhet	85	18	41 527	0,2	41,9	10 108	99 217
Andra samhälleliga och personliga tjänster	93	18	11 575	0,1	21,5	17 969	53 803
Totalt		324	641 429	0,1	27,2	326 034	2 360 440

Till företagen i urvalet ställdes tre frågor:

- 1) Vad har påverkat företagets produktivitet mest de senaste fem åren?
- 2) Har företaget en strategi för att köpa upp små företag och vad är i så fall motivet för detta?
- 3) Tillgodogör sig företaget kunskap/innovationer från småföretag utan att köpa dem och vilken betydelse har detta?

Personer i ledande ställning på företagen har svarat och svarsfrekvensen är mycket hög, hela 95,4 procent.¹⁶¹ Svaren fångar sålunda upp dessa personers verklighetsuppfattning, och underbyggs inte av andra data såsom att de de facto har köpt ett litet företag eller att företaget faktiskt ökat sin produktivitet efter att ha köpt ett litet företag – eller tvärtom.

De viktigaste faktorerna för produktivitetstillväxten

Den första frågan gäller vilka faktorer de stora företagen anser ha varit viktigast för produktivitetstillväxten under de gångna fem åren. De sex svarsalternativ i undersökningen var:

- eget utvecklingsarbete, FoU,
- fusion med annat företag,
- köp av annat större företag (över 50 anställda),
- köp av externt utfört utvecklingsarbete,
- köp av mindre företag (under 50 anställda), och
- annat.

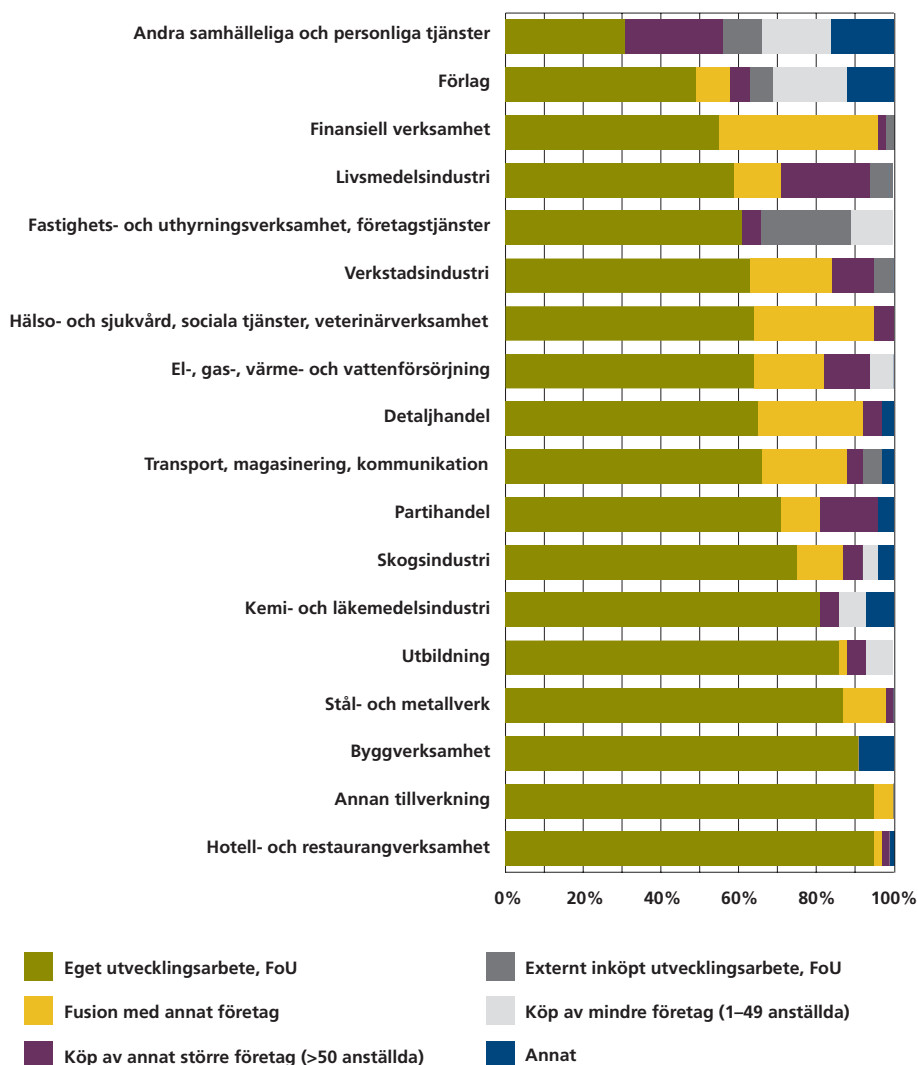
ITPS studie visar att det egna utvecklingsarbetet är den i särklass viktigaste faktorn i flertalet branscher.

Svarsresultatet ger vid handen att det egna utvecklingsarbetet är den i särklass viktigaste faktorn i flertalet branscher. En relativt stor grupp anger också fusion eller köp av ett annat större företag som viktigast för produktivitetstillväxten. Tillsammans utgör dessa tre alternativ över 90 procent av svaren i 14 av de 18 branscherna. Övriga faktorer har enligt svaren i undersökningen liten eller mycket liten betydelse i de flesta branscher. Köp av mindre företag, vilket är av särskilt intresse i detta kapitel, bedöms i flertalet branscher som viktigast av inga eller endast ett fåtal av de svarande.

De branscher som tydligast avviker från detta mönster är andra samhällliga och personliga tjänster, förlagsbranschen samt fastighets- och uthyrningsverksamhet, företagstjänster. Här har andra faktorer än eget FoU och fusion med andra företag störst betydelse för en relativt stor grupp av företag. Uppköp av små företag tycks också vara viktigare i dessa tre, och särskilt i de två förstnämnda, än i övriga branscher.

¹⁶¹ 96,7 procent vägt efter antalet anställda.

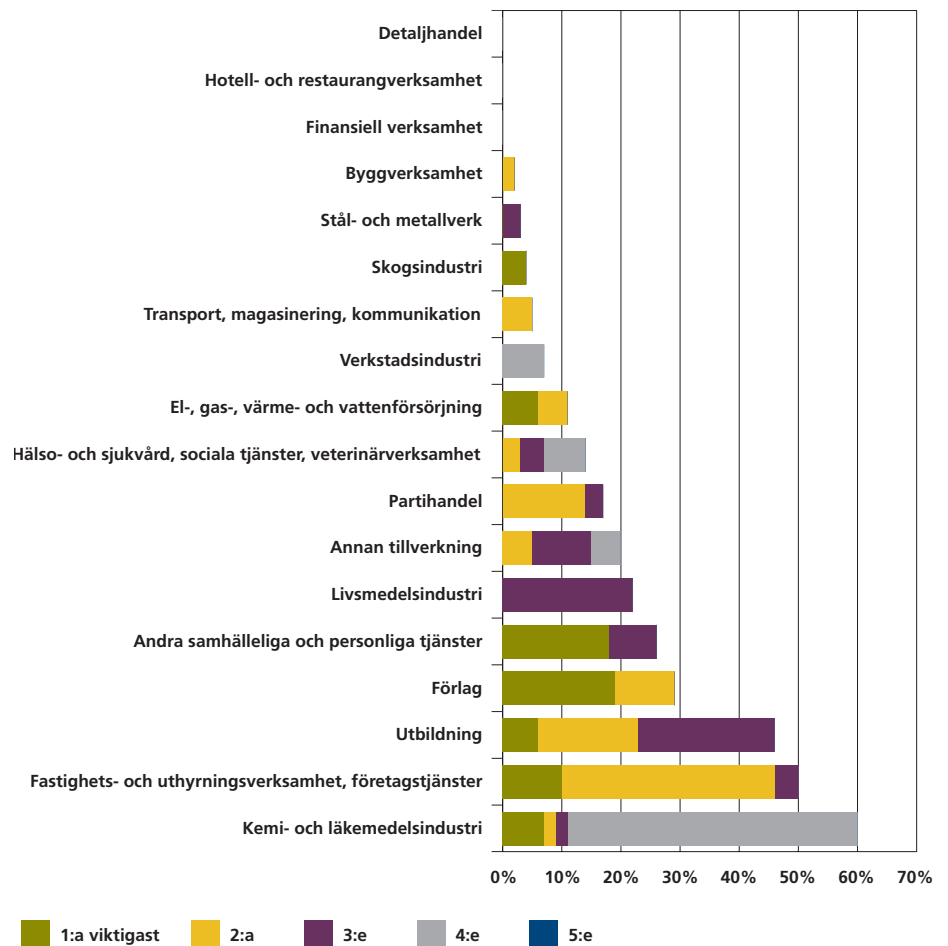
Figur 4-2 De 18 största företagens bedömning av vad som var viktigast för produktivitetsutvecklingen de senaste fem åren.



Källa: SCB

Det faktum att alternativet annat endast i undantagsfall angetts som viktigast tyder på att alternativen väl fångar upp de faktorer stora företag i de 18 branscherna anser vara viktiga för produktivitetstillväxten.

Företagen fick också följdfrågan vad som varit näst viktigast till femte viktigast för att utveckla företaget och fick välja bland alternativen fusion eller köp av större företag, köp av mindre företag, eget FoU, externt FoU och restposten annat. Då frågeställningen här specifikt berör frågan om småföretagens betydelse för de stora företagens produktivitetstillväxt har vi lagt samman dem som tillskrev småföretagen betydelse i något av alternativen.

Figur 4-3 Andel företag som angivit köp av mindre företag som inte utan betydelse, procent.

Källa: SCB

Av figuren ovan framgår att uppköp av små företag spelar en betydande roll i framför allt tre branscher: kemi och läkemedel, fastighets-, och uthyrningsverksamhet, företagstjänster samt utbildning. I de två sistnämnda adderar de som svarat att uppköp av små företag är viktigast, näst viktigast eller tredje viktigast till knappt hälften av urvalet medan motsvarande summering för kemi och läkemedel endast ger en andel på drygt tio procent.

Småföretagens betydelse är branschspecifik.

Spridningen mellan branscherna är mycket stor vilket gör att det inte är möjligt att dra några generella slutsatser om småföretagens betydelse för större företag – denna förefaller vara i högsta grad branschspecifik. I tre branscher; finansiell verksamhet, hotell och restaurang samt detaljhandel uppger inte något företag att småföretag har betydelse i något av alternativen. Sedan följer en grupp där dessa verkar ha en relativt liten betydelse och där över 90 procent av de svarande inte tillskriver småföretag någon betydelse i något av alternativen. Dessa branscher är;

stål- och metallverk, verkstadsindustrin, byggverksamheten, skogsindustrin samt transport, magasinering och kommunikation. Gruppen som tillskriver småföretag ingen eller marginell betydelse utgör knappt hälften av de 18 branscherna. Ytterligare sju branscher bedömer att småföretag haft en något större betydelse, även om 70–80 procent av de svarande i dessa inte anger att de haft betydelse på någon nivå. Det gäller särskilt för förlagsbranschen och andra samhällliga och personliga tjänster, där en stor andel (18–19 %) anger att det är den främsta orsaken till produktivitetens utvecklingen.

I förlagsbranschen och andra samhällliga och personliga tjänster anger en stor andel att uppköp av mindre företag är den främsta orsaken till produktivitetens utvecklingen.

Uppköp av mindre företag, en medveten strategi?

Nästa fråga i enkäten gällde om det ingår i företagets utvecklingsstrategi att köpa upp mindre företag för att få tillgång till idéer, koncept, innovationer eller personal. Anledningen till frågan var att vi ville ha material för att bedöma i vilken utsträckning företagsledningarna för de stora företagen i varje bransch funnit det så pass viktigt med uppköp av mindre företag att de inkluderat det som en del i företagets utvecklingsstrategi.

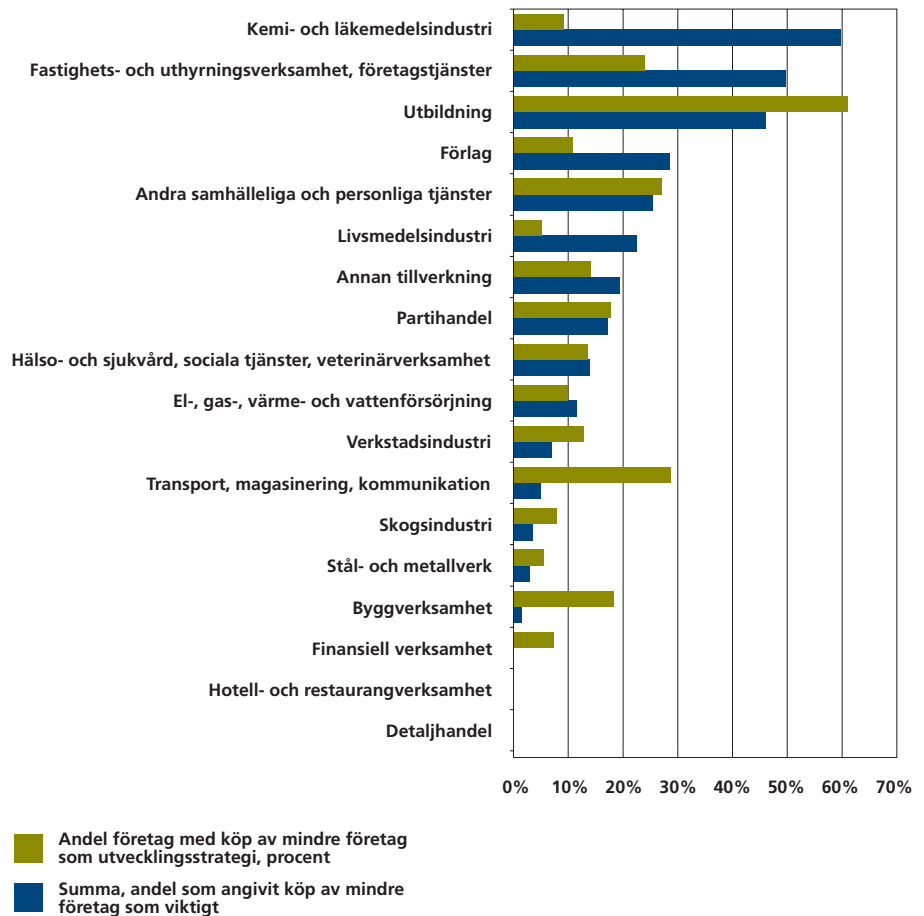
I viss utsträckning samvarierar också den betydelse en bransch ger småföretag, med att samma bransch, i motsvarande utsträckning, har en strategi för uppköp av små företag. Det finns dock också stora avvikelser från detta, till exempel gällande branschen transport, magasinering och kommunikation där de stora företagen i den första frågan tillskriver småföretagen en relativt liten betydelse samtidigt som relativt många företag verkar ha en strategi för att upphandla småföretag.

På motsvarande sätt – fast tvärtom – avviker kemi- och läkemedelsbranschen där relativt många företag tillskriver småföretag en relativt stor betydelse samtidigt som de flesta företagen saknar en strategi för att köpa småföretag. Resultaten i de båda frågorna är inte ömsesidigt förstärkande på det sätt som kunnat antas, vilket gör materialet mer svårtolkat.

Vad detta beror på är svårt att säga. En tänkbar förklaring kan vara att även om småföretag angivits som en av fem faktorer som påverkat produktivitetens utvecklingen, så är det svårt att avgöra hur mycket de påverkat och hur stor skillnaden är mellan olika faktorerens betydelse. Det är exempelvis möjligt att den viktigaste faktorn nästan förklarar allt enligt företagsledningen, men att de andra ändå spelat en inte oväsentlig roll.

En annan möjlig förklaring är att frågorna skiljer sig åt gällande tidsperspektivet, där den första frågan gällde dåtid och den andra frågan framtid. De som överskattar småföretagens betydelse i sitt utvecklingsarbete gör det möjligtvis utifrån att de bedömer att de i framtiden kommer öka i betydelse. På motsvarande sätt kan de som underskattar småföretagens betydelse göra det utifrån en bedömning att de kommer att minska i betydelse framöver.

Figur 4-4 Andel företag som angivit att de har en utvecklingsstrategi och andelen som tillskrivit små företag betydelse för produktivitetsutvecklingen, procent.



Källa: SCB

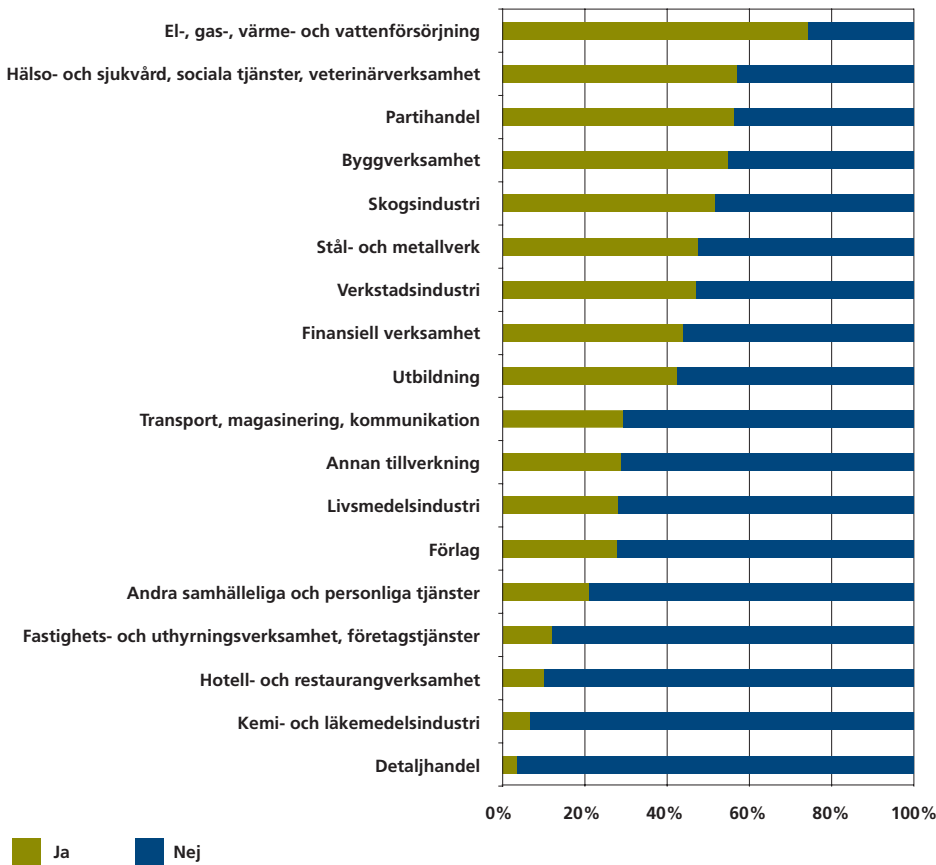
Generellt verkar det som om uppköp av små företag spelar en marginell roll, undantaget vissa enskilda branscher.

Sammantaget ger svaren på den första och den andra frågan mycket lite ytterligare kunskap om förklaringen till de små företagens betydelse för produktivitetsutvecklingen i stora företag. Generellt verkar det som om uppköp av små företag spelar en marginell roll, undantaget vissa enskilda branscher.

Spiller kunskap över från små till stora företag?

Den tredje och sista frågan gäller möjligheten att små företag kan vara betydelsefulla för stora företag på andra sätt än genom uppköp. Det är till exempel tänkbart att ett småföretags utvecklingsarbete kan uppmärksammas av en företagsledning i ett stort företag även om de har ett relativt litet intresse att köpa små företag. På frågan, ”Tillgodogör ni er idéer, koncept eller innovationer från små företag utan att köpa företagen?” svarar fler företag att så är fallet än när det gäller att tillskriva uppköp av mindre företag någon avgörande betydelse. Det tyder på att komplementariteten mellan små och stora företag går utöver rena affärstransaktioner.

Figur 4-5 Tillgodogör ni er idéer, koncept, innovationer från små företag utan att köpa företagen?



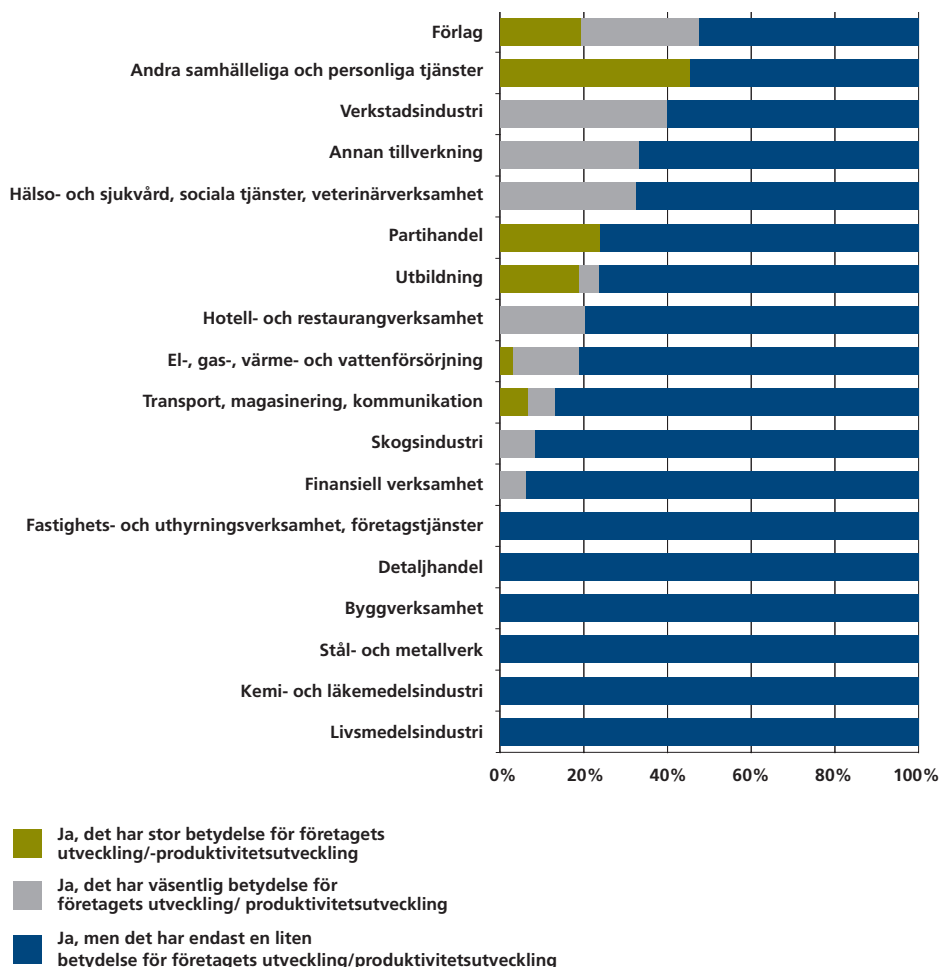
Källa: SCB

De branscher där de stora företagen "inspireras" mest av idéer från de små företagen inte är desamma som uppger att uppköp av små företag är viktigt för den egna produktivitetsutvecklingen. Det finns inget som tyder på att företag som tillskriver köp av småföretag en viss betydelse och att de samtidigt i motsvarande utsträckning tillgodogör sig idéer bland annat utan att köpa företagen. Tvärtom är sambandet relativt tydligt det motsatta (korrelationsvärde $-0,35$), det vill säga företag som är intresserade av att köpa mindre företag är inte lika intresserade av att tillgodogöra sig idéer på andra sätt.

Det mest tydliga exemplet på det är kemi- och läkemedelsindustrin som visar det största intresset av samtliga branscher att köpa mindre företag och knappt alls tillgodogör sig små företags idéer, innovationer och liknande utan att köpa företaget. En anledning kan naturligtvis vara att riskerna med att inspireras av småföretag i den branschen är stora, exempelvis om en stor del av det som företaget skulle kunna inspireras av är patentskyddat. På motsvarande sätt finner byggbranschen det relativt ointressant att köpa mindre företag men tillgodogör sig ofta idéer, koncept och innovationer från små företag utan att köpa dem.

Företag som är intresserade av att köpa mindre företag är inte lika intresserade av att tillgodogöra sig deras idéer på andra sätt.

Figur 4-6 Vilken betydelse har det haft för de företag som svarat ja att tillgodogöra sig idéer, koncept, innovation utan att köpa företaget?



Källa: SCB

För i princip samtliga branscher har dock inspiration från mindre företag haft en liten betydelse för företagets produktivitetsutveckling. I Figur 4-6 framgår det att i fyra branscher tillskriver företagen som svarat ja på första frågan detta en relativt stor betydelse. I branschen andra samhällseliga och personliga tjänster tillskriver förvisso nästan hälften detta stor betydelse. Samtidigt ska det noteras att det handlar om hälften av 20 procent, det vill säga de företag som svarar att de tillgodogör sig idéer, koncept och innovationer från små företag utan att köpa upp dem.

Då ursprungspopulationen består av de 18 största företagen i varje bransch och resultatet är viktade för storlek inom varje bransch är det möjligt att det i praktiken är ett företag av 18 som svarat att de tillgodogör sig innovationer med mera utan att köpa företaget och att detta har stor betydelse. Med en population bestående av

endast 324 företag fördelat på 18 branscher måste nedbrytningar av detta material tolkas med stor försiktighet. Analyser och slutsatser bör därför inte formuleras alltför detaljerat.

Slutsatser

Syftet med detta kapitel är att diskutera hur de små företagen, genom att introducera innovationer som sedan kommersialiseras i stora företag, eventuellt bidrar till produktivitetstillväxten i ekonomin. För att tentativt utröna i vilken omfattning småföretag kan tänkas påverka storföretagen på detta sätt har vi ställt tre frågor till de arton största företagen i arton olika branscher i det svenska näringslivet, totalt 324 företag. Frågorna var:

- 1) Vad har påverkat företagets produktivitet mest de senaste fem åren?
- 2) Har företaget en strategi för att köpa upp små företag och vad är i så fall motivet för detta?
- 3) Tillgodogör sig företaget kunskap/innovationer från småföretag utan att köpa dem och vilken betydelse detta har.

Analyser och slutsatser baserat på denna undersökning bör formuleras varsamt och inte alltför detaljerat. Då svaren är viktade efter storlek är det möjligt att ett enskilt företags inställning får stort genomslag i resultatet, vilket i så fall skapar osäkerheter kring i vilken omfattning svaren kan ses som en generell beskrivning av en hel bransch. Dessutom bör det betonas att svaren på undersökningen representerar enskilda individers åsikter och bedömningar och kan således inte ses som vederlagda fakta.

Inte desto mindre tycks vissa mönster existera, vilka kan sammanfattas i några övergripande iakttagelser:

- Det absolut viktigaste för storföretagens produktivitetsutveckling är egen forskning och utveckling.
- Mindre företags betydelse för större företag varierar i hög utsträckningen mellan branscher och det finns inget generellt mönster.
- I några branscher förefaller små företag spela en inte alltför obetydlig roll och då särskilt inom branscherna utbildning, fastighets- och uthyrningsverksamhet, företagstjänster samt kemi- och läkemedelsindustri.
- I den bransch där flest företag uppgett att köp av mindre företag är viktigt för den egna produktivitetsutvecklingen, kemi- och läkemedelsindustrin, svarar samtidigt relativt få att det finns en medveten strategi för uppköp. Över lag finns heller inget samband mellan den upplevda betydelsen av uppköp och strategiska beslut gällande uppköp.

- Det verkar finnas ett negativt samband mellan att företagen i urvalet tillskrev köp av småföretag en viss betydelse och att de samtidigt i motsvarande utsträckning tillgodogjort sig idéer bland annat utan att köpa företagen. Detta innebär att företag som är intresserade av att köpa mindre företag är inte lika intresserade av att tillgodogöra sig idéer på andra sätt.
- Det var ytterst få storföretag som tillskrev att tillgodogöra sig småföretags koncept, idéer, innovationer utan att köpa företaget någon större betydelse.

Det är inom främst tre branscher; utbildning, fastighets- och uthyrningsverksamhet, företagstjänster samt kemi- och läkemedelsindustri som produktivetsnivån i de små företagen underskattar dessas bidrag till den samlade produktiviteten i branschen.

Det är alltså inom främst tre branscher; utbildning, fastighets- och uthyrningsverksamhet, företagstjänster samt kemi- och läkemedelsindustri där produktivetsnivån i de små företagen i sig underskattar dessas bidrag till den samlade produktiviteten i branschen. Underskattnings storlek beror på den effekt uppköp av mindre företag samt överföring av kunskap från små till stora företag utan uppköp har på de stora företagens produktivetsutveckling.

Ett frågetecken kan möjligtvis sättas för huruvida det verkligen handlar om storföretag i utbildningssektorn. Mer än hälften av företagen i populationen faller bort vid en restriktion på 250 anställda och det största utbildningsföretaget kommer först på hundra plats i en rangordning av de 324 företagen. Vidare är nio av de tio minsta företagen i populationen utbildningsföretag.

De branscher som förefaller ha genuint stora företag och där små företag spelar en betydande roll är sålunda framför allt fastighets- och uthyrningsverksamhet, företagstjänster samt kemi- och läkemedelsindustri. Dessa branschers karakteristik skiljer sig avsevärt.

I fastighets- och uthyrningsverksamhet samt företagstjänster är populationen av små företag mycket stor – hela 98,8 procent av alla företag har under 20 anställda. Det är också en bransch där den generella bilden av att stora företag är mer produktiva än små inte gäller. I kemi- och läkemedelsbranschen däremot är sysselsättningsandelen i de små företagen låg och förädlingsvärdesandelen ännu lägre. De stora företagen dominerar totalt branschen, både vad gäller sysselsättning och förädlingsvärde. Produktiviteten är också högre än genomsnittet i branschen och mer än dubbelt så hög som i de minsta företagen. Skalfördelarna tycks därmed vara betydande i kemi- och läkemedelsindustrin.

Att så skilda branscher visar sig tillskriva småföretag betydelse tyder på att det kan finnas flera mekanismer genom vilka småföretag kan vara betydelsefulla för produktivetsutvecklingen.

Att så skilda branscher visar sig tillskriva småföretag störst betydelse tyder på att det kan finnas flera mekanismer genom vilka småföretag kan bli betydelsefulla för produktivetsutvecklingen. En hypotes är att i branschen fastighets- och uthyrningsverksamhet samt företagstjänster med sin struktur av många små företag och inga påtagliga skalfördelar är själva marknadsmekanismen och företagsdynamiken produktivetsdrivande. I kemi- och läkemedelsbranschen å andra sidan, med dominerande storföretag och påtagliga skalfördelar kan småföretag bli viktiga genom att indirekt utnyttja en större resursbas, i det här fallet troligtvis universi-

tet och högskolor. I ett sådant fall fungerar de mindre företagen i praktiken som intermediärer mellan offentlig och privat FoU.

Den aktuella frågeställningen om huruvida en rent deskriptiv beskrivning av små företags produktivetsbidrag underskattar deras betydelse för produktivetsutvecklingen förefaller stämma i viss mån. För de allra flesta branscher torde det dock inte handla om någon betydande underskattning, vilket därmed inte heller förändrar bilden av småföretagens relativa betydelse – annat än i undantagsfall. Undantagen skulle enligt dessa resultat främst gälla fastighets- och uthyrningsverksamhet samt företagstjänster och kemi- och läkemedelsbranscherna. Inom dessa är det möjligt att småföretagen spelar en sådan roll och att rent deskriptiva undersökningar ska tolkas med försiktighet.

*Inom några branscher
ska rent deskriptiva
produktivetsunder-
sökningar tolkas med
viss försiktighet.*



5 | SAMMANFATTANDE DISKUSSION

De föregående kapitlen har påvisat ett antal tydliga drag när det gäller storleksstrukturen avseende stora och små företag och hur den hänger samman med produktivitetstillväxten i näringslivet.

Under de senaste årtiondena har det skett en svag strukturförändring mot att de små företagen har ökat sina andelar av antalet företag och sysselsättning, samtidigt som de största företagen minskat sin sysselsättning. Detta har även skett i de andra EU-länderna, och vi kan konstatera att den svenska storleksstrukturen inte nämnvärt avviker från ett europeiskt genomsnitt. Det är emellertid inte möjligt att utifrån specifika länderjämförelser säga något om huruvida den svenska storleksstrukturen är gynnsam för tillväxt eller inte, beroende på att det finns andra avgörande skillnader mellan länderna som också är av stor vikt för tillväxten.

Det är inte möjligt att ge ett entydigt svar på varför storleksstrukturen har utvecklats i en riktning där en allt större andel av arbetskraften är sysselsatt i mindre företag. Som redovisats tidigare i studien har ett antal olika faktorer förts fram som förklaringar, där centrala faktorer är globaliseringen, ökad specialisering, den tekniska utvecklingen mot IT-tekniken samt övergången mot en större andel tjänsteproduktion. Den relativa betydelsen av dessa faktorer är svår att mäta och det har inte heller varit ett syfte med denna studie. Det enda som med säkerhet kan sägas är att storleksstrukturen påverkas av ett komplext samspel mellan faktorer på utbuds- och efterfrågesidan i ekonomin.

Det går också att diskutera om den förskjutning av strukturen till förmån till mindre företag är beständig och ett uttryck för en ökad förekomst av smådriftsfördelar eller om det är ett tidsbegränsat fenomen och att pendeln kommer att svänga tillbaka mot en mer storföretagsdominerad struktur.

En anledning till att ekonomin i högre grad än tidigare skulle präglas av smådriftsfördelar är att tjänstekonsumtionen har ökat och blivit mer specialiserad och anpassad till den enskilda kunden. En sådan kundanpassning är svår för stora företag och ger de mindre företagen konkurrensfördelar. Om konsumtionen av sådana unika tjänster har hög inkomstelasticitet, det vill säga ökar snabbare än inkomsten, så kommer efterfrågan på dessa tjänster att öka snabbt och därmed skulle utrymmet för fler småföretag också öka. Mot detta kan man invända att varumärken har fått en ökad betydelse och det är kostsamt att bygga varumärken, vilket innebär att det finns stordriftsfördelar i detta. Detta medför att mindre företag får svårare att hävda sig i konkurrensen och att marknadsföra sig. Företag som utnyttjar detta inom traditionellt småskaliga branscher är till exempel *McDonalds*, *Starbucks* och *The Body Shop*.

Storleksstrukturen kan återgå till en mindre andel småföretag genom att nya och expansiva branscher, till exempel miljöteknikbranschen, konsolideras. Forskningslitteraturen pekar på att nya branscher och framväxten av ny teknik ofta innebär att antalet företag ökar på nya marknader för att sedan minska när marknaderna och produkterna mognar och stordriftsfördelar blir alltmer viktiga. Om så är fallet kommer den ökning som skett av småföretagens andel av företagen inte att öka utan snarare att minska. Sådan fluktuation har inträffat tidigare, även om den generella trenden har varit att företagskoncentrationen ökat på lång sikt.

Om storleksstrukturen i stället mäts som olika storleksklassers andel av förädlingsvärdet ges en annan bild än om hänsyn tas till sysselsättningsfördelningen. De mindre företagens andel av förädlingsvärdet har inte ökat, utan här har de stora företagen behållit sin andel. Detta är särskilt tydligt om man ser till de 50 största företagens utveckling. Deras andel av förädlingsvärdet har varit relativt konstant medan deras andel av sysselsättningen fallit kontinuerligt. En viktig förklaring till denna skillnad i strukturförändring är att produktivitetstillväxten skiljer sig markant åt mellan företag i olika storleksklasser. De stora företagen har genom en stark produktivitetstillväxt kunnat producera samma andel av förädlingsvärdet med hjälp av en mindre andel av de sysselsatta.

Den starka produktivitetstillväxten i de stora företagen har varit av stor betydelse för den aggregerade produktivitetstillväxten, men i takt med att dessa företags andel av sysselsättningen minskar kommer deras bidrag till produktivitetstillväxten att minska framöver. Alternativt måste de stora företagens egen produktivitetstillväxt vara ännu högre för att kompensera för den minskade sysselsättningsandelen och därmed ge samma bidrag till den aggregerade produktivitetstillväxten. Analysen visar att den minskade sysselsättningsandelen för de stora företagen gett en negativ strukturomvandlingseffekt eftersom sysselsättningen inte förts över till annan lika produktiv verksamhet utan till mindre produktiva företag.

Från ett tillväxtperspektiv blir det av intresse att veta om det finns fler små företag som skulle kunna växa men som av olika anledningar inte gör det.

De mindre företagen bidrar både till tillväxten och sysselsättningen genom att de växer och blir större. Analysen av snabbväxande företag visar att det är de tio procent av alla företag som kan definieras som snabbväxande som står för den absolut största delen av utvecklingen av sysselsättning och förädlingsvärde. Tillväxt och jobbskapande är med andra ord väldigt skevt fördelade i företagspopulationen, vilket innebär att tillväxten inte sker gradvist och jämnt fördelat bland företagen utan är koncentrerad till en mindre del av företagspopulationen. Bland de snabbväxande företagen är det dock de stora företagen som ger det största bidraget. Även om de flesta av de snabbväxande företagen är små företag så utgör de snabbväxande stora företagen en större andel av alla stora företag än de snabbväxande små företagens andel av alla små företag. Från ett tillväxtperspektiv blir det därmed av intresse att veta om det finns fler små företag som skulle kunna växa men som av olika anledningar inte gör det. En sådan analys har legat utanför ramen för denna studie men är ett viktigt ämne för framtida analyser.

Det finns tydliga skillnader mellan de snabbväxande företagen med avseende på arbetsproduktivitetens utvecklingen beroende på om de expanderade sysselsättningen eller förädlingsvärdet. Snabbväxande företag som ökade sysselsättningen kraftigt hade en betydligt sämre produktivitetens utveckling än de snabbväxande företag som ökade förädlingsvärdet. Detta reser den välkända frågan om det finns en motsättning mellan produktivitetstillväxt och sysselsättningstillväxt, så kallad ”jobless growth”. Enligt ITPS tidigare analyser finns det ingen anledning att anta att en sådan motsättning finns på längre sikt, även om det går att spåra ett negativt samband på kort sikt och inom vissa branscher.

De företag som växer genom att främst öka sysselsättningen kan på kort sikt ha en sämre produktivitetens utveckling på grund av att de inte tar marknadsandelar och ökar sin produktion i samma utsträckning. Inkörningsproblem som uppstår med mycket ny personal kan också på kort sikt dra ner produktiviteten. På lite längre sikt måste även dessa företag säkerställa en god produktivitetens utveckling om de ska klara konkurrensen och överleva.

Framför allt inom tjänstebanscher kan begränsade möjligheter till teknisk utveckling göra det svårt att öka produktiviteten och enda alternativet för att expandera verksamheten och möta en ökad efterfrågan är att öka sysselsättningen. Dessa företags konkurrensmöjligheter ligger i att erbjuda en högkvalitativ produkt som kunderna är villiga att betala bra för.

Även om resultatet från analysen i denna studie pekar på att de små företagen ger ett mindre bidrag till produktivitetstillväxten än de stora företagen finns det en risk att de små företagens bidrag underskattas. De små företagen har en innovationsverksamhet som inte avspeglas i produktivitetstillväxten på grund av att det är de större företagen som drar nytta av och exploaterar dessa innovationer. Den empiriska undersökningen av huruvida småföretagens innovationer fungerar som ”vitaminer” för de stora företagens produktivitetens utveckling visar på att denna effekt är av liten betydelse utom i vissa branscher. I alla branscher är egen FoU och uppköp av stora företag den viktigaste utvecklingsstrategin. Det är med andra ord en liten risk att den dekomponeringsanalys av olika storleksklassers bidrag till produktivitetstillväxten som gjorts i studien visar ett skevt resultat. En fråga som är intressant i sammanhanget är om de stora företagen underskattar innovationsverksamheten i mindre företag och därmed underutnyttjar de innovationer som tas fram. Ett ökat intresse för småföretagens innovationer skulle därmed vara positivt för de stora företagens utveckling. Om så är fallet går inte att säga i dagsläget utan kräver vidare analyser.

Sammantaget finns det i den strukturförändring till förmån för mindre företag som skett effekter som både kan vara positiva och negativa för den fortsatta tillväxten. Den mest direkta negativa effekten är den negativa skifteffekt som förändrade sysselsättningsandelar leder till. Denna negativa effekt kan motverkas om de nya småföretagen kan producera högkvalitativa varor och tjänster som det finns

en hög betalningsvilja för. Vidare kan de negativa strukturomvandlingseffekterna motverkas om det bland de nya småföretagen även finns de som kan växa och genom expansion ge positiva tillväxteffekter. På samma sätt kan det bland de nya småföretagen finnas de som är tillräckligt innovativa för att antingen själva eller genom att bli uppköpta bidra till nya innovationer som leder till fortsatt hög produktivitetstillväxt. Detta kräver emellertid att tillräckligt många av de nya småföretagen är av en renodlat entreprenöriell karaktär och inte levebrödsföretag.

Viktiga frågor är att på branschnivå analysera hur storleksstruktur och konkurrens samt innovationsverksamhet i företag av olika storlek påverkar produktivitetstillväxten.

Det krävs mer ingående analyser för att få säkrare kunskap om vilken betydelse storleksstrukturen har för tillväxten. Bland annat, vilket bekräftas av den genomgång av forskningslitteraturen som gjorts inom ramen för denna studie, behövs det mer analyser av hur företag av olika storlek interagerar på en marknad och hur denna interaktion påverkar tillväxten långsiktigt. Viktiga frågor i detta sammanhang blir att på branschnivå analysera hur storleksstruktur och konkurrens samt innovationsverksamhet i företag av olika storlek påverkar produktivitetstillväxten.

Denna kunskap behövs även för att det ska bli möjligt att säga i vilken utsträckning det är relevant med riktade policyåtgärder mot företag i olika storleksklasser. Oavsett behovet av riktade åtgärder, så är det fortfarande viktigt med goda generella förutsättningar som inte missgynnar vare sig stora eller små företag. Dessutom, med tanke på de snabbväxande företagens stora betydelse för tillväxten, så är det viktigt att företagen inte upplever onödiga hinder för att kunna expandera sin verksamhet. Detta bekräftar de slutsatser som ITPS tidigare redovisat i rapporten om företagsdynamik och tillväxt.

Det som denna studie tydligt har visat är att Sverige till största delen är en storföretagsekonomi där stordriftsfördelar fortfarande spelar en avgörande roll för tillväxten. Det är svårt att spåra förekomsten av smådriftsfördelar och om de existerar är de begränsade till vissa delar av ekonomin och får inte genomslag på mer aggregerad nivå. Med andra ord hittar vi inte något stöd för att det skett någon omvandling av näringslivet som inneburit att näringslivets funktion förändrats på ett avgörande sätt.

Ett ambitiöst entreprenörskap är centralt för en god produktivitetsutveckling och tillväxt.

Mot bakgrund av:

- de små företagens ökade betydelse för sysselsättningen i kombination med låg produktivitet
- att de små företagen i vissa branscher är betydelsefulla för de större företagen
- att snabbväxande företag i alla storleksklasser är viktiga för tillväxten

drar vi slutsatsen, liksom andra tidigare gjort, att *ett ambitiöst entreprenörskap* är centralt för en god produktivitetsutveckling och den långsiktiga tillväxten. Med det ambitiösa entreprenörskapet, avses ett företagande som är innovationsdrivet, i bred bemärkelse, och som har ambitionen att utvecklas och växa, oavsett storlek på företaget.

A low-angle, upward-looking photograph of several modern skyscrapers. The buildings are primarily composed of glass and steel, with their facades reflecting the bright blue sky. The perspective creates a sense of height and scale. The sky is a clear, vibrant blue, with a few wispy white clouds scattered in the upper right corner. The overall composition is clean and professional, typical of a corporate or institutional report cover.

Näringslivets tillstånd 2007



6 | SVERIGES TILLVÄXTUTVECKLING

Den ekonomiska tillväxten har varit en absolut förutsättning för den enastående höjningen av människors levnadsstandard som skett under framför allt det senaste seklet. Sverige har sedan slutet på 1800-talet utvecklats från att vara ett relativt fattigt land med en ekonomi helt dominerad av jordbruk, till ett av världens rikaste industriländer.¹⁶²

Tillväxt sker när ett lands ekonomi växer – det vill säga när bruttonationalprodukten, BNP, växer. BNP beräknas som det samlade förädlingsvärdet i ekonomin och kan användas till antingen konsumtion (C), investeringar (I), offentliga utgifter (G) eller till nettoimport (NX):

$$BNP = C + I + G + NX$$

Detta enkla uttryck visar betydelsen av tillväxt. Ökade resurser i ekonomin ger möjligheter till ökad konsumtion, privat såväl som offentlig, av nyttigheter såsom bättre bostäder, utbildning och vård. Vidare skapas genom tillväxt möjligheter till en ökad sysselsättning, särskilt i en ekonomi som den svenska där den arbetsintensiva tjänstesektorn spelar en allt större roll.

Tillväxt leder till ökad levnadsstandard och även små variationer i tillväxttakten får stora effekter på lång sikt. På ett decennium gör en procents högre årlig tillväxt att de samlade resurserna i den svenska ekonomin ökar med cirka 250 miljarder. Detta kommer såväl hushållen som den offentliga sektorn till del.

Ökad tillväxt leder inte med nödvändighet till ökad välfärd för alla, utom möjligtvis på mycket lång sikt. Det finns också forskning som pekar på att lägre, men mer jämnt fördelad tillväxt kan öka den totala välfärden mer än högre men mer ojämnt fördelad tillväxt.¹⁶³ Avvägningar av denna typ måste göras utifrån ett ideologiskt perspektiv och bedömas från fall till fall.

Vidare har i historien tillväxt fört med sig vissa negativa konsekvenser, särskilt ökad miljöförstörelse och uttömning av jordens resurser. Ekonomens svar på detta är att det handlar om att naturen, precis som alla andra varor, måste prissättas korrekt. I Sverige inleddes i slutet av 1990-talet ett försök att införa så kallade gröna miljöräkenskaper¹⁶⁴ där syftet var att mer explicit räkna med miljöresursernas värde i monetära termer. Detta är dock mycket komplicerat och i dagsläget finns ingen uppenbar lösning.¹⁶⁵

Tillväxt leder till ökad levnadsstandard och även små variationer i tillväxttakten får stora effekter på lång sikt.

162 Sverige kallas ofta för en industrination, men i själva verket är vi en tjänstenation. Tre fjärdedelar av sysselsättningen i Sverige finns i tjänstesektorn.

163 Se t ex Sen (1995).

164 Se t ex Skånberg (1998).

165 Hur naturtjänster värderas är ett helt forskningsfält som det inte finns utrymme att diskutera här. I ITPS rapport Samhällsekonomiska aspekter på hållbar utveckling (A2006:009) finns dock en genomgång av begreppet hållbar utveckling och dess olika aspekter, varav gröna nationalräkenskaper är en.

Ekonomisk tillväxt leder dock inte per definition till miljöförstörelse, även om sambandet varit tydligt hittills. Stora ansträngningar, både på den nationella och internationell arenan, görs dock för att bryta detta samband (så kallad decoupling) och inom vissa områden, till exempel när det gäller utsläpp av växthusgaser, har små framsteg gjorts. Stigande energipriser och en ökad allmän medvetenhet om miljöproblemens omfattning, såväl som kring kostnaden av att inte agera¹⁶⁶, kan också bidra till att resurseffektiviteten ökar och därmed avtar den relativa miljöpåverkan framöver. Utfallet är dock i dagsläget högst ovisst.

Sveriges ekonomiska utveckling är i högsta grad beroende av de allmänna trenderna och tendenserna i den globala ekonomin. Situationen i övriga Europa är ur detta perspektiv central. Två tredjedelar av Sveriges export går till andra europeiska länder. Även USA är av stor vikt, både för Sverige direkt som exportmarknad, men också på grund av den påverkan landets ekonomiska utveckling har på världsekonomin. Under de senaste två decennierna har också utvecklingen i Kina fått en ökad betydelse i den globala ekonomin. Kinas andel av världsexporten av varor är i dag större än Japans och den höga tillväxttakten ser ut att hålla i sig.

I detta kapitel diskuterar vi först den globala tillväxtutvecklingen på ett översiktligt sätt. Därefter följer en mer detaljerad beskrivning av hur Sverige har klarat sig jämfört med några utvalda konkurrentländer. I båda dessa avsnitt bryter vi ned den totala tillväxten i dess huvudsakliga beståndsdelar: produktivitet och arbetade timmar. I kapitel 7 analyseras utvecklingen på sektorsnivå, med ett särskilt avsnitt om den energiintensiva basindustrin.

Den globala ekonomin

Världsekonomin utvecklades kraftigt under 2006, med en tillväxt på 5,4 procent, vilket är över den trendmässiga nivån och även ur ett historiskt perspektiv mycket högt.¹⁶⁷ Särskilt i länderna utanför OECD var tillväxten hög, med Kina och Indien i täten. Ökade investeringar driver på produktivitetsutvecklingen i dessa länder, vilket tillsammans med allt mer globalt integrerade produkt- och finansmarknader bidrar till expansionen.

I Europa ökade tillväxten till den högsta nivån på sex år, till stor del tack vare strukturella faktorer som en stark inhemsk efterfrågan och växande sysselsättning. Även speciella omständigheter, som fotbolls-VM samt en tillfällig uppgång i konsumtionen inför den momshöjning som genomfördes i Tyskland i januari 2007, spelade en viss roll. Den totala produktionen i Euroområdet växte med 2,6 procent under 2006, vilket är avsevärt mer än året innan då tillväxten var måttliga 1,4 procent. I flera länder stramas nu dock både penningpolitiken och finanspolitiken åt vilket kan väntas dämpa tillväxten något under 2007 och 2008¹⁶⁸.

Två tredjedelar av Sveriges export går till andra europeiska länder.

I Europa ökade tillväxten under 2006 till den högsta nivån på sex år.

166 Denna aspekt hamnade i rampljuset när den så kallade Stern-rapporten publicerades den 30 oktober 2006 i vilken författaren, ekonomen Nicolas Stern, presenterar jämförelser av kostnaderna av ett varmare klimat samt av att genomföra åtgärder för att minska växthuseffekten.

167 IMF (2007).

168 Konjunkturinstitutet (2007).

Trots detta spår OECD i sin senaste översyn av världsekonomin¹⁶⁹ att Europas tillväxt kommer att vara högre än USA:s redan under 2007.

Tillväxten i USA har sedan 1970-talet varit något högre än i Europa och uppgick till 3,3 procent under 2006. Utvecklingen bromsas av en trög bostadsmarknad och avtagande investeringar i maskiner och inventarier. Samtidigt bidrog en fortsatt hög sysselsättningstillväxt och fallande oljepriser under slutet av året till att den totala konsumtionen trots det kunde upprätthållas jämfört med året innan. Konjunkturtoppen bedöms av den internationella valutafonden (IMF) vara nådd för USA:s del och under 2007 och 2008 förväntas ekonomin mjuklanda och tillväxten falla tillbaka till 2,2 procent respektive 2,8 procent.¹⁷⁰ OECD är mer pessimistiskt om USA:s utveckling under 2007 och 2008 och bedömer att tillväxten sjunker till 2,1 respektive 2,5 procent.¹⁷¹

Utanför OECD har tillväxten under 2006 varit avsevärt högre inte minst i Asien där Kina och Indien lett utvecklingen.

Utanför OECD har som sagt tillväxten under 2006 varit avsevärt högre på många håll, inte minst i Asien där Kina och Indien lett utvecklingen. Kinas tillväxt steg ytterligare från en redan hög nivå under 2005 till 10,7 procent 2006, primärt på grund av kraftiga investeringar och en växande utrikeshandel. I Indien var förändringen jämfört med året innan endast marginell, och den årliga tillväxttakten uppgick till 9,2 procent. Här ser dock drivkrafterna väldigt annorlunda ut. I stället för exportledd tillväxt dominerad av industriprodukter är det i Indien tjänstesektorn och den inhemska konsumtionen som driver expansionen.¹⁷²

Tabell 6-1 Den globala tillväxtutvecklingen i ett urval av länder, årlig procentuell förändring.

	2003	2004	2005	2006
Global produktion	4,0	5,1	4,9	5,4
USA	2,7	4,2	3,2	3,3
Euroområdet	0,7	2,0	1,4	2,6
Tyskland	-0,2	1,6	0,9	2,7
Frankrike	0,9	2,0	1,2	2,0
Spanien	2,9	3,1	3,5	3,9
Sverige	1,7	4,1	2,9	4,4
Japan	1,4	2,7	1,9	2,2
Kina	9,5	9,5	10,4	10,7
Indien	7,4	7,3	9,2	9,2

Källa: IMF World Economic Outlook Database

Att länder utanför OECD växer snabbt ligger dock i linje med konventionell ekonomisk teori såväl som empiri. Generellt gäller att tillväxttakten i de traditionella industrinationerna var högre före 1970-talet än därefter medan det omvända gäller för nyligen industrialiserade länder, NIC (newly industrialized countries). Särskilt

169 OECD (2007a).

170 IMF (2007).

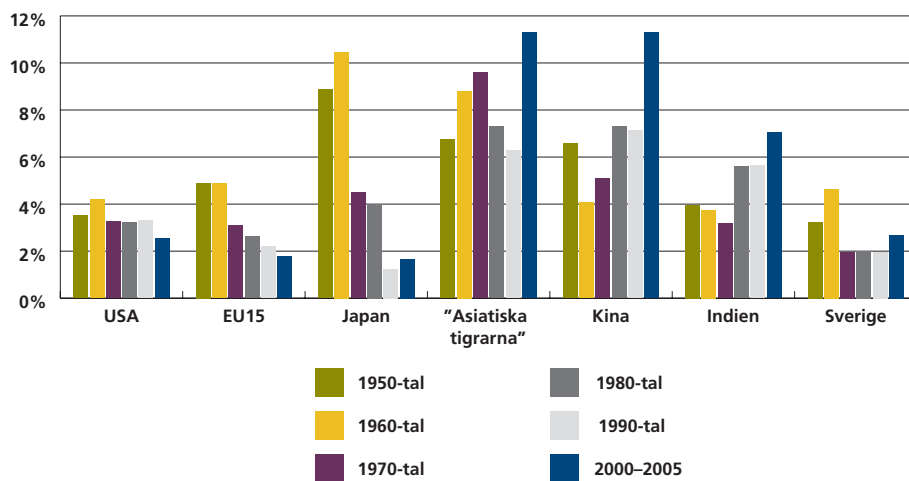
171 OECD (2007a).

172 IMF (2007).

i Asien har utvecklingen gått mycket snabbt, först i Japan där tillväxten var som högst under 1960-talet. Därefter följde de ”fyra asiatiska tigrarna” Hong Kong, Singapore, Sydkorea och Taiwan som slog världen med häpnad med rekordsnabb tillväxt under 1960- och 1970-talet. I dag talas det mest om de ”nya tigrarna” Kina och Indien (och i viss mån även vissa östeuropeiska länder) där utvecklingen på allvar tagit fart under 1990-talet och början på 2000-talet.¹⁷³

Observera att tillväxten i figuren nedan uttrycks i köpkraftsjusterade termer samt i 1990 års dollarvärde, vilket gör att vissa mindre avvikelser gentemot Tabell 6-1 kan förekomma.

Figur 6-1 BNP, årlig procentuell förändring i fasta priser, köpkraftsjusterat.



Anm.: De asiatiska tigrarna utgörs här av Hong Kong, Singapore, Sydkorea och Taiwan.

Källa: Groningen Growth and Development Centre and the Conference Board, Total Economy Database, January 2007

FAKTARUTA 6-1 Kinas ökade betydelse på världsmarknaden?

Kinas kraftiga BNP-tillväxt under det gångna kvartsseket har utan tvekan gett landet en ökad betydelse på världsmarknaden. Under de senaste tre åren har Kina uppvisat en exportvärdesökning på över 20 procent per år. Även importen har ökat markant under denna period, dock inte i samma takt vilket gjort att Kina byggt upp ett stort bytesbalansöverskott gentemot omvärlden, och särskilt gentemot USA. Mycket talar för att denna utveckling kommer att fortsätta framöver och därmed Kinas position att stärkas ytterligare.

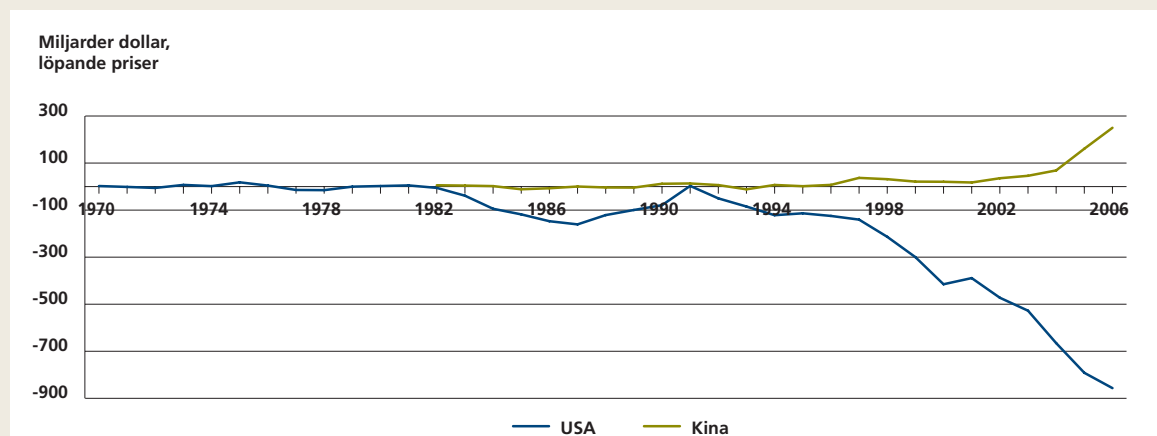
Drygt hälften (52,2 % år 2002) av den totala exporten kommer dock ifrån företag som ägs helt eller delvis av utländskt kapital och denna siffra har ökat dramatiskt de senaste 20 åren. I mitten av 1980-talet var andelen knappt två procent (China Foreign Investment Report 2003). Utländska investeringar ligger således till stor del bakom Kinas kraftiga exportexpansion, och därmed också den enastående tillväxtutvecklingen under det senaste kvartsseket.

Tabell 6-1-1 Utveckling av BNP, export och import, årliga procentuella förändringar.

	BNP			Export			Import		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006
USA	4,2	3,2	3,3	8,0	6,0	8,5	10,5	6,5	6,5
EU25	2,0	1,4	2,6	7,0	4,0	4,5	6,5	3,5	6,5
Japan	2,7	1,9	2,2	13,5	5,0	10,0	6,5	2,0	2,0
Kina	9,5	10,4	10,7	24,0	25,0	22,0	21,5	11,5	16,5
Indien	7,3	9,2	9,2	15,5	20,5	11,5	16,0	20,5	12,0

Källa: BNP från IMF, Handelsstatistik från WTO, World Trade 2006

Figur 6-1-1 Bytesbalans 1980–2006, löpande priser.



Källa: Reuters EcoWin Pro

Kinas andel av världsexporten av varor har fördubblats de senaste sex åren och gick nyligen om Japans. Bara Tyskland och USA är större än Kina i detta avseende. Fortfarande utgör dock Kina, i förhållande till USA och Europa, en relativt liten

del av den totala produktionen i världen. Andelen av världens totala BNP, i dollar räknat, är fyra procent, vilket är en knapp fjärdedel av Japans och bara drygt tio procent av USA:s och Europas andelar.

Tabell 6-1-2 Andel av global BNP och handel, procent.

	Andel av världens BNP i 2005 års US dollar	Andel av världens export (ranking inom parentes)		Andel av världens import 2006 (ranking inom parentes)	
		2000	2006	2000	2006
USA	32,13	12,6	8,6 (2)	19,4	15,5 (1)
EU15	31,77	-	-	-	-
Japan	16,96	7,7	5,4 (4)	5,8	4,7 (5)
Kina	3,91	4,0	8,0 (3)	3,5	6,4 (3)
Indien*	1,08	-	1,0 (28)	-	1,4 (17)

Anm.: Tyskland är världens främsta exportnation med 9,2 procent av den totala exporten i världen 2006.

* Indiens export- och importandel särredovisas inte för år 2000.

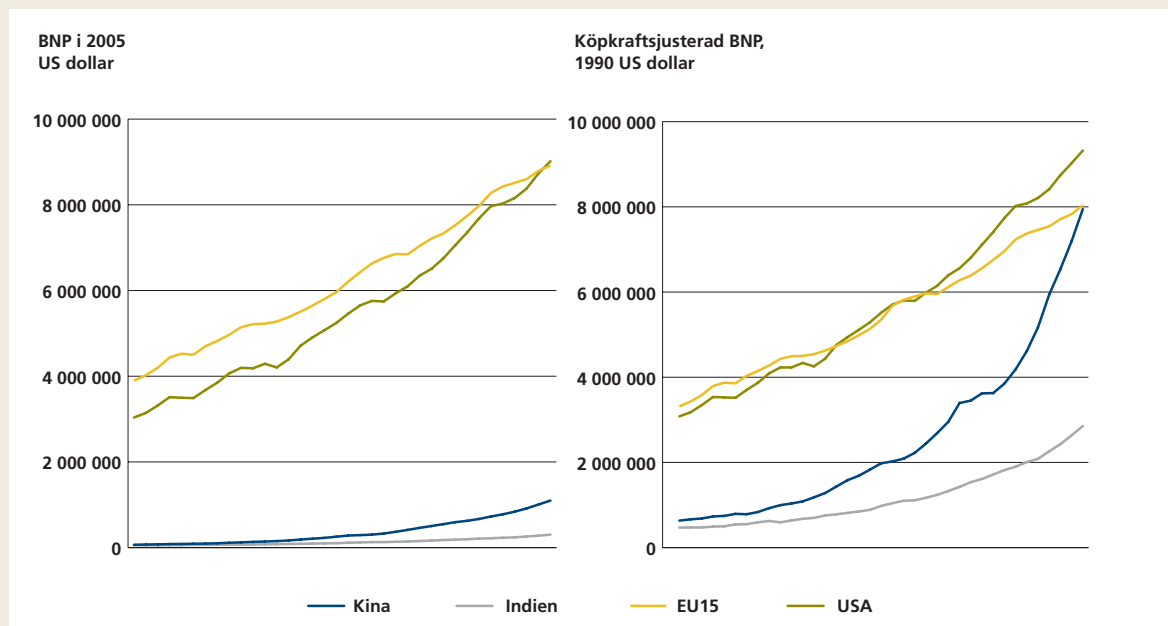
Källa: FN och WTO

I köpkraftsjusterade (PPP) termer däremot är särskilt Kinas position avsevärt bättre, vilket avspeglar låga relativpriser för den inhemska konsumtionen i Kina. Figuren nedan jämför utvecklingen enligt dessa båda sätt att mäta tillväxtutvecklingen.

Vid analyser av olika länders betydelse på världsmarknaden är det i första hand grafen till vänster som är intressant, medan grafen till höger säger mer om hur den totala inhemska köp-

kraften i respektive land utvecklats. PPP-beräknad BNP per capita är också det vanligaste måttet vid internationella jämförelser av välstånd.

Den kraftiga uppgången i PPP-beräknad BNP i Kina, och i viss mån Indien, visar alltså på ett ökat välstånd för befolkningen, men säger inte så mycket om ländernas betydelse på världsmarknaden.

Figur 6-1-2 BNP mätt på två sätt.

Källa: FN och Groningen Growth and Development Centre and the Conference Board, Total Economy Database, January 2007

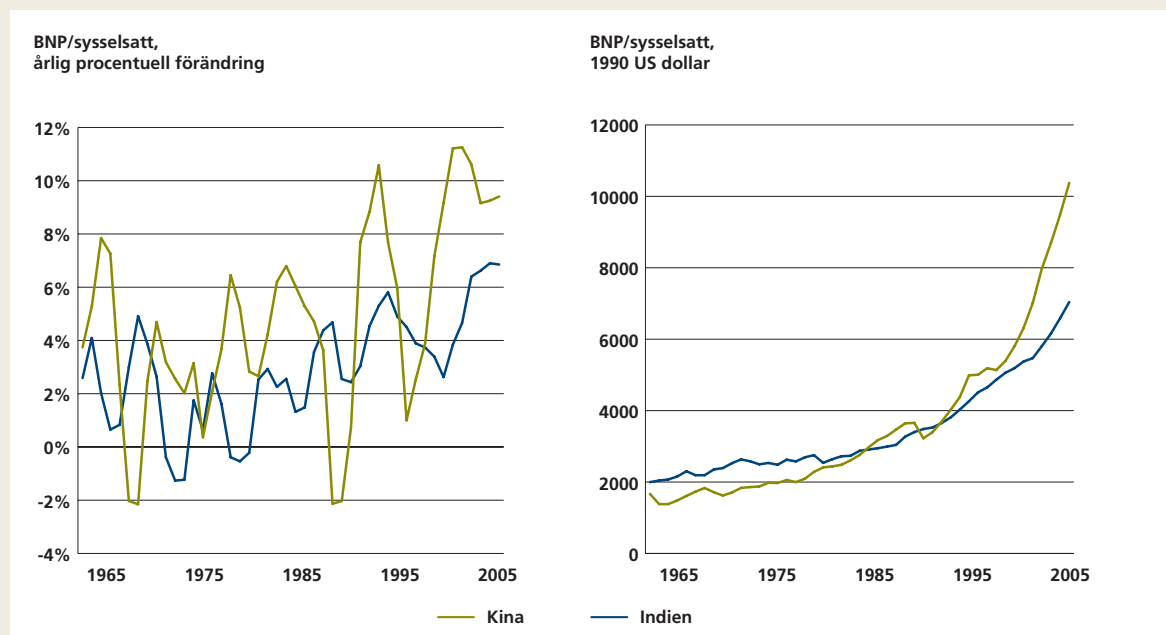
Kinas tillväxt drivs främst av den snabbt växande exportindustrin vilken, som påpekats ovan, alltså till stor del ägs av utländskt kapital, samt av den mycket höga investeringskvoten. Investeringarna har också resulterat i kraftigt ökad produktivitet. I figuren nedan jämförs produktivitetens utvecklingen i Kina och i Indien. Kina har under lång tid haft en bättre tillväxt och passerade Indien i produktivetsnivå i mitten av 1990-talet.

Mer om detta och andra aspekter av utvecklingen i nya, snabbväxande ekonomier finns att läsa i ITPS rapport A2007:004 "Svenskt näringsliv i en globaliserad värld: Effekter av internatinaliseringen på produktivitet och sysselsättning" samt i Tillväxtpolitisk utblick Nummer 3/2007 "Nya Snabbväxande ekonomier – hot eller möjlighet för den svenska ekonomin?"

Figur 6-1-3 Produktivitet i Kina och Indien.

a) Årlig procentuell förändring

b) Nivå, i köpkraftsjusterade termer



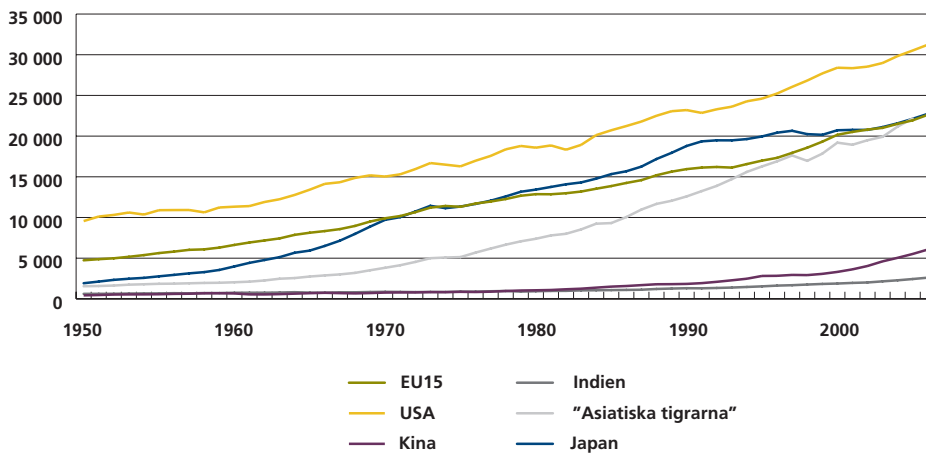
Källa: Groningen Growth and Development Centre and the Conference Board, Total Economy Database, January 2007

BNP per capita-utvecklingen har också varit kraftig under senare år, vilket indikerar att inte bara produktionskapaciteten förbättrats, utan också människors välbefinnande.¹⁷⁴ Särskilt i Asien har tillväxten varit mycket kraftig, med Kina och Indien i täten, vilket gjort att avståndet till de traditionella industrinationerna minskat. Japan och den första vågen av asiatiska tigrar har i dag kommit ikapp Europa medan gapet gentemot Kina och Indien fortfarande är stort.

I Europa ökade i genomsnitt per capita-inkomsterna snabbare än i USA under 2006.

I Europa ökade i genomsnitt per capita-inkomsterna snabbare än i USA under 2006, vilket till stor del beror på den avtagande produktivitetstillväxten i USA de senaste tre åren (se Figur 6-3b). Men fortfarande är amerikanens välbefinnande avsevärt högre än européns. Skillnaden förklaras delvis av högre produktivitet men också av en större insats av arbetskraft, i huvudsak på grund av högre medelårsarbetstid.

¹⁷⁴ Köpkraftsjusterad BNP per capita är det vanligaste måttet på välfärd. Det går att göra en rad invändningar mot att jämställa BNP per capita med välfärd, men den diskussionen tar vi inte upp här. Den intresserade läsaren hänvisas istället till den omfattande litteraturen om ekonomisk utveckling och välbefinnande, kort sammanfattad i SOU 2004:11, Bilaga 1-2 till LU 03/04 s. 25–28.

Figur 6-2 BNP per capita, köpkraftsjusterat.1990 US dollar,
köpkraftsjusterat

Källa: Groningen Growth and Development Centre and the Conference Board, *Total Economy Database*, January 2007

Högre produktivitet driver tillväxten

Det senaste decenniet har alltså varit en mycket gynnsam period för världsekonomin – den globala tillväxten har varit den högsta sedan åren före oljekrisen i början av 1970-talet. Inflationen har hållits på en jämförelsevis låg nivå i de flesta regioner samtidigt som vissa oroande omständigheter, som till exempel kraftiga prishöjningar på olja och andra råvaror, endast resulterat i mindre tillfälliga störningar som dessutom koncentrerats till enskilda sektorer och regioner.¹⁷⁵

Den globala tillväxten har varit den högsta sedan åren före oljekrisen i början av 1970-talet.

En helt central faktor bakom denna positiva utveckling har varit den snabba produktivitetens utvecklingen som skett, särskilt i USA men också i många låginkomstländer, sedan 1990-talets mitt. Ökad produktivitet har gjort att ökade priser på råvaror kunnat absorberas utan väsentliga effekter på produktionsutvecklingen, såväl som minskat inflationstrycket i den globala ekonomin. Minskad produktivitetstillväxt var, tillsammans med upplösningen av Bretton Woods och USA:s omfattande makroekonomiska obalanser¹⁷⁶, en av de viktigaste faktorerna till den lägre tillväxten under 1970- och 1980-talen.¹⁷⁷

Europa har i genomsnitt haft en avsevärt sämre produktivitetens utveckling än USA det senaste decenniet, vilket till stor del förklarar USA:s högre tillväxt under denna period. De gångna två åren har dock utvecklingen mattats av något i USA samtidigt som den tagit fart i Europa. Tillväxttakten nära fördubblades i Europa mellan 2005 och 2006, samtidigt som USA:s ekonomi mattades av.

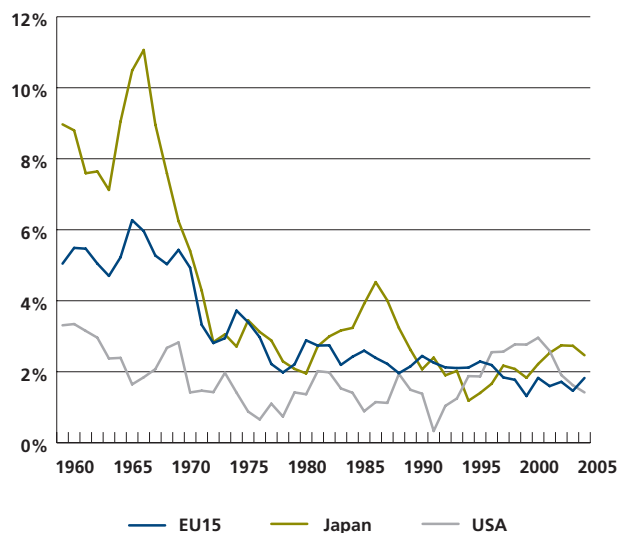
175 IMF (2007).

176 För en utförlig diskussion av situationen i världsekonomin under efterkrigstiden och oljekrisen se Cameron och Neal (2006).

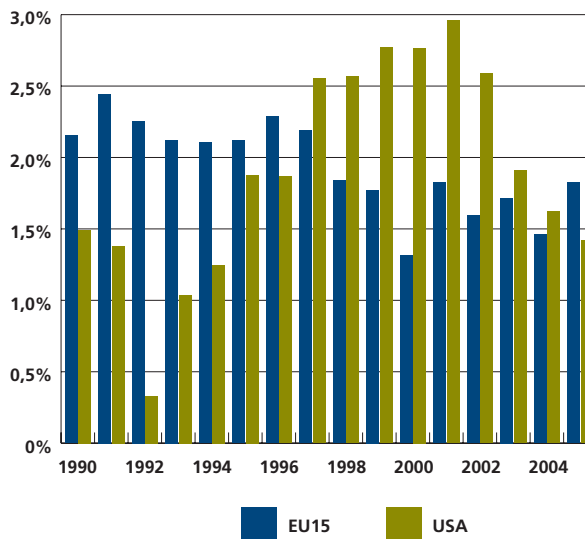
177 van Ark (1993).

Figur 6-3 Produktivitetstillväxt, BNP per timme, treårigt glidande medelvärde.

a) EU15, USA och Japan, 1960–2005

BNP/timme,
årlig procentuell förändring

b) EU15 och USA, 1990–2005

BNP/timme,
årlig procentuell förändring

Källa: Groningen Growth and Development Centre and the Conference Board, Total Economy Database, January 2007

Av världens totala investeringar i forskning och utveckling inom IT-sektorn står USA för mer än hälften.

Det finns olika förklaringar till den kraftiga produktivitetstillväxten mellan 1995 och 2005 i USA å ena sidan och den något mer måttliga utvecklingen i Europa å andra sidan. En förklaring är att näringslivet i USA mer framgångsrikt lyckats tillgodogöra sig de möjligheter som skapats av framstegen inom informationsteknologin (IT) under 1990-talet.¹⁷⁸ Av världens totala investeringar i forskning och utveckling inom IT-sektorn står USA också för mer än hälften och har således en relativt hög andel IT-investeringar i förhållande till de flesta andra länder.¹⁷⁹

Också de totala investeringarna har utvecklats bättre i USA än i Europa, inte bara sedan mitten på 1990-talet utan under de senaste 30 åren. Medan investeringskvoten¹⁸⁰ fallit gradvis i Euroområdet sedan början på 1970-talet har den ökat i USA, särskilt sedan 1990 (med undantag för 2000–2001).

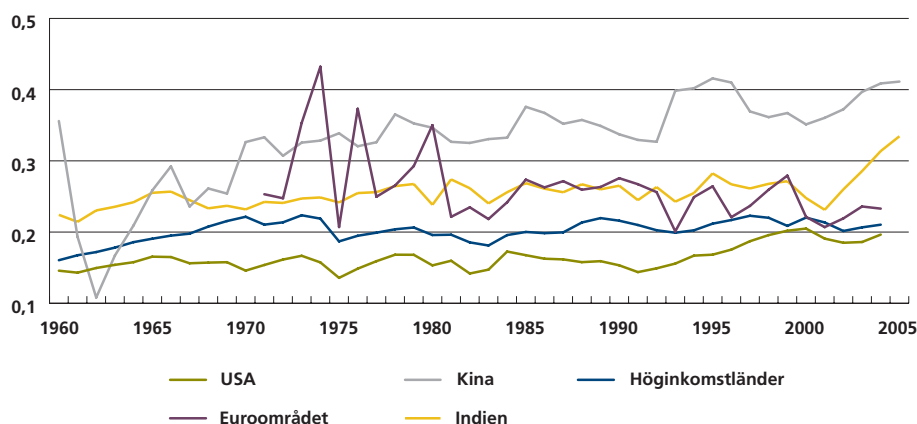
Under 2006 avtog investeringstillväxten i OECD-området, efter en period av kraftig uppgång de senaste åren. Men denna utveckling är till stor del konjunkturellt betingad. Det är naturligt att investeringarna minskar i betydelse till förmån för konsumtion när konjunkturen går över i en mer mogen fas och företagens vinstmarginaler krymper.¹⁸¹

178 Se bl a Jorgenson, m fl (2000).

179 OECD (2000).

180 De totala investeringarnas andel av BNP.

181 Dornbusch, m fl (2004).

Figur 6-4 Investeringskvot*, totala investeringar, 1960–2005.Andel av BNP,
år 2000 US dollar

* De totala investeringarnas andel av BNP.

Källa: EcoWin Pro

Det samlade sparandet i den amerikanska ekonomin är sedan 1999 negativt, till skillnad från situationen i flertalet industrialiserade länder. USA:s stora bytesbalansunderskott beror också till stor del på det sjunkande sparandet, varav det negativa hushållssparandet är en viktig del. Under 1990-talet bidrog även ett minskat nettosparande i företagen till den negativa utvecklingen, medan det offentliga sparandet ökade. Efter 2000 har däremot företagens sparande ökat kraftigt samtidigt som det offentliga sparandet, till stor del på grund av händelserna kring den 11 september 2001 och det därpå följande kriget i Irak, sjunkit dramatiskt. Hushållens sparande har också fortsatt nedåt och ligger i dag på rekordlåga nivåer.¹⁸²

Investeringarna i många låginkomstländer har ökat kraftigt sedan 2000, särskilt i Kina där den enastående tillväxten genererar goda förutsättningar för hög avkastning även på kort sikt. Kinas investeringar sker i huvudsak inom den kraftigt växande exportindustrin och finansieras till stor del av utländskt kapital. Inlödet av utländska direktinvesteringar (FDI) har också ökat dramatiskt under de senaste 20 åren och uppgick 2004 till knappt fyra procent av BNP. I Indien har utvecklingen av investeringarna tagit fart först på senare år, vilket till viss del kan bero på den annorlunda strukturen i Indiens ekonomi, med en stor tjänstesektor där investeringsbehovet är mindre än i industrin.

De höga investeringarna i Kina finansieras till största delen av ett mycket högt, både offentligt och privat, inhemskt sparande. Det finns uppgifter som tyder på att hushållen sparar upp till 35 procent av sina disponibla inkomster¹⁸³, jämfört med knappt åtta procent i Sverige 2005¹⁸⁴.

Det samlade sparandet i den amerikanska ekonomin är sedan 1999 negativt.

Investeringarna i många låginkomstländer har ökat kraftigt sedan år 2000.

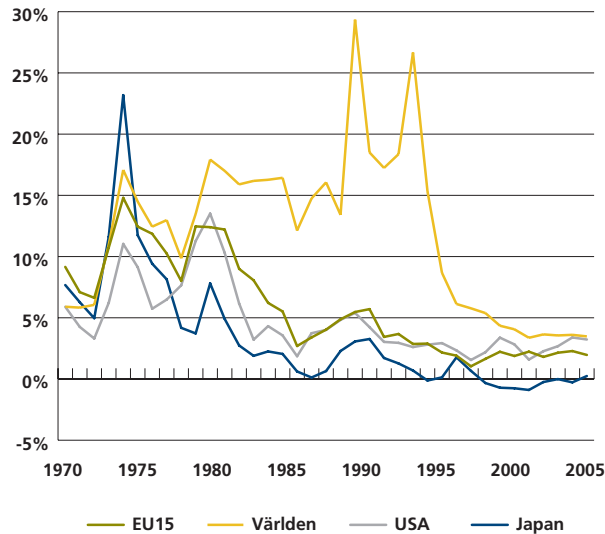
182 OECD (2007b).

183 Konjunkturinstitutet (2005).

184 Enligt SCB:s finansräkenskaper.

Figur 6-5 Konsumentprisindex, årlig procentuell förändring 1950–2006.

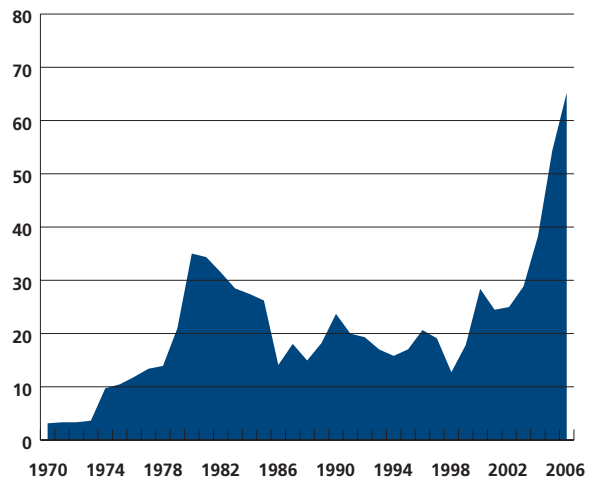
KPI, Årlig procentuell förändring



Källa: Reuters EcoWin Pro

Figur 6-6 Oljeprisets utveckling, löpande priser 1960–2007.

US dollar, löpande priser



Den viktiga inflationen, penningpolitiken och räntorna

Ekonomisk tillväxt leder i varierande omfattning till inflation. Ökade inkomster driver upp konsumtionen vilket skapar utrymme för prishöjningar i samtliga delar av ekonomin. Detta är generellt inte ett problem, men i vissa extrema fall kan mycket hög inflation (så kallad hyperinflation) leda till enorma kostnader för samhället. Det mest extrema fallet av hyperinflation uppträdde i före detta Jugoslavien, där inflationen under 1990-talet som mest nådde nivåer över 6 000 procent per år.¹⁸⁵

Oväntade förändringar av inflationen leder också till omfördelning av resurser mellan löntagare och arbetsgivare samt mellan borgenärer och gäldenärer. En oförutsägbar inflation skapar således osäkerheter som ökar transaktionskostnaderna i ekonomin, vilket hämmar tillväxten genom att resurser reallokeras från verksamheter där de skapar tillväxt till åtgärder för att förutse och försäkra mot inflationen.

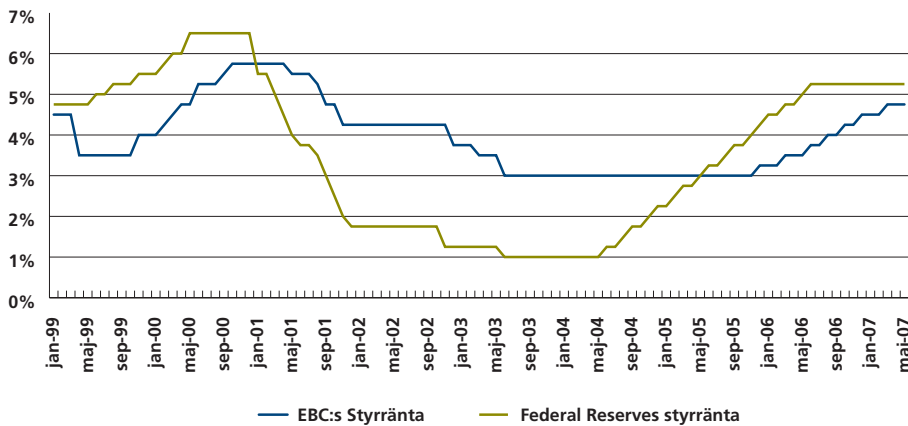
På grund av detta har de flesta länders centralbanker i dag satt upp inflationsmål och använder styrräntan för att kontrollera utvecklingen av ekonomin så att inte målen överskrids.

Den höga tillväxten till trots har inflationen varit relativt stabil efter 2000 och sjönk till och med något under andra halvåret 2006 både i USA och i Europa. Bakom nedgången ligger till stor del minskningen av oljepriset, men också de höjningar av styrräntorna som genomförts. Den underliggande inflationen (exklusive energi

Trots hög tillväxt har inflationen varit relativt stabil både i USA och i Europa.

¹⁸⁵ Parkin, m fl (2003).

Figur 6-7 Styrrentan i Euroområdet och USA, 2000–2007.



Källa: Reuters EcoWin Pro

och livsmedel) steg något i hela OECD, men från en historiskt låg nivå, och var två procent i början av 2007.

I USA minskade den underliggande inflationen, vilket i maj fick den amerikanska riksbanken Federal Reserve (FED), att avbryta den senaste tidens upprepade höjningar av styrräntan. De senaste två åren har räntan höjts med sammanlagt 4,25 procentenheter, från 1,0 till 5,25 procent. Men fortfarande är inflationen något högre än FED:s målsättning¹⁸⁶, samtidigt som den amerikanska ekonomin genomgår en avmattning. Den tröga bostadsmarknaden skulle kylas av ytterligare vid en eventuell räntehöjning och framöver kommer FED således att behöva balansera risken för ökad inflation med den för avmattning av ekonomin. Sannolikt kommer tillväxten att avta något under kommande år, vilket minskar behovet av ytterligare räntehöjningar.¹⁸⁷

Även i Europa stramade den europeiska centralbanken (ECB) såväl som en rad nationella centralbanker åt penningpolitiken under 2006 för att mildra inflationstrycket skapat av den allt intensivare ekonomiska aktiviteten. Räntan, som i början av 2007 steg ytterligare till 3,75 procent, är dock fortfarande mycket låg sett ur ett historiskt perspektiv, i synnerhet jämfört med 1980- och 1990-talen då nivån var avsevärt högre som ett resultat av den kraftiga, i huvudsak oljeprisdrivna, inflationen under 1970-talet.

I Japan var tillväxtutvecklingen under 2006 mer blygsam och konsumentprisindex förändrades endast marginellt. Den japanska riksbanken höjde liksom ECB och Federal Reserve räntan något, dock från en nivå nära noll. Utanför OECD steg inflationen något, till stor del på grund av uppgången i Kina.¹⁸⁸

Ekonomi i USA mattas av.

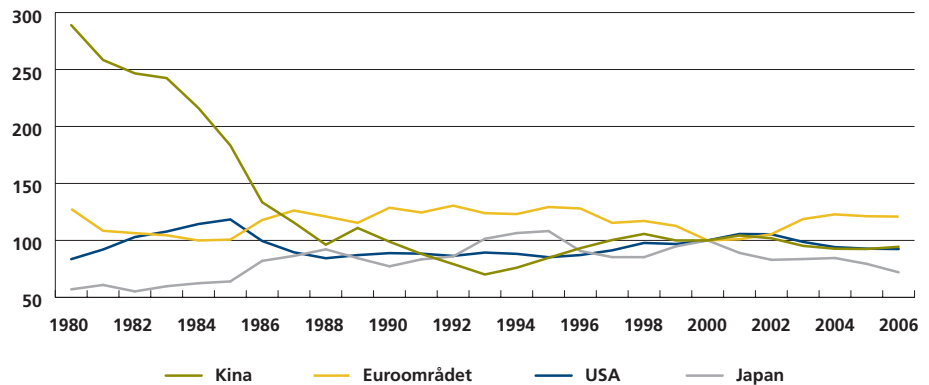
186 IMF (2007).

187 Konjunkturinstitutet (2007).

188 Konjunkturinstitutet (2007).

Figur 6-8 Effektiv växelkurs för Euroområdet, USA, Japan och Kina, 1980–2006, index 2000=100.

Index 2000=100



Källa: Reuters EcoWin PRO

Sammantaget bedöms inflationen även framöver dämpas av fortsatt fallande oljepriser och åtstramad penningpolitik, och därmed förbli låg under 2007 och 2008.

Växelkurser

Under 2006 deprecierade dollarn med fyra procent, samtidigt som pundet och euron apprecierade med omkring sju procent.

På de internationella valutamarknaderna har den kraftiga expansionen i Europa och en mer måttfull utveckling i USA under 2006 skapat förväntningar på en konvergens av ränteläget, vilket bidragit till en svagare dollar mot framför allt det brittiska pundet och euron. Under året deprecierade dollarn med fyra procent, mätt i effektiva termer, samtidigt som pundet och euron apprecierade med omkring sju procent.¹⁸⁹ Under de första månaderna av 2007 har dollarn återhämtat sig något till följd av en avtagande oro för en snabb avmattning av den amerikanska ekonomin.¹⁹⁰

En drivande faktor bakom dollarns relativa försvagning är det stora negativa finansiella sparandet i ekonomin, och det till detta relaterade växande bytesbalansunderskottet. Givet dagens situation med fortsatt växande underskott talar mycket för att dollarn kommer att fortsätta försvagas på lång sikt. Uppgången under andra kvartalet 2007 är således sannolikt av tillfällig karaktär. Detta gäller särskilt mot asiatiska valutor, då en stor del av valutainflödet i dag kommer ifrån asiatiska länder. Men fortsatt stora investeringar i amerikanska tillgångar ger stöd åt dollarn även framöver och gentemot euron förväntas inga större växelkursförändringar.¹⁹¹

Fortfarande hörs röster i både USA och Europa om att den kinesiska yuansen är undervärderad.

En återkommande diskussion om valutamarknaden är den låga växelkursen på den kinesiska yuansen. I figuren ovan visas den kraftiga nedgång som skedde framför allt under 1980-talet, och som ofta beskrivs som konstgjord. Sedan 1993 har en justering uppåt pågått, men fortfarande hörs röster i både USA och Europa om att yuansen är undervärderad och att detta gynnar exportindustrin i Kina på bekostnad av den i USA och Europa.¹⁹²

189 IMF (2007).

190 Konjunkturinstitutet (2007).

191 IMF (2007) och Konjunkturinstitutet (2007).

192 Se t ex reportage i Aktiespararna den 15 augusti 2006 www.aktiespararna.se/artiklar/Reportage/Kina-en-vaxande-jatte/

Det är sannolikt att den kinesiska yuansen kommer att appreciera under kommande år. Tillväxten i landet har varit hög under en längre tid och kommer enligt de flesta bedömare att fortsätta vara det under lång tid framöver. I takt med att den kinesiska ekonomin stärks kommer trycket på valutan också att öka. Vilken betydelse detta får för den kinesiska ekonomin å ena sidan och ekonomin i de traditionella industriländerna å andra sidan är svårt att säga.

En ökad köpkraft från kinesiska konsumenter kommer att öka efterfrågan globalt, vilket skapar möjligheter för producenter i Europa och USA. Hur väl dessa möjligheter tas om hand i de olika länderna blir avgörande för den framtida tillväxtutvecklingen.

En ökad köpkraft från kinesiska konsumenter kommer att öka efterfrågan globalt.

Kommer den positiva trenden att bestå?

Mycket talar för att den globala ekonomin kommer att fortsätta att utvecklas starkt under 2007 och 2008, i huvudsak tack vare den kraftiga tillväxten i utvecklingsländerna. Kina och Indien driver utvecklingen i Asien, där utsikterna inför kommande år ser ljusa ut. Även i Östeuropa finns goda möjligheter till fortsatt snabb tillväxt framöver. I USA och Europa kommer sannolikt tillväxten att avta något, men risken för en kraftig lågkonjunktur bedöms som liten¹⁹³.

Mindre expansiv penningpolitik i flertalet industriländer, såväl som fallande råvarupriser under andra halvan av 2006 har bidragit till att den globala inflationen förblir låg under de närmaste åren. Avkylningen av USA:s ekonomi har inte i någon nämnvärd omfattning spridits till andra länder och har även i stort sätt begränsats till bostadsmarknaden. Trots finans- och penningpolitiska åtstramningar och en något avtagande tillväxttakt framöver verkar återhämtningen fortsätta i Europa och i många länder utanför OECD, särskilt i Asien och Östeuropa genomförs ytterligare marknadsinriktade reformer som tillsammans med ökad handel kommer att driva på tillväxten även under kommande år.

Avkylningen av USA:s ekonomi har ännu inte i någon nämnvärd omfattning spridits till andra länder.

Men det finns faktorer som hotar att störa den gynnsamma kombination av omständigheter som råder för tillfället. En viktig sådan är den avtagande produktiviteten i USA som vi nämnt tidigare, vilken kan avspegla en avtagande effekt av investeringarna i IT. Minskad tillväxt i USA kan få konsekvenser för hela världsekonomin. Hittills har dessa spridningseffekter varit relativt små, men hur situationen kommer att utvecklas under kommande år är osäkert.

Världshandelns utveckling är också den centrala för den globala tillväxten. Många länder, rika som fattiga, är helt beroende av utrikeshandeln och handelshinder, tariffära såväl som icke-tariffära, skapar stora välfärdsförluster. Det av därför av stor vikt att handelsliberaliseringarna fortgår, och för att detta ska bli verklighet krävs att de internationella förhandlingarna återväcks från den dvala som inleddes efter sammanbrottet av Doharundan i juli 2006.

Även den åldrande befolkningen i många höginkomstländer i Europa och i USA innebär en stor utmaning för en bibehållen tillväxtutvecklingen. Försörjningsbördan för dem som arbetar kommer att öka och trycket på de offentliga finanserna likaså. När tillskottet av ny arbetskraft minskar ökar också matchningsproblemen på arbetsmarknaden såväl som svårigheterna att kontinuerligt höja kunskapsnivån. Åtgärder för att öka födelsetalen och en bättre politik för arbetskraftsinvandring kommer att bli nödvändiga i många länder.

Sveriges tillväxt ur ett internationellt perspektiv

I avsnitten ovan diskuterar vi den globala tillväxtutvecklingen. Syftet med detta är att sätta vad som händer i Sverige i perspektiv till vad som händer i omvärlden. Beroendet i den svenska ekonomin av utvecklingen i andra länder och i den globala ekonomin i stort har vuxit och för att förstå det som sker i Sverige krävs att vi ser till de trender och tendenser som råder globalt. Under 2006 stod till exempel exporten för mer än halva bidraget till den totala tillväxten i Sverige.¹⁹⁴

Det går bra för Sverige

Det finns flera sätt att mäta den ekonomiska utvecklingen i ett land. Vanligast vid internationella jämförelser är att titta på tillväxten av bruttonationalprodukten (BNP).¹⁹⁵ Enligt detta konventionella mått på konkurrenskraft har Sverige sedan år 2000 klarat sig väl jämfört både med andra länder i Europa och jämfört med USA. Den årliga genomsnittliga BNP-tillväxten har, mätt i köpkraftsjusterade termer, varit drygt 2,7 procent, vilket är något högre än i USA och nästan en procentenhet högre än den i gruppen EU15.¹⁹⁶ Efter en stark utveckling under årets sista månader blev den totala tillväxten i den svenska ekonomin år 2006 4,4 procent. Detta har inneburit att Sverige, till skillnad från många andra europeiska länder, krympt avståndet till USA gällande BNP-nivån.

Tabell 6-2 BNP-tillväxt i Sverige jämfört med ett urval av länder 1950–2005, 1990 USA-dollar, årligt genomsnitt.

	1950–59	1960–69	1970–79	1980–89	1990–99	2000–05
Sverige	3,24 %	4,65 %	1,97 %	2,01 %	1,97 %	2,69 %
EU15	4,89 %	4,87 %	3,10 %	2,63 %	2,21 %	1,78 %
USA	3,51 %	4,20 %	3,25 %	3,23 %	3,30 %	2,54 %
Japan	8,86 %	10,47 %	4,50 %	4,00 %	1,25 %	1,67 %
Kina	6,58 %	4,08 %	5,08 %	7,30 %	7,12 %	11,30 %
Indien	3,97 %	3,75 %	3,18 %	5,61 %	5,65 %	7,04 %

Källa: Groningen Growth and Development Centre and the Conference Board, *Total Economy Database*, January 2007, www.ggdc.net

194 Konjunkturinstitutet (2007).

195 BNP i sin tur kan redovisas antingen från produktions- eller förbrukningssidan av ekonomin. För en översiktlig diskussion av skillnader mellan dessa två se ITPS A2007:002, s. 49–50.

196 Belgien, Danmark, Finland, Frankrike, Grekland, Irland, Italien, Luxembourgen, Nederländerna, Portugal, Spanien, Sverige, Storbritannien, Tyskland och Österrike.

Den årliga genomsnittliga BNP-tillväxten har i Sverige, varit drygt 2,7 procent, vilket är något högre än i USA och nästan en procentenhet högre än den i gruppen EU15.

BNP-tillväxt som mått på nationell utveckling och konkurrenskraft tar dock inte hänsyn till skillnader i arbetstid eller demografi mellan länderna. Jämförelser av BNP-nivå gynnar länder där medelårsarbetstiden är hög och där befolkningen i arbetsför ålder (16–64) är stor. Dessa faktorer säger mycket lite om huruvida den ekonomiskt aktiva delen av ekonomin i landet presterar bra eller dåligt, det vill säga vilken konkurrenskraft landet har.¹⁹⁷

Likaså är det vid internationella jämförelser av ekonomisk utveckling viktigt att relatera till relevanta jämförelseobjekt. Att Kina och Indien har en avsevärt högre tillväxt än Sverige är inte ett problem, det är en naturlig följd av det faktum att fattiga länder som lyckas skapa förutsättningar för tillväxt initialt växer snabbt. Vidare är det till gagn för den globala tillväxtutvecklingen att låginkomstländerna växer ikapp traditionella industrinationer – det skapar ett större globalt välstånd, vilket förutom rent humanitära fördelar, ökar affärsmöjligheter för svenska företag och ger högre tillväxt även i Sverige.¹⁹⁸

ITPS har med utgångspunkt i regeringens målsättning att stärka den svenska konkurrenskraften utvecklat ett mått för att mäta och förstå konkurrenskraften på ett entydigt sätt. Bakgrunden är att trots att nationell konkurrenskraft ofta används i den ekonomisk-politiska debatten saknar begreppet mätbarhet och ett tydligt vetenskapligt innehåll. ITPS mått fokuserar på målet för konkurrenskraften, det vill säga en hög och stigande tillgång till olika former av nyttigheter. ITPS konkurrenskraftsmått erbjuder ingen ökad förståelse av konkurrenskraftens innehåll, det som de facto skapar konkurrenskraft.

ITPS konkurrenskraftsmått definieras som förändring av real BNI¹⁹⁹ för befolkningen i arbetsför ålder (16–64) jämfört med motsvarande förändring för en grupp av relevanta konkurrentländer (OECD11²⁰⁰), i praktiken våra största handelspartner.²⁰¹ Stiger värdet för Sverige snabbare än jämförelsegruppen förstärks svensk konkurrenskraft.

Även enligt detta mått går det bra för Sverige just nu. De senaste åren har konkurrenskraften stärkts i förhållande till konkurrentländerna. Den positiva utvecklingen har pågått sedan mitten av 1990-talet och utgör en tydlig återhämtning från Sveriges stora relativa fall i konkurrenskraft under 1990-talskrisen.

Det kan vidare konstateras att det gap som uppstod i real BNI per capita (15–64) ännu inte har slutits, trots Sveriges relativa goda utveckling sedan 1993.

Likaså är det vid internationella jämförelser av ekonomisk utveckling viktigt att relatera till relevanta jämförelseobjekt.

ITPS konkurrenskraftsmått visar att Sveriges konkurrenskraft stärkts i förhållande till konkurrentländerna sedan mitten av 1990-talet

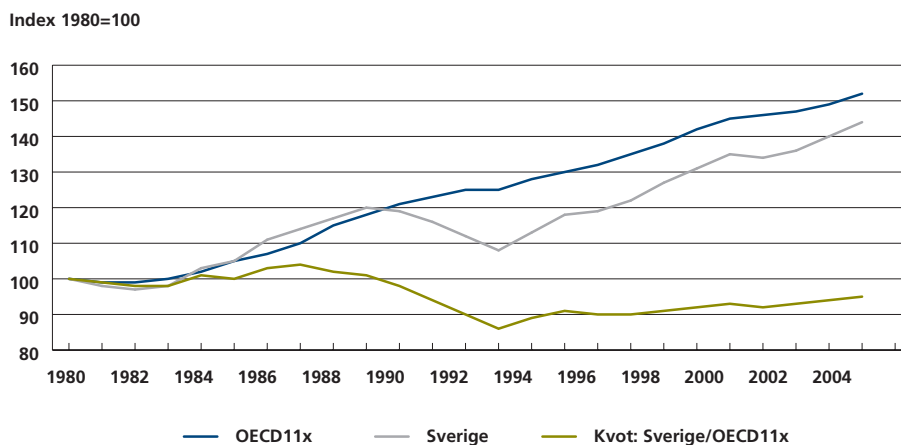
197 ITPS A2007:002.

198 Se t ex ITPS rapport ”Svenskt näringsliv i en globaliserad värld” (A2007:004).

199 Då inkomstbegreppet real BNI deflateras med slutlig förbrukning innebär det att förändringar i Terms of Trade slår igenom, vilket ger en mer korrekt bild av inkomstutvecklingen jämfört med om en fast prisberäknad BNP använts.

200 I OECD11 ingår Belgien, Finland, Frankrike, Italien, Nederländerna, Tyskland, Österrike, Storbritannien, Japan, Kanada och USA.

201 För en diskussion om urval samt andra detaljer kring ITPS konkurrenskraftsmått, se ITPS rapport A2007:002.

Figur 6-9 Sveriges konkurrenskraft 1980–2005.

Källa: ITPS

Enbart förändringen i demografin skulle alltså räcka en lång väg som förklaring till att Sverige har halkat efter i den så kallade välfärdsliigan.

Grunden till Sveriges stora problem under 1990-talet hade byggts upp under lång tid. Ända sedan 1970-talet var tillväxten i Sverige långsammare än i de flesta andra industriländer. År 1970 hade Sverige en av världens högsta inkomster per capita (22 % över genomsnittet för OECD-länderna) efter ett sekel av ovanligt hög och stabil tillväxt. Under de följande 30 åren, och framför allt under 1990-talskrisen, tappade Sverige sin tätposition i den så kallade välfärdsliigan.

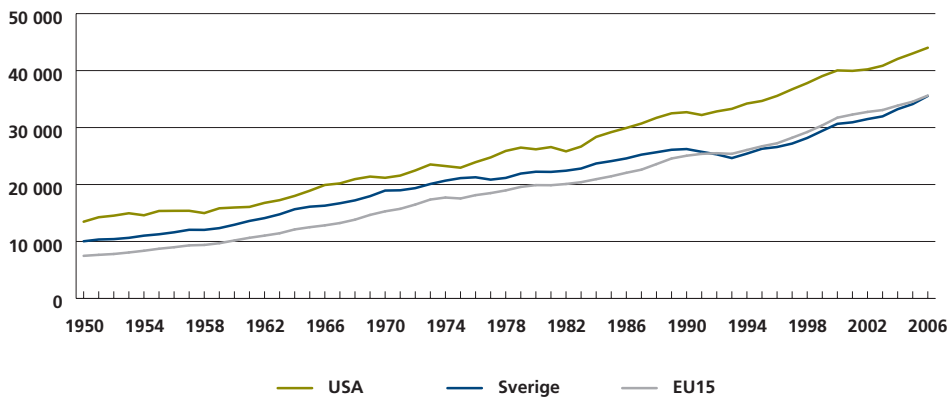
Även i övriga Europa och i USA var perioden runt 1990 turbulent, men Sverige var ett av de länder där situationen försämrades mest påtagligt. Figuren nedan visar utvecklingen av BNP per capita i köpkraftsjusterade termer för Sverige, EU15 och USA, det vill säga utvecklingen av välförhållanden i respektive ekonomi. Det stora relativa raset för Sveriges del under 1990-talet syns tydligt²⁰². Tillväxten i real BNI för OECD11 var under perioden 1980–2004 i genomsnitt cirka 2,5 procent och för Sverige cirka två procent per år, det vill säga en skillnad på en halv procentenhet per år. Det är i detta sammanhang ett stort gap. Den arbetsföra befolkningen inom OECD11 har dock ökat med 0,8 procent per år, medan den i Sverige endast har ökat med 0,4 procent per år. Det innebär att Sverige i förhållande till OECD11, allt annat lika, under perioden bör ha haft en tillväxt som var cirka 0,4 procentenheter lägre per år.²⁰³ Enbart förändringen i demografin skulle alltså räcka långt som förklaring till att Sverige har halkat efter i den så kallade välfärdsliigan, utan att svensk ekonomi för den skull har förlorat i konkurrenskraft²⁰⁴.

Intressant är också det faktum att ITPS konkurrenskraftsmått redan 1987 vänder nedåt och indikerar att Sverige höll på att förlora i konkurrenskraft, trots en god BNP-tillväxt.

202 ITPS mått visar på en försämrad konkurrenskraft för Sverige redan 1987, d v s flera år före den verkliga kraschen.

203 Detta gäller givet antagandet att kapitalintensiteten och totalfaktorproduktiviteten hålls konstant för OECD11 och Sverige.

204 Ett lands demografiska situation påverkar också i hög grad per capita inkomsten i landet. Det bör dock inte påverka värderingen av konkurrenskraften i den grupp som kan förmodas arbeta, d v s de i arbetsför ålder.

Figur 6-10 BNP per capita för EU15, USA och Sverige, i fasta priser.2006 års US dollar,
köpkraftsjusterade

Anm.: Tyskland är endast med i EU15 från 1989.

Källa: GGDC Total Economy Database

Efter 1995 vände trenden för Sveriges del och utvecklingen tog återigen fart. De obalanser som Sverige byggt upp gentemot omvärlden sedan början av 1970-talet utlöste under 1990-talskrisen ett kraftigt omvandlingstryck som resulterade i en omställning av den makroekonomiska politiken. EU-medlemskapet, den rörliga växelkursen såväl som en oberoende riksbank är några av de viktigaste förändringarna som kom till stånd under denna period. Många ekonomer²⁰⁵ menar att de förändringar som genomfördes skapade en mer gynnsam situation för realkapital- och humankapitalbildning, vilket skapade förutsättningar för ökad produktivitet och tillväxt. Sveriges förlorade konkurrenskraft bottnar dock i den massarbetslöshet som också var ett direkt resultat av händelserna under 1990-talets början, och som fortfarande inte är helt återställd.

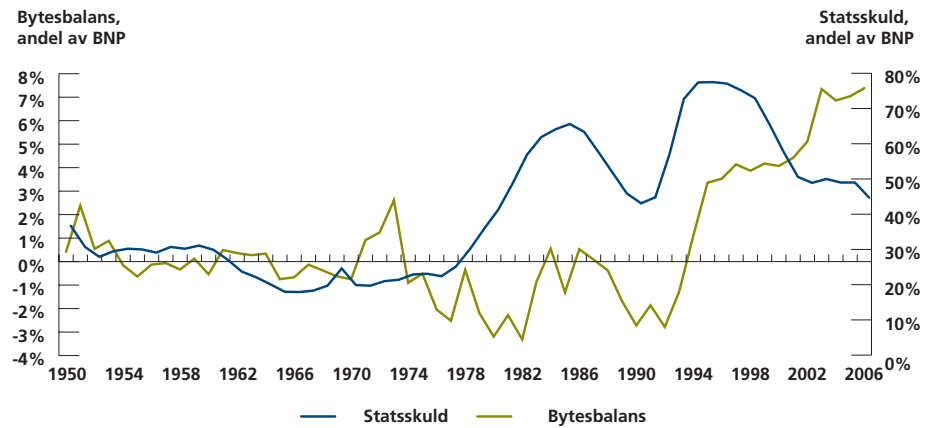
Under det senaste decenniet har Sverige, vilket visas i Figur 6-9, stärkt sin konkurrenskraft gentemot de viktigaste konkurrentländerna. Tillväxttakten var högre än i de flesta andra industriländer, inklusive USA. Bytesbalansen har sedan 1993 varit positiv och har även haft en ökande trend.²⁰⁶ Statsskulden som byggdes upp gradvis under 1970- och 1980-talen har också minskat och uppgår i dag till cirka 45 procent av BNP, vilket nästan är en halvering jämfört med rekordåren i slutet på 1990-talet.

Svensk ekonomi är inte helt återställd sedan 1990-talskrisen.

Statsskulden har halverats sedan 1990-talet.

205 Se t ex Schön (2003) och Eklund (2004).

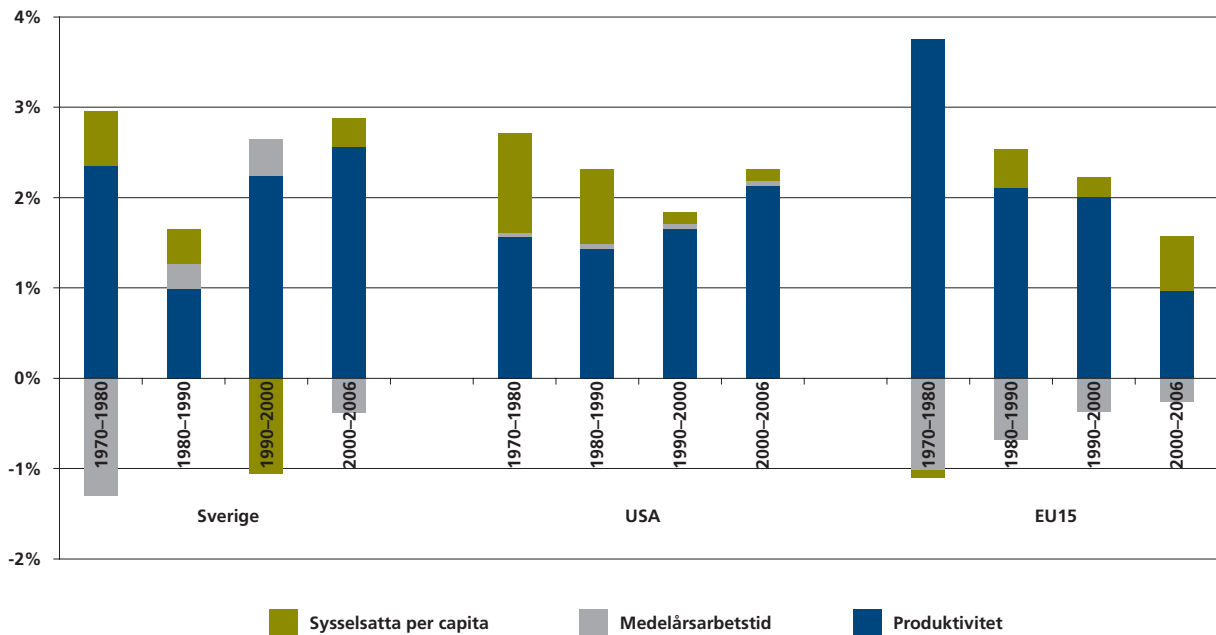
206 Ett för stort bytesbalansöverskott kan på sikt innebära problem, den diskussionen tas emellertid inte upp här.

Figur 6-11 Bytesbalans och statsskuld som andel av BNP, 1950–2006, löpande priser.

Källa: Riksbanken och Riksgäldskontoret

Ökad produktivitet är den enskilt viktigaste faktorn bakom den positiva utvecklingen.

Ökad produktivitet är den enskilt viktigaste faktorn bakom denna positiva utveckling. Detta framgår tydligt av figuren nedan där BNP per capita dekomponerats för att visa bidraget från produktivitet och sysselsättning till den totala tillväxten mellan 1970 och 2006. Sysselsättningen består av två delar, dels medelårsarbetstiden, dels andelen sysselsatta per capita. Högre medelårsarbetstid och en högre sysselsättningsandel ger en ökad total arbetsinsats, vilket ger en högre tillväxt, och vice versa.

Figur 6-12 Dekomponering av BNP per capita för Sverige, USA och EU15, 1970–2006.

Källa: Groningen Growth and Development Centre and the Conference Board, Total Economy Database, January 2007, www.ggdc.net

I Sverige, såväl som i övriga Europa och i USA har under hela perioden produktiviteten utgjort den största delen av tillväxten, ett mönster som i Sverige och USA förstärkts ytterligare efter 2000. I gruppen EU15 däremot har produktivitetens bidrag till tillväxten minskat. Samtidigt har en ökad sysselsättningsgrad här fått allt större betydelse.

I följande avsnitt beskriver vi mer detaljerat utvecklingen av både produktiviteten och sysselsättningen i Sverige jämfört med USA och EU15.

FAKTARUTA 6-2

Internationalisering och produktivitet i svenskt näringsliv

Den svenska ekonomin har under en längre tid blivit allt starkare kopplad till utvecklingen på världsmarknaden och denna trend har förstärkts under senare år. Det utländska ägandet såväl som andelen sysselsatta i utlandsägda företag har ökat successivt.

Den ökade internationaliseringen påverkar produktivitetens utvecklingen i ett land genom en rad kanaler. Några exempel på detta är följande:

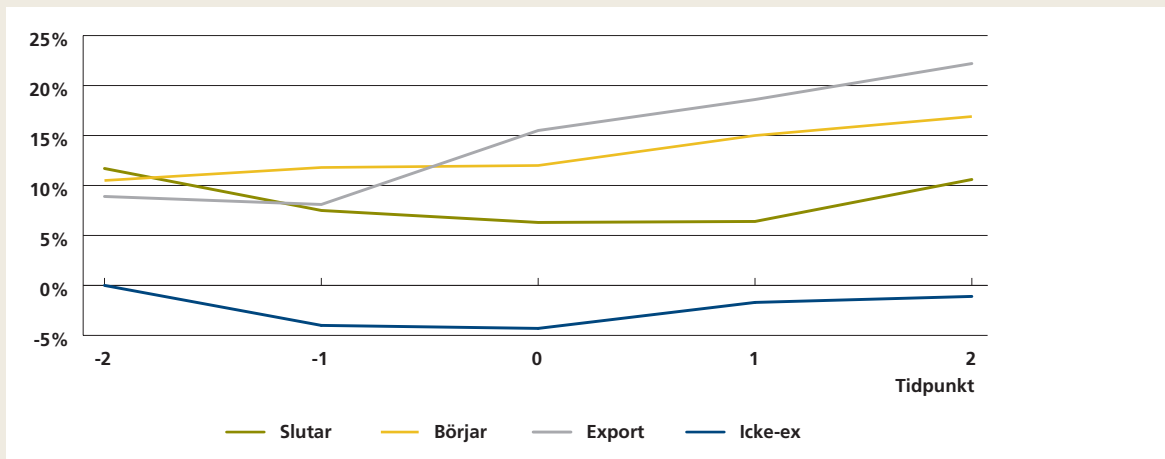
- Ökad specialisering i enlighet med landets komparativa fördelar leder till en mer effektiv fördelning av resurser i ekonomin vilket i sin tur ökar nationalprodukten. Detta gäller dock främst icke-industrialiserade länder och i mindre utsträckning industrialiserade länder där inombranschhandeln överväger.
- Internationaliseringen kan i branscher med differentierade produkter och stordriftsfördelar i produktionen förväntas leda till en ökad koncentration av verksamhet till färre men större företag. Lägre styckekostnad bör då, tillsammans med den ökade konkurrensen internationaliseringen medför, leda till pressade priser och vinstmarginaler för företagen.
- Ökad konkurrens leder också till att strukturomvandlingen inom branscher tar fart. De företag, eller arbetsställen, som inte klarar den ökade konkurrensen kommer på sikt att försvinna från marknaden och de som är mest produktiva kommer att kunna öka sin produktion. Båda dessa effekter får till följd att den genomsnittliga produktiviteten i branschen ökar.

- Vidare kan produktiviteten i enskilda företag förväntas öka genom att internationaliseringen på olika sätt kan medföra att teknikutvecklingen accelererar. Med ökad handel och ökad internationell integration sprids ny teknisk- och kommersiell kunskap snabbare, vilket kan utnyttjas av alla företag.

Dessa och en rad andra mekanismer kan förväntas bidra till att driva på produktivitetens utvecklingen när internationaliseringen ökar. Det finns en lång rad studier som pekar på detta positiva samband mellan ökad öppenhet och tillväxt, även om kausaliteten i sammanhanget är oklar. Det kan alltså lika gärna vara så att tillväxt skapar förutsättningar för öppenhet som tvärtom.

I ITPS rapport A2007:004, *Svenskt näringsliv i en globaliserad värld*, studeras bland annat sambandet mellan produktivitet och öppenhet på företagsnivå. Det konstateras inledningsvis att exporterande företag är större än icke-exporterande, båda vad gäller antal anställda och produktion. Detta mönster verkar också ha varit relativt konstant under den senaste tioårsperioden. Vidare visas också att produktiviteten är högre i de exporterande företagen än i de icke-exporterande, och detta trots att kapitalintensiteten är lägre. Sambandet mellan öppenhet och produktivitet är alltså positivt.

När det gäller kausaliteten visar ITPS studie att företag som börjar exportera har högre produktivitet – allt annat lika – än icke exportörer, redan före inträdet på exportmarknaden. Samtidigt finns indikationer på att produktivitetstillväxten är snabbare i de företag som exporterar än i de företag som inte exporterar.

Figur 6-2-1 Produktivitetstillväxtingsbanor för olika typer av företag i svensk industri 1990–1999 (prel.).

Källa: ITPS A2007:004 Svenskt näringsliv i en globaliserad värld

Materialet till denna faktaruta är hämtat ifrån ITPS rapport A2007:004 Svenskt näringsliv i en globaliserad värld: Effekter av internationalisering på produktivitet och sysselsättning vilken finns att ladda ner på ITPS hemsida, www.itps.se

Den ekonomiska tillväxten sedan andra världskriget förklaras således inte av att vi arbetar mer utan att vi arbetar smartare.

Produktivitetstillväxtingen

Den totala produktionen i Sverige har ökat stadigt sedan 1950, med undantag för tillfälliga nedgångar under 1970- och 1990-talen. Samtidigt var arbetsinsatsen, det vill säga det totala antalet arbetade timmar, i stort sett oförändrat under perioden. Den ekonomiska tillväxten under det halvsekel som passerat sedan andra världskriget förklaras således inte av att vi arbetar mer utan att vi arbetar smartare. Som figuren nedan visar har också utvecklingen av bruttonationalprodukten tätt följt utvecklingen av arbetsproduktiviteten.

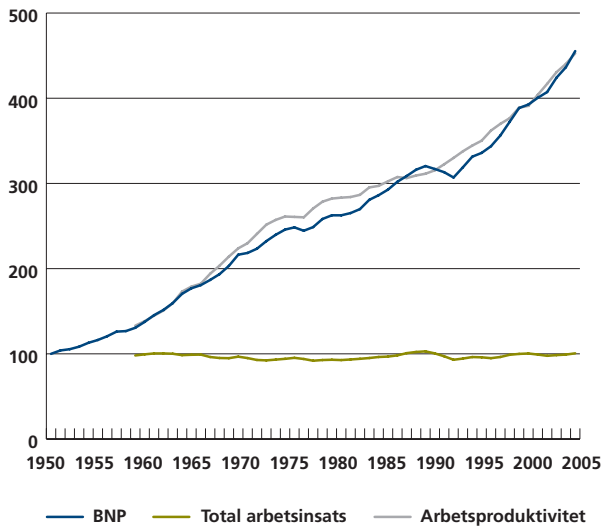
Korrelationen mellan tillväxt och produktivitetstillväxt är inte unik för den svenska ekonomin, tvärtom gäller sambandet för hela den globala ekonomin.²⁰⁷ För att förstå skillnaderna i tillväxt mellan Sverige och andra länder är det således fundamentalt att titta på skillnaderna i produktivitetstillväxten.

Som vi konstaterade ovan har Sveriges BNP-tillväxt varit hög jämfört med övriga Västeuropas och USA:s under det senaste decenniet, särskilt efter 2000. Sedan början på 1990-talet har produktiviteten i den svenska ekonomin ökat med över två procent per år, vilket är snabbare än vad som varit fallet i de flesta andra industriländer. Både i förhållande till USA och till gruppen EU15 har Sverige vunnit mark.

Figur 6-13 Produktivitetens utvecklingen i Sverige, EU15 och USA, 1950–2006.

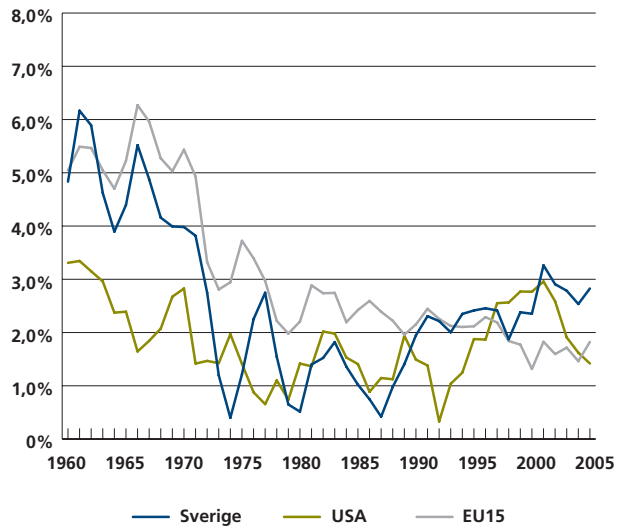
a) BNP, BNP/timme och arbetsinsats i Sverige 1950–2006

Index 1950=100

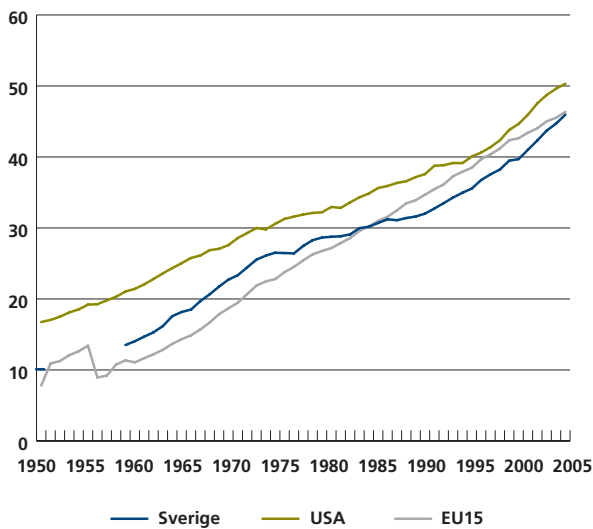


b) Produktivitetstillväxten i Sverige, EU15 och USA, 1960–2005

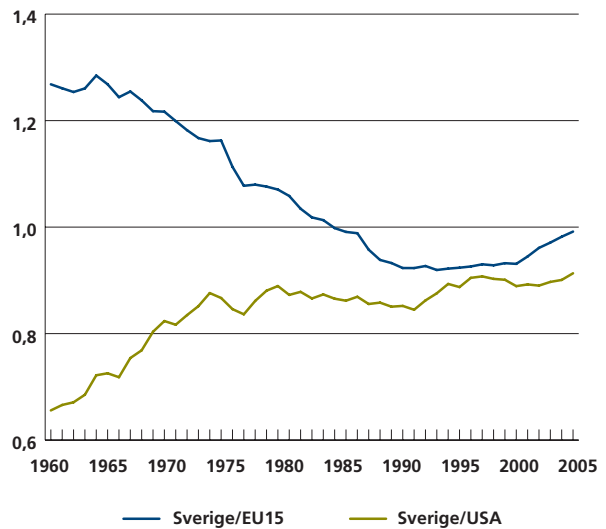
Årlig procentuell förändring



c) Utvecklingen av arbetsproduktiviteten 1950–2006

BNP/timme,
2006 US dollar

d) Sveriges arbetsproduktivitet relativt EU15 och USA

Källa: Groningen Growth and Development Centre and the Conference Board, Total Economy Database, January 2007, www.ggd.cnet

Under i stort sett hela 1960-, 1970- och 1980-talen var Sveriges produktivitetstillväxt lägre än den i EU15.

Under i stort sett hela 1960-, 1970- och 1980-talen var däremot Sveriges produktivitetstillväxt lägre än den i EU15, vilket till stor del förklarar varför Sverige förlorade sin tätposition i välståndsligan under dessa år. Återhämtningen inleddes redan i början av 1990-talet då produktiviteten steg i Sverige, till en början dock på grund av en kraftig nedgång i antalet arbetade timmar. I dag har gapet slutits gentemot många av länderna i Västeuropa.

Fortfarande har USA och flera av länderna i EU-aggregatet en högre BNP per timme än Sverige, som ligger på tionde plats på listan över världens mest produktiva ekonomier. Listan toppades 2006 av Luxemburg, följt av Norge och Belgien. USA återfinns först på plats nummer sju. Bilden att Europa skulle ligga efter USA i fråga om produktivitet är alltså endast delvis riktig. BNP per capita är fortfarande högre i USA än i de flesta Västeuropeiska länder, men detta beror till stor del på att medelårsarbetstiden också är högre. Detta diskuteras mer utförligt i avsnittet ”Arbetade timmar” nedan samt i ITPS rapport *Sveriges konkurrenskraft – Att mäta och förstå nationell konkurrenskraft*²⁰⁸.

Sverige har fortfarande en del att hämta in vilket innebär att den svenska ekonomin har potential att växa ännu snabbare framöver.

Sverige har en del att hämta in vad gäller arbetsproduktiviteten. Det innebär att den svenska ekonomin har potential att växa ännu snabbare i förhållande till omvärlden framöver givet att produktivitetstillväxten fortsätter på den positiva bana som karakteriserat de gångna åren.

Tabell 6-3 Topplista, BNP per arbetad timme år 2006 i USA-dollar, fasta priser.

Ranking		
1	Luxemburg	65,1
2	Norge	62,5
3	Belgien	53,1
4	Frankrike	53,1
5	Irland	53,0
6	Nederländerna	51,4
7	USA	50,3
8	Österrike	50,2
9	Tyskland	46,4
10	Sverige	46,0

Källa: Groningen Growth and Development Centre and the Conference Board, Total Economy Database, January 2007, www.ggdc.net

Produktivitetens utvecklingen är alltså nära knuten till tillväxten i Sveriges ekonomi. Om Sverige ska fortsätta utvecklas i samma takt som, eller snabbare än, länder i vår omgivning krävs därför att produktiviteten fortsätter att stiga i paritet med utvecklingen i dessa. De två faktorer som i huvudsak påverkar arbetsproduktiviteten är tillgången till real- och humankapital i ekonomin, vilket vi diskuterar här nedan, samt fördelningen av resurser mellan mer eller mindre produktiva sektorer, vilket diskuteras i kapitel 7.

Investeringar

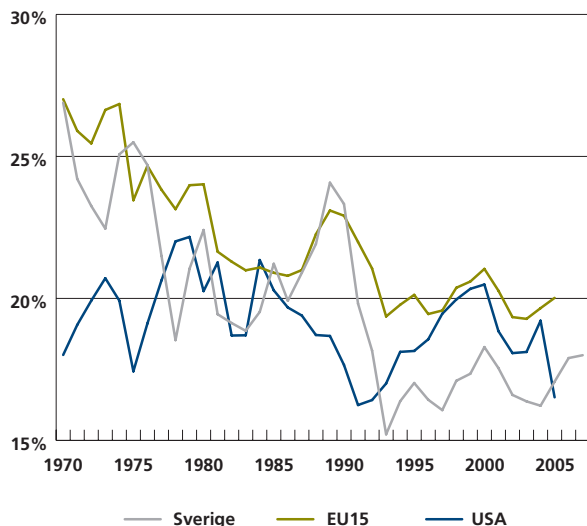
Investeringar är inköp av fysiskt realkapital och är en central faktor för framtida produktion och tillväxt. Fysiskt kapital slits och måste ersättas med nytt. En viss andel investeringar är därmed nödvändiga för att kapitalintensiteten i landet ska vara konstant med hänsyn tagen till befolkningstillväxten och depreciering av tidigare investeringar. En stor andel investeringar är i sig självt emellertid inget givet framgångsrecept och andelen investeringar som är optimal för ett land beror på flera faktorer såsom demografi och branschstruktur och skiljer sig således åt både över tid och mellan länder.

Under de senaste två åren har investeringarna ökat kraftigt i Sverige, de fasta bruttoinvesteringarna med omkring sju procent per år i genomsnitt 2004–2006. Samtliga delar av de totala investeringarna har utvecklats starkt, såväl investeringar i maskiner, byggnader och anläggningar som i bostäder. Ett högt kapacitetsutnyttjande kombinerat med en stadig tillväxt i efterfrågan, både inhemsk och utländsk, talar för att behovet av investeringar kommer att vara fortsatt högt även framöver, relativt låga räntor och hög lönsamhet i näringslivet likaså.²⁰⁹ I takt med att konjunkturen övergår till en mer mogen fas kan dock tillväxttakten i investeringarna förväntas avta något.

Under de senaste två åren har investeringarna ökat kraftigt i Sverige.

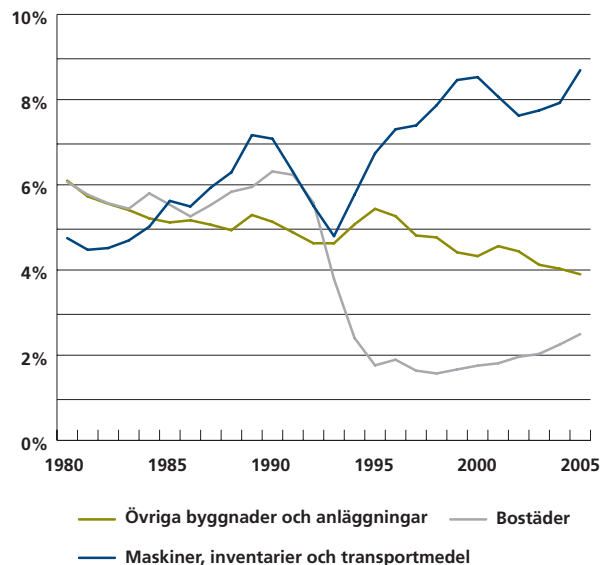
Figur 6-14 Investeringar som andel av BNP för EU15, USA och Sverige. 1970–2006, löpande priser.

Totala investeringar som andel av BNP, löpande priser



Källa: FN

Figur 6-15 Fasta bruttoinvesteringar i maskiner, inventarier och transportmedel, bostäder samt övriga byggnader och anläggningar som andel av BNP i Sverige. 1980–2005, löpande priser.

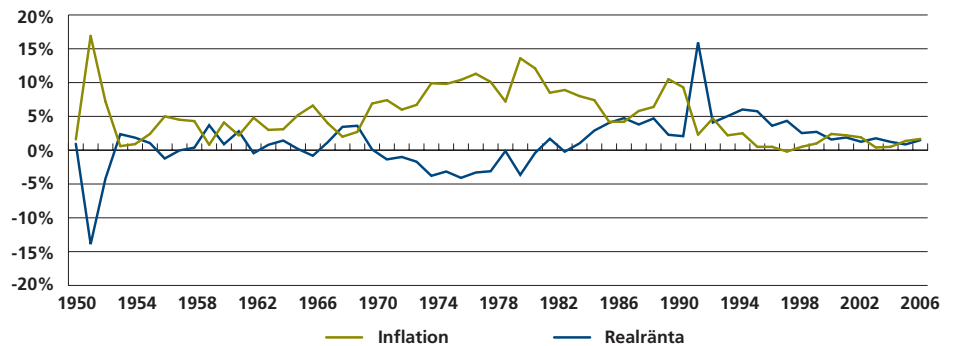


Anm.: Efter 1993 mäts investeringar i maskiner och är därför transportmedel adderat efter 1993 för att tidsserien ska bli jämförbar.

Källa: SCB, Nationalräkenskaperna

Figur 6-16 Realränta och Inflation, 1950–2005.

Anm.: Realräntan är beräknad genom diskonto (1950–1987), marginalränta (1987–1994) och reporänta (1994–Q2, 2007) minus inflation.



Källa: Riksbanken och SCB

Realräntan har fallit från 5 till 1,5 procent sedan 90-talet.

Den låga nominella räntan har gjort att även realräntan sedan mitten på 1990-talet sjunkit från drygt fem procent till dagens 1,5 procent (andra kvartalet 2007). Den låga realräntan innebär att efterfrågan på investeringar (såväl som konsumtion) har ökat, samtidigt som sparandet i ekonomin avtagit²¹⁰. Nuvarande prognoser pekar på att den nominella räntan kommer att stiga framöver, vilket skulle kunna verka i motsatt riktning, det vill säga göra sparande mer attraktivt. Men detta förutsätter att inflationen inte stiger i motsvarande omfattning.

Ökade investeringar på senare år innebär en återhämtning från den svacka som uppstod under 1990-talet, inte bara i Sverige utan även i USA och övriga Europa. Nedgången var särskilt stor i Sverige, vilket framgår av Figur 6-14, och investeringskvoten sjönk mellan 1989 och 1993 med en tredjedel, från 24 procent till under 16 procent av BNP. Till stor del berodde det på minskade investeringar i bostäder till följd av oroligheterna på räntemarknaderna under 1990-talskrisen. Under senare år har efterfrågan på bostäder ökat kraftigt, vilket gjort att bostadsinvesteringarna vuxit snabbt och tagit igen en del av nedgången. Fortfarande är de totala investeringarnas andel av BNP trots detta lägre i Sverige än i både USA och EU15.²¹¹

Jämfört med de massiva investeringarna i industri- anläggningar och infrastruktur under 1950- och 1960-talen är investeringskvoten idag låg.

Jämfört med de massiva investeringarna i industri- anläggningar och infrastruktur under 1950- och 1960-talen är investeringskvoten i dag låg. Efter 1970 har en stadig nedgång pågått, särskilt i Europa men i viss mån även i USA (se Figur 6-14). Sett ur ett längre historiskt perspektiv är dagens nivåer dock inte exceptionellt låga, det är snarare perioden av kraftig industriell expansion efter andra världskriget som utgör undantaget.

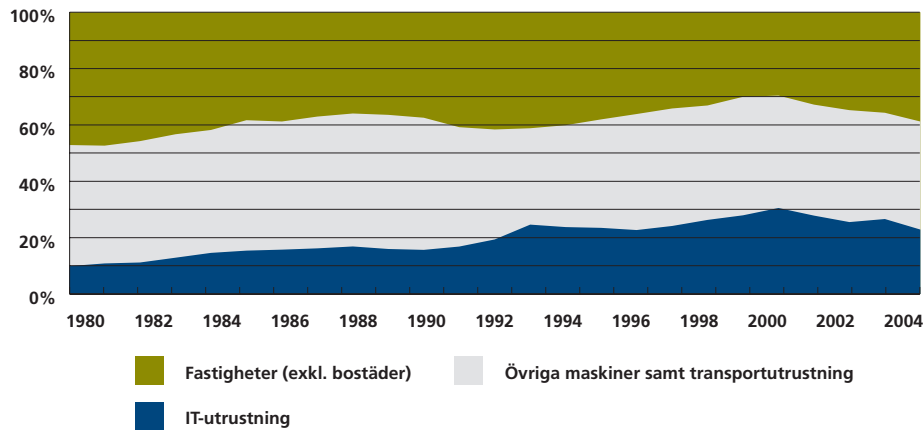
En förklaring till denna utdragna nedgång är den omfattande strukturomvandlingen under perioden. Tjänstesektorn har gradvis ökat sin andel av både sysselsättning och förädlingsvärde, vilket gjort att behovet av investeringar i maskiner och inventarier, vilka huvudsakligen sker inom tillverkningsindustrin, avtagit.

210 SCB, Finansräkenskaperna.

211 I ITPS rapport "Investeringar, FoU och tillväxt" (A2006:003) finns en mer utförlig diskussion av utvecklingen av Sveriges investeringar.

Figur 6-17 IT-investeringarnas andel av de totala investeringarna i Sverige 1980–2004.

Andel av totala investeringar



Källa: Timmer, Ypma och van Ark (2003), uppdaterad i juni 2005 (Groningen Growth and Development Centre, Total Economy Growth Accounting Database)

Nedgången av investeringskvoten efter 1970 har skett parallellt med en markant tillväxt i arbetsproduktiviteten, vilket är kontrainuitivt i den meningen att ökade investeringar traditionellt antas leda till förbättrad produktivitet. Med bättre maskiner bör samma arbetsinsats kunna generera en högre produktion. Vad diskussionen ovan visar är att detta inte alltid är fallet. Sverige har till exempel en internationellt sett hög produktivitet i näringslivet, samtidigt som investeringskvoten är lägre än många jämförbara länders.

En förklaring till detta är att det skett betydande strukturförändringar av näringslivets ”investeringsmix”, det vill säga vilka typer av investeringar som görs. Ökad produktivitet kan uppnås antingen genom att kapitalintensiteten²¹² ökar, eller genom att det tillgängliga kapitalet används smartare, vilket ger en ökad totalfaktorproduktivitet (TFP).

Under 1960- och 1970-talen drevs tillväxten av att kapitalintensiteten ökade, så kallad kapitalför djupning (*capital deepning*). Därefter har fokus skiftat från ökad kvantitet av kapital till ökad kvalitet. Betydelsen av IT-kapital är här central. Sverige har, liksom USA²¹³, i större utsträckning än många andra länder i Europa valt att lägga investeringarna på IT-kapital. Tillsammans med en hög kunskapsnivå som möjliggjorde en relativt snabb ”absorbering” av den nya tekniken resulterade också detta i en högre tillväxt.²¹⁴ I Figur 6-17 syns tydligt hur IT-investeringarna ökat i betydelse under de senaste 25 åren.

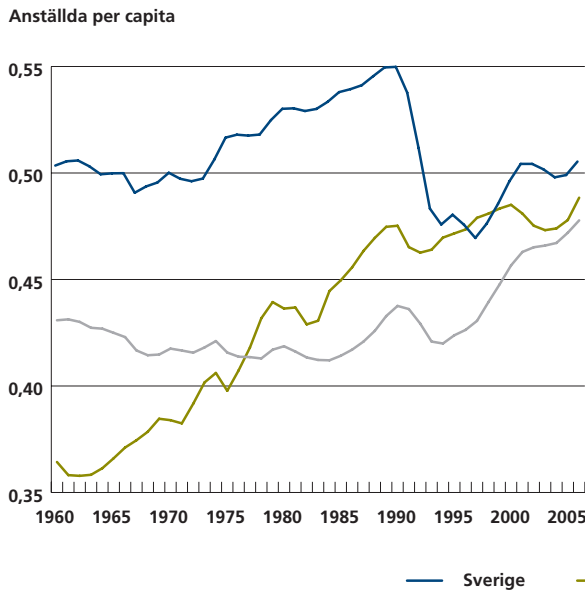
Sverige har, liksom USA, i större utsträckning än många andra länder i Europa valt att lägga en större andel av de totala investeringarna på IT-kapital.

212 Mängden kapital per enhet arbetskraft.

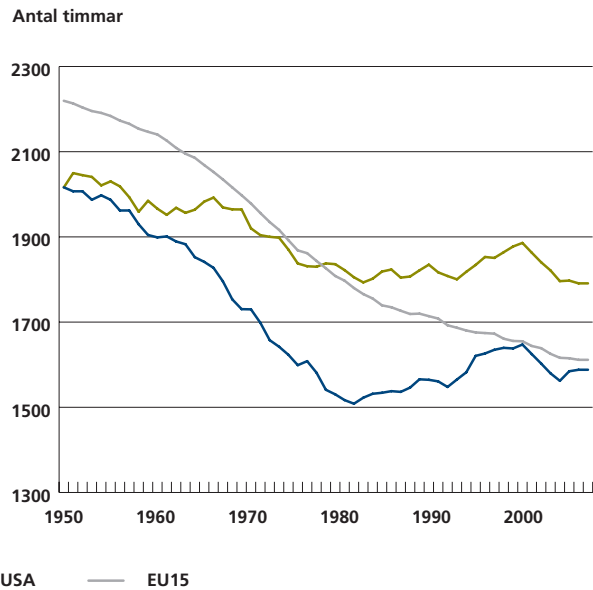
213 van Ark (2005).

214 Sambandet mellan IT-kapital och produktivitet diskuteras utförligt i van Ark, (2005). van Ark skiljer på olika typer av IT-investeringar, mellan vilka effekten på produktiviteten varierar avsevärt. För det svenska perspektivet hänvisas till kapitel 5 i Bilaga 1-2 till LU 03/04.

Figur 6-18 Antal anställda per capita i Sverige, EU15 och USA. 1960–2006.



Figur 6-19 Arbetade timmar per anställd i Sverige, EU15 och USA. 1960–2006.



Källa: Groningen Growth and Development Centre and the Conference Board, Total Economy Database, January 2007, www.ggdc.net

Arbetade timmar

Arbetskraften har ökat markant sedan början av 2005.

Den långsiktiga såväl som den kortsiktiga tillväxten är i hög grad beroende av den totala arbetsinsatsen. Genom att arbeta fler timmar möjliggörs (inom vissa gränser²¹⁵) en högre produktion och därmed en högre konsumtion och materiell välfärd. En ökad arbetsinsats kan komma till stånd både genom att medelårsarbetstiden (det vill säga det genomsnittliga antalet arbetade timmar per sysselsatt) höjs och genom att andelen av befolkningen som är sysselsatt växer.

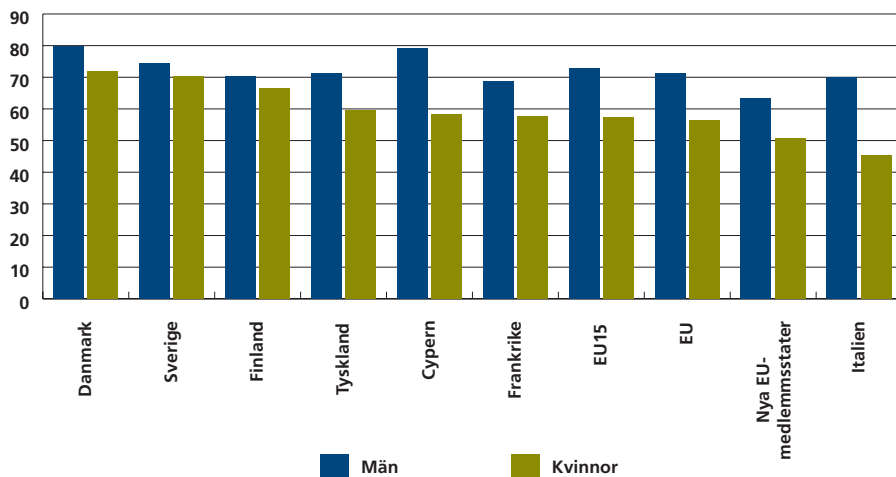
Några faktorer är avgörande för utbudet av arbetskraft i ett land. Befolkningens storlek är den grundläggande förutsättningen för hur många som kan arbeta. Därefter bestäms själva arbetskraftens storlek av hur den demografiska fördelningen ser ut, eller mer precist av hur många som tillhör den yrkesverksamma åldersgruppen 16–64. Många äldre och många yngre gör att arbetskraften minskar. Efter detta fördelas arbetskraften i sysselsatta och arbetslösa. Här spelar ekonomiska faktorer som konjunktorens svängningar och incitament till arbete en avgörande roll. Slutligen bestäms det faktiska antalet arbetade timmar av huruvida de sysselsatta är i arbete eller frånvarande, på grund av sjukdom, semester, tjänstledighet eller andra skäl.

Arbetskraften har ökat markant sedan början av 2005, till stor del tack vare att antalet som söker sig till arbetsmarkanden ökat starkt. Både studerande, sysselsatta i arbetsmarknadspolitiska åtgärder och långvarigt sjukskrivna bidrog till denna ökning. Även under 2007 och 2008 bedöms arbetskraften att växa, med 71 000 respektive 35 000 personer.

215 Marginalproduktionen antas gå mot noll.

Figur 6-20 Förvärvsfrekvens i åldrarna 15–64 för män respektive kvinnor, 2005.

Andel sysselsatta 16–64 år



Källa: Eurostat

Även antalet sysselsatta har ökat i Sverige på senare år. Under 2006 var sysselsättningsökningen den största på fem år, med omkring 83 000 personer. Särskilt inom bygg- och tjänstebranscherna samt i den kommunala verksamheten ökade antalet sysselsatta. Men en stor del av denna uppgång bestod av tidsbegränsade anställningar, vilket är vanligt i inledningen av en konjunkturuppgång. Den fortsatt höga efterfrågan på arbetskraft medför också möjligheter för många personer att gå upp i arbetstid.

På lite längre sikt har andelen sysselsatta gradvis ökat i de flesta länder. Sverige sticker ut i det avseendet då vi har i stort sett samma antal sysselsatta i förhållande till befolkningen som 1960. Efter en kraftigt ökad sysselsättning under 1970- och 1980-talen föll andelen sysselsatta under 1990-talet, från 53 procent, vilket var bland de högsta i världen, till 45 procent på knappt tio år. Även i övriga Europa och i USA skedde en nedgång under dessa år, men långt ifrån lika omfattande som i Sverige.

Medelårsarbetstiden har i Sverige varit oförändrad under en följd av år, vilket också var fallet under 2006. Minskad sjukfrånvaro, sloandet av friåret och att flera går från deltids- till heltidsanställningar driver upp arbetstiden medan ett fortsatt tillflöde av personer med mycket låg arbetstid minskar den.

Även när det gäller arbetstiden avviker Sverige från utvecklingen i de flesta andra länder. I både USA och Europa minskade arbetstiden markant under 1960- och 1970-talen. Sverige var ett av de länder där utvecklingen gick snabbast. Efter 1980 planade kurvan ut i USA medan den fortsatte nedåt i Europa, och har fortsatt nedåt även därefter. I Sverige däremot vände kurvan uppåt, det vill säga arbetstiden började öka igen, vilket Sverige är ensamt om i OECD. Överlag är medelårsarbetstiden i dag högre i USA än i både Sverige och resten av EU15.

Medelårsarbetstiden har i Sverige varit oförändrad under en följd av år, vilket också var fallet under 2006.

En viktig förklaring till skillnader i sysselsättningsandel mellan länder är variationen i förvärvsfrekvensen bland kvinnor.

Sverige och EU15 har haft en likartad och stabil utveckling av arbetade timmar medan USA avviker med en kraftig ökning de senaste 40 åren.

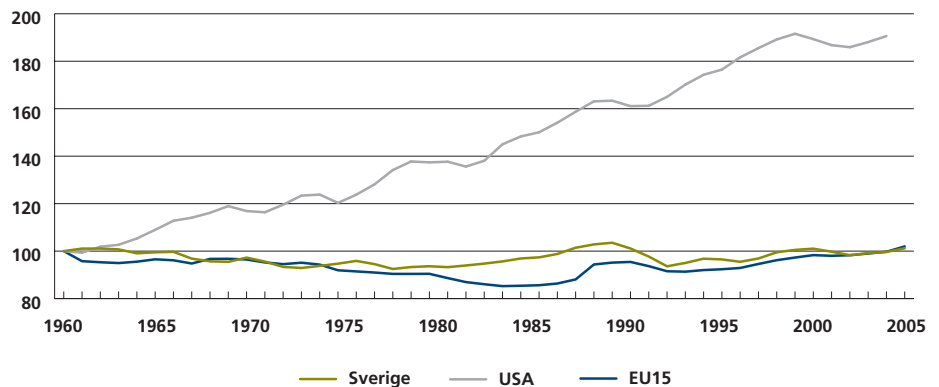
En viktig förklaring till skillnaderna i sysselsättningsandelen mellan länderna är variationen i förvärvsfrekvensen bland kvinnor. Sverige är ett av de länder som har den högsta andelen kvinnor i arbete (70,4 % år 2005) och den minsta skillnaden mellan mäns och kvinnors förvärvsfrekvens (fyra procentenheter). De länder som har en låg total sysselsättningsandel har också generellt en låg förvärvsfrekvens bland kvinnor (se Figur 6-20).

Det totala antalet arbetade timmar i det svenska näringslivet har ökat avsevärt under senare år. 2006 var uppgången drygt två procent jämfört med året innan.²¹⁶ Särskilt stark var utvecklingen i byggbranschen och i vissa tjänstebranscher medan industrin som helhet gick tillbaka något sett över hela året, trots en upphämtning mot slutet.²¹⁷ Då medelårsarbetstiden är i det närmaste konstant ökar antalet arbetade timmar i samma takt som sysselsättningsandelen i ekonomin.

Sett ur ett historiskt perspektiv framgår från figuren nedan att Sverige och EU15 haft en likartad och stabil utveckling av antalet arbetade timmar medan USA avviker genom att kraftigt ha ökat den totala arbetsinsatsen de senaste 40 åren.

Figur 6-21 Totalt antal arbetade timmar, index 1960=100.

Index 1960=100



Källa: Groningen Growth and Development Centre and the Conference Board, Total Economy Database, January 2007, www.ggdc.net

216 Konjunkturinstitutet (2007).

217 Utvecklingen på sektorsnivå diskuteras mer utförligt i kapitel 7.

FAKTARUTA 6-3

Internationaliseringens effekter på den svenska arbetsmarknaden

De frågor som i den allmänna debatten väckt störst intresse i samband med den tilltagande internationaliseringen är vilka effekter den ökade importen från låglöneländer och svenska internationella företags investeringar utomlands har haft, och kommer att få, på sysselsättning och löner inom det svenska näringslivet.

På lång sikt finns det inget som tyder på att den totala sysselsättningens nivå skulle påverkas av den ökade utrikeshandeln. Ökad import leder visserligen till att jobb slås ut men å andra sidan skapas nya jobb genom att även exporten ökar. Sysselsättningens nivå bestäms snarare av makroekonomiska faktorer och av hur väl arbetsmarknaden fungerar.

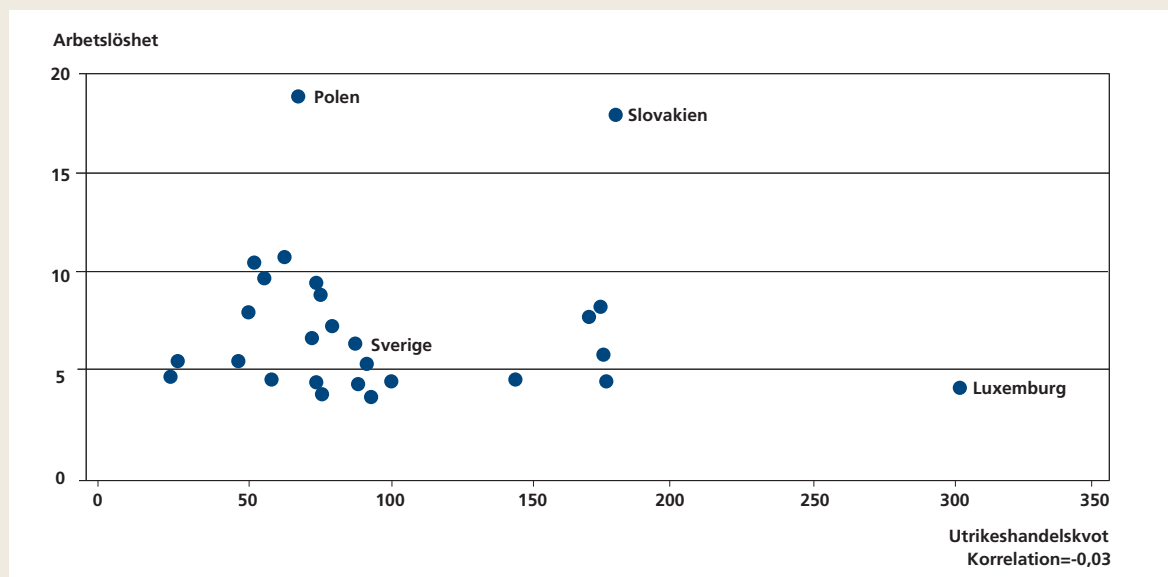
Även om den ökade utrikeshandeln inte har några långsiktiga effekter på den aggregerade sysselsättningsnivån (arbetslösheten) har sannolikt den ökade omfattningen av utrikeshandeln lett till en snabbare omsättning av jobb. Kalkyler visar att mer än hälften av jobbomsättningen inom den svenska industrin under de senaste femton åren är ett resultat av den ökade utrikeshandeln.

Svenska multinationella företags investeringar utomlands förfaller inte heller ha lett till minskad sysselsättning i moderfö-

retagen i Sverige. En expansion utomlands (utgående direktinvesteringar) kan förvisso leda till att verksamheter läggs ner i Sverige, men parallellt med detta sker i många fall en ökad aktivitet i de delar som blir kvar i Sverige. En samlad bedömning av de analyser som gjorts på detta område ger vid handen att det inte verkar finnas något samband mellan förändringar i sysselsättningen utomlands och sysselsättningen i moderföretaget i hemlandet. Det bör dessutom betonas att expansion utomlands ofta utgör ett betydelsefullt medel att förbättra ett multinationellt företags konkurrenskraft.

Det finns således inget som talar för att ökad internationell handel och ökade direktinvesteringar skulle ha några effekter på den totala arbetskraftsefterfrågan. En analys av sambandet mellan graden av öppenhet och arbetslöshet på ländernivå inom OECD visar att korrelationen är mycket låg och inte statistiskt skild från noll. Däremot är det en hel del som tyder på att den relativa arbetskraftsefterfrågan påverkas. En indikation på att den relativa efterfrågan på högutbildad arbetskraft har ökat under den senaste 15–20 åren är att samtidigt som andelen högutbildade har vuxit har relativlönen mellan högutbildade och de med lägre utbildning stigit kraftigt. Noterbart är också att skillnaden i arbetslöshet mellan dessa grupper har tenderat att öka över tiden.

Figur 6-3-1 Öppenhet och arbetslöshet 2004.



Anm; Utrikeshandelskvoten är exporten plus importen av varor och tjänster som andel av bruttonationalprodukten i 2000 års priser.

Källa: OECD

Som förklaringar till den ökade relativa efterfrågan på högutbildad arbetskraft brukar två faktorer föras fram: den tekniska utvecklingen och den ökade internationaliseringen. Båda dessa faktorer verkar ha bidragit till stigande efterfrågan på högutbildad arbetskraft inom det svenska näringslivet på senare år. Effekterna av importkonkurrens från låglöneländer på relativ arbetskraftsefterfrågan är dock tämligen små, även om de tycks ha tilltagit på sistone. Det visar sig också att bland svenska multinationella företag har direktinvesteringar i låglöneländer lett till ökad relativ efterfrågan på högutbildade i moderföretagen i Sverige. Förklaringen till detta är att verksamheter som använder mindre kvalificerad arbetskraft i stor omfattning har flyttat ut från Sverige.

Ett av de mest framträdande dragen under de senaste årens internationalisering av det svenska näringslivet är det kraftigt ökade utlandsägandet, dvs ökade ingående direktinvesteringar. Det förefaller emellertid som om detta inte har haft någon

större inverkan på den relativa arbetskraftsefterfrågan på högutbildad arbetskraft. I de svenska multinationella företag som köpts upp av utlandsägda företag förblir andelen högutbildade efter övertagandet oförändrat, medan den tenderar att öka i de nationella företag som blir utlandsägda. Några belägg för de oro som ibland förts fram i den ekonomiska debatten att kvalificerade verksamheter, som forskning och utveckling och avancerad produktion, tenderar att försvinna från Sverige efter att företag har blivit utlandsägda går inte att finna.

Materialet till denna faktaruta är hämtat ifrån ITPS rapport A2007:004 Svenskt näringsliv i en globaliserad värld: Effekter av internationalisering på produktivitet och sysselsättning och ITPS rapport A2007:007 Handel, direktinvesteringar och tillväxt – Trender och tendenser vilka finns att ladda ner på ITPS hemsida, www.itps.se

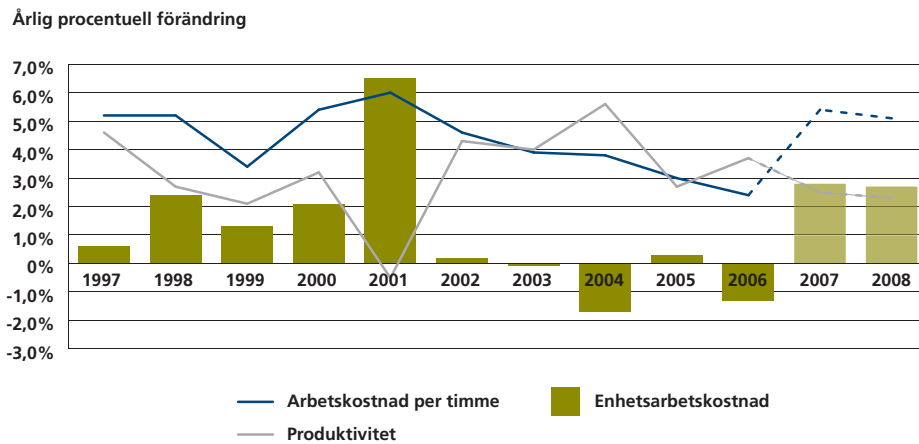
Den öppna arbetslösheten har också sjunkit, från 5,9 procent år 2005 till 5,4 procent förra året.

Löneutvecklingen och företagens lönsamhet

Den kraftiga ekonomiska tillväxten i Sverige under senare år har skapat en ökad efterfrågan på arbetskraft, vilket pressat upp sysselsättningen avsevärt. Den öppna arbetslösheten har också sjunkit, från 5,9 procent 2005 till 5,4 procent förra året och detta trots att storleken på arbetskraften ökat under samma period.

Hittills har löneökningarna under konjunkturuppgången sedan 2003 varit måttliga, vilket beror på den höga arbetslösheten initialt. Utbudet av arbetskraft har varit stort i förhållande till efterfrågan vilket håller löneökningarna nere. Kraftiga produktivitetsoökningar har också medfört att enhetsarbetskostnaden (det vill säga arbetskostnaden per producerad enhet) fallit de senaste fem åren. Framöver förväntas sysselsättningen att öka samtidigt som produktivitetstillväxten avtar något. Enhetsarbetskostnaden väntas öka med nästan tre procent under 2007 och 2008.²¹⁸ Resultatet av 2007 års lönerörelse, med över lag relativt kraftiga löneökningar, kommer också driva på denna utveckling.

På lång sikt är detta inte förenligt med Riksbankens mål om två procents inflation, men det låga kostnadsläget under de närmast föregående åren gör att effekten av den ökade enhetsarbetskostnaden inte kommer att få annat än marginellt genomslag på inflationen förrän efter 2008.

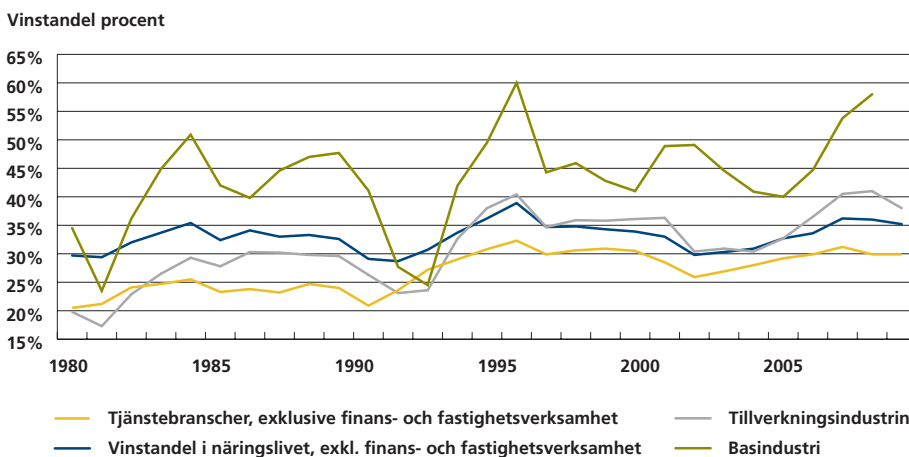
Figur 6-22 Enhetsarbetskostnad i näringslivet, årlig procentuell förändring (säsongrensade data).

Källa: Konjunkturinstitutet, Konjunkturläget mars 2007

En mer direkt effekt av den förväntade ökningen av enhetsarbetskostnaden är den på näringslivets lönsamhet. Under 2005 och 2006 steg vinstandelen kraftigt, delvis tack vare minskade enhetsarbetskostnader. Även ökade produktpriser och den tillfälliga pensionspremierabatten spelade en stor roll.²¹⁹ När enhetsarbetskostnaden nu väntas stiga, samtidigt som produktivitetstillväxten avtar drabbar det direkt företagets vinst.

Lönsamheten i näringslivet ökade under 2006 och vinstandelen, exklusive finans- och fastighetsverksamhet, ligger över genomsnittet för de senaste 25 åren. Stigande råvarupriser har gynnat den för Sveriges ekonomi viktiga basindustrin, vilket dragit upp genomsnittet för hela tillverkningsindustrin, medan tjänstesektorn haft en mer blygsam utveckling. I kapitel 7 diskuterar vi detta mer utförligt.

Lönsamheten i näringslivet ökade under 2006 och vinstandelen ligger över genomsnittet för de senaste 25 åren.

Figur 6-23 Vinstandelen* i näringslivet i Sverige, 1980–2005.

* Vinstandelen har beräknats genom att dividera bruttoöverskottet med förädlingsvärdet till faktorpris.

Källa: SCB och Konjunkturinstitutet

Arbetskraften krymper i framtiden

En av utmaningarna framöver är det faktum att andelen äldre i befolkningen ökar, inte bara i Sverige utan i de flesta traditionella industriländer. I Figur 6-24 redovisas befolkningsprognosen från SCB för andelen i åldern 20–64 år av totalbefolkningen. År 2005 var nästan 59 procent av totalbefolkningen i åldern 20–64. Enligt befolkningsprognosen kan motsvarande andel år 2036 komma uppgå till endast 53,6 procent.

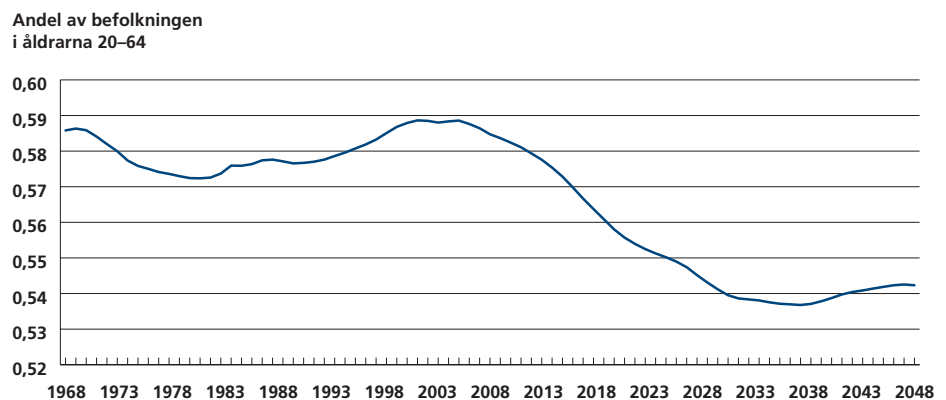
Prognosen reser ett flertal frågor, varav den mest centrala i detta sammanhang är hur befolkningsutvecklingen kommer att påverka antalet arbetade timmar i den svenska ekonomin. Givet att medelårsarbetstiden hålls konstant är det otvetydigt så att arbetsinsatsen kommer att minska och försörjningsbördan för de sysselsatta att öka.

På grund av den demografiska utvecklingen kommer behovet av att arbeta smartare, istället för mer, bli än viktigare i framtiden.

Mot bakgrund av ovanstående resonemang kan man dra slutsatsen att möjligheten för att antalet arbetade timmar i Sverige och andelen sysselsatta per capita ska öka, är ganska liten. Med hänsyn tagen även till dekomponeringen av BNP-tillväxten i Figur 6-12 där produktiviteten från 1970-talet och framåt framträder som den drivande faktorn är det logiskt att anta att det är denna som även i framtiden kommer att driva tillväxten i Sverige. På grund av den demografiska utvecklingen kommer behovet av att arbeta smartare, i stället för mer, bli än viktigare i framtiden.

En faktor att beakta i detta sammanhang är den branschförskjutning som pågår, från varuproduktion och konsumtion till tjänsteproduktion och konsumtion²²⁰. De branscher som kan antas växa snabbast framöver finns i den arbetsintensiva tjänstesektorn, särskilt vård, utbildning och andra välfärdstjänster. Här är möjligheterna för produktivitetstillväxten lägre än i till exempel tillverkningsindustrin, vilket kan innebära ett hinder för den totala produktivitetstillväxten i ekonomin i framtiden.²²¹

Figur 6-24 Andel i åldern 20–64 i Sverige av den totala befolkningen, 1968–2050.



Källa: SCB, Befolkningsprognosen

220 Mellan 1980 och 2002 ökade hushållens konsumtion av tjänster från 15 till 28 procent av den totala konsumtionen (SOU 2004:11, Bilaga 1-2 till LU 03/04).

221 SOU 2004:11, Bilaga 1-2 till LU 03/04.

Slutsatser

Tillväxten i den globala ekonomin har varit mycket kraftig de senaste åren. Under 2006 växte den totala produktionen med 5,4 procent, vilket är högt sett ur ett historiskt perspektiv. Framför allt beror detta på den snabba utvecklingen i Kina, Indien och Ryssland – samtliga stora ekonomier med imponerande tillväxt.

Särskilt för Kina har detta inneburit ett ökat inflytande på världsmarknaden, även om landet fortfarande ligger långt efter USA och Japan när det gäller produktionsvärde mätt i amerikanska dollar.

I USA nådde tillväxten för 2006 3,3 procent, vilket är något lägre än föregående år. Den haltande bostadsmarknaden, avtagande investeringar och sparande samt ett kraftigt bytesbalansunderskott har hämmat utvecklingen. Vad som kommer att hända framöver med bostadsmarknaden i USA är ännu ovisst, men mycket talar för att den närmaste framtiden kommer att bli turbulent. I vilken omfattning oron sprider sig till övriga sektorer kommer att få stora konsekvenser för såväl den amerikanska som för den globala ekonomin.

Återhämtningen i Europa fortsatte under 2006 och tillväxttakten för året var 2,6 procent, vilket är den högsta noteringen sedan millennieskiftet. Enligt de senaste bedömningarna från OECD kommer tillväxten i USA, bland annat som ett resultat av ovanstående faktorer, att vara lägre än i Europa redan under 2007. Fallande arbetslöshet och låg inflation är de huvudsakliga faktorerna bakom den gynnsamma utvecklingen. Konjunkturuppgången har fortsatt under första halvåret 2007 och tillväxten för helåret kommer sannolikt att bli något högre än föregående år.

Trots uppgången i Europa är välståndet alltjämt avsevärt högre i USA, mätt som BNP per capita. Den genomsnittlige amerikanen är 25 procent rikare än den genomsnittlige europén. Till stor del kan dock detta förklaras av att medelsårsarbets-tiden är markant högre i USA än i de flesta europeiska länder.

Sverige har lyckat särskilt väl i de senaste årens globala högkonjunktur, bättre än de flesta länder i Europa och bättre än USA. Under 2006 var tillväxten hela 4,4 procent, vilket är avsevärt högre än genomsnittet i Europa. Den exportintensiva industrin är den huvudsakliga motorn i denna utveckling, även om sysselsättningsstillväxten varit kraftigare i tjänstesektorn vilket i sin tur varit viktigt för den inhemska konsumtionen.

Arbetslösheten i ekonomin som helhet föll under 2006 och har fortsatt att falla under första halvan av 2007. Samtidigt har inflationen varit fortsatt låg och legat något under riksbankens målsättning på två procent, vilket till stor del förklaras av att produktivitetstillväxten också varit kraftig.

ITPS konkurrenskraftsmått visar att konkurrenskraften i den svenska ekonomin gradvis förbättrats, inte bara under senare år utan ända sedan det markanta fallet under perioden 1988–1993. Ur detta perspektiv kan den relativt kraftiga svenska tillväxten ses som en pågående återhämtning.



7 | SEKTORSUTVECKLINGEN

I Sveriges näringsliv, likt för många andra länder med en hög inkomstnivå, har den dominerande förändringen under de senaste 35 åren varit strukturomvandling från varuproduktion till tjänsteproduktion, men även inom både varu- och tjänsteproduktionen har det skett förändringar under tidsperioden.

Näringslivets branschstruktur utvecklas av efterfrågan på varor och tjänster samt, på lång sikt, i huvudsak av teknisk utveckling. Ett exempel är jordbruket som i ett historiskt perspektiv fått avsevärt bättre teknik, vilket resulterat i att resurser frigjorts för att producera andra mer avancerade produkter.

På kort sikt styr efterfrågan till stor del branschstrukturens utveckling. Ökad efterfrågan på en vara eller tjänst leder till högre priser och ökad lönsamhet i produktionen, vilket i sin tur leder till en omfördelning av resurser från branscher med lägre efterfrågan och priser.

Om alla länder hade samma förutsättningar i form av inkomstnivå, befolkningsammansättning, naturresurser och efterfrågestruktur så skulle alla länder ha en likvärdig sammansättning av näringslivet och en låg utrikeshandel. Detta är inte fallet utan skillnader i ovanstående faktorer ger länder komparativa fördelar i olika områden, som resulterar i olika branschstrukturer och utrikeshandel.²²²

I det här kapitlet beskriver vi utvecklingen i den svenska ekonomins olika sektorer. Liksom i föregående kapitel byggs resonemanget upp kring tillväxtens huvudsakliga bestämningsfaktorer: produktiviteten och antalet arbetade timmar. För att ge en bild av tillståndet i de respektive sektorerna inleder vi kapitlet med en översiktlig beskrivning av olika sektors betydelse i termer av förädlings- och exportvärde. Den följs av en beskrivning av de olika sektorernas betydelse för nettoexporten.

Därefter diskuterar vi produktivitsutvecklingen och dess bestämningsfaktorer, genom att branschernas bidrag till den totala produktivitsutvecklingen beräknas och delas in i olika orsaker. Följande avsnitt beskriver sysselsättningen i olika sektorer och hur denna har utvecklats, och slutligen behandlar vi separat den svenska basindustrin och dess delbranscher. Genomgående jämför vi utvecklingen i Sverige med den i relevanta konkurrentländer för att visa hur tillståndet i den svenska ekonomin står sig i förhållande till dessa.

Den dominerande förändringen under de sista 35 åren har varit strukturomvandling från varuproduktion till tjänsteproduktion.

222 Detta gäller dock i första hand för icke- eller nyligen industrialiserade länder. I den industrialiserade världen dominerar handeln av sk inombranchhandel som inte styrs i samma omfattning av komparativa fördelar.

Tjänsteproduktionen har blivit allt viktigare

Under tidsperioden 1970 till 2004 steg förädlingsvärdet för svenskt näringsliv i medeltal med 2,2 procent per år räknat i 2004 års priser. Motsvarande siffra för varuproduktionen är 1,8 procent och för tjänsteproduktionen 2,5 procent. Den högre tillväxttakten för tjänsteproduktionen har resulterat i att andelen av näringslivets totala förädlingsvärde ökat från 55 procent 1970 till 60 procent 2006.

Tjänstesektorns stora andel av det totala näringslivets förädlingsvärde beror på att tjänster står för en så stor del också av sysselsättningen.

Tjänstesektorns stora andel av det totala näringslivets förädlingsvärde beror på att tjänster står för en så stor del också av sysselsättningen. Förädlingsvärdet per anställd är i genomsnitt något lägre i tjänstesektorn än i varuproduktionen, vilket inte är förvånande med tanke på skillnaderna mellan sektorerna i faktor användningen. I tjänsteproduktionen är arbetsintensiteten (mängden arbetade timmar per enhet av producerat värde) avsevärt högre än i varuproduktionen där kapital i stället är den dominerande faktorn.

Det intressanta är i stället den ökande andelen av förädlingsvärdet som genereras av tjänstesektorn, vilket kan indikera att någon form av strukturomvandling pågår.

FAKTARUTA 7-1 Datakällor

Den huvudsakliga datakällan i detta kapitel är EU KLEMS, vilken är en sedan mars 2007 publicerad databas med data på branschnivå för ett relativt stort antal länder. Databasen har utarbetats inom ramen för ett EU-projekt och syftar till att underlätta internationella jämförelser av tillväxt och produktivitet på branschnivå. Databasen har utarbetats och förvaltas av Universitetet i Groningen, Nederländerna och finns tillgänglig på www.euklems.net.

Databasen bygger på data från nationalräkenskaperna i respektive land. Dessa data har sedan bearbetats för att förbättra jämförbarheten och olika mått såsom arbetsproduktivitet, kapitaltjänster och total faktorproduktivitet har beräknats.

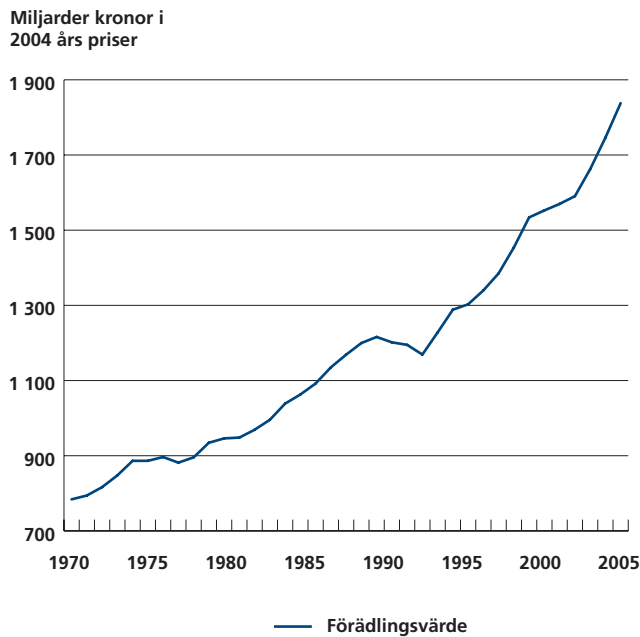
Databasen EU KLEMS är tänkt att omfatta data från 1970 för 72 branscher, men för de flesta länder är täckningen mindre på grund av begränsningar i den inhemska datatillgången. I dagsläget sträcker sig data fram till 2004, beroende på att data på branschnivå har större eftersläpning än aggregerade data. För Sveriges vidkommande är data för 2004 i EU KLEMS baserade på preliminära data från nationalräkenskaperna, vilka har ersatts med definitiva data för analysen i detta kapitel.

I detta kapitel har näringslivet definierats som bestående av branscherna med SNI-koderna 01–74. För branscherna i sektorerna SNI 80–99 varierar graden av offentlig sektor vilket försvårar jämförandet mellan länderna. Det har gjort att dessa sektorer exkluderats från stora delar av redovisningen. I sektorerna SNI 63, 73 och 74 finns det ett visst mått av offentlig verksamhet, som till exempel Luftfartsverket och forskning på högskolor och universitet.

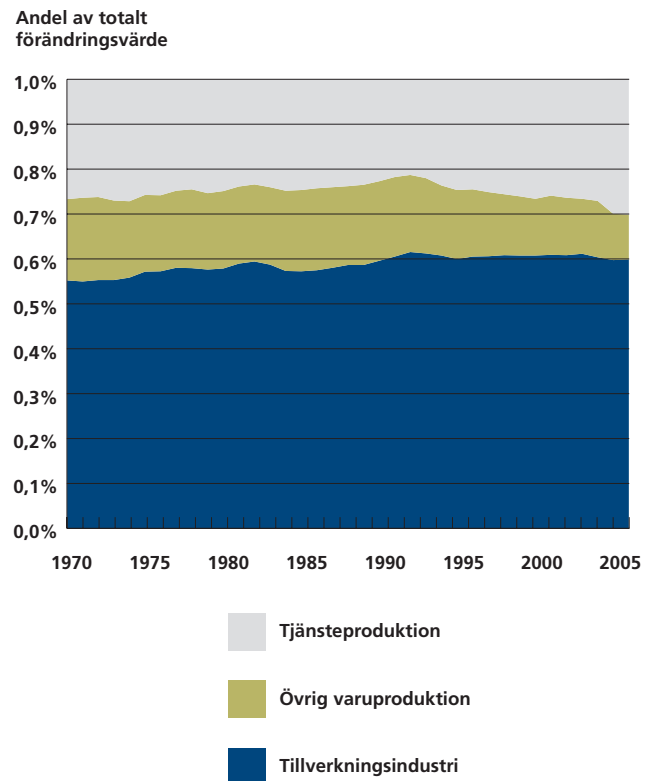
Övriga data som används i kapitlet kommer från SCB:s nationalräkenskaper, finansräkenskaper, handelsstatistik och arbetskraftsundersökning. Dessa källor har i huvudsak använts för att komplettera uppgifterna från EU KLEMS med mer aktuella siffror. I vissa fall medför detta att utvecklingen inte blir helt jämförbar, då både branschindelning och beräkningsmetoder kan skilja sig åt mellan de olika datakällorna. I möjligaste mån har vi valt data med detta i åtanke och den bild som ges här bedömer vi vara en relativt god beskrivning av utvecklingen i de olika sektorerna i det svenska näringslivet.

Figur 7-1 Förädlingsvärde i Sveriges näringsliv, 1970–2006 (2004 års priser)*.

a) Total utveckling



b) Fördelat på sektorer



* För 2005 och 2006 uttrycks värdena i 2000 års priser.

Källa: EU KLEMS och SCB

Tjänsteproduktionen har haft en jämnt stigande tillväxt där endast perioden 1990–1993 genererade en nolltillväxt. För Varuproduktionen är det främst Tillverkningsindustrin med både sin storlek och tillväxttakt som skapat ett ökat förädlingsvärde, och då särskilt sedan mitten på 1990-talet. Som nämnt i kapitel 6 genomfördes en rad förändringar av den makroekonomiska politiken under denna period som skapade förutsättningar för realkapital- och humankapitalbildning, vilket ledde till ökad produktivitet och tillväxt i många sektorer och även för industrin som helhet.

Den strukturomvandling som skett mellan branscher inom tillverkningsindustrin har också bidragit till att höja kunskapsintensiteten och produktiviteten under tidsperioden. Exempel på detta är att tekoindustrin²²³ sedan 1970 minskat till nästan en tredjedel och där IT-industrin ökat med tre gånger bara sedan 1993.²²⁴

Jord-, skogsbruk och fiske har uppvisat en mycket låg tillväxt på 0,3 procent per år i genomsnitt mellan 1970 och 2004. Även byggindustrin har visat en låg tillväxt på 0,6 procent.

Den strukturomvandling som skett mellan branscher inom tillverkningsindustrin har också bidragit till att höja kunskapsintensiteten och produktiviteten under tidsperioden.

223 Skor, kläder, textil och läder.

224 ITPS S2006:002, s. 9.

Tabell 7-1 Genomsnittlig årlig tillväxt i näringslivets förädlingsvärde. Sverige 1970–2004 (2004 års priser).

Näringsgren	År	År	År	År	År	År	År
	1970– 1980	1980– 1990	1990– 1993	1993– 2000	2000– 2001	2001– 2004	1970– 2004
Jord-, skogsbruk och fiske	0 %	2 %	– 3 %	– 1 %	4 %	0 %	0,3 %
Tillverkningsindustri	1 %	2 %	– 2 %	7 %	– 1 %	4 %	2,3 %
El-, gas-, värme- och vattenverk	6 %	5 %	0 %	0 %	5 %	1 %	3,4 %
Byggindustri	1 %	2 %	– 5 %	0 %	5 %	1 %	0,6 %
Varuproduktion	1 %	2 %	– 3 %	4 %	1 %	3 %	1,9 %
Handel, hotell och restauranger	1 %	2 %	– 1 %	5 %	1 %	4 %	2,0 %
Transport- och kommunikationsföretag	4 %	4 %	– 2 %	4 %	– 1 %	2 %	3,2 %
Finans, uthyrning och fastighetstjänster	3 %	3 %	1 %	2 %	1 %	0 %	2,1 %
Övriga tjänster	3 %	3 %	1 %	6 %	5 %	3 %	3,3 %
Tjänsteproduktion	2 %	3 %	0 %	4 %	1 %	2 %	2,5 %
Totalt Näringslivet	2 %	3 %	– 1 %	4 %	1 %	2 %	2,2 %

Källa: EU KLEMS

Värdet på tjänsteproduktionen har de senaste 35 åren ökat med 132 procent.

Den genomsnittliga tillväxten på 2,5 procent för tjänsteproduktionen har under de 35 åren genererat en ökning av förädlingsvärdet med 132 procent i 2004 års priser. Det två branscher som ökat mest är databehandling samt forskning och utvecklingsverksamhet (FoU). Statistiken för FoU är svårtolkad då även offentlig FoU räknas in i statistiken. En ytterligare orsak som gör statistiken svårtolkad är att ökningarna i statistiken vad gäller FoU kan bero på att större företags FoU-verksamhet omorganiserats till separata företag.

För samtliga tjänstenäringsgrenar innebar perioden 1990–1993 att förädlingsvärdet tillväxten sjönk, och i vissa fall till och med blev negativ. Både handel, hotell och restaurang samt transporter redovisade en negativ utveckling. Under IT-krisen i början av 2000-talet uppvisade även transporter negativa siffror. En orsak till det är att IT-sektorns tillbakagång påverkade inrikes affärsresande, vilket slog hårt mot inrikesflyget²²⁵. Den negativa förädlingsvärdesutvecklingen i början av 2000-talet hade mycket att göra med terrorattackerna i USA den 11 september 2001 som markant påverkade framför allt det internationella flygresandet.

Över lag inleddes redan under 1990-talets andra hälft en relativt kraftig återhämtning, särskilt i näringarna databehandlingstjänster och FoU-verksamhet. För fastighetstjänster har utvecklingen varit fortsatt trög.

225 Ett exempel på detta är att Motorola införde ett generellt resestopp under denna period.

Tabell 7-2 Genomsnittlig årlig tillväxt av förädlingsvärde i tjänstesektorn, 1970–2004 (1995 års priser).

Näringsgren	År	År	År	År	År	År	År
	1970– 1980	1980– 1990	1990– 1993	1993– 2000	2000– 2001	2002– 2004	1970– 2004
Handel, hotell och restauranger	1 %	2 %	–1 %	5 %	1 %	4 %	2,0 %
Transporttjänster	4 %	4 %	–2 %	4 %	–1 %	2 %	3,2 %
Finansiella tjänster, inklusive uthyrning	3 %	4 %	0 %	4 %	0 %	3 %	3,0 %
Fastighetstjänster	3 %	3 %	1 %	1 %	1 %	–1 %	1,7 %
Databehandlingstjänster	3 %	3 %	1 %	10 %	11 %	3 %	4,2 %
FoU-verksamhet	3 %	3 %	1 %	8 %	10 %	20 %	5,1 %
Andra företagstjänster	3 %	3 %	1 %	5 %	3 %	1 %	2,8 %
Summa tjänster	2 %	3 %	0 %	4 %	1 %	2 %	2,5 %

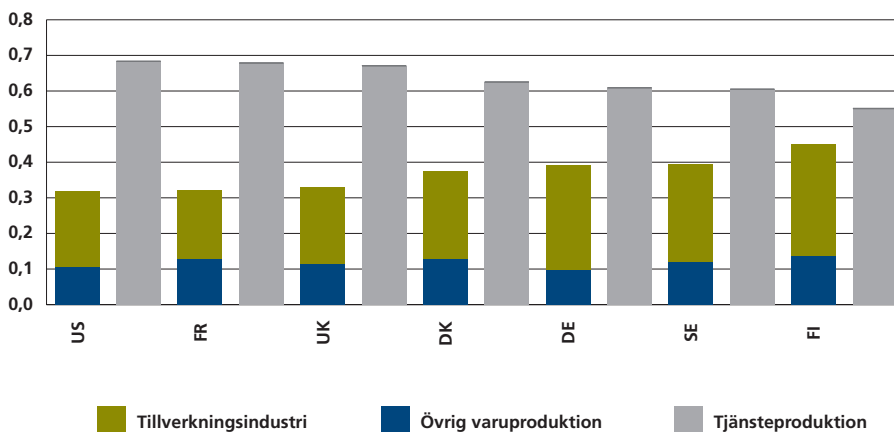
Källa: EU KLEMS

Vid en jämförelse av förädlingsvärdet för varu- och tjänsteproduktionen mellan Sverige och ett antal jämförbara länder, ser vi att Sverige ligger på 61 procent tjänster, vilket är på samma nivå som Tyskland. USA, Frankrike och Storbritannien ligger på en betydligt högre tjänsteandel, medan Finland är det enda land som har en högre andel varuproduktion än Sverige. I både Sverige och Finland spelar som bekant den energiintensiva basindustrin fortfarande en jämförelsevis stor roll, vilket beskrivs närmare under rubriken ”Basindustrins utveckling” nedan.

Finland är det enda land som har en märkbart högre andel varuproduktion än Sverige.

Figur 7-2 Förädlingsvärdet som andel av det totala förädlingsvärdet i näringslivet uppdelat på branscher i USA, Frankrike, Storbritannien, Danmark, Tyskland, Sverige och Finland. Genomsnitt 2002–2004.

Andel av totalt förädlingsvärde



Källa: EU KLEMS

Tabell 7-3 Förädlingsvärdet som andel av det totala förädlingsvärdet i näringslivet, uppdelat på branscher i Sverige, Danmark, Finland, Storbritannien, Tyskland, Frankrike och USA. 2004.

Bransch	SE	DK	FI	UK	DE	FR	US
Jord-, skogsbruk och fiske	2 %	3 %	4 %	1 %	1 %	3 %	2 %
Tillverkningsindustri	27 %	25 %	31 %	22 %	29 %	19 %	21 %
El-, gas-, värme- och vattenverk	4 %	3 %	3 %	2 %	3 %	2 %	2 %
Byggindustri	6 %	7 %	7 %	8 %	6 %	7 %	7 %
Varuproduktion	39 %	37 %	45 %	33 %	39 %	32 %	32 %
Handel, hotell och restauranger	16 %	19 %	15 %	20 %	16 %	18 %	20 %
Transport- och kommunikationsföretag	11 %	11 %	14 %	10 %	7 %	9 %	8 %
Finans, uthyrning och fastighetstjänster	19 %	22 %	17 %	21 %	24 %	25 %	27 %
Övriga tjänster	14 %	11 %	8 %	17 %	14 %	17 %	14 %
Tjänsteproduktion	61 %	63 %	55 %	67 %	61 %	68 %	68 %
Totalt Näringslivet	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

Källa: EU KLEMS

Vid en detaljerad fördelning av näringslivet enligt Tabell 7-3 blir skillnaderna tydligare. I Finland och Tyskland följt av Sverige är tillverkningsindustrin en stor andel av näringslivet. Det finns även stora skillnader som inte syns i tabellen. Inom naturresursnäringarna²²⁶ kommer till exempel cirka 60 procent av förädlingsvärdet i Finland från skogsbruket och i Danmark kommer 86 procent från jordbruket. Noterbart är också att Sverige tillsammans med Tyskland har den lägsta andelen av näringslivets förädlingsvärde i byggindustrin.

Tjänstenäringarna är till stor del inriktade på inhemsk konsumtion. Det finns flera faktorer som bidrar till detta mönster. Dels har många tjänster den egenskapen att produktion och konsumtion sker simultant och på samma plats, vilket försvårar internationell handel. Vidare gör språkskillnader och brist på fullständig information att även de tjänster som i dag går att handla över gränserna, som finansiella tjänster, databehandlingstjänster och FoU-verksamhet, inte gör det i samma utsträckning som varor. Ett resultat av detta är att tjänster, som påpekats ovan, är mindre känsliga för internationella konjunkturcykler.

I Tabell 7-4 presenteras förädlingsvärdet i tjänsteproduktionen fördelat på tjänstegrenar. Handel, hotell och restauranger är den största branschen för alla länder där Sverige ligger i nivå med Tyskland och en procent över Finland. Tyskland, USA och Storbritannien har 3–4 procent högre förädlingsvärdesandel för den branschen än Sverige.

Flera skillnader finns mellan näringarnas respektive betydelse i olika länder. USA och Storbritannien har till exempel de största andelarna inom finansiella tjänster,

226 Jord- skogsbruk och fiske.

vilket förklaras av de stora finanscentrum som finns i framför allt New York och London. Även inom transporttjänster varierar andelarna avsevärt. Tyskland har den lägsta andelen på sju procent, Finland den högsta på dubbelt så mycket. Vad detta beror på är inte lika självklart. En faktor av betydelse är befolkningstätheten, där glest befolkade länder (som till exempel Finland och Sverige) bör ha en högre transportintensitet än tätbefolkade länder (som till exempel Tyskland). Eftersom Danmark och Sverige har samma andel verkar detta inte vara den enda förklaringen. För att fullt ut förstå dessa skillnader krävs noggrannare analyser av varje enskild näring, något som inte ryms inom ramen för denna studie.

Sammantaget avviker inte Sverige på något avgörande sätt från övriga länder i jämförelsen när det gäller fördelningen av de olika tjänstenäringsarna.

Tabell 7-4 Förädlingsvärdet som andel av det totala förädlingsvärdet i näringslivet för tjänster, uppdelat på branscher i Sverige, Danmark, Finland, Storbritannien, Tyskland, Frankrike och USA. Genomsnitt 2002–2004.

Bransch	SE	DK	FI	UK	DE	FR	US
Handel, hotell och restauranger	16 %	19 %	15 %	20 %	16 %	18 %	20 %
Transporttjänster	11 %	11 %	14 %	10 %	7 %	9 %	8 %
Finansiella tjänster, inklusive uthyrning	5 %	7 %	3 %	9 %	6 %	7 %	12 %
Fastighetstjänster	13 %	14 %	14 %	10 %	15 %	17 %	14 %
Databehandlings-tjänster	1 %	1 %	0 %	1 %	2 %	1 %	1 %
FoU-verksamhet	3 %	2 %	2 %	4 %	2 %	3 %	3 %
Andra företagstjänster	1 %	0,5 %	1 %	1 %	0,5 %	1,3 %	1 %
Summa tjänster	61 %	63 %	55 %	67 %	61 %	68 %	68 %

Källa: EU KLEMS

Förädlingsvärdets byggstenar

Inledningsvis konstaterade vi att förädlingsvärdet vuxit mycket kraftigt i Sverige under de gångna 35 åren. Förädlingsvärdestillväxten kan delas upp på fem faktorer som i varierande omfattning bidragit till den totala utvecklingen:

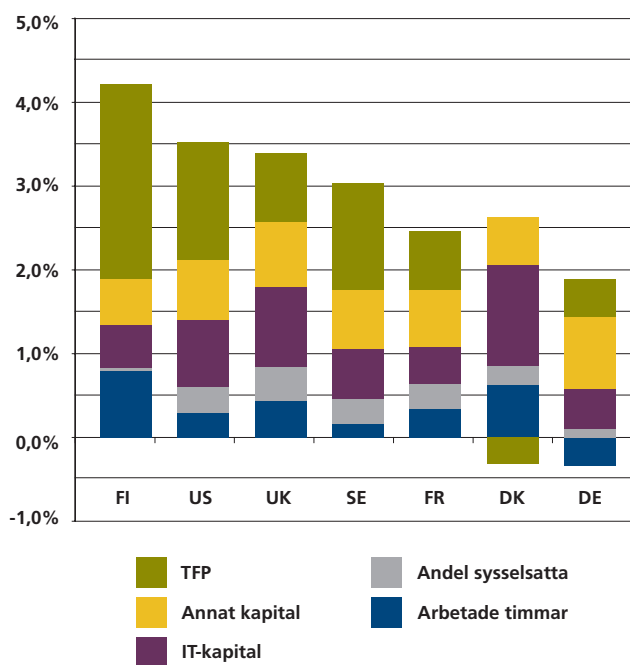
- 1) antal arbetade timmar
- 2) andel sysselsatta
- 3) kapitalintensitet
- 4) användande av IT-kapital
- 5) totalfaktorproduktiviteten (TFP), eller den så kallade teknikfaktorn.

Genom att dekomponera den sammanlagda utvecklingen på dessa fem faktorer får man kunskap om vad som driver tillväxten i en ekonomi och Sveriges drivkraft kan jämföras med dem i andra länder.

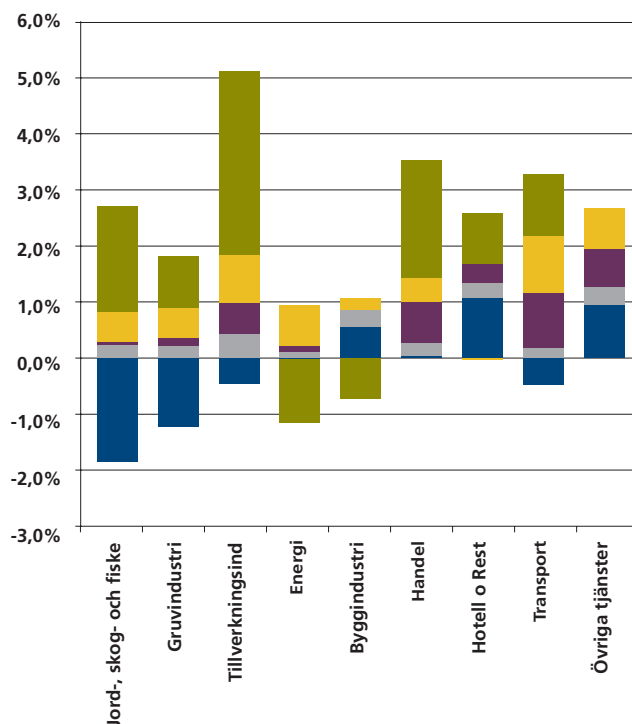
Sammantaget avviker inte Sverige på något avgörande sätt från övriga länder i jämförelsen när det gäller fördelningen av de olika tjänstenäringsarna.

Figur 7-3 Genomsnittligt årligt bidrag till förädlingsvärdestillväxt 1995–2004.

a) Fördelat efter komponenter i Finland, USA, Storbritannien, Sverige, Frankrike, Danmark och Tyskland.



b) Fördelat efter komponenter och sektorer i Sverige.



Källa: EU KLEMS

Sverige hade under perioden 1995 till 2004²²⁷ en årlig förädlingsvärdestillväxt på drygt tre procent, vilket var högre än Frankrike, Danmark och Tyskland men lägre än Storbritannien, USA och Finland. Samtliga fem delfaktorer bidrog positivt till utvecklingen, vilket inte varit fallet i Danmark och Tyskland, där teknikfaktorn respektive antalet arbetade timmar bidragit negativt.

Över lag har en ökad användning av IT-kapital varit en viktig faktor för tillväxten.

Överlag har en ökad användning av IT-kapital varit en viktig faktor för tillväxten i de jämförda länderna, särskilt i Danmark, USA och Storbritannien. Även i Sverige har IT-ka-pitalet spelat en betydande roll

Danmarks negativa bidrag från teknikfaktorn kommer sig i huvudsak av en försämrad produktivitet i tjänstesektorn, och då särskilt delsektorn personliga- och sociala tjänster. Samtidig har sysselsättningen ökat kraftigt i tjänstesektorn, vilket pressar ner den aggregerade TFP-tillväxten ytterligare.²²⁸

I Sverige har förädlingsvärdestillväxten i stor omfattning drivits av förbättrad totalfaktorproduktivitet, samt av ökad kapitalintensitet och ökat användande av IT-kapital. Teknikfaktorn stod för nära hälften av tillväxten, vilket är mer än i samtliga länder förutom Finland. Ökad sysselsättning stod endast för en mindre del av den totala utvecklingen.

227 Data för 2004 bygger på preliminära data från Nationalräkenskaperna.

228 van Ark (2007).

Sett till de olika sektorerna i den svenska ekonomin var det tillverkningsindustrin som gav det största bidraget till den totala förädlingsvärdestillväxten under perioden. Även tjänstesektorerna handel, hotel och restaurant samt övriga tjänster gav ett kraftigt positivt bidrag. I de flesta fall är det teknikfaktorn som drivit på tillväxten samt dessutom ökad kapitalintensitet och ökat användande av IT-kapital. Det tydligaste undantaget är delsektorn företagstjänster där antalet arbetade timmar ökade med tre procent per år i genomsnitt mellan 1995 och 2004, och därmed gav ett kraftigt positivt bidrag till sektorns tillväxt och kompenenserade för den svaga utvecklingen av arbetsproduktiviteten.²²⁹

Naturrensursnäringarna, gruvindustrin och byggindustrin var de sektorer som gav det minsta positiva bidraget, och i energiindustrin var det till och med negativt. I de två förstnämnda är det primärt ett minskat antal arbetade timmar som drar ned bidraget, medan det i de senare är minskad totalfaktorproduktivitet.

Basindustrin viktigast för nettoexporten

Sverige är ett litet land med ett stort omvärldsberoende. Det totala exportvärdet utgjorde 2006 mer än 50 procent av bruttonationalprodukten.²³⁰ Historiskt sett har Sveriges komparativa fördelar funnits i nyttjandet av naturresurser. Som vi ser i Figur 7-4 gäller detta fortfarande. Den svenska utrikeshandeln dominerades under åren 2004–2006 av varor producerade inom tillverkningsindustrin.

Den markanta specialiseringen inom endast några få branscher är en följd av den ökade globala integrationen, vilken gör att endast internationellt konkurrenskraftig verksamhet på sikt överlever.²³¹ Generellt för de största varugrupperna är att både importen och exporten var mycket omfattande, vilket innebär att den intra-industriella handeln var av stor vikt och att specialiseringen ligger på företagsnivå och inte på branschnivå.

Närmare 90 procent av det totala exportvärdet under åren 2004–2006 och drygt 73 procent av det totala importvärdet skapades i de fem branscher som visas i figuren nedan. Nettoexporten för dessa branscher utgjorde sammanlagt tio procent av BNP, vilket är mer än den totala nettoexporten på 453 miljarder kronor under de tre åren. Förklaringen till det är, som vi kan se i figuren, att övriga varugrupper hade en negativ nettoexport, det vill säga att de var nettoimportörer. Betydelsen av de fem varugrupperna för Sveriges nettoexport, och för tillväxten, är därmed väldigt stor.

Handeln med produkter tillverkade inom skogsindustrin genererade den största nettoexporten, därefter kommer maskinindustrin och transportindustrin. Dessa tre, men även de övriga två stora nettoexportindustrierna, gav ett betydelsefullt bidrag till tillväxten i den svenska ekonomin.

Tillverkningsindustrin ger det största bidraget till den totala förädlingsvärdestillväxten.

Den svenska utrikeshandeln har under åren 2004–2006 dominerats av varor producerade inom tillverkningsindustrin.

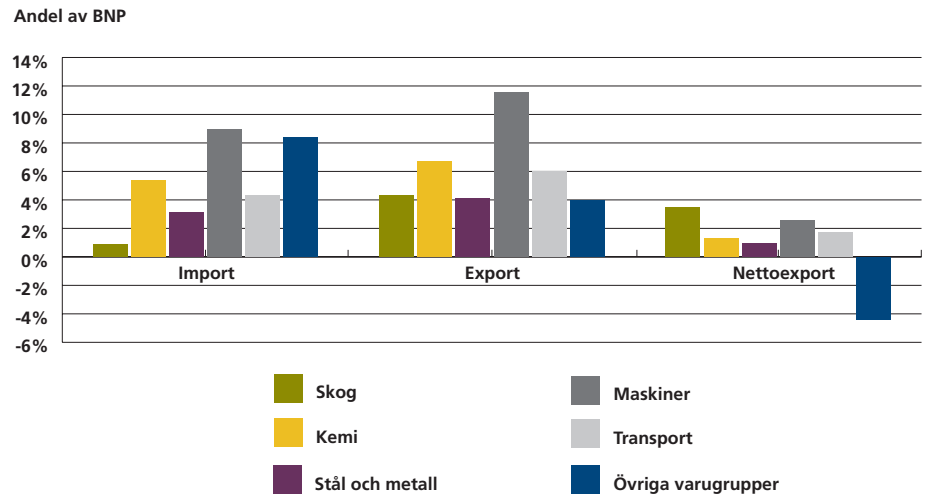
För de största varugrupperna ligger specialiseringen på företagsnivå och inte på branschnivå.

229 van Ark (2007).

230 SCB, Utrikeshandelsstatistiken.

231 ITPS A2007:004.

Figur 7-4 Sveriges utrikeshandel inom de fem största varugrupperna och övriga varugrupper som andel av BNP. 2004–2006.



Källa: SCB SPIN

Sammanfattningsvis visar detta att den stora nettoexportökning som Sverige haft sedan början av 1990-talet kommer från basindustrierna och delar av tillverkningsindustrin, där både en ökad produktivitet och en gynnsam prisutveckling varit förutsättningar för den positiva utvecklingen. I avsnittet ”Basindustriens utveckling” diskuterar vi basindustrin och dess utveckling mer utförligt.

Både varuproduktionen och tjänsteproduktionen bidrar till produktivitetstillväxten

Det finns många orsaker till att tillväxt uppstår på kort sikt i en ekonomi. På lång sikt är det dock endast en ökning av produktiviteten som ger tillväxt. Produktivitetstillväxt i sin tur skapas av teknisk utveckling eller effektivare organisation av produktionen. I tidigare avsnitt har produktiviteten på nationell nivå mätts i BNP per arbetad timme. Motsvarande på branschnivå är förädlingsvärde per arbetad timme.²³²

Vardagligt uttryckt mäter arbetsproduktiviteten ”hur smart vi arbetar”.

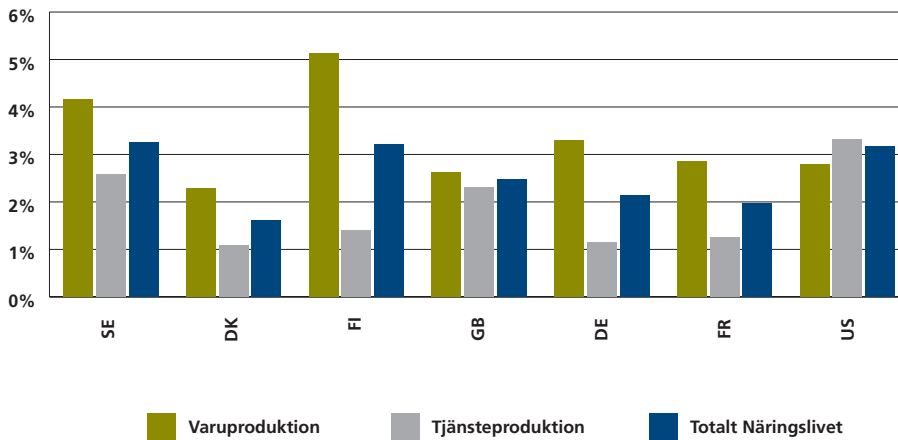
Arbetsproduktiviteten är måttet på hur mycket vi producerar per arbetad timme och den mäts i förädlingsvärde per arbetad timme. Vardagligt uttryckt mäter arbetsproduktiviteten hur smart vi arbetar. För att åstadkomma långsiktig ekonomisk utveckling är ny teknik, ny kunskap och nya rutiner som genererar produktivitetsoökningar den enda metoden, vilket både vetenskapliga undersökningar och allmän erfarenhet stödjer.²³³ I detta avsnitt redovisar vi produktivitetstillväxten och produktivitetsnivån för Sverige under tidsperioden 1970–2004, samt i jämförelse med ett antal konkurrentländer under åren 1999–2004.

232 BNP från produktionsledet är summan av alla förädlingsvärden.

233 Se Solow (1956), Krugman och Obstfeld (2003), Parkin m fl (2003), Dornbusch (2004) m fl.

Figur 7-5 Genomsnittlig årlig procentuell förändring i förädlingsvärde per arbetad timme, för branscher i Sverige, Danmark, Finland, Storbritannien, Tyskland, Frankrike och USA, 1999–2004. 2004 års priser.

**Årlig procentuell förändring
genomsnitt 1995-2004**



Källa: EU KLEMS

Sverige är det land i jämförelsen som under perioden 1999–2004 uppvisade den högsta produktivitetstillväxten för hela näringslivet. Både varuproduktionen och tjänsteproduktionen har bidragit till den positiva utvecklingen, även om utvecklingen i den förra varit något starkare. Sverige var också det land, efter USA, som hade den högsta produktivitetstillväxten i tjänstesektorn. Vid en finare indelning hade alla branscher förutom fastighetstjänster en positiv tillväxt.²³⁴

Sverige är det land i jämförelsen som under perioden 1999–2004 uppvisar den högsta produktivitetstillväxten för hela näringslivet.

Näst efter Sverige kommer Finland och USA, två länder som uppvisar stora inbördes skillnader. I USA var produktivitetstillväxten ungefär lika stor i de båda sektorerna, medan skillnaden i Finland var betydande – den varuproducerande sektorn förbättrade produktiviteten mer än tre gånger så snabbt som tjänstesektorn. I flera tjänstesektorer i Finland var till och med produktivitetstillväxten negativ under perioden.²³⁵

Sverige och Finland, de två länder där tjänstesektorn utgjorde den lägsta andelen av det totala förädlingsvärdet, är också de två länder där den totala produktivitetstillväxten varit störst (jämför med Figur 7-2).

Som tidigare nämnt har Sverige historiskt haft en hög produktivitet utveckling som under 1970- och 80-talet, liksom i de flesta traditionella industrinationer – särskilt USA, föll markant. Det har påpekats ovan att krisåren runt 1990 medförde rationaliseringar som gjorde att produktiviteten åter tagit fart och från andra hälften av 90-talet har produktivitetstillväxten åter ökat. Under 2000–2001 inföll IT-kraschen som medverkade till att produktivitetstökningen bromsades upp eller helt stannade upp till följd av att förädlingsvärdet sjönk markant för några branscher under ett år.

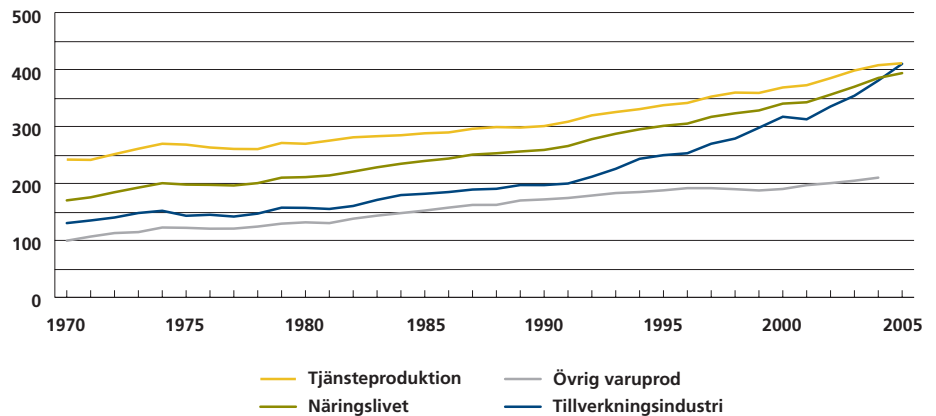
Sverige och Finland, de två länder där tjänstesektorn utgör den lägsta andelen av det totala förädlingsvärdet, är också de två länder där produktivitetstillväxten varit störst.

234 EU KLEMS, www.euklems.net

235 van Ark (2007).

Figur 7-6 Förädlingsvärde per arbetad timme, kronor i 2004 års priser 1970–2005*.

Förändringsvärde per timme,
2004 års priser



* Uppgifterna för år 2005 avviker något mot tidigare år gällande branschindelningen. Utvecklingen fram till 2004 bör därför endast med försiktighet jämföras med utvecklingen därefter.

Källa: EU KLEMS och SCB

Att tjänstesektorn initialt låg på en högre produktivitetsnivå under stora delar av tidsperioden kommer sig främst av att fastighetstjänsterna och den finansiella sektorn har en hög kapitalandel. För tillverkningsindustrin och den därtill hörande varuproduktionen går det att utläsa en betydligt högre tillväxttakt som kommer sig av att de på lång sikt har haft en bättre teknikutveckling eller förbättrad produktionsorganisation. Den högre utländska konkurrensen för varuproduktionen kan vara ett av skälen till att tillverkningsindustrin generellt har en högre tillväxt vilket påvisats i andra studier²³⁶. Om så är fallet kan det också vara en orsak till att produktivitetstillväxten i USA är större för tjänstesektorn, då USA är en betydligt större marknad och därför har en större konkurrens på den inhemskt orienterade tjänstesektorn.

De beräkningar ITPS utfört i arbetet med denna rapport ger ett resultat som avviker från det som presenteras i SNS årsbok 2007 *Tillväxt i otakt*. ITPS konstaterar liksom SNS att produktivitetstillväxten på senare år varit kraftigast i den varuproducerande sektorn och att tjänstesektorn utvecklats något långsammare. Däremot är enligt ITPS beräkningar skillnaden dem emellan inte så stor som SNS föreslår.

Även när det gäller den internationella jämförelsen divergerar resultaten. I *Tillväxt i otakt* framställs den svenska tjänstesektorn som en av de sämst presterande i OECD, medan det i Figur 7-5 framgår att det endast är tjänstesektorn i USA som utvecklats snabbare under perioden 1999–2004.

Det finns tre möjliga förklaringar till denna divergens, vilka alla tre relaterar till metoden med vilken resultaten producerats:

Två olika datakällor har använts: SNS beräkningar baseras på *OECD Structural Analysis Database (STAN)* medan ITPS an-

vänder EU KLEMS. Även om båda källorna bygger på nationalräkenskapsdata skiljer sig graden av vidarebearbetning och metoder för fastprisberäkningar.

Tidsperioden skiljer sig åt: SNS analyserar perioden 1993–2003 och ITPS perioden 1995–2004.

Valet av produktivetsmått skiljer sig åt: SNS använder måttet *förädlingsvärde per sysselsatt* och ITPS använder *förädlingsvärde per arbetad timme*. Detta kan ha betydelse vid jämförelser av länder och branscher med olika medelårsarbetstid.

ITPS avser att vid ett senare tillfälle analysera produktivitetstillväxten i tjänstesektorn närmare, i syfte att klarlägga vari skillnaderna mellan resultaten i denna rapport och SNS årsbok består.

Olika branschers bidrag till den samlade produktivitetstillväxten

Från att initialt ha redovisat produktiviteten i Sverige över tiden och i internationell jämförelse, samt därefter redovisat komponenterna i produktivitet, det vill säga förädlingsvärde och arbetade timmar sammanför vi nu detta nu i en analys som dekomponerar produktiviteten i en gemensam modell, där effekten av varje komponent går att utskilja.

Produktivitetstillväxten i enskilda branscher påverkar den totala produktivitetstillväxten i näringslivet. Den totala produktivitetstillväxten är lika med ett vägt genomsnitt av branschernas produktivitetstillväxt. De olika branschernas produktivitetstillväxt vägs samman med hjälp av branschernas andel av sysselsättningen.²³⁷ Med andra ord ger en bransch produktivitetstillväxt vägt med den branschens andel av den totala sysselsättningen ett mått på det bidrag denna bransch ger till den totala produktivitetstillväxten.

Till exempel, anta att ekonomin består av två sektorer och den ena är dubbelt så stor som den andra. Om produktivitetstillväxten är dubbelt så hög i den andra sektorn som i den första, kommer de bägge sektorerna att ge samma bidrag till den aggregerade tillväxten när hänsyn tas till sektorernas storlek.

237 Vanligtvis vägs de olika branschernas produktivitetstillväxt samman med hjälp av de olika branschernas andel av den totala sysselsättningen, även om det också är möjligt att använda andelen av totalt produktions- eller förädlingsvärde. I denna studie använder vi sysselsättningsandelar på grund av att det är viktigt att belysa vilken betydelse som förändringar i sysselsättning i olika branscher har för den aggregerade produktivitetstillväxten.

Vidare kan man dela upp produktivetsbidraget från varje bransch i tre delar:²³⁸

- En *inombranscheffekt* som anger hur stort bidraget till produktivitetstillväxten är från produktivitetstillväxt inom branschen viktat för branschens storlek.
- En *statisk skifteffekt* som anger i vilken omfattning bidraget till produktivitetstillväxten är beroende av förändringar av sysselsättningsandelar mellan branscher med olika produktivetsnivå.
- En *dynamisk skifteffekt* som anger hur mycket bidraget till produktivitetstillväxten är beroende av förändringar av sysselsättningsandelar mellan branscher med olika produktivitetstillväxt.

Summan av dessa tre effekter ger branschens bidrag till den totala produktivitetseffekten.

Även om dessa effekter beräknas på branschnivå så är det av stort intresse att analysera hur summan av dessa effekter för alla branscher totalt ser ut. Om summan av branschernas statistiska skifteffekter är positiv innebär detta att sysselsättningsstrukturen sammantaget har förändrats i en riktning där en större andel arbetar i branscher med högre produktivetsnivå än tidigare. Om den statistiska skifteffekten är negativ innebär detta att en större andel arbetar i branscher med lägre produktivitet än tidigare. Om summan av de dynamiska skifteffekterna är positiv innebär detta att en större andel arbetar i branscher med högre produktivitetstillväxt än tidigare och om den är negativ att en större andel arbetar i branscher med lägre produktivitetstillväxt än tidigare.

Den statistiska och den dynamiska skifteffekten utgör tillsammans ett mått på strukturförändringens betydelse för produktivitetstillväxten. Om strukturförändringens effekt är positiv innebär det att strukturomvandlingen har givit ett positivt bidrag till produktivitetstillväxten genom att arbetskraft förflyttats från branscher med lägre produktivitet till branscher med högre produktivitet. Om strukturförändringens effekt är negativ har arbetskraften förskjutits från branscher med högre produktivitet till branscher med lägre produktivitet.

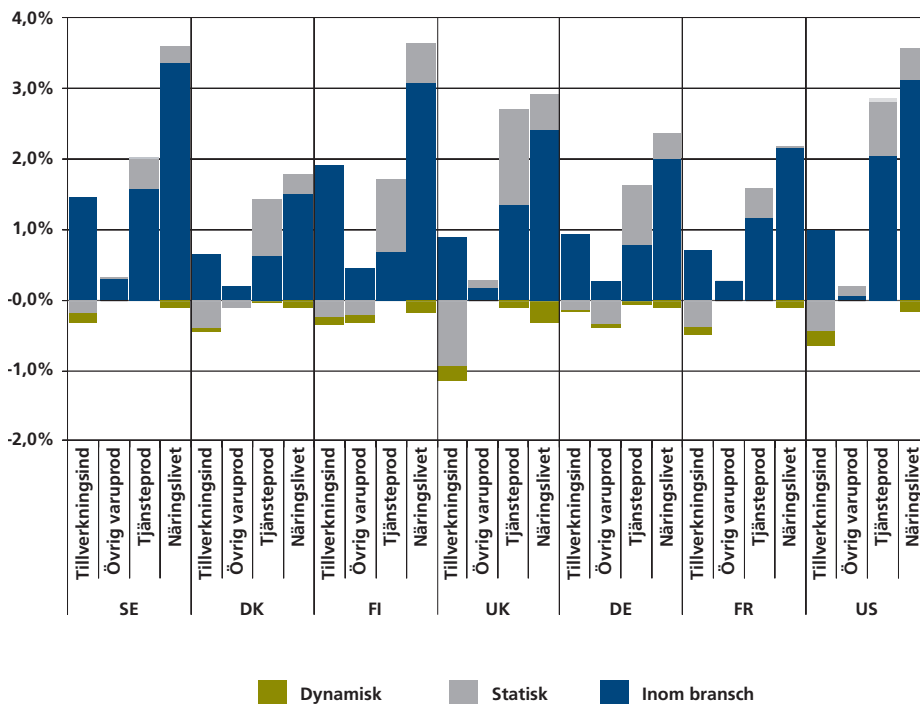
Figur 7-7 visar varu- och tjänstesektorernas bidrag till den totala produktivitetstillväxten fördelat på de olika inombransch- och skifteffekterna under tidsperioden 1999 till 2004.

Det största bidraget kommer från produktivetsutvecklingen inom de tre sektorerna.

Det största bidraget till den samlade produktivitetstillväxten var ett resultat av produktivetsutvecklingen *inom* de tre sektorerna. För alla länder var också skifteffekterna negativa för tillverkningsindustrin och positiva för tjänstesektorn. Detta återspeglar att tillverkningsindustrins sysselsättningsandel minskat och att tjänstesektorns ökat.

238 Denna typ av analys benämns Shift share-analys och är en ofta använd metod för att mäta olika branschers bidrag till den totala produktiviteten, se t ex van Ark (1995) för ett exempel på en studie som använder denna metod.

Figur 7-7 Genomsnittligt årligt bidrag till näringslivets arbetsproduktivetstillväxt fördelat efter komponenter och branscher Sverige, Danmark, Finland, Storbritannien, Tyskland, Frankrike och USA, 1999–2004.



Källa: EU KLEMS

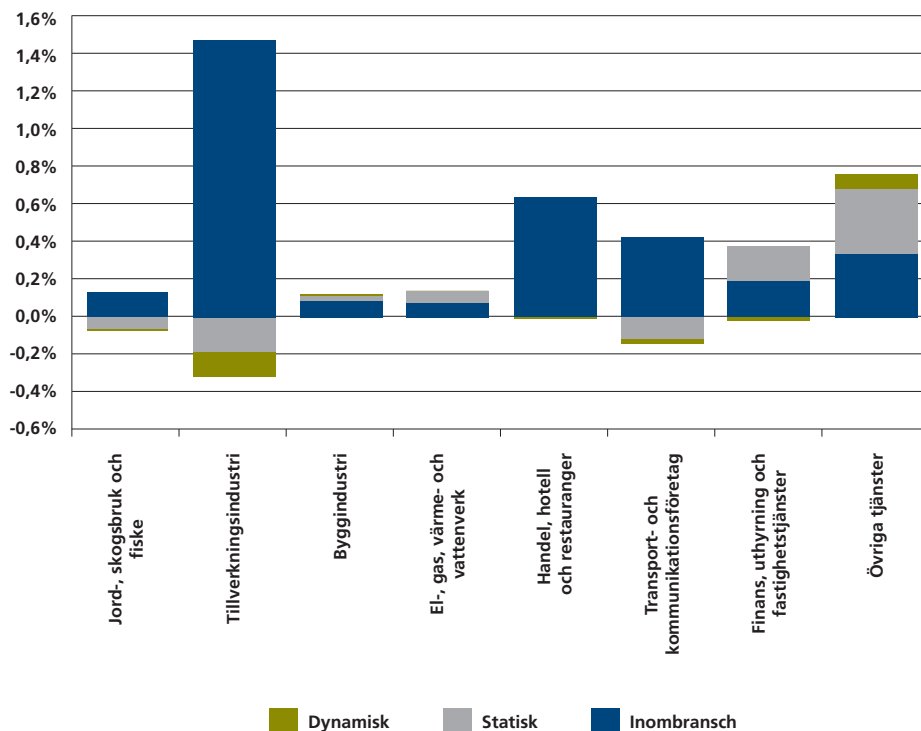
Det intressanta är hur nettot ser ut, det vill säga om tjänstesektorns positiva skifteffekter var större än tillverkningsindustrins negativa skifteffekter. Om så är fallet har strukturförändringen i sysselsättningen gett ett positivt bidrag till den samlade produktivetstillväxten. Nettot för samtliga effekter visas i den fjärde stapeln för respektive land.

För Sverige visar nettot att strukturförändringen i sysselsättning gett ett svagt positivt bidrag till produktivetstillväxten. Detta gäller också i alla de övriga länderna, förutom Frankrike, där den samlade effekten var svagt negativ för perioden. Störst positiv effekt hade Finland, där också den totala produktivetstillväxten varit mycket stark.

Även på den här detaljnivån som illustreras i Figur 7-8 har strukturförändringen gett ett positivt bidrag till produktivetsutvecklingen i näringslivet. Den negativa dynamiska skifteffekten i tillverkningsindustrin var relativt stor, vilket tyder på att det framför allt var branscher med hög produktivetstillväxt som minskade sina sysselsättningsandelar. Det bidrag som övriga tjänster har gett till den samlade produktivetstillväxten utgörs till ungefär hälften av skifteffekter, vilket beror på att dessa branscher har ökat sina sysselsättningsandelar.

Tillverkningsindustrin är den bransch som gett det enskilt största bidraget till produktivetstillväxten.

Figur 7-8 Genomsnittligt årligt bidrag till näringslivets arbetsproduktivitetstillväxt fördelat efter komponenter och branscher i Sverige, 1999–2004.



Källa: EU KLEMS

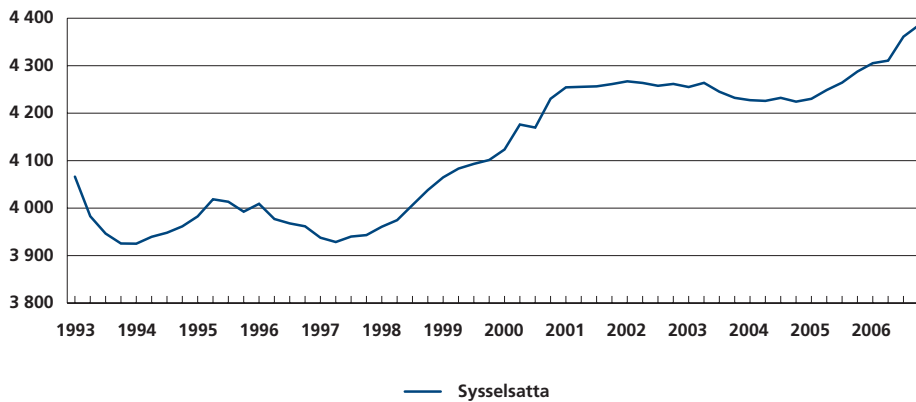
Tillverkningsindustrin har varit den bransch som enskilt gett det största bidraget följt av handel, hotell och restauranger samt kommunikationer. Även övriga tjänster har gett ett relativt stort bidrag till produktivitetstillväxten.

Tjänstesektorn driver sysselsättningstillväxten

Under perioden 1970–2004 genomgick Sverige flera hög- och lågkonjunkturer som haft effekt på sysselsättningen. Samtidigt har det skett betydande förändringar i vad individer i Sverige arbetar med. Sysselsättningsutvecklingen beror till stor del på vad som händer i ekonomin. En växande efterfrågan i samhället medför ofta att fler arbeten skapas. Teknisk utveckling innebär emellertid att fler saker kan produceras med färre insatsvaror, både kapital och arbete. Om efterfrågan i samhället ökar i en lägre takt än vad produktiviteten gör kan det innebära en lägre sysselsättning inom påverkade branscher och vice versa. Hur sysselsättningsstrukturen i samhället ser ut beror således på en interaktion mellan dessa båda mekanismer.

Under 2006 ökade sysselsättningen markant, både i det privata näringslivet och i den offentliga sektorn.

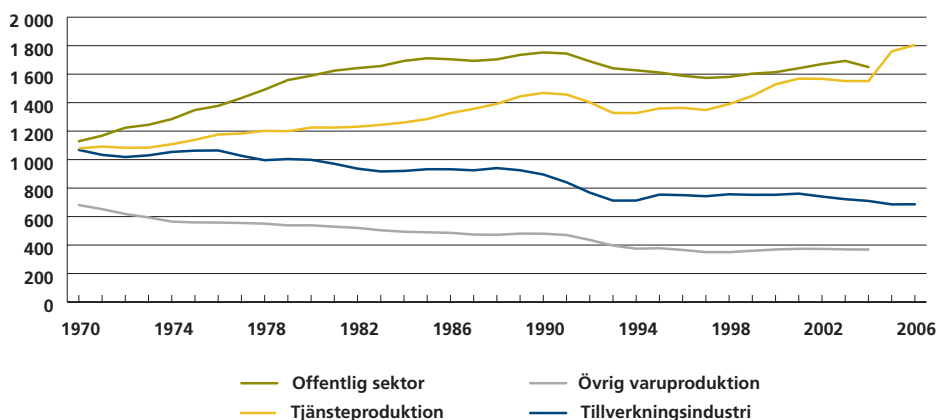
Under 2006 ökade sysselsättningen markant, både i det privata näringslivet och i den offentliga sektorn. Inom näringslivet var sysselsättningsökningen särskilt tydlig i bygg- och tjänstebanscher och inom det offentliga i den kommunala verksamheten.²³⁹ I tillverkningsindustrin fortsatte den nedåtgående trenden, men i något mindre omfattning än under föregående femårsperiod.

Figur 7-9 Antal sysselsatta i tusental i den svenska ekonomin, 1993–2006.

Källa: SCB

Sett ur ett längre perspektiv är omfördelningen av sysselsättningen mellan tillverknings- och tjänstesektorn en långvarig och stadig trend. Inom varuproduktionen har antalet sysselsatta minskat med drygt 38 procent mellan 1970 och 2004 samtidigt som antalet inom tjänsteproduktionen ökat med knappt 44 procent. Den offentliga sektorns andel av det totala antalet sysselsatta har under motsvarande period ökat med 46 procent och den sysselsatte 2004 drygt en tredjedel av alla anställda.

Sett ur ett längre perspektiv är omfördelningen av sysselsättningen från tillverkningsindustrin till tjänstesektorn en långvarig och stadig trend.

Figur 7-10 Antal sysselsatta i tusental per sektor, 1970–2006*.

* Uppgifterna för 2005 och 2006 avviker något mot tidigare år gällande branschindelning. Utvecklingen fram till 2004 bör därför endast med försiktighet jämföras med utvecklingen därefter.

Källa: EU KLEMS och SCB

Krisen i början av 1990-talet innebar en kraftig nedgång i sysselsättningen som i varierande utsträckning drabbade sektorerna. Det privata näringslivet drabbades hårdast då effektiviseringar och konkurser innebar stora neddragningar av personal. Den offentliga sektorn påverkades också, men inte alls i samma utsträckning. Under krisåren 1990–1994 minskade antalet sysselsatta med cirka elva procent. Av den nedgången stod tjänsteproduktionen för 25 procent, varuproduktionen för cirka 52 procent och offentlig sektor för knappt 23 procent.

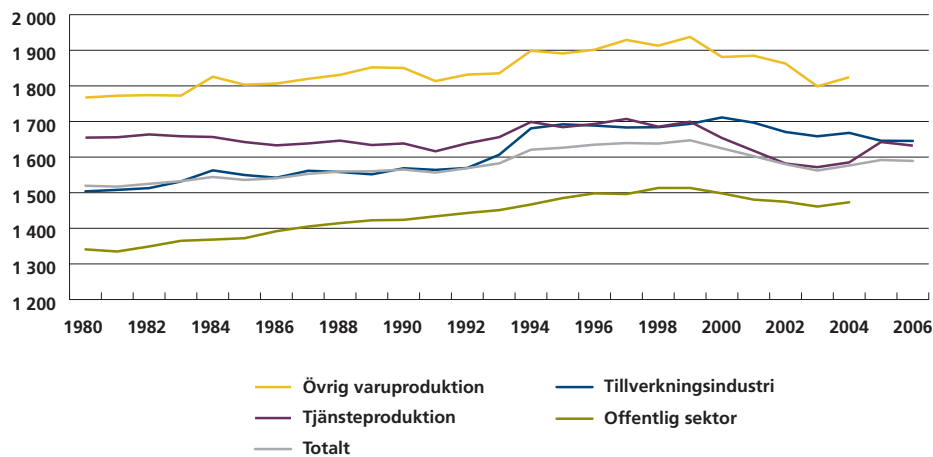
Medelårsarbetstiden för hela ekonomin har, efter en kraftig nedgång i början på 2000-talet, varit relativt konstant under de senaste åren, så också under 2006.

Medelårsarbetstiden för hela ekonomin har, efter en markant nedgång i början av 2000-talet, varit relativt konstant under de senaste åren, så också under 2006. Nedgången under perioden 2000–2003 berodde främst på att sjukskrivningstalen ökade kraftigt och att en ökande andel arbetade deltid. Sjukskrivningssiffrorna nådde sin högsta notering 2003 varefter arbetstiden åter ökat.²⁴⁰

Den stabila trenden gäller för samtliga sektorer, men nivån skiljer sig åt. Det är i huvudsak den offentliga sektorn som avviker i form av en avsevärt lägre medelårsarbetstid än det privata näringslivet. Detta beror på en stor andel deltidsanställda inom framför allt den kommunala verksamheten. I sektorn övrig varuproduktion är deltidsanställningar ovanliga, vilket också driver upp medelårsarbetstiden. En genomsnittlig anställd inom offentlig sektor arbetade år 2004 85 procent av en fulltid, motsvarande siffra för tjänstesektorn är 91 procent och för varuproduktionen 99 procent.

Sedan 1980 har medelårsarbetstiden, som vi beskrev i kapitel 6, ökat i Sverige, efter en period av kraftig nedgång mellan 1960 och 1980. Under återhämtningen i början av 1990-talet var uppgången särskilt tydlig och därefter har situation varit relativt stabil. Det är i huvudsak i tillverkningsindustrin som uppgången skett, i tjänstesektorn var tvärtom utvecklingen negativ sett över hela perioden efter 1980.

Figur 7-11 Genomsnittlig årsarbetstid per anställd, 1980–2006*.



* Uppgifterna för 2005 och 2006 avviker något mot tidigare år gällande branschindelning. Utvecklingen fram till 2004 bör därför endast med försiktighet jämföras med utvecklingen därefter.

Källa: EU KLEMS och SCB

Sammantaget ökade antalet arbetade timmar i den svenska ekonomin med drygt 1,4 procent under 2006, varav den största delen skedde i det privata näringslivet. Särskilt i tjänstesektorn var tillväxten kraftig, där ökade antalet arbetade timmar med drygt 2,2 procent. Inom tjänstesektorn var utvecklingen starkast för företags-tjänster som gynnas särskilt av den starka konjunkturen. I tillverkningsindustrin minskade antalet timmar sett över hela året, men en svag uppgång påbörjades under de sista sex månaderna, och i den offentliga sektorn var ökningen knappt 1,1 procent.

Som vi visat tidigare är produktivitetsökningen betydligt högre i tillverkningsindustrin än i tjänsteproduktionen. Produktivitetsökningar på medellång sikt kan innebära att antalet sysselsatta minskar. Att antalet anställda ökar i tjänstesektorn trots att produktivitetstillväxten är betydligt lägre kan förklaras av att efterfrågan på tjänster ökar snabbare än produktiviteten. Detta resulterar i fler anställda för att kunna möta upp efterfrågan på tjänster.²⁴¹

Sammantaget ökade antalet arbetade timmar i den svenska ekonomin med drygt 1,4 procent under 2006.

FAKTARUTA 7-2

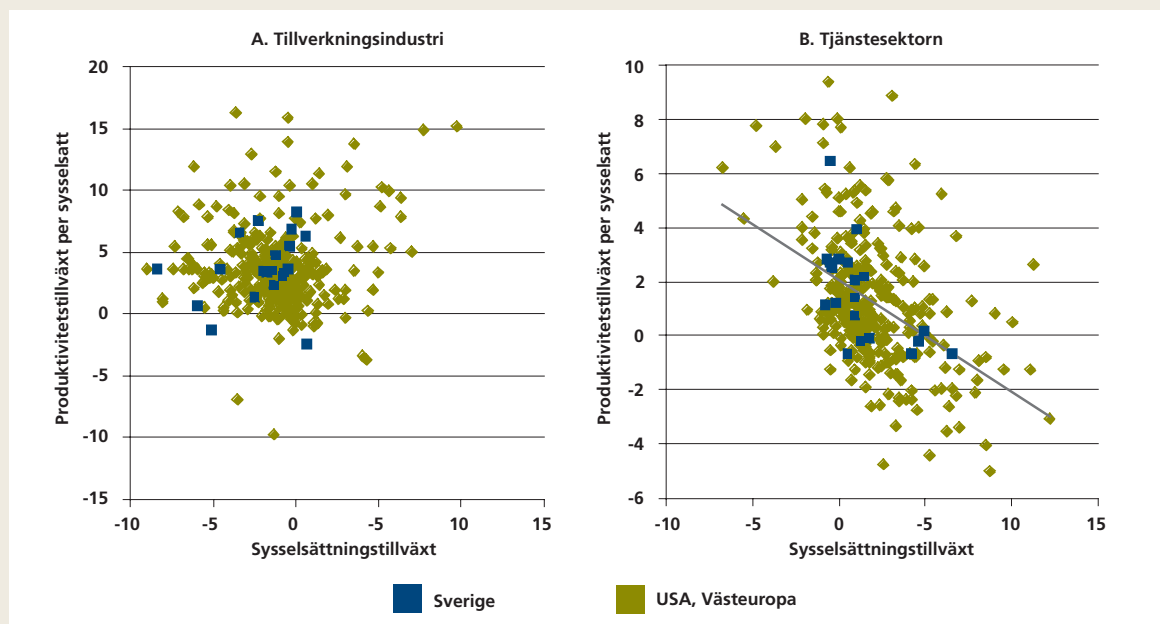
Sambandet mellan arbetsproduktivitets- och sysselsättningstillväxt

I figuren nedan presenteras sambandet mellan arbetsproduktivitets- och sysselsättningstillväxten i tillverkningsindustrin och i tjänstesektorn i Sverige, USA och Västeuropa. I tillverkningsindustrin är sambandet inte signifikant, vilket betyder att branscher med hög arbetsproduktivitetstillväxt inte har en låg sysselsättningstillväxt och vice versa. Det minskande antalet sysselsatta i tillverkningsindustrin under perioden 1980–2002 kan alltså inte förklaras av att det framför allt är de mest högproduktiva branscherna som har dragit ned på antalet sysselsatta.

Såväl hög- som lågproduktiva branscher inom tillverkningsindustrin har minskat antalet sysselsatta. Däremot finns det ett signifikant negativt samband mellan sysselsättnings- och arbetsproduktivitetstillväxten i tjänstesektorn under perioden 1980–2002. Sysselsättningstillväxten var alltså högst i de branscher som hade den lägsta arbetsproduktivitetstillväxten. Den snabbaste ökningen i antalet sysselsatta inom tjänstesektorn under perioden 1980–2002 skedde således inom branscher som hade den lägsta arbetsproduktivitetstillväxten.

Figur 7-2-1 Sambandet mellan arbetsproduktivitets- och sysselsättningstillväxt i tillverkningsindustrin och tjänstesektorn.

Tjänstesektorn (efter branscher) i Sverige, USA och Västeuropa, 1980–2002



Källa: *Tar jobben slut? ITPS A2006:012*

Det kan finnas flera förklaringar till det negativa sambandet. En förklaring kan vara att det är svårt att höja arbetsproduktiviteten inom vissa delar av tjänstesektorn. Om tjänsten produceras samtidigt som den konsumeras och kvaliteten på tjänsten bestäms av tiden som tas i anspråk, innebär det att en ökad efterfrågan (vid oförändrad kvalitet) endast kan mötas med ökade insatser av arbete. Omvänt kommer de delar av tjänstesektorn som möter en låg efterfrågan och som har stora möjligheter att höja arbetsproduktiviteten att dra ned på antalet sysselsatta. Om så är fallet framstår det som minst sagt förvånande att det inte finns ett motsvarande samband inom tillverkningsindustrin. Förklaringen till att det inte är ett negativt samband mel-

lan arbetsproduktivitets- och sysselsättningstillväxten i tillverkningsindustrin kan vara utrikeshandeln. Utrikeshandeln ger möjligheter för branscher med hög produktivitet att expandera och eftersom de branscher som uppvisar den högsta arbetsproduktiviteten även har den mest omfattande exporten, så kommer inte sysselsättningen att minska snabbast i de mest högproduktiva branscherna. Inom stora delar av tjänstesektorn saknas det möjligheter att exportera, varför högproduktiva tjänstenärningar inte kommer att expandera på samma sätt som högproduktiva delar av tillverkningsindustrin, utan istället drar ned på antalet sysselsatta.

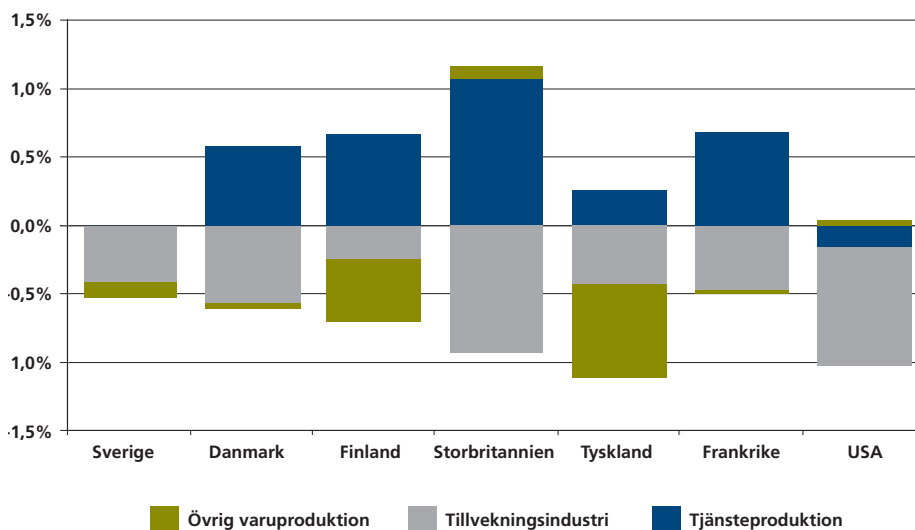
Sysselsättningen i ett internationellt perspektiv

Som vi beskriver i kapitel 6 varierar antalet arbetade timmar mellan länder och det är främst USA som skiljer sig från Sverige och EU15 genom att antalet arbetade timmar där ökar betydligt snabbare. Utvecklingen för hela ekonomin utgörs av tydliga skillnader på sektorsnivå. I Figur 7-12 jämförs Sveriges sysselsättning mätt i arbetade timmar med andra länders uppdelad på tre sektorer under tidsperioden 1999–2004. Tjänstesektorn har haft en positiv tillväxt i alla länder utom Sverige där antalet arbetade timmar var oförändrat och USA som haft en negativ utveckling. Övrig tillverkningsindustri hade även en positiv utveckling i Storbritannien och USA, där det främst var byggindustrin som drev på den positiva utvecklingen. Noterbart är också att USA är det enda land som påvisat ökat antal arbetade timmar i sektorn jord-, skogsbruk, och fiske.

Den totala sysselsättningen i Sveriges näringsliv minskade med 0,5 procent under tidsperioden. I jämförelse med Sverige hade Tyskland och USA större minskningar, när resterande länder påvisade tillväxt eller ett nollresultat i antalet sysselsatta. För både basindustrin och övrig tillverkningsindustri hade alla länder en negativ utveckling i arbetstiden. Inom tjänstesektorn för alla länder ökade fastighetstjänster, datatjänster, FoU och andra företagstjänster mest. I Sverige hade FoU den klart högsta tillväxten per år på 7,9 procent.

Sysselsättningstillväxten har varit negativ i alla länder inom basindustrin såväl som i övrig tillverkningsindustri.

Figur 7-12 Bidrag till den årliga tillväxten av det totala antalet arbetade timmar fördelat på sektorer i ekonomin i Sverige, Danmark, Finland, Storbritannien, Tyskland, Frankrike och USA, 1999–2004.



Källa: EU KLEMS

Basindustrins utveckling

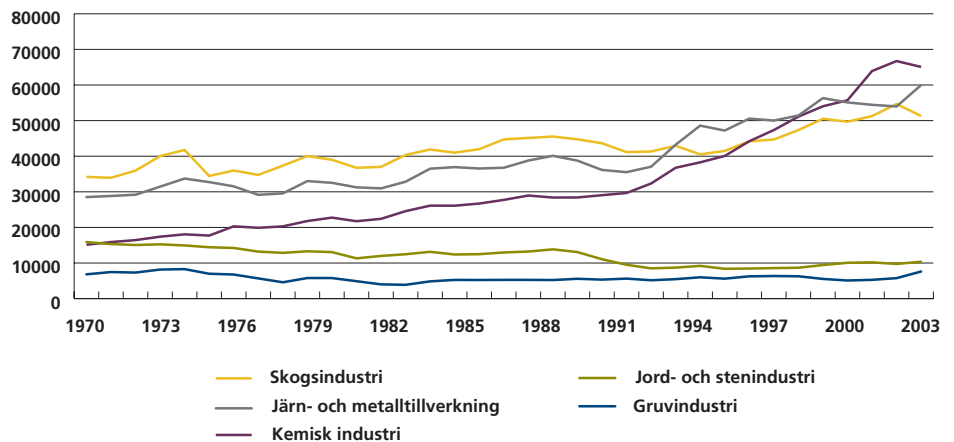
Den svenska basindustrin har totalt sett en stark konkurrenskraft.

Investeringar i ny effektiv teknik och nya produktionsprocesser har resulterat i en god produktivitet utveckling.

Den svenska basindustrin har totalt sett en stark konkurrenskraft. Detta har möjliggjorts tack vare en rad faktorer som på olika sätt bidragit till framgången. Sverige har historiskt haft en mycket god tillgång på billiga råvaror, billig energi och välutbildad arbetskraft, vilket naturligtvis har varit avgörande för den starka ställning som industrin i dag har globalt. I någon mån har dessa fördelar urholkats under senare tid. Marknaderna för insatsvaror som malm och pappersmassa har internationaliserats och i många fall har efterfrågeförändringar globalt orsakat prisfluktuationer som påverkar svenska företag på ett sätt som inte tidigare var fallet.

Även elmarknaden har internationaliserats och den svenska basindustrin har påverkats kraftigt av de höjningar i elpris som detta fört med sig. Slutligen har införandet av handel med utsläppsrätter ytterligare fördyrat produktionen i basindustrin. Dessa problem är inte unika för Sveriges basindustri, utan gäller för flera konkurrentländer. Därför har konkurrenskraftens utveckling kommit att till stor del handla om hur väl företagen lyckas anpassa sig till de nya förutsättningarna. I Sverige har under lång tid stora investeringar gjorts för att främja och underlätta strukturomvandlingen, både från statens sida och från företagen själva. Investeringar i ny effektiv teknik och nya produktionsprocesser har resulterat i en god produktivitet utveckling och därmed en relativt gynnsam utveckling av konkurrenskraften.²⁴²

Figur 7-13 Förädlingsvärde i basindustrin, 1970–2004 (2004 års priser).



Källa: EU KLEMS

Basindustriernas tillväxt följde i stort övrig tillverkningsindustri fram till 1993, därefter hade övrig tillverkningsindustri en starkare tillväxt fram till 2000 för att därefter falla mer 2000–2001. Skillnaden mellan basindustrin och övrig tillverkningsindustri kan till stora delar förklaras av den höga tillväxttakt som IT-industrin (inklusive telekom) hade under senare delen av 90-talet och IT-kraschen i början av 2000-talet. Den snabba produktionsökningen i basindustrin 2002 till 2004 fortsatte enligt preliminär statistik även under 2005 och 2006.

Tabell 7-5 Genomsnittlig årlig tillväxt i förädlingsvärde. Sverige 1970–2004 (1995 års priser).

Bransch	År	År	År	År	År	År	År
	1970– 1980	1980– 1990	1990– 1993	1993– 2000	2000– 2001	2002– 2004	1970– 2004
Basindustri*	1 %	1 %	–2 %	5 %	0 %	3 %	2,0 %
– Gruvindustri	–2 %	0 %	–3 %	1 %	–8 %	14 %	0,3 %
– Skogsindustri	1 %	1 %	–3 %	3 %	–2 %	1 %	1,2 %
– Kemisk industri	4 %	2 %	4 %	8 %	3 %	5 %	4,4 %
– Jord- och stenindustri	–2 %	0 %	–13 %	1 %	7 %	1 %	–1,3 %
– Järn- stål- och metallindustri	1 %	2 %	–1 %	6 %	–2 %	3 %	2,2 %
Övrig tillverknings- industri	1 %	2 %	–3 %	8 %	–2 %	4 %	2,5 %
Summa tillverkning	1 %	2 %	–2 %	7 %	–1 %	4 %	2,3 %

* Basindustri: Gruvindustri, skogsindustri, kemisk industri, jord- och stenindustri samt järn- stål och metallindustri.

Källa: EU KLEMS

Inom basindustrierna ökade den kemiska industrin²⁴³ mest. Den svenska kemiska industrin består till stor del av läkemedelsindustrin, vilken 2004 stod för drygt hälften (52 %) av förädlingsvärdet och under perioden 1990–2004 för cirka två tredjedelar (66 %) av tillväxten.

Basindustriernas stora energiförbrukning och stora utsläpp gör dem känsliga för förändringar av elpriset och införandet av handel med utsläppsrätter.²⁴⁴ På kort sikt, innan företagen hunnit anpassa sin produktion, resulterar det i ökade kostnader och minskad konkurrenskraft (Tabell 7-7). På längre sikt så anpassar sig företagen till de nya kostnaderna genom att anpassa produktionsvolymerna och processerna. De nya kostnaderna leder också till att industristrukturen kan förväntas bli mindre energiintensiv och att inslaget av företag med stora koldioxidutsläpp minskar genom nedläggningar, minskade investeringar och nyetableringar i andra länder.

Elprishöjningar och införandet av handel med utsläppsrätter resulterar i ökade kostnader och minskad konkurrenskraft.

243 I kemisk industri räknas även läkemedelindustrin.

244 Dessa beräkningar har utförts inom ITPS arbete för Kontrollstation 2008 och kommer att ingå som underlag i den slutrapportering som lämnas in till regeringen av Naturvårdsverket och Energimyndigheten.

Tabell 7-6 Förädlingsvärdet som andel av det totala förädlingsvärdet i näringslivet, genomsnitt 2002–2004.

Bransch	SE	DK	FI	UK	DE	FR	US
Basindustri*	12 %	11 %	14 %	10 %	11 %	8 %	9 %
– Gruvindustri	0,4 %	4 %	0,4 %	3 %	0,3 %	0,2 %	2 %
– Skogsindustri	3 %	1 %	6 %	1 %	1 %	1 %	1 %
– Kemisk industri	4 %	4 %	4 %	3 %	5 %	3 %	4 %
– Jord- och stenindustri	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %
– Järn- stål- och metallindustri	4 %	2 %	3 %	2 %	4 %	3 %	2 %
Övrig tillverkningsindustri	15 %	13 %	17 %	12 %	19 %	11 %	12 %
Summa tillverkning	27 %	25 %	31 %	22 %	29 %	19 %	21 %

* Basindustri: Gruvindustri, skogsindustri, kemisk industri, jord- och stenindustri samt järn- stål och metallindustri.

Källa: EU KLEMS

Tabell 7-7 Kostnader i procent av förädlingsvärdet vid ett utsläppsrättspris på 20 euro per ton koldioxid och en därav följande elprisökning från 25,4 öre till 35 öre per kWh.

Bransch	Utsläppsrätt pris 20 euro	Elpris +9,4 öre	Totalt
Gruvor och järn- och stålindustri	3,7 %	3,4 %	7,1 %
Massa- och pappersindustri	0,9 %	7,2 %	8,1 %
Kemisk industri	2,1 %	1,9 %	4,0 %
Jord- och stenindustri	8,5 %	1,7 %	10,2 %
Totalt tillverkningsindustrin	0,9 %	1,7 %	2,6 %

Anm.: Notera att branschindelningen skiljer sig något från övrig indelning i rapporten.

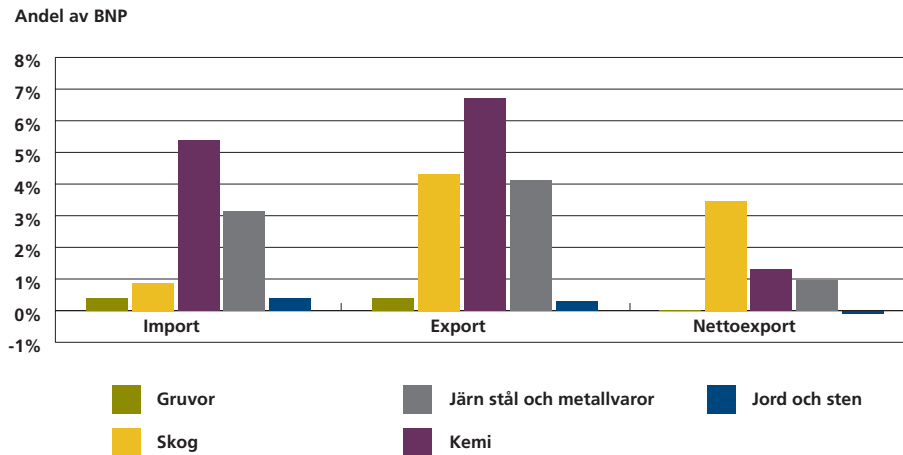
Källa: ITPS interna arbete med Kontrollstation 2008

Jord- och stenindustrin påverkas mest av de ökade kostnaderna som handeln med utsläppsrätterna medför.

Jord- och stenindustrin påverkas mest av de ökade kostnaderna som handeln med utsläppsrätterna medför. Ett höjt elpris påverkar främst massa- och pappersindustrin som ingår i skogsindustrin. Gruvindustrin inklusive järn- och stålindustrin påverkas också märkbart av både elprishöjningar och utsläppsrätter.

Basindustrins export uppgick under 2004–2006 till 16 procent av BNP och importen var tio procent av BNP, det vill säga nettoexporten utgjorde sex procent av BNP. Skogsindustrins nettoexport uppgick till 3,5 procent av BNP medan kemiindustrins och järn-, stål- och metallvaruindustrins export uppgick till 1,3 respektive 1 procent av BNP.

Figur 7-14 Basindustrins utrikeshandel med de fem största varugrupperna som andel av BNP. 2004–2006.²⁴⁵



Källa: EU KLEMS

Produktivitet

För basindustrin är produktiviteten generellt sett hög i Sverige jämfört med många andra länder. Historiska faktorer som uppbyggd kompetens, stora kapitalinvesteringar och att insatsvarorna i flertalet fall är naturresurser gör att Sverige har komparativa fördelar inom basindustrin och en internationellt sett hög produktivitetstillväxt.

För Sverige är skogsindustrin, kemiindustrin samt järn- stål och metalltillverkning de mest betydelsefulla basnäringarna. I Figur 7-15 kan man utläsa att Sverige 1999–2004 hade en god produktivitetstillväxt i alla basindustrier under senare år med en andra till tredje plats i bästa tillväxt för respektive basindustri, förutom för skogindustrin där endast Storbritannien hade en lägre tillväxt i produktiviteten än Sverige. Även under åren 2005 och 2006 var, enligt preliminär statistik, produktivitetsökningarna i Sveriges basindustri i nivå med dem som redovisas i figuren.

Den kraftiga produktivetsminskningen i USA:s gruvindustri är inte lätt att förklara men det bör sägas att i gruvindustrin ingår råolja- gas- och kolutvinning där marknaderna har varit turbulenta under perioden. Snabba prisförändringar och utbudsstörningar kan ha påverkat produktivetsmättet som ju baseras på fastprisberäknade förädlingsvärden.

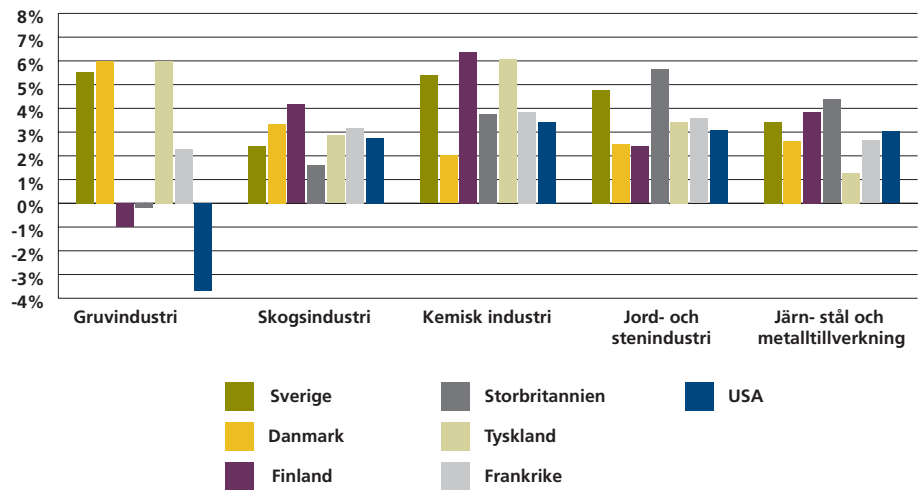
Figur 7-16 visar produktivetsutvecklingen för basindustrin i ett 30-årsperspektiv. Kemiindustrin hade den högsta tillväxten i produktivitet med ett årligt genomsnitt på fyra procent per år, där den största delen av kemiindustrins produktivitetstillväxt kom från läkemedelsindustrin. Övriga basindustrier hade en tillväxt på tre procent per år förutom för jord- och stenindustri som har den lägsta produktivitetstillväxten med i genomsnitt en procents produktivitetstillväxt per år.

245 I denna figur har importen av råolja och gas exkluderats från importvärdet för gruvprodukter.

I basindustrin är produktiviteten generellt sett stark i Sverige jämfört med många andra länder.

Figur 7-15 Genomsnittlig årlig procentuell tillväxt i förädlingsvärde per arbetad timme, för branscher i basindustrin, 1999–2004. 2004 års priser.

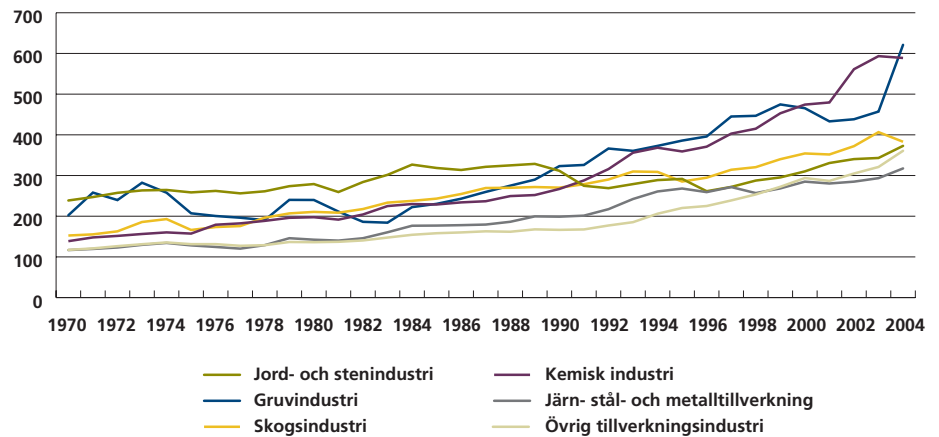
Årlig procentuell förändring



Källa: EU KLEMS

Figur 7-16 Produktivitet i basindustrin i Sverige 1970–2004. Förädlingsvärde, kronor per arbetad timme i 2004 års priser.

Kronor,
i 2004 års priser



Källa: EU KLEMS

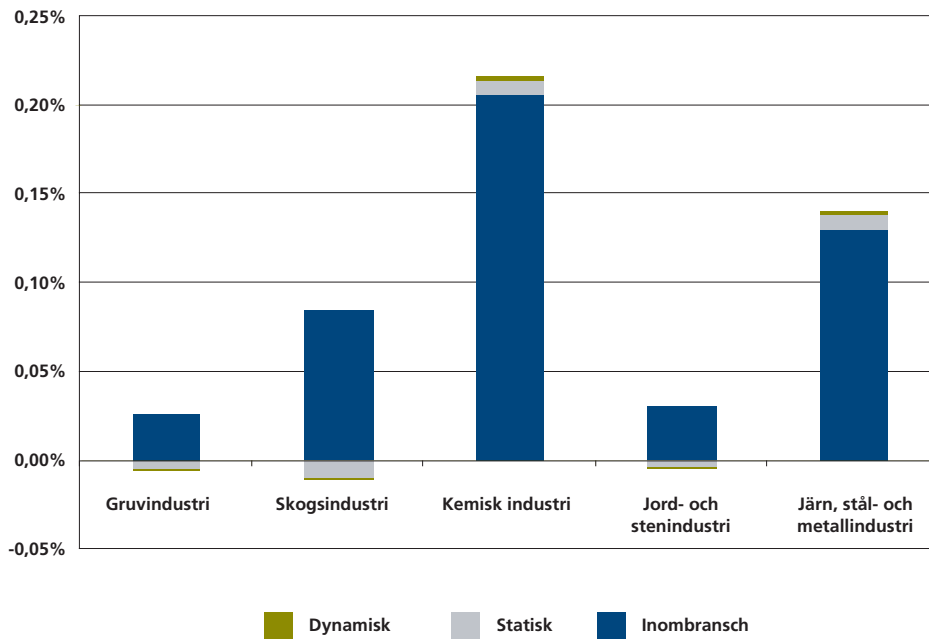
Sammantaget gäller det för Sveriges basindustri som för övrig näringsverksamhet att Sveriges tillväxt är god i en internationell jämförelse.

Sammantaget gäller det för Sveriges basindustri som för övrig näringsverksamhet att Sveriges tillväxt är god i en internationell jämförelse. Ingen enskild bransch sticker ut och påvisar den högsta tillväxttakten i produktivitet i länderjämförelsen.

Basindustrins bidrag till näringslivets produktivetsökning på 3,5 procent per år under perioden är en halv procent per år. Skifteffekterna i basindustrin är små, merparten av produktivetsbidragen härrör från inombranscheffekter. Det är dock tydligt att kemiindustrin ökade sin sysselsättningsandel genom att branschen påvisade positiva skifteffekter. Kemiindustrin bidrog också med 0,2 procent per år till näringslivets totala produktivetsökning, vilket är den högsta siffran av samtliga branscher i basindustrin.

Figur 7-17 Genomsnittlig årlig volymtillväxt 1999–2004 i basindustrins arbetsproduktivitet uppdelad efter komponenter och branscher.

Årlig procentuell förändring



Källa: EU KLEMS

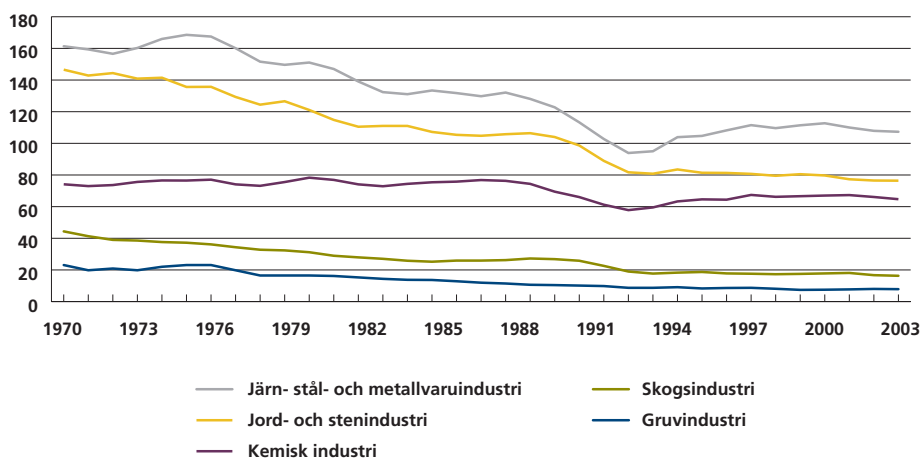
Sysselsättning

Sysselsättningen i basindustrin minskade med 40 procent mellan 1970 och 2005. I gruvindustrin och jord- och stenindustrin har över 60 procent av sysselsättningen försvunnit sedan 1970. Skogsindustrin har tappat cirka 50 procent, kemisk industri cirka tio procent och övriga basindustrier cirka 30 procent av sysselsättningen. Under senare år har sysselsättningsminskningen avtagit till följd av återhämtningen efter recessionen under 1990-talet.

Sysselsättningen i basindustrin har minskat med 40 procent från 1970 till 2005.

Figur 7-18 Antal sysselsatta i basindustrin, tusental per bransch, 1970–2004.

Tusental



Källa: EU KLEMS

Slutsatser

Tillväxten i den svenska ekonomin som helhet har som konstaterades i föregående kapitel varit kraftig. Det är i första hand den råvarubaserade basindustrin, teknikföretagen samt vissa delar av tjänstesektorn som driver denna utveckling. Basindustrin skapar en betydande nettoexport gentemot omvärlden vilket bidrar till tillväxten medan tjänstesektorn i huvudsak bidrar genom en ökad sysselsättning på den svenska arbetsmarknaden vilket ökar den inhemska konsumtionen.

Båda dessa sektorer har dock haft en kraftig produktivitet utveckling under senare år. Mellan 1999 och 2004 ökade arbetsproduktiviteten med 4,2 respektive 2,6 procent per år, vilket är högt jämfört med andra länder.

Inom basindustrin är det i första hand gruvindustrin som vuxit kraftigt de senaste åren. Den goda internationella konjunkturen med kraftigt ökad efterfrågan på järnmalm såväl som på andra metallmalmer har drivit upp priserna och därmed värdet på produktionen. Kemiindustrin och järn- och stålindustrin har också haft en relativt hög årlig tillväxttakt.

De tjänstenäringsområden som haft den högsta tillväxttakten är FoU-verksamhet, handel, hotell och restauranger, databehandlingstjänster samt finansiella tjänster inklusive uthyrning.

Högkonjunkturen ser ut att fortsätta (med reservation för vad som händer med den amerikanska ekonomin) i resten av världen och därmed också i Sverige under de närmaste åren men sannolikt i ett något lugnare tempo. Hur detta kommer att påverka tillväxten i enskilda branscher beror på en rad faktorer som tillgång till kvalificerad arbetskraft, löner, inflation, räntor i Sverige och omvärlden och inte minst priset på olja samt hur handelssystemet för utsläppsrätter kommer att utformas efter Kyotoavtalet.



APPENDIX 1

Dekomponering av arbetsproduktivitetstillväxten i näringslivet efter företag i olika storleksklasser 1997–2004

I undersökningen använder vi en longitudinell metod för att följa utvecklingen i företag i olika storleksklasser och en dekomponeringsmetod för att mäta hur respektive storleksklass bidrog till produktivitetstillväxten under perioden 1997 till 2004.

Den longitudinella metoden bygger på fyra steg.

- 1) I det första steget görs ett urval av företag i startåret. I urvalet ingår alla företag som har fler än tre anställda och ett positivt förädlingsvärde.
- 2) I nästa steg delas företagen in i fyra storleksklasser; små företag med 3–9 anställda, mindre företag med 10–49 anställda, medelstora företag med 50–199 anställda och stora företag med fler än 199 anställda. Ett företag som vid startåret ingår i en viss storleksklass, räknas sedan alltjämt till samma storleksklass.
- 3) I det tredje steget länkas varje företag samman år för år, så att det går att följa varje enskilt företag framåt i tiden. Nya företag som har fler än tre anställda och ett positivt förädlingsvärde adderas för varje år till de kvarvarande företagen. Nedlagda företag faller ur urvalsramen.
- 4) I det avslutande steget mäts förädlingsvärdet, antalet anställda och arbetsproduktiviteten för respektive storleksklass i start- och slutåret.

I undersökningen har tre olika grupper av företag ingått. Den första gruppen är koncerner, till vilka koncernföretag (dotterbolag) räknas in.²⁴⁶ Respektive koncernföretag aggregeras alltså upp till den koncern som det tillhör. Den andra gruppen är fristående bolag exklusive enskilda firmor. Den tredje gruppen är enskilda firmor. I den gruppen räknas ägaren som anställd.

För respektive storleksklass använder vi uppgifterna om förädlingsvärde, sysselsatta och arbetsproduktivitet för att dekomponera den aggregerade produktivitetstillväxten.

Dekomponeringen av den aggregerade produktivitetstillväxten utgår från den traditionella *shift-share*-ekvationen. Med hjälp av den ekvationen kan bidraget från produktivitetstillväxten inom och mellan företag särskiljas. Det senare bidraget

246 Skälet är att det inom forskningen har framhållits att koncernjusterade uppgifter är bättre lämpade för att beskriva företagsstrukturen, eftersom ett företag av t ex administrativa skäl väljer att dela upp verksamheter på olika företag i stället för divisioner. Samtidigt är det knappast felaktigt att beskriva företagsstrukturen efter endast företag eftersom dotterbolag ofta är självständiga enheter så till vida att de är resultatbärande enheter som kan köpas, säljas och läggas ned precis som självständiga bolag. Se Henrekson och Stenkula (2006); Henrekson (1996), Johansson (1997); Lodin (1999).

APPENDIX 2

Mått som används i den deskriptiva analysen i kapitel 3

Antal anställda: För detta använder vi det så kallade Birchindexet vilket definieras som:

$$m = (Anst_{t_1} - Anst_{t_0}) \frac{Anst_{t_1}}{Anst_{t_0}}, \quad (1)$$

där m indikerar indexet och $Anst_{t_1}$ och $Anst_{t_0}$ betecknar storlek, i termer av antal heltidsanställda, vid slutet respektive början av perioden som studeras.

Förädlingsvärde: Måttet definieras på samma sätt som måttet för antal anställda,

$$m = (Fv_{t_1} - Fv_{t_0}) \frac{Fv_{t_1}}{Fv_{t_0}}, \quad (2)$$

där Fv_{t_1} och Fv_{t_0} betecknar företagets storlek i termer av förädlingsvärde, vid slutet respektive början av perioden som studeras.

Sammanfatt mått: Båda ovanstående mått är relevanta var och ett för sig, men det kan vara informativt att även använda ett index som är sammansatt av både antal anställda och förädlingsvärde. För detta används ett mått som kan sägas vara ett genomsnitt av tillväxttakten i sysselsättning och tillväxttakten i förädlingsvärde:

$$m = \sqrt{\frac{Anst_{t_1}}{Anst_{t_0}} \times \frac{Fv_{t_1}}{Fv_{t_0}}}, \quad (3)$$

Detta mått är ett geometriskt genomsnitt av tillväxttakten i sysselsättning multiplicerat med tillväxttakten i förädlingsvärde.

REFERENSER

- Abramowitz, M (1956), Resource and output trends in the United States since 1870, *American Economic Review*, vol 46, s. 5–23.
- Acs, Z. J. och Audretsch, D. B. (1987), Innovation, Market Structure, and Firm Size, *The Review of Economics and Statistics*, vol. 69, nr 4, s. 567–574.
- Acs, Z.J. och Audretsch, D. B. (1988), Innovation in Large and Small Firms: An Empirical Analysis, *The American Economic Review*, vol. 78, nr 4, s. 678–690.
- Acs, Z.J. och Audretsch, D. B. (1990), *Innovation and Small Firms*, The MIT Press, Cambridge.
- Acs, Z.J. och Audretsch, D. B. (1993), Conclusion, in Acs Z.J. and Audretsch D.B. (eds.), *Small Firms and Entrepreneurship; an East-West Perspective*, Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Acs, Z.J. och Preston, L. (1997) Small and Medium-sized Enterprises, Technology, and Globalization: Introduction to a Spatial Issue on Small and Medium-sized Enterprises in the Global Economy, *Small Business Economics*, Vol.9, No. 1
- Acs, Z.J. och Mueller, P. (2006), *Employment Effects of Business Dynamics: Mice, Gazelles and Elephants*, Discussion Paper 2006-23 on Entrepreneurship, Growth and Public Policy, Max Planck Institute of Economics.
- Acs, Z.J. och Varga, A. (2005), Entrepreneurship, Agglomeration and Technological Change, *Small Business Economics* 24, s. 323–334.
- Aghion, P. och Howitt, P. (1992), *A model of growth through creative destruction*.
- Ahmad, N. och Gonnard, E. (2007), *High Growth Enterprises and Gazelles*, OECD, mimeo.
- Ahn, S. och Hemmings, P. (2000), *Policy influences on economic growth in OECD countries, An evaluation of the evidence*, Economics Department Working Papers No. 246.
- Alchian, A. (1959), *Costs and outputs*. In Abramowitz *et al.*, *The allocation of economic resources*, Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Alfredsson E. (red), Kriström, B och Ankarhem M. (2006), *Samhällsekonomiska aspekter och mått på hållbar utveckling*, ITPS Rapport A2006:009.
- Ali-Yrkkö, J., Hyytinen, A. och Pajarinen, M. (2005), Does Patenting Increase the Probability of Being Acquired? Evidence from Cross-border and Domestic Acquisitions, *Applied Financial Economics*, vol. 15, nr 14, s. 1007–1017.

- Alvarez, R. och Crespi, C. (2003), Determinants of Technical Efficiency in Small Firms, *Small Business Economics* 20.
- Andersson L. F. (2006), *Företagsdynamik och tillväxt, en kartläggning och analys av företagsdynamik och arbetsproduktiviteten i Sverige*, ITPS A2006:016.
- Andersson, L.F, Scocco, S., Vikström, P. (2007) Svenskt nyföretagande i ett internationellt perspektiv, *Tillväxtpolitisk utblick*, nr 1, 2007.
- Arrow, K J (1962), The economic implications of learning by doing, *Review of economic studies*, vol. 29, s.155–173.
- Audretsch, D.B.och Thurik, A.R. (1990), *Capitalism and Democracy in the 21st century: from the managed to the entrepreneurial economy*, Journal of Evolutionary Economics, vol. 10, nr 1, s. 17–34.
- Audretsch, D. B, Carree, M. A., van Stel, A. J. och Thurik, A. R. (2002), Impeded Industrial Restructuring: The Growth Penalty, *Kyklos*, vol. 55, s. 81–98.
- Audretsch, D. B. och Acs, Z. J. (1991), Innovation and Size at the Firm Level, *Southern Economic Journal*, vol. 57, nr 3, s. 739–744.
- Audretsch, D.B, Acs, Z. J. och Feldman, M. P. (1994), R&D Spillovers and Recipient Firm Size, *Review of Economics and Statistics*, vol. 76, nr 2, s. 336–340.
- Audretsch, D.B. och Vivarelli, M. (1996), Firm Size and R&D Spillovers: Evidence From Italy, *Small Business Economics* nr 8, s. 249–258.
- Audretsch, D. B. och Thurik, A. R. (1998), *Sources of Growth: The Entrepreneurial versus the Managed Economy*, Discussion paper T197-109/3, Tinbergen Institute, Erasmus University, Rotterdam.
- Audretsch, D. B., Carree, M., van Stel, A. J. och Thurik, R. (2002), Impeded Industrial Restructuring: The Growth Penalty, *Kyklos*, vol. 55, s. 81–98.
- Audretsch, D. B. (2002), The Dynamic Role of Small Firms: Evidence from the U.S., *Small Business Economics*, vol. 18, nr 1-3, s. 13–40.
- Autio, E., Arenius, P. och Wallenius, H. (2000), *Economic Impact of Gazelle Firms in Finland*, Working Paper Series 2000:15, Helsinki University of Technology.
- Aw, B. Y. (2002), Productivity Dynamics in Small and Medium Sized Enterprises in Taiwan, *Small Business Economics*, vol. 18, nr 1-3, s. 69–84.
- Barro, R. J. och Sala-i- Martin, X. (2004), *Economic growth (second edition)* MIT Press.
- Baumol, W. J. (2004), Entrepreneurial Enterprises, Large Established Firms and Other Components of the Free-Market Growth Machine, *Small Business Economics*, vol. 23, s. 9–21.

- Baumol, W. J. (2004), Entrepreneurial Enterprises, Large Established Firms and Other Components of the Free-Market Growth Machine, *Small Business Economics*, vol. 23, s. 9–21.
- Baumol, W. J. (2005), Education for Innovation: Entrepreneurial Breakthroughs Versus Corporate Incremental Improvements, *NBER Innovation Policy & the Economy*, vol. 5, nr1, s. 33–56.
- Birch, David L. (1979), *Job Generation Process*, Cambridge, MA: Joint Center for Neighbourhood and Regional Development, MIT.
- Birch, David L. (1987), *Job Creation in America*, New York, NY: The Free Press.
- Box M. (2005) *New venture, survival, growth: continuance, termination and growth of business firms and business populations in Sweden during the 20th century*, Diss., Stockholm, Acta Universitatis Stockholmiensis.
- Braunerhjelm, P. och Wiklund, J. (red) (2006), *Entreprenörskap och tillväxt – Kunskap, kommersialisering och ekonomisk politik*, Forum för småföretagsforskning.
- Brock, W.A. och Evans, D.S. 1989, Small business economics, *Small Business Economics*, vol. 1, nr 1, s. 7–20.
- Caballero, R och Hammour, M. (1994), The Cleansing Effect of Recessions, *American Economic Review* 84, s. 1350–1368.
- Campbell, J. R. (1997), *Entry, Exit, Embodied Technology, and Business Cycles*, NBER Working Papers 5955.
- Cameron, R. och Neal, L. (2006), *Världens ekonomiska historia – från urtid till nutid*, Studentlitteratur.
- Carree, M. och Thurik, R. (1998), Small Firms and Economic Growth in Europe, *Atlantic Economic Journal*, vol. 26, nr. 2.
- Carree, M. och Thurik, R. (2005), *Understanding the role of Entrepreneurship for Economic Growth*, Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy No. 10, Max Planck Institute for Research into economic Systems, Tyskland.
- Carree, M, van Stel, A. J., Thurik, A. R., och Wennekers, S. (2002), *Economic Development and Business Ownership: An Analysis Using Data of 23 OECD Countries in the Period 1976–1996*.
- Carlsson, B. (1992), The rise of small business; causes and consequences, in Adams W.J. (ed.), *Singular Europe, economy and policy of the European Community after 1992*, Ann Arbor, MI: University of Michigan Press, s. 145–169.

- Carlsson, B. (2002), Entreprenörskap, industriell dynamik och ekonomisk tillväxt, *Den svenska tillväxtskolan: Om den ekonomiska utvecklingens kreativa förstörelse*, Dan Johansson och Nils Karlsson (red.), Ratio.
- Caves, R. och Barton, D. (1990) *Efficiency in the US Manufacturing Industries*, The MIT Press, Cambridge.
- Cooper, R., Haltiwanger, J., Power, L. (1999), Machine Replacement and the Business Cycle: Lumps and Bumps, *American Economic Review* 89, s. 921–946.
- Chan Kim, W. och Mauborgne R. (2004), Value Innovation – The Strategic Logic of High Growth, *Harvard Business Review Vol. 82 Issue 7/8*, s. 172–180.
- Chandler, A.D. Jr. (1990), Scale and Scope: *The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Chandler, A.D. Jr., (1977), *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Coase, R. (1937), The nature of the firm, *Economica, New Series*, vol. 4, nr 16, s.. 386–405.
- Conte, A. och Vivarelli, M. (2006), *One or Many Production Functions? Mapping Innovative Activity Using Microdata*, Institute for the Study of Labor (IZA), IZA Discussion Paper nr 1878.
- David, P. A. (1985), Clio and the Economics of QWERTY, *American Economic Review*, 1985, vol. 75, s. 332–337.
- David, P. A. (1997), *Path Dependence and the Quest for Historical Economics: One More Chorus of the Ballad of QWERTY*, University of Oxford, Discussion Papers in Economic and Social History, nr 20.
- Davidsson P. och Henrekson, M, (2002), Determinants of the prevalence of start-ups and high growth-firms, *Small business economics*, vol. 19, s. 81-204.
- Davidsson, P. och Delmar F. (2006), High-Growth Firms And Their Contribution To Employment: The Case Of Sweden 1987–96, i *Entrepreneurship and the Growth of Firms*, Elgar, E.
- Davis, S.J., Haltiwanger, J. Schuh, S. (1996), Small business and job creation: Dissecting the myth and reassessing the facts, *Small business economics* 8, s. 297–315.
- Diao, X., Rattsø, J. och Stokke Ekroll, H. (2005), International spillovers, productivity growth and openness in Thailand: an intertemporal general equilibrium analysis, *Journal of Development Economics*, vol. 76, s. 429–450.
- Dornbusch, R. Startz, R., Fischer, S. (2004), *Macroeconomics, 9th ed.*, McGraw Hill, New York.

- Dunne, T., Roberts, M. J. och Samuelson, L. (1988), Patterns of Firm Entry and Exit in U.S. Manufacturing Industries, *The RAND Journal of Economics*, vol. 19, nr 4, s. 495–515.
- Dunne, T., Roberts, M. J. och Samuelson, L. (1989), The Growth and Failure of U.S Manufacturing Plants, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 104, nr 4, s. 671–698
- Dunne, T. (1994), Plant Age and Technology Use in U.S. Manufacturing Industries, *The RAND Journal of Economics*, vol. 25, nr 3, s. 488–499.
- Enflo K. (2006), *Investeringar, FoU och tillväxt*, ITPS A2006:003.
- Ericson, R. och Pakes, A. (1995), Markov-Perfect Industry Dynamics: A Framework for Empirical Work, *The Review of Economic Studies*, vol. 62, nr 1, s. 53–82.
- Ericson, R. och Pakes, A. (1995), Markov-Perfect Industry Dynamics: A Framework for Empirical Work, *Review of Economic Studies*, nr. 62 (1995), s. 53–82.
- Eklund, K. (2004), *Ekonomisk Tillväxt*, SNS Förlag.
- EUROSTAT (2007), *Europe in figures — Eurostat yearbook 2006–07*, Luxemburg, Eurostat.
- Evans, D.S. (1987a), The Relationship Between Firm Growth, Size and Age: Estimates for 100 Manufacturing Industries, *Journal of Industrial Economics*, vol. 35, s. 567–581.
- Evans, D.S. (1987b), Tests of Alternative Theories of Firms Growth, *Journal of Political Economy*, vol. 95, nr 4, s 657–674.
- Foster, L., Haltiwanger, L.C. och Krizian, C.J. (1998), *Aggregate productivity growth: Lessons from microeconomic evidence*, NBER working paper 6803, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts.
- Företagarna (2006), *Tillväxt genom smådriftsfördelar: Är framtiden småskalig?*
- Galbraith, J.K. (1956), *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*, Boston: Houghton Mifflin Co.
- Gilchrist S. och Williams J.C. (2004), *Transition dynamics in vintage capital models: explaining the postwar catch-up of Germany and Japan*, NBER Working Paper No. 10732
- Glete, J. (1987), *Ägande och industriell omvandling*, Stockholm, SNS Förlag.
- Glete, J. (1994) *Nätverk i näringslivet: ägande och industriell omvandling i det mogna industrisamhället 1920–1990*, Stockholm, SNS Förlag.

- Granstrand, O. och Sjölander, S. (1990), The Acquisition of Thechnology and Small Firms by Large Firms, *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 13, nr 3, s. 367–386.
- Greenaway , D. och Kneller, R. (2005), *Firm Heterogeneity, Exporting and Foreign Direct Investment: A Survey*. GEP research paper 05/32.
- Gylfason T. (1998), *Understanding Economic Growth*; Lund, Almqvist & Wiksell
- Hall, B. H. (1987), The Relationship Between Firm Size and Firm Growth in the US Manufacturing Sector, *Journal of Industrial Economics*, vol. 35, nr 4, s. 538–606.
- Hansson P., Karpaty P., Lindvert M., Lundberg L., Pohldahl A. och Yun L. (2007), *Svenskt näringsliv i en globaliserad värld: Effekter av internationaliseringen på produktivitet och sysselsättning*, ITPS 2007.
- Henrekson, M. (2001), Institutionella förutsättningar för entreprenörskap och företagstillväxt, i P. Davidsson, F. Delmar och J. Wiklund, red., *Tillväxtföretagen i Sverige*, Stockholm, SNS Förlag.
- Henrekson M. och Davis S.J. (1996), *Företagandets villkor, spelregler för Sysselsättning och tillväxt*, Stockholm: SNS Förlag.
- Henrekson, M. och Johansson D. (1999) Institutional effects on the effects on the evolution of the size distribution of firms, *Small business economics* vol. 12, s. 11–23
- Henrekson M. och Stenkula M. (2006), *Företagsstruktur och nyföretagande i Sverige*, Expertrapport till kris och framtidskommissionen, Svenskt näringsliv.
- Helpman, E. & Krugman, P. (1985), *Market structure and foreign trade*, Cambridge: MIT press.
- Hirschleifer J. (1962), The firm's cost function: A successful reconstruction? *Journal of Business*, vol. 35, s. 235–255.
- IMF, Internationella valutafonden (2007), *World Economic Outlook, April 2007*.
- ITPS (2006) *Konkurser och offentliga ackord 2005* S2006:002.
- ITPS (2006) *Investeringar, FoU och tillväxt* A2006:003.
- ITPS (2006) *Samhällsekonomiska aspekter på hållbar utveckling* A2006:009.
- ITPS (2006) *Tar jobben slut?* A2006:012.
- ITPS (2007) *Sveriges konkurrenskraft – Att mäta och förstå nationell konkurrenskraft* A2007:002.
- ITPS (2007), *Svenskt näringsliv i en globaliserad värld – Effekter av internationaliseringen på produktivitet och sysselsättning*, Rapport A2007:004.

- Jagrén L. (1992), *Det svenska storföretagsberoendet*, IUI Working papers, No. 360.
- Johansson, D. (1997), *The number and size distribution of firms in Sweden and other European countries*, Lic. Diss. Stockholm school of economics.
- Jorgenson, D. W. och Griliches, Z. (1967), The Explanation of Productivity Change, *Review of Economic Studies*, 34, pp. 249–83.
- Jorgenson, D.W., Gollop, F.M., and Fraumeni, B.M. (1987), *Productivity and US Economic Growth*, Cambridge MA: Harvard University Press.
- Jorgenson, D.W. och Stiroh, K.(2000) Raising the Speed Limit: U.S. Economic Growth in the Information Age, *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 2000, No. 1. (2000), s. 125–235.
- Jorgensen, D.W., Ho, M. S. och Stiroh, K. (2002), *Information Technology, Education, and the Sources of Economic Growth across U.S. industries*, mimeo.
- Jorgenson, D.W., Ho, M., och Stiroh, K. (2005), *Information Technology and the American Growth Resurgence*, MIT, 2005.
- Jorgenson, D. W. och K. J. Stiroh (2000), *Raising the Speed Limit: U.S. Economic Growth in the Information Age*, Brookings Papers on Economic Activity, nr. 1, s. 125–211.
- Jovanovic, B. (1982), Selection and the Evolution of Industry, *Econometrica*, vol. 50, nr 3, s. 649–670.
- Jungenfelt, K. G. (1966), *Löneandelen och den ekonomiska utvecklingen: en empiriskeoretisk studie*, Diss., Stockholm : Stockholms universitet.
- Klepper, S. och Graddy, E. (1990), The Evolution of New Industries and the Determinants of Market Structure, *The RAND Journal of Economics*, vol. 21, nr 1, s. 27–44.
- Klepper, S. (1996), Entry, Exit, Growth, and Innovation over the Product Life Cycle, *American Economic Review*, vol. 86, nr 3, s. 562–583.
- Konjunkturinstitutet (2005) *Konjunkturläget augusti 2005*.
- Konjunkturinstitutet (2007) *Konjunkturläget mars 2007*.
- Krantz, O. och Schön, L. (2007), Swedish Historical National Accounts, *Lund studies in Economic History* vol. 41, Lund, Almqvist & Wiksell International.
- Krugman, P.R. och Obstfeldt, M. (2003), *International Economics: Theory and Policy, sixth edition*. Addison Wesley.
- Liebowitz, S.J. och Margolis, S. E. (1990), The Fable of the Keys, *Journal of Law and Economics*, vol. 33, s. 1-25.

- Lewin, P. (2002), editor, *The Economics of QWERTY: History, Theory, and Policy -- Essays by Stan J. Liebowitz and Stephen E. Margolis*. New York: New York University Press, 2002.
- Lindholm-Dahlstrand, Å. (1996) Acquisition and Growth in Technology-based Firms, ESRC Centre for Business Research, *WP series nr. 47*.
- Lindholm-Dahlstrand, Å. och Cetindamar, D. (2000), The Dynamics of Innovation Financing in Sweden, *Venture Capital*, vol. 2, nr. 3.
- Lodin, S-O. (1999), Bräckligt glas på fast vetenskaplig grund, *Ekonomisk debatt*, årg. 27, nr 6, s. 352–355.
- Loveman, G. och Sengenberger, W. (1991), The re-emergence of small-scale production; an international comparison, *Small Business Economics*, Vol. 3, s. 1–37.
- Lucas R. E. jr (1988), On the mechanics of economic development, *Journal of monetary Economics* 22, s. 3–42.
- Lundgren, S. (red.), Edquist. H. och Wallgren, A. (2007), (2007), *Tillväxt i otakt*. Konjunkturrådets årsrapport 2007, SNS Förlag.
- Maddison, A. (2001), *The World Economy: A Millennial Perspective*, OECD, Development Centre Studies.
- Martin, S. (2002), *Advanced Industrial Economics*, Oxford: Blackwell.
- McGrath, L.C. (2002), Growth, Bullfrogs, and Small Businesses, *The Coastal Business Journal*, Vol. 1, nr 1, s. 53–56.
- Norman, V. (1993), *Naeringsstruktur og utenrikshandel i en liten open økonomi*, Oslo: Universitetsforlaget.
- North, D. (1990), *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge.
- OECD (2000) *Measuring the IT-sector*.
- OECD (2007a) *Economic Outlook No. 79, May 2007*.
- OECD (2007b) *Economic Outlook No. 81, June 2007*.
- OECD (1997) *Small Business, Job Creation and growth: Facts, Obstacles and Best Practices*, Paris
- OECD (2002), *High-Growth SMEs and Employment*, Paris.
- O' Rourke K. och Williamson J. G. (1999), *Globalization and history: The evolution of a nineteenth-century Atlantic economy*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

- Oliner, S. D. och Sichel, D. E. (2000), The Resurgence of Growth in the Late 1990s: Is Information Technology the Story?, *Journal of Economic Perspectives*, 14, s. 3–22.
- Oliner, S. D. och Sichel, D. E. (2002), Information Technology and Productivity: Where Are We Now and Where Are We Going?, *Federal Reserve Bank of Atlanta Economic Review*, nr 87, s. 15–44.
- Parkin, M., Powell. M. och Matthews. K. (2003), *Economics, 5th ed.*, Pearson Education Ltd.
- Petterson, B (2006), *Globala obalanser och bytesbalansunderskottet I USA*, Riksbanken, artikel 2006:3.
- Pettersson, K. H. (2004a), *Det nya företagets samhälle. Om företag och politik i 2000-talets samhälle*, SNS Förlag.
- Pettersson, K. H. (2004b), *Det exploderande storföretaget. Om företag och politik i 2000-talets samhälle*, SNS Förlag.
- Phelps, N.A. (1992), External Economies, Agglomeration and Flexible Accumulation, *Transactions of the Institute of British Geographers*, New Series, vol. 17, nr 1, s. 35–46.
- Picot, G., och Dupuy. R. (1998), Job Creation by Company Size Class: The Magnitude, Concentration and Persistence of Job Gains and Losses in Canada, *Small Business Economics* 10, s. 117–139.
- Piore, M. and Sable C. (1984), *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, New York: Basic Books.
- Preston L.E. och Keachie E.C. (1964), Cost functions and progress functions: an integration, *American Economic Review*, vol. 54. s. 100–106.
- Romer P. (1996), Increasing returns and long-run growth, *Journal of political economy*, vol. 8, s. 1002–1037.
- Romer, P. (1994), The origins of Endogenous Growth, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 8, s. 3–22.
- Rosenberg, N. och Birdzell L.E. (1986), *How the West Grew Rich*, Basic Books.
- Sanz-Villarroya, I. (2005), The convergence process of Argentina with Australia and Canada: 1875–2000, *Explorations in Economic History*, vol. 42, s. 439–458.
- SCB (2007) Statistisk årsbok för Sverige, Stockholm, Statistiska Centralbyrån.
- Schön L. (2000), En modern svensk ekonomisk historia, Lund, Studentlitteratur.
- Schön, L. (2003), Epilog i *Världens ekonomiska historia – från urtid till nutid*, av Ronaldo Cameron och Larry Neal, Studentlitteratur.

- Schumpeter, J.A. (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York: Harper and Row.
- Schumpeter, J. A. (1936), *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*, Harvard University Press.
- Sen, A. (1995), *Inequality Reexamined*, New York: Oxford University Press.
- Sherer, F.M. (1991), *Changing Perspectives on the Firm Size Problem*, i Acs Z.J. och Audretsch, D.B (red.), *Innovation and Technological Change: An international Comparison*, Ann Arbor, University of Michigan Press, s. 24–38.
- Sherer, F.M. (1980), *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Chicago: Rand McNally.
- Scherer F.M. och Ross D. (1990), *Industrial market structure and economic performance (third ed.)*, Boston, Houghton Mifflin Company.
- Skånberg, K. (1998), *Gröna miljöräkenskaper: Att konstruera ett miljöräkenskapssystem*, Miljöräkenskaper, Rapport 1998:10, Konjunkturinstitutet.
- Solow, R.M. (1956), A contribution on the theory of economic growth, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70, s. 65–94.
- Solow, R.M. (1957), Technical change and the aggregate production function, *Review of Economics and Statistics*, vol. 39, s. 312–320.
- Snoddgrass, D.R. och Biggs, T. (1995), *Industrialization and the Small Firm Patterns and Policies*, International Centre for Economic Growth, San Francisco.
- SOU 2004:11, *Sveriges ekonomi – utsikter till 2020*, Bilaga 1-2 till LU 2003/04.
- Spilling, O.R. (1998), On the re-emerge of small scale production: The Norwegian case in international comparison, *Small business economics 10*, s. 401–417.
- Stanworth, J. och Gray, C. (ed) *Bolton 20 years on*, Paul Chapman, London.
- Sternberg, R. och Wennekers, S. (2005), Determinants and Effects of New Business Creation Using Global Entrepreneurship Monitor Data, *Small Business Economics 24*, s. 193–203.
- Stiroh, K.J. (2001), What drives productivity growth?, *Economic Policy Review*, vol 7, nr 1, Federal Reserve Bank of New York.
- Kashifa, S., Hessels, J., Stam, E. och van Stel, A. (2006), *High Growth Firms, Public Policies and Economic Growth*, Working Paper at High Technology Small Firms Conference 2006, University of Twente.
- Svenska aktiebolag och enskilda banker (1931): *Handbok för affärsvärlden*, Stockholm, Norstedt & söner.

- Svenska aktiebolag och enskilda banker (1961): *Handbok för affärsvärlden*, Stockholm, Norstedt & söner.
- Tatum, D. (2007), Innovating the Development of Innovation, *Research Technology Management*; vol. 50, issue 3, s. 15–18.
- Taymaz, E. (2005), Are Small Firms Really Less Productive?, *Small Business Economics*, Nr. 20, s. 429–445.
- Tether, B.S. och Massini, S. (1998), Employment Creation in Small Technological and Design Innovators in the U.K. during the 1980s, *Small Business Economics 11*: s. 353–370.
- Thurik, A. R. (2004), Entrepreneurship, Economic Growth and the Shift from the Managed to the Entrepreneurial Economy, in Hallin, G och Östhol A (red), *På den tillväxtpolitiska agendan*, ITPS-Rapport, A2004:023, Östersund.
- Timmer, M. P, Ypma, G. och van Ark, B. (2003), *IT in the European Union: Driving Productivity Divergence?*, GGDC Research Memorandum GD–67, University of Groningen,
- Toms, S. och Wright, M. (2002), *Corporate governance in the UK 1950–2000*, Business history 44:3
- van Ark, B. (1993), *International Comparisons of Output and Productivity: Manufacturing Productivity Performance of Ten Countries from 1950 to 1990*, Monograph Series no. 1, Groningen Growth and Development Centre, 1993.
- van Ark, B. (1995) *Sectoral Growth Accounting and Structural Change in Post-war Europe*, Research Memorandum 23, Groningen Growth and Development Centre.
- van Ark, B., Frankema, E. och Duteweerd, H. (2004), *Productivity and Employment Growth: An Empirical Review of Long and Medium Run Evidence*, GGDC Research Memorandum GD–67, University of Groningen,
- van Ark, B. (2005), *Catching Up or Getting Stuck? Europe's Troubles to Exploit ICT's Productivity Potential*, Groningen Growth and Development Centre, University of Groningen, Research Memorandum GD-79.
- van Ark, B. (red.), m fl (2007) *EU KLEMS Productivity Report, Issue No. 1, March 2007*. Groningen Growth and Development Centre, University of Groningen.
- Wennekers, S. (2006), *Entrepreneurship at Country Level: Economic and Non-Economic Determinants*, diss, Erasmus University.
- Wennekers, S. och Thurik, A. R. (1999), Linking Entrepreneurship and Economic Growth, *Small Business Economics*, vol 13, s. 27–55.

Williamson, O.E. (1975) *Markets and Hierarchies, analysis and antitrust implications: A study in the economics of internal organization*, New York, Free Press

Wong, P.K., Ping Y.H. och Autio, E. (2005), Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM data, *Small Business Economics* 24: 335–350.

Datakällor

EU KLEMS:

www.euklems.net

Eurostat:

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1090,30070682,1090_33076576&_dad=portal&_schema=PORTAL

Groningen Growth and Development Centre, Total Economy Database:

<http://www.ggdc.net/dseries/totecon.html>

IMF, World Economic Outlook Database:

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2007/01/data/index.aspx>

Riksbanken:

<http://www.riksbank.se/templates/Page.aspx?id=16790>

Riksgäldskontoret:

https://www.riksgalden.se/templates/RGK_Templates/StartPage_RGKAndGovernmentFinance___228.aspx

SCB (Befolkningsprognosen, Nationalräkenskaperna, Finansräkenskaperna samt Arbetskraftsundersökningen):

<http://www.ssd.scb.se/databaser/makro/start.asp>

Individ och företagsdatabasen (IFDB) som bygger på företagens ekonomi framtagen av Statistiska centralbyrån

UN National Statistics Division, National Accounts Main Aggregates Database:

<http://unstats.un.org/unsd/snaama/Introduction.asp>

Hur mår det svenska näringslivet?

- Snabbväxande företag, så kallade gasellföretag, har stor betydelse för jobben och den ekonomiska utvecklingen i Sverige.
- Svenskt näringsliv ligger i världsklass när det gäller produktivitet utveckling.

Det är två av många resultat som presenteras i ITPS årsbok Näringslivets tillstånd. Årets upplaga analyserar företagsstrukturens betydelse. På vilket sätt bidrar små och stora företag till sysselsättning, produktivitet och tillväxt?

Årsbokens andra del beskriver den svenska ekonomiska utvecklingen i förhållande till förändringar i världsekonomin. Dessutom analyseras faktorer som har stor betydelse för tillväxten. Här finns också en analys av svensk ekonomi på sektorsnivå.

Syftet med Näringslivets tillstånd är att öka kunskapen om de faktorer som bestämmer förutsättningarna för ekonomisk tillväxt och välfärd.

ITPS är en statlig myndighet med uppdrag att bidra till en insiktsfull tillväxtpolitik. ITPS analyserar de faktorer som skapar ekonomisk tillväxt i Sverige och andra länder samt utvärderar politiska insatser och tillhandahåller officiell statistik.