

Företagsdynamik och tillväxt

En kartläggning och analys av företagsdynamik och
arbetsproduktivitetstillväxt i Sverige

Lars Fredrik Andersson

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
ISSN 1652-0483
Östersund 2007

För ytterligare information kontakta Lars Fredrik Andersson
Telefon 063 16 66 41
E-post lars-fredrik.andersson@itps.se

Förord

Med utgångspunkt i den näringspolitiska målsättningen om fler och växande företag, har ITPS kartlagt företagsdynamiken och analyserat dess effekter för produktivitetstillväxten i Sveriges näringsliv.

Rapporten visar att det har skett stora förändringar i företagsstrukturen under det senaste kvartsseklet. Betydelsen av nya och små företag har växt. De flesta nya företag har dock en lägre produktivitet än de äldre etablerade företagen. Förvånande nog bidrar alltså nyföretagandet negativt till produktivitetstillväxten. På aggregerad nivå är dock effekten av företagsdynamiken positiv eftersom de företag som läggs ner, i snitt, är mindre produktiva än de nya företagen.

Inom de flesta näringsgrenar sker som förväntat ett positivt urval, där nya företag är mer produktiva än de som läggs ned. Samtidigt finns ett negativt urval inom utbildnings- hälso- vård- och sjukvårdstjänster samt inom företagstjänster, där de nya företagen är mindre produktiva än de som läggs ned. Tillika är det ett problem att de nya företag som är mest produktiva har en mindre chans att överleva än lågproduktiva äldre företag.

I arbetet med rapporten har Lars Fredrik Andersson, Barbro Widerstedt och Fredrik Olsson deltagit. Lars Fredrik Andersson har varit projektledare.

Östersund, december 2006

Sture Öberg
Generaldirektör

Innehåll

Sammanfattning	5
Summary	7
1 Inledning	9
1.1 Bakgrund	9
1.2 Syfte och frågeställningar	10
1.3 Metod och data	10
1.4 Disposition	11
2 Teoretiska utgångspunkter	13
2.1 Inledning	13
2.2 Företagsdynamik	13
2.2.1 Företagsdynamikens karaktäristik	13
2.2.2 Företagsdynamikens orsaker	15
2.3 Företagsdynamik och ekonomisk tillväxt	18
2.4 Hypoteser	19
3 Historisk översikt	21
3.1 Inledning	21
3.2 De svenska storföretagens etablering 1850–1950	21
3.3 Företagande och strukturomvandling	26
3.4 Den svenska företagsstrukturens utveckling under efterkrigstiden	32
3.5 Avslutande kommentarer	33
4 Företagsdynamik i ett internationellt perspektiv	37
4.1 Inledning	37
4.2 Faktorer som påverkar skillnader i nyföretagandet	37
4.3 Definitioner av och uppgifter om företagsdynamik	39
4.4 Företagsdynamik i internationell jämförelse	41
4.4.1 Nyföretagande	41
4.4.2 Företagsdödlighet och överlevnad	43
4.4.3 Institutionella faktorer i internationell jämförelse	45
4.5 Avslutande kommentarer	46
5 Företagsdynamiken i Sverige	49
5.1 Inledning	49
5.2 Nyföretagandet	49
5.3 Nedläggning av företag	53
5.4 En jämförelse av antalet nya och nedlagda företag	55
6 Nyföretagandets drivkrafter	61
6.1 Inledning	61
6.2 Undersökningens utgångspunkter	61
6.3 Modell	62
6.4 Analysresultat	63
6.5 Slutsatser	66
7 De nya företagens överlevnad och produktivitet	67
7.1 Inledning	67
7.2 Metod	67
7.3 Undersökningsurval och klassificeringar	68
7.4 Näringsgrensnomenklatur	69
7.5 Företagsdemografi	70
7.6 Nedlagda företag 2004	75
7.7 De nya företagen från 1998 – en översikt	76
7.8 Överlevande företag	79
7.9 Produktivitet i de nya företagen	83
7.10 Slutsatser	88
8 Företagsdynamik och produktivitetstillväxt	89
8.1 Inledning	89
8.2 Metod	89
8.3 Data	91
8.4 Företagspopulationen	93
8.5 Dekomponering av arbetsproduktivitet	94

8.6	Slutsatser	100
9	Slutsatser och avslutande diskussion.....	103
	Referenser	107
	Appendix	111
	Bortfallsanalys	111
	Skattning av överlevnadssannolikhet.....	112
	Jämförelse mellan ITPS nyföretagarstatistik och IFDB.....	113

Sammanfattning

För att uppnå målen om uthållig tillväxt och ökad sysselsättning syftar näringspolitiken till att stimulera utvecklingen av fler och växande företag. Med det som utgångspunkt har rapporten kartlagt och analyserat företagsdynamikens orsaker och effekter på produktivitetstillväxten. Syftet har varit att bidra med nya kunskaper och insikter till hur företagsdynamiken har förändrats och påverkat produktivitetstillväxten i Sveriges näringsliv.

Rapporten visar att det skedde ett trendbrott i företagsstrukturen och i företagsdynamiken under 1980-talet. Från en utveckling mot färre företagare och större företag, visar rapporten att det från början av 1980-talet har blivit fler företagare och fler mindre företag. Under det senaste kvartsseket har antalet små och nya företag växt i omfattning och betydelse. I ett internationellt perspektiv har Sverige en stor företagsstock i förhållande till befolkningen. Sett i förhållande till företagsstocken är nyföretagandet lägre i Sverige än genomsnittet för EU-15, medan nyföretagandet i relation till befolkningen placerar Sverige nära genomsnittet för dessa länder. Företagsdynamiken i Sverige liknar den i Finland och i Belgien.

De större företagen spelar en viktig roll för Sveriges Näringsliv då de står för en stor andel av den samlade produktionen och sysselsättningen. De flesta av dessa storföretag grundades under perioden 1850 till 1950, endast ett fåtal har grundats efter 1950.

Företagsdynamikens förändring under det senast kvartsseket kännetecknas av tjänstesektorns utveckling. Tillväxten i antalet nya tjänsteföretag är en viktig del av förklaringen till företagsstrukturens förändring och företagsstockens tillväxt. Inom tjänstesektorn står tre näringsgrenar för huvuddelen av tillväxten, (i) finansiell verksamhet och företags-tjänster, (ii) varuhandel, restaurang- och hotellrörelse, samt (iii) utbildnings-, hälsovårds-, sjukvårdstjänster och personliga tjänster. Orsaken till expansionen kan delvis förklaras med förändringar i konsumtionsmönstret. I takt med att inkomsterna har ökat har marknaden för dessa tjänster växt i jämförelse med varuproducerande näringsgrenar. De lägre kapitalkostnaderna och inträdesbarriärerna antas vidare vara faktorer som har underlättat framväxten av nya företag inom tjänstesektorn. Detta kan vara en orsak till den mindre intensiva företagsdynamiken inom tillverkningsindustrin. En annan orsak kan vara att exporten, som står för en stor del av användningen inom tillverkningsindustrin, inte har haft samma stimulerande effekt på nyföretagandet som konsumtionen.

Analysen av företagsdynamiken visar som väntat att de överlevande företagen i regel är mer produktiva än de nedlagda företagen. Eftersom de nya företagen på sikt ofta blir mer produktiva än de nedlagda företagen, bidrar de nya företagen även till produktivitetstillväxten i näringslivet. Nedläggningen av mindre produktiva företag är således viktig för att uppnå en högre aggregerad produktivitetstillväxt.

De flesta nya företag har dock en lägre produktivitet än de äldre etablerade företagen. Fortfarande efter fem år är medianproduktiviteten i de nya företagen lägre än i de äldre företagen. Undantaget är nya företag inom bas- och råvarunäringsgrenar. Företagen inom denna bransch skiljer sig dock genom att redan från start vara mer kapitalintensiva och större. Undersökningen av de nya företagen visar att det finns en större spridning i produktiviteten i jämförelse med äldre företag. Detta innebär att det finns relativt fler företag med låg produktivitet bland de nya företagen än bland de äldre företagen, men också att det finns nya företag som har en hög produktivitet i jämförelse med de mest produktiva etablerade

företagen. Det är därför svårt att finna stöd för att nyföretagandet leder till en högre produktivitetstillväxt genom att de nya företagen är mer produktiva än äldre företag, även om skillnaderna minskar kraftigt under en femårsperiod.

Vidare indikerar den stora utslagningen av nya företag att den potentiella konkurrensen från nya företag är av mindre betydelse än konkurrensen från de redan etablerade företagen. Eftersom produktiviteten i nya företag i relation till äldre företag är en viktig faktor för sannolikheten att överleva, är det inte antalet nya företag, utan antalet nya företag med hög produktivitet som är viktig för förnyelse och utveckling av näringslivet. Fler företag kan inte antas bidra till en högre produktivitetstillväxt i ekonomin, om inte de företag som läggs ned är mindre produktiva. Därför är det ett problem att de mest produktiva nya företagen har en mindre chans att överleva än lågproduktiva äldre företag.

Förvånande nog bidrar alltså nyföretagandet negativt till produktivitetstillväxten. Dynamiken är dock positiv på aggregerad nivå eftersom de företag som läggs ner (både nya och gamla företag) har en lägre produktivitet än de nya företagen trots att dessa har en lägre produktivitet i snitt än de äldre företagen. Under perioden 1997 till 2003 ökade den aggregerade produktiviteten med 22 procent. Av dessa 22 procent stod företagsdynamiken (nya – nedlagda företag) för knappt 2 procent samtidigt produktivitetstillväxten inom de kvarvarande företagen svarade för omkring 20 procent. För hela näringslivet är bidraget från företagsdynamiken en viktigare drivkraft för produktivitetstillväxten än omallokering av arbetskraft mellan kvarvarande företag.

Företagsdynamikens bidrag till produktivitetstillväxten är inte jämnt fördelad mellan näringsgrenarna. Inom tillverkningsindustrin är detta bidrag av relativt liten betydelse, men inom delar av tjänstesektorn är företagsdynamiken en viktig drivkraft för produktivitetstillväxten. Inom de två näringsgrenarna inrikeshandel, hotell och restaurang samt inom transport och kommunikation är detta bidrag relativt betydande. Den positiva trenden gäller dock inte för hela tjänstesektorn. Undersökningen visar att det är i de näringsgrenar där de flesta nya företagen har etablerats, sker ett *negativt urval* av företag! De nya företagen inom näringsgrenarna utbildnings-, hälsovårds- sjukvårdstjänster och personliga tjänster samt finansiell verksamhet och företagstjänster har i genomsnitt *lägre* produktivitet än de företag som läggs ned! Det går alltså inte att sätta ett likhetstecken mellan fler företag och högre produktivitetstillväxt inom alla näringsgrenar.

Summary

The present rapport examines the dynamic relation between firm dynamics and productivity growth in Sweden. This is believed to be a particularly apt topic of research given that the creation of new business and decline of unproductive firms often is regarded as key characteristic of business dynamics. Indeed, economic theory predicts that successful firms will grow, while less successful firms will shrink or die and policy makers often believe that intense firm creation is important for productivity growth and job creation. By addressing the issue of firm dynamics and productivity growth, this study could contribute to the understanding of the growth process in several key regards.

Seen from an historical perspective, the structure of enterprises has changed rapidly since the 1980s. From a trend of shrinking numbers of entrepreneurs and growing size of business, we find a shift towards increasing numbers of entrepreneurs and a growing number of small firms. Indeed, the stock of companies in Sweden is large compared to other European countries today. Due to the large stock, the entry rate is also lower. However, by normalizing this large stock, we find that entry rate in Sweden is close to the average in West Europe. This result also holds for entry normalized by population. Considering the growing importance of new and small business, it is still important to remember, that large companies is crucial for productivity growth and job creation. Quite few of the largest enterprises have entered the market after the Second World War, implying that the most of the big multinational companies of today entered in the market in the period 1850 to 1950. These latter companies still have a strong impact on job creation and productivity growth, although the impact of new and small companies has increased since the 1980s.

The growth of new business has been concentrated into three service industries. We find that new start-ups have been predominant in financial services, business services and domestic trade, hotel and restaurants together with education, health care and social services has been intense. The development within these sectors is the major explanation behind the growth of new enterprises. This development is related to the changes in the structure of demand, where the growth of incomes has encouraged households to expend more into these services compared to other expenditures. Whereas domestic consumption, and also import, has stimulated entry, export seems not to be positively correlated. An additional explanation to the growth of service firms is the less demanding capital structure, implying financing difficulties as a potential problem for manufacturing firms or firms with greater capital needs.

The rapport shows that the firms entering the market in the late 1990s (and survived) is more productive than exiting firms. However, these surviving firms are not more productive than incumbents after five years. Although, if they were more productive, the entering firms still have less chance to survive. Age seems to be a more important determinant for survival than productivity. This negative selection process is an issue of concern for policy makers and others such as business angels, venture capital companies and banks with an interest in the survival of new productive high-growth firms.

The entry and exit of firms, firm dynamics, has a positive impact on the growth process. New firms are more productive than exiting firms. However, new firms is not as productive (in average) as incumbents after five years. Still, the decomposition of aggregated productivity growth shows that the replacement of less productive firms is an important characteristic of aggregated productivity growth. The contribution of entry and exit on

aggregate productivity growth is small for the total economy. Indeed, the contribution of firm dynamics is less than two of total 22 per cent during the period 1997 to 2003. Still, this result suggests that entering firms are more productive than exiting firms. The effect of net entry seem to play only a modest role in the manufacturing sector, while it boost the development of labour productivity in services sectors. The net effect is especially significant in domestic trade, hotel and restaurants together with transport and communications. For the total economy is the effect of firm dynamics is more important than shifts in reallocation of labour between incumbents.

Although the process of selection in general seems to function well, we also find issues of concern. The small contribution of business dynamics is in fact negative in service sectors such as financial services, business services together with education, health care and social services. These two sectors have the large entry and survival rate but still a negative contribution to aggregated productivity growth. Due to that, we do not support the hypothesis that growing numbers of new firms *per se* leads to higher aggregated productivity growth.

1 Inledning

Att skapa fler och växande företag antas vara viktigt för uthållig ekonomisk tillväxt. Nya växande företag förväntas bidra med nya arbetstillfällen och högre produktivitet. Målen om hög uthållig ekonomisk och ökad sysselsättning antas kunna uppfyllas genom att stimulera förnyelsen och utveckla näringslivet. Med dessa mål och förväntningar som utgångspunkt fokuserar den följande rapporten på företagsdynamik och produktivitetstillväxt.

1.1 Bakgrund

Det näringspolitiska arbetet har under de senaste åren varit inriktat mot att skapa gynnsamma förutsättningar för företagandet inom EU.¹ Att främja ett ökat nyföretagande och en hög tillväxt i existerande företag, har varit viktiga medel för att uppnå målen om uthållig ekonomisk tillväxt och full sysselsättning i Sverige.² I det arbetet har nyföretagandet antagits vara en viktig drivkraft för förnyelse och utveckling av näringslivet. Nya företag förväntas ge upphov till ökad sysselsättning och välbefinnande genom att ersätta mindre produktiva verksamheter, utsätta existerande företag för ökad konkurrens och möta nya behov.³ I den näringspolitiska debatten om förnyelse och utvecklingen av svenskt näringsliv har små och nya företag ofta pekats ut som mer innovativa än stora företag. Nyföretagens bidrag till utvecklingen av nya innovationer, nya tjänster och nya varor anses därför vara viktigt för ekonomisk tillväxt.⁴ De dynamiska effekterna av nya företag och entreprenörskapets betydelse för ekonomisk tillväxt har även uppmärksamats inom forskningen.

I litteraturen är nyföretagandes tillväxtskapande effekter omdebatterade. Analyser av ekonomisk tillväxt indikerar att nyföretagandet endast ger ett mindre bidrag till samhällsekonomin på kort sikt. Även om många nya företag etableras är tillskottet sett till sysselsättning, omsättning och förädlingsvärde litet i relation till existerande företag. På längre sikt är de dynamiska effekterna förmodligen större. Studier från andra länder visar att effekten av att nya företag startar och att äldre företag läggs ned tenderar till att bli mer betydelsefullt för ekonomisk tillväxt på längre sikt.⁵ Utifrån ett längre tidsperspektiv kan nya företag, genom att introducera av nya innovationer, produkter och tjänster, skapa förutsättningar för högre produktivitetstillväxt. Nya innovativa företag kan även påverka näringslivets utveckling på andra sätt. Tidigare forskning har uppmärksammat hur små företag kan stå bakom revolutionerande innovationer, vilka senare utvecklas genom de stora företagens forsknings- och utvecklingsresurser.⁶ Historiska exempel visar att nya företag, genom att möta ett kontinuerligt växande behov, kraftigt kan expandera och därigenom ge ett betydande bidrag till ekonomisk tillväxt.⁷ Utvecklandet av nya företag och nedläggning av tidigare verksamheter, företagsdynamik, kan förväntas vara av stor betydelse för utvecklingen och förnyelsen av näringslivet. Mot den bakgrunden är det av vikt att öka kunskapen om företagsdynamikens orsaker och betydelse för produktivitetstillväxten.

¹ EU (2003)

² Näringsdepartementet (2006), Finansdepartementet 2006.

³ NUTEK (2006)

⁴ LO (2006); *Företagarna* (2006); *Svenskt näringsliv* (2006); *Timbro* (2006); *Agora* (2005-09-07) *DN* (2006-10-06); *SVD* (2006-09-25); *Aftonbladet* (2006-07-29)

⁵ *Heden* (2005); *Maliranta* (2003); *OECD* 2002; *Ahn* (2001); *Foster et al* (1998); *Caves* (1998).

⁶ *Baumol* (2004).

⁷ *Glete* (1987); *Glete* (1994); *Gårdlund* (1983)

Detta kan ge oss en insikt i hur gynnsamma förutsättningar för fler och växande företag kan skapas.

1.2 Syfte och frågeställningar

Syftet med den följande rapporten är att kartlägga och analysera företagsdynamiken i svenskt näringsliv. Kartläggningen syftar till att visa hur den svenska företagsstrukturen har förändrats på kort och lång sikt. Analysen syftar till att undersöka två problemområden. Den första delen fokuserar på vad som påverkar företagsdynamiken och i den andra delen av analysen riktas uppmärksamheten mot sambandet mellan företagsdynamiken och produktivitetstillväxten. I linje med det övergripande syftet kommer rapporten att fokusera på följande frågor:

- Hur har den svenska företagsstrukturen och företagsdynamiken utvecklats på kort och lång sikt?
- Vilka faktorer påverkar utvecklingen av nyföretagandet?
- Vad påverkar de nya företagens överlevnadssannolikhet?
- Hur bidrar företagsdynamiken till produktivitetstillväxten i ekonomin?

För att besvara den första frågan kommer den svenska företagsstrukturens långsiktiga utveckling att kartläggas. Kartläggningen omfattar de svenska storföretagens etablering, företagandelen och strukturomvandling samt företagsstrukturens utveckling under efterkrigstiden. Framväxten av nya företag och nedläggning av företag, företagsdynamiken, kartläggs detaljerat på kort sikt. Företagsdynamiken kommer att redovisas efter näringsgrenar från andra halvan av 1990-talet och framåt. För att besvara den andra frågan kommer variationen i antal nya företag mellan näringsgrenar och år att analyseras utifrån ett antal olika indikatorer. Valet av dessa kommer att motiveras längre fram. Den tredje frågan kommer att besvaras genom att skatta sannolikheten för de nya företagens överlevnad utifrån teoretisk motiverade bestämningsfaktorer. För att besvara den sista frågan kommer två olika undersökningar att genomföras. I den första undersökningen studeras en grupp (kohort) av nya företag mellan åren 1998 och 2003. De överlevande nyföretagen kommer att jämföras med nedlagda och existerande företag. I den andra undersökningen kommer företagsdynamikens bidrag till produktivitetstillväxten att analyseras under perioden 1997 till 2003. Den dynamiska effekten som uppstår när nya företag startas samtidigt som andra läggs ned kommer att ställas i relation till produktivitetstillväxten i existerande företag. Genom att både studera en grupp överlevande företag och den sammantagna dynamiken som uppstår när företag startas och läggs ned, underlättas bedömningen av företagsdynamikens betydelse för produktivitetstillväxten. De resultat som framkommer i rapporten kommer att relateras till aktuell svensk och internationell forskning på området. Tillika kommer företagsdynamiken i Sverige att sättas in i ett internationellt sammanhang. En jämförelse mellan Sverige, EU-15 länderna och USA biläggs rapporten.

1.3 Metod och data

För att kunna studera företagsdynamik och produktivitetstillväxt är det av största vikt att datamaterialet är av hög kvalitet och att metoderna är vetenskapligt accepterade. Eftersom det är förenat med oöverblickbara risker att använda uppgifter som inte är väldokumenterade och variabler som inte är noggrant definierade, kommer undersökningarna i rapporten att baseras på offentligt producerad data från Statistiska centralbyrån (SCB) och Institutet för tillväxtpolitiska studier (ITPS) och Eurostat. Med anledning av den svårighet och risk

som finns vid internationella komparationer av mikrodata, kommer en särskild källkritisk diskussion av avhandlas i kapitel 4.

Undersökningarna i rapporten baseras på uppgifter från individ- och företagsdatabasen (IFDB). Till de uppgifterna utnyttjas även statistiken över nyföretagandet som publiceras av ITPS, samt data från nationalräkenskaperna publicerade av SCB. Vid sidan av undersökningarna i rapporten avses andra datakällor att utnyttjas i samband med historiska översikter. De senare uppgifterna tolkas dock med hänsyn till de angivna källornas tillförlitlighet.

Inom ramen för individs och företagsdatabasen (IFDB) kommer uppgifter om företagens och arbetsställets dynamik (FAD), samt ekonomisk basstatistik över företagen (BAS) att användas. I korthet innefattar de databaserna följande statistik. I FAD finns information om företagens status för varje år. Ett företags status definieras som kvarvarande, nytt, nedlagt efter de följande kriterierna. Givet att hälften eller fler (>50 procent) av de sysselsatta i ett företag finns i år ett (t_1) och i år två (t_2), definieras företaget som kvarvarande. Ett företag definieras som ombildat (sammanslaget eller uppdelat) om mindre än hälften av företagets arbetsstyrka inte finns med i år ett eller två, samtidigt som hälften eller mer än hälften finns med i angränsande år. Ett företag definieras som nytt om arbetsstyrkan är helt ny i år två. Omvänt definieras ett företag som nedlagt om ingen ur arbetsstyrkan som finns med i år ett finns knuten till företaget i år två. Uppgifterna som används för att definiera företagens status är hämtade ur sysselsättningsregistret (RAMS). Med hjälp av uppgifterna om företagens status, är det möjligt att med hög säkerhet skilja på nya, nedlagda och kvarvarande företag.⁸ För att kunna analysera företagens utveckling har uppgifterna i FAD matchats med uppgifter från BAS. Matchningen har genomförts på basis av aktuella organisationsnummer. Den ekonomiska statistiken som har bilagts företagen innefattar variabler såsom sysselsättning, förädlingsvärde, näringsgren, juridiska form *etc.* Vid sidan av dessa uppgifter har variabler hämtade från SCB:s input-output tabeller används. Den direkta användningen och urvalet av uppgifter kommer att beskrivas i samband med de analytiska kapitlen 5, 6, 7 och 8. I de föregående kapitlen används annan statistik. I kapitel 3 används statistik från historiska nationalräkenskaperna, samt från sekundärkällor. Kvaliteten i för dessa uppgifter är hög när forskare under lång tid har arbetat med enhetliga definitioner och metoder. I kapitel 4 kritiserar kvaliteten i internationellt jämförande mikrostatistik och i kapitel 5 används förutom IFDB även nyföretagarstatistiken från ITPS.

1.4 Disposition

Rapporten är disponerad enligt följande. I kapitel 2 redovisas och förklaras de teoretiska utgångspunkterna. Tonvikten kommer att ligga på att förklara de mekanismer som kan påverka nyföretagandet och överlevnadssannolikheten bland nystartade företag. Vidare presenteras de mekanismer som kan förklara bidraget från företagsdynamiken. I kapitel 3 kartläggs den långsiktiga utvecklingen av företagandet i Sverige. Översikten kommer att innefatta etableringen av de svenska storföretagen, den långsiktiga utvecklingen av företagsandelen och strukturomvandlingen i svensk ekonomi samt företagsstrukturens förändring under efterkrigstiden. En internationell jämförelse avseende företagsdynamiken i Sverige EU-15 länderna och USA avhandlas i kapitel 4. Tillika biläggs en källkritisk diskussion beträffande osäkerheterna att genomföra internationella mikrojämförelser. I kapitel 5 kartläggs hur företagsdynamiken har utvecklats under senare tid i Sverige. Nyföretagandet

⁸ Andersson och Arvidsson (2006). *En jämförelse mellan uppgifterna i FAD och nyföretagarstatistiken publicerad av ITPS finns i appendix.*

och nedläggningen av företag kommer att beskrivas efter näringsgren från mitten av 1990-talet och framåt. I kapitel 6 analyseras orsakerna till nyföretagandets variation mellan näringsgrenar och år från andra halvan av 1990-talet. Detta följs av en analys av produktivtets- och sysselsättningsutvecklingen bland företag som etablerades år 1998. Vidare kommer kapitel 7 att undersöka överlevnadssannolikheten och dess bestämningsfaktorer för företag startade 1998. I kapitel 8 analyseras hur företagsdynamiken bidrar till den aggregerade produktivtetsutvecklingen mellan åren 1997 och 2003. Särskild uppmärksamhet ägnas frågan huruvida det finns ett likhetstecken mellan fler nya företag och högre produktivitet. I kapitel 9 presenteras rapportens slutsatser.

2 Teoretiska utgångspunkter

2.1 Inledning

Inom litteraturen har företagsdynamik och produktivitetstillväxt analyserats utifrån flera olika teoretiska utgångspunkter. Flera studier har en tydlig anknytning till den neoklassiska skolbildningen samtidigt som andra studier står närmare den evolutionära skolbildningen. Skillnaderna i utgångspunkter och i förklaringar till aktuellt problemområde, vilka är högst väsentliga mellan dessa skolbildningar, är naturligtvis intressant men inte en fråga för den följande genomgången. I aktuellt kapitlet behandlas de teoretiska bidrag som har störst relevans och acceptans för de analytiska frågeställningarna att presenteras.⁹ Särskild uppmärksamhet ägnas företagsdynamikens orsaker och betydelse för strukturomvandling och ekonomisk tillväxt

Kapitlet är disponerat enligt följande. I avsnitt 2.2 presenteras de mekanismer som påverkar etablering, överlevnad och nedläggning av företag. I samband med den presentationen kommer även relationen mellan företagsdynamiken och företagsstocken att förklaras. I avsnitt 2.3 redovisas sambandet mellan företagsdynamik och ekonomisk tillväxt. I linje med dessa teoretiska utgångspunkter härleds hypoteser i avsnitt 2.4.

2.2 Företagsdynamik

Näringslivets utveckling och omvandling karaktäriseras av att företag etableras, förändras och läggs ned. I den följande genomgången riktas uppmärksamheten mot företagsdynamiken och frågan om varför företag etableras och läggs ned. Vid sidan av den dynamiken kommer även frågan om varför vissa företag överlever och andra inte att förklaras med hänsyn till de teorier som finns på området. Före den genomgången beskrivs dock företagsdynamiken som fenomen.

2.2.1 Företagsdynamikens karaktäristik

Företagsdynamiken karaktäriseras av en process där företag startas och läggs ned. Den processen innebär således att företagsstocken ständigt förändras. Processen är, liksom de flesta samhällsprocesser, kontinuerlig: det finns inte någon naturlig början eller slut. För att kunna studera detta flöde av nya och nedlagda företag behövs någon form av periodisering, en tidsdimension som flödet mäts efter. I fallet med företagsdynamik används ett årligt tidsintervall. Det tidsintervallet kan förefalla naturligt och praktiskt, men innebär samtidigt att det påverkar vår beskrivning liksom förklaring av företagsdynamiken som fenomen.

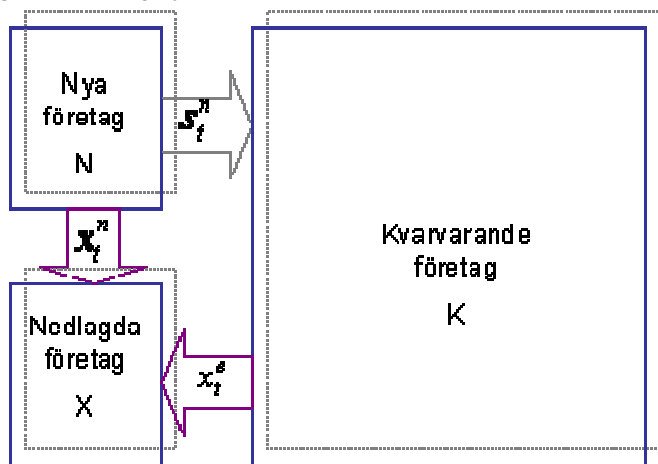
Eftersom företag växer över tid kan ett kort tidsintervall, under vilket ett nytt företag inte har hunnit växa särskilt mycket, innebära att vi t ex underskattar dess betydelse för den ekonomiska utvecklingen på lång sikt. Gränsdragningen mellan nya, kvarvarande och nedlagda företag har en stor betydelse för vår förståelse av företagsdynamiken och dess effekter. För att möta dessa gränsdragningsproblem finns olika tillvägagångssätt. Ett sätt är att utsträcka tidsintervallet om vi vill undersöka företagsdynamikens effekter på strukturomvandling och tillväxt. Ett annat sätt är att försöka mäta hur snabbt företagsstocken förändras. I det senare fallet bör omfattningen av företagsdynamiken inte mätas i form av

⁹ *En doktrinhistorisk översikt av entreprenörens roll i ekonomisk teori finns publicerad i Eliasson (2006).*

inflödet och utflödet av nya företag varje år, utan i vilken takt den existerande företagsstocken byts ut.

I figur 2.1 nedan beskrivs hur in- och utflödet hänger samman med företagsstocken. Ett givet år startar N nya företag. Av dessa överlever en viss procent (s_t^n) till nästa år och blir då en del av stocken kvarvarande företag (K). En del av de nya företagen (x_t^n), överlever inte över ett år, utan läggs ned nästan omedelbart. Förnyelsetakten av företagsstocken bestäms av förhållandet mellan utflödestakten bland de kvarvarande företagen (x_t^e) och överlevnadsgraden bland de nya företagen (s_t^n).

Figur 2.1 Företagsdynamik, schematiskt flöde



Notera: Stockar indikeras med versaler och flöden med gemener.

För att beskriva företagsdynamiken används olika mått. För det första kan man mäta antalet etablerade och antalet nedlagda företag. Det måttet används vanligen för att beskriva förändringar i företagsdynamiken över tid och mellan olika branscher. Fördelen med det måttet är att utvecklingstendenser, t ex uppgång i antalet nystartade företag (N) och nedgång i antalet nedlagda företag (X) och *vice versa* kan fastställas. Nackdelen med det måttet är att det inte säger särskilt mycket om hur snabbt företagsstocken förändras. Ett annat problem är att det är svårt att säga om det finns relativa skillnader i företagsdynamiken mellan olika näringsgrenar. För att möta de problemen kan man mäta förhållandet mellan nya och existerande företag samt nedlagda och existerande företag med hjälp av tre olika relationsmått. Det första relationsmålet definieras som: N/K och benämns nyföretagarandel (entry rate). Det andra relationsmålet definieras som: X/K och benämns nedläggningsandel (exit rate). Slutligen kan ett samlat på den relativa företagsdynamiken definieras som: $(N+X)/K$ och benämns då som turbulens (turnover rate). Fördelen med de tre relationsmåttet är de underlättar jämförelser mellan näringsgrenar av olika storlek. Problemet med dessa relationsmått är att de kan överdriva förnyelsetakten i företagsstocken eftersom en viss andel av de nystartade företagen läggs ned inom samma år de startade. För att korrigera för den effekten kan flödet x_t^n exkluderas från relationsmåten. Utifrån detta kan tillväxttakten i företagsstocken (TF) definieras som:

$$TF = \frac{s_t^n - (x_t^n + x_t^e)}{K} \quad 2.1$$

där nyföretagandet netto (antal nya minus nedlagda företag) delas med företagsstocken. Ett ytterliggare relationsmått som kan vara av intresse är omsättningstakten. I det fallet handlar det om i vilken takt som företagsstocken förändras. För att mäta omsättningstakten (OT) används följande definition:

$$OT = \frac{s_t^n + x_t^e}{K} \quad 2.1$$

där summan av inflödet och utflödet av företag varje år sätts i relation till företagsstocken. Detta mått kan även tolkas som ett mått på företagsstockens förnyelsetakt givet att det finns ett signifikant samband (t värde >5) och en hög grad av samvariation ($R^2 > .95$) mellan etablering och nedläggning av företag. Notera att denna beräkningsrutin har valt för att den är enkel och transparent. Det handlar dock endast om en indikator och inte en teoretisk användningsfri definition på förnyelsetakt.

Ett annat problem med att mäta företagsdynamiken är att företagen ombildas. Den typen av organisatoriska förändringar beror inte på att verksamhet tillkommit eller försvunnit, utan hänger samman med att verksamheter slås ihop eller delas upp. I denna studie undersöks inte denna typ av företagsdynamik. I den följande rapporten riktas uppmärksamheten mot den företagsdynamik som inbegriper etablering och nedläggning av företag. För att förstå den senare processen följer en genomgång av de mekanismer som kan orsaka förändringar i den existerande företagsstocken.

2.2.2 Företagsdynamikens orsaker

De mekanismer som orsakar förändringar i den existerande företagsstocken skiljer sig åt mellan olika teoretiska skolbildningar. I enlighet med den neoklassiska skolbildningen är företagsdynamiken ett uttryck för en korrigeringsmekanism i ekonomin och i den evolutionära skolbildningen är företagsdynamiken ett uttryckt för en selektionsprocess. Orsakerna till att företag startas och läggs ned skiljer sig således högst väsentligt mellan de två utgångspunkterna. För att förklara implikationerna av de två synsätten kommer den följande genomgången att innefatta kartläggning av utgångspunkterna som hänger samman med den neoklassiska och den evolutionära skolbildningen.

I linje med den neoklassiska teorin antas nyföretagandet vara ett uttryck för förväntad vinst justerat för inträdeskostnaderna. Entreprenören förväntas alltså välja att starta sitt företag på den marknad där avkastningen kan bli som störst. Utifrån den modellen har förväntad vinst approximerats med tidigare vinster och inträdeskostnader har approximerats med bl a kapital-, marknadsföringsintensitet och minsta effektiva produktion [*minimum efficient scale*].¹⁰ Enligt den modellen bör alltså nyföretagandet vara som intensivast i de branscher där vinsterna är höga och inträdeskostnaderna låga. Nyföretagandet är i den mening ett uttryck för en korrigeringsprocess [*error-correction process*], där nya företag påverkar de existerande företagens vinster. Ett resultat av den processen förväntas vara att höga vinster pressas med tills de når en långsiktig jämviktsnivå, vilken är avhängig av inträdesbarriärerna. Antalet företag på en marknad, givet enhetlig teknologi och fullständig konkurrens, kommer således av att bestämmas av inträdesbarriärerna eller de fasta kostnaderna som ej kan omsättas i annan verksamhet [*sunk cost*].¹¹ Fasta kostnader antas inte påverka nyföretagandet *per se*, givet att inte transaktionskostnader skiljer sig mellan nya och kvarvarande företag.

¹⁰ Geroski (1995).

¹¹ Geroski and Jacquemin (1988).

Nyföretagande antas ske som respons på vinstsignaler, där förekomsten av vinster över normal kapitalavkastning leder till nyetableringar av företag, och vinster under normal kapitalavkastning på lång sikt leder till nedläggningar. Den teoretiska förklaringen till företagsdynamik har prövats i en rad empiriska studier. I flertalet av dessa studier visar det sig att skillnader i vinster ger en högst begränsad förklaring till etableringstakten av nya företag. Vidare har det framkommit att entreprenörer reagerar långsamt på höga vinstnivåer. De undersökningar som har baserats på den modellen har inte på långt när förklarat variationer i nyföretagande; skillnader i vinster och inträdeskostnader mellan branscher måste vara långt större än vad som observerats för att förklara variationen i nyföretagandet. Det svaga stödet kan hänga samman med svårigheterna att mäta framtida vinster och inträdesbarriärer.¹² Men även med bättre specificerade tester är det svårt att visa varför skillnader i vinster mellan branscher är så förvånansvärt stora och stabila över tid samtidigt som nyföretagandet varierar mycket över tid och mellan olika branscher.¹³ Ett annat svårförklarligt faktum är att vinster inte tenderar till att utjämnas mellan olika företag inom samma bransch över tid.¹⁴ Vinstskillnader förefaller vara förhållandevis stabila mellan företag och mellan branscher. Skillnader i vinst kan, i linje med den neoklassiska teorin, antas hänga samman med marknadsimperfectioner och transaktionskostnader. Oaktat orsakerna till dessa vinstskillnader och frågan om vinstskillnader är ett problem eller en högst naturlig del av ekonomisk aktivitet, så förefaller sambandet mellan vinster och nyföretagande vara svagt.

Studier som valt att se etableringen av ett nytt företag utifrån entreprenörens synvinkel har även antagit vinster och inträdesbarriärer som viktiga motiv. I analysen av dessa motiv pekar resultaten på att vinstchanserna spelar en mindre roll än förlustriskerna. Det upplevs som tryggare att minimera risken än att maximera vinsten. Med hänsyn till andra motiv såsom viljan att utveckla sin egen hobby, förverkliga sig själv osv., kan nollvinst (i ekonomisk mening) vara tillräckligt för att starta ett nytt företag.¹⁵ I detta fall kommer alltså förväntade inträdesbarriärerna att vara en viktigare variabel än förväntad vinst.

Ett problem för entreprenören är att kostnadsbilden är okänd. Entreprenören vet inte den verkliga kostnaden och lönsamheten i sitt företag före verksamheten har startat. Ett nytt företag kan alltså ses som ett försök. Genom att konkurrera på marknaden får företagaren en bild av sin sanna konkurrenskraft och förnyelse av företagsstocken sker alltså genom denna försöksprocess.¹⁶ Denna försöksprocess kan antingen vara passiv, vilket Jovanovic studier pekar mot, eller ett aktivt lärande om marknadsförutsättningarna som Ericson och Pakes studier visar.¹⁷ Genom att den sanna kostnadsbilden för företagen avslöjas genom försök, är det också förklarligt att dödligheten bland nya företag är större än dödligheten bland äldre företag, och den starka korrelationen mellan nyföretagande och företagsnedläggningar. Överlevnadssannolikheten ökar över tid eftersom erfarenheter läggs till och att informations- och transaktionskostnader minskar när företagaren bättre känner omgivningsfaktorerna.

¹² *Caves et al. (1991).*

¹³ *Geroski and Jacquemin (1988).*

¹⁴ *Mueller (1986).*

¹⁵ *När ägaren arbetar i det egna företaget, blir arbetets relativa användning av större betydelse än riskkapitalets alternativa användning.*

¹⁶ *Jovanovic (1982).*

¹⁷ *Ericson och Pakes (1998)*

Inom litteraturen har företagsdynamiken analyserats på basis utgångspunkter som i viktiga avseenden avviker från den strikt neoklassiska skolbildningen. En utgångspunkt som på flera punkter skiljer sig från den föregående är den evolutionära eller Schumpeterianska skolbildningen. Utifrån det senare kan företagsdynamiken ses som ett uttryck för en selektionsprocess. Den selektionsprocessen eller ”kreativa förstörelseprocessen” [*creative destruction*] karaktäriseras av att företag etableras genom att introducera en ny(a) innovation(er) på marknaden.¹⁸ I den processen antas nya entreprenörer, med nya produkter, tjänster och produktionsmetoder tränga undan etablerade företag som använder konventionell eller föråldrad teknik. Om företaget lyckas med etableringen på en konkurrensutsatt marknad krävs dock att innovationen bidrar till att öka produktiviteten mer i det nya företaget än i det existerande företag som använder konventionell teknik. Ett annan viktig egenskap för att göra innovationer framgångsrika antas vara att det skapas temporära innovationsmonopol som säkerställer att produktivitetsvinsterna inledningsvis tillfaller det nya företaget som antas vara i en svårare kapitalförsörjningssituation.

Problemet med den processen är att den, liksom andra evolutionära processer är slumpmässig eller stokastisk, vilket gör att den inte bara kännetecknas av ojämvt, utan även att den är mycket svår att förutse. Vi kan helt enkelt inte säga vad som påverkar t ex variationen i företagsdynamik mellan olika tidpunkter och verksamheter. Trots de svårigheterna att förutse och bestämma förändringar i företagsdynamiken kan effekterna från det samma vara viktiga att beakta. Genom att introducera nya produkter baserade på innovationer kan det skapas möjligheter för utveckling av nya produktionsprocesser och i förlängningen nya marknader.¹⁹ Tidigare undersökningar visar att små företag kan ligga bakom banbrytande innovationer, samtidigt som stora företag tar kostnaderna för uthållig produkt- och produktionsutveckling.²⁰ Tillväxtmodeller baserade på evolutionära utgångspunkter visar även på betydelsen av nya företags innovationer.²¹ I den mening kan nya företag antas vara betydelsefulla när en ny industri utvecklas, men mindre viktiga inom mogna industrier.

Nyföretaget är dock knappast enbart utbudsdrivet; nya produkter måste möta behovet från potentiella kunder för att en marknad ska utvecklas. Nyföretagandet kan påverkas av förändringar i hushållens efterfrågan. Kunder måste känna till de nya produkterna och förstå nyttan med dito. Nya företag är förmodligen viktiga i början av en marknads utveckling, när många små företag utvecklar olika produkter kommer eventuellt någon eller en viss typ av produkter att tillfredställa nya behov hos konsumenter. Men när en marknad har kommit till den mognaden att konsumenternas preferenser förenas kring en mindre grupp av produkter av en viss design eller med specifika attribut förändras villkoren för nyföretagandet. Konkurrens om pris, kvalitet och märke blir utslagsgivande vilket gynnar de företag som redan befinner sig på marknaden.²² I analogi med ovan antas nya företag möta en mycket hög efterfrågan på marknader med låga barriärer. Marknadstillväxt förväntas vara med konjunkturkänsligt än vinster, vilket möjligen kan vara en förklaring till växlingar i nyföretagandet.²³

¹⁸ Schumpeter (1934).

¹⁹ Rosenberg (1974); Dosi (1988)

²⁰ Baumol (2004); Schumpeter (1947)

²¹ Wennekers and Thurik (1999)

²² Geroski P. A. (1995).

²³ Hause and Du Reitz (1984).

2.3 Företagsdynamik och ekonomisk tillväxt

Näringslivets utveckling kännetecknas av att nya verksamheter etableras, att tidigare verksamheter utvecklas och av att verksamheter läggs ned. Den dynamik som uppstår när företagsstocken förändras kan antas vara en viktig drivkraft för strukturomvandling och ekonomisk tillväxt. I det följande avsnittet kommer sambandet mellan företagsdynamik, strukturomvandling och tillväxt att kartläggas utifrån olika teoretiska utgångspunkter.

Inom forskningen har framförallt den neoklassiska tillväxtteorin varit utgångspunkten för analyser av ekonomisk tillväxt. I analysen av tillväxtens drivkrafter betonar den teorin förändringar i arbete, kapital och produktivitet; där den långsiktiga produktivitetsutvecklingen är avhängig av tekniska framsteg.²⁴ Modellen har dock begränsningar i det att de faktorer som förklarar teknisk utveckling inte ingår i modellen. Den endogena tillväxtteorin som är en utveckling av den traditionella neoklassiska tillväxtteorin, försöker förklara vad som ligger bakom teknisk förändring. I litteraturen finner vi att det finns några olika förklaringar till teknisk utveckling. I enlighet med den endogena tillväxtteorin förklarade Romer teknisk utveckling som ett resultat av forskning och utveckling. En annan förklaring till tekniska framsteg är, som Lucas formulerade, ett resultat av humankapitalutbyggnad.²⁵

Inom den endogena tillväxtteorin har fokus vidare riktats mot betydelsen av kunskaps-spridning för att generera tekniska framsteg. Utvecklingen av neoklassisk tillväxtteori, från traditionell till endogen, har dock inte inneburit att analysen av företagsdynamik har inkluderats i modellen. Något av ett undantag är dock de tillväxtmodeller som utgår från *vintage capital* hypotesen.²⁶ I enlighet med denna hypotes förväntas modernare eller nyare kapital ge högre avkastning samtidigt som kapitalet ålder är avhängigt av företags ålder. Av det resonemanget följer att nya och eller yngre företag förväntas utnyttja kapital som ger högre avkastning än *dito* för äldre företag.²⁷ Problemet med 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 existerande, snarare än nya företag, kan anpassa sig till tekniken genom omorganiseringar [*retooling*].²⁸

Synen på företagsdynamikens roll, hur nya företag bidrar till förändringar i näringslivets struktur och i vidare mening ekonomisk utveckling, skiljer sig starkt mellan den neoklassiska utgångspunkten eller den evolutionära/Schumpeterianska skolan. Inom den neoklassiska nationalekonomin är entry och exit (och därigenom nyföretagande) främst mekanismer som leder till att marknaden återfår jämvikten efter en störning. Antalet företag, nystarter och nedläggningar på en marknad styrs av vinstläget. Variationer i kostnadsstruktur slår ut företag, och förväntningar om vinster (tex 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”.²⁹ I denna modell träder en entreprenör in på marknaden med en innovation. Innovationen kan finnas både i produktionsteknologin och på produktsidan. Med en

²⁴ Solow (1956).

²⁵ Se ex Romer (1994), Lucas (1988).

²⁶ Caballero and Hammor (1994) Campbell (1997)

²⁷ Gilchrist and Williams (2004)

²⁸ Cooper et al (1997)

²⁹ Schumpeter (1936)

innovation på produktionssidan leder till lägre produktionskostnader och därigenom högre lönsamhet för innovatören. En innovation på produktsidan kan ge entreprenören möjlighet att ta ut ett högre pris än konkurrenterna, vilket också leder till högre lönsamhet. En framgångsrik innovation kan då de innovativa företagen tränga ut de existerande företagen genom detta bidra till en högre tillväxt. För att en entreprenör ska bli framgångsrik på lång sikt måste innovation leda till en högre produktivitet än motsvarande för konventionell teknik.³⁰

Inom litteraturen finns det exempel på modeller som har formaliserat den kreativa förstörelseprocessen. Med utgångspunkt i den nya tillväxtteorin endogeniserar bl a Aghion och Howitt innovationer som antas upphov till kreativ förstörelse. Tanken bygger på att nya innovationer, genom att konkurrera ut tidigare innovationer, ger upphov 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.³¹

Inom samtliga modeller som endogeniserar den ”kreativa förstörelseprocessen”, är reallokeringen av produktion och insatser mellan företag en viktig drivkraft för ekonomisk tillväxt. I det sammanhanget är det av vikt att poängtera att reallokering är en av flera orsaker till ekonomisk tillväxt. Studier som har undersökt dessa reallokeringseffekter, visar att den effekten är relativt liten i jämförelse med det bidrag som kommer från produktivitetstillväxten inom företag.³²

2.4 Hypoteser

För att koppla samman den teoretiska diskussionen med de analytiska kapitlen i rapporten har fyra hypoteser formulerats. De två första hypoteserna avser att pröva drivkrafter bakom företagsdynamiken. De följande två hypoteserna är avser att testa företagsdynamikens inverkan på produktivitetstillväxten i ekonomin.

Enligt neoklassiska teori antas vinster och inträdesbarriärer styra etableringen av nya företag. Utifrån den evolutionära teorin kommer etableringen av nya företag att sammanfalla med introduktionen av nya innovationer. Problemet är att den första förklaringen är att den har ett svagt stöd i tidigare studier och att den andra inte går att testa eftersom innovationer antas uppstå slumpmässigt. Det som istället framkom i den teoretiska genomgången och som är testbart är sambandet mellan marknadstillväxt och nyföretagande. Givet att marknadens tillväxt kan påverka förväntningarna om affärsmöjligheter, kan nya företag, genom att etableras på marknader med hög tillväxt, öka chanserna att nå en avsättning för sina produkter och minska riskerna med höga lagerkostnader. Av detta följer hypotesen:

Hypotes 1. Variationen i antal nya företag påverkas av marknadens tillväxt

Den teoretiska framställningen pekade även mot att nya företag har lägre överlevnadssannolikhet än de kvarvarande företagen. Eftersom den riktiga kostnadsbilden för företagen avslöjas genom försök, är det också förklarligt att dödligheten bland nya företag är större än dödligheten bland äldre företag. Överlevnadssannolikheten kan antas öka över tid eftersom erfarenheter läggs till och att informations- och transaktionskostnader minskar när

³⁰ Carree och Thurik (2005)

³¹ Aghion and Howitt (1992). Notera även kritiken mot modellen i Foster et al (1998)

³² Foster et al. (1998); OECD 2002.

företagaren bättre känner omgivningsfaktorerna. Vidare ger den evolutionära teorin stöd för antagandet att det är de mer produktiva nya företagen som överlever. I linje med det resonemanget har följande hypotes formulerats:

Hypotes 2: Överlevnadssannolikheten ökar med ålder och produktivitet

Genom att de mindre produktiva företagen slås ut, ökar den genomsnittliga produktiviteten i ekonomin. Givet att resurser kan föras till mer produktiva verksamheter ökar tillväxten. Vid en given efterfrågan leder detta till att företagens genomsnittliga storlek ökar. Givet detta antas följande hypotes:

Hypotes 3: Överlevande företag är mer produktiva än nedlagda företag.

Om de nya företag som startar i en bransch är mer produktiva än de företag som läggs ned kommer produktiviteten att öka. Genom att nya företag tillförs är det inte säkert att företagen blir större vid given efterfrågan. I detta fall kan det vara motiverat att av produktivitetsskäl gynna nystartade företag.

Hypotes 4: Nystartade företag är mer produktiva än nedlagda företag.

Om det råder osäkerhet om de nya företagens konkurrenskraft, och de nya företagen behöver tid för att bli lönsamma, kan det vara motiverat att mäta effekten av nya företag efter några år. Genom att göra jämförelsen först efter några år kommer ”misslyckade försök” att ha fallit bort ur jämförelsen, och de nya företagen ges möjlighet att skapa sig en position på marknaden. Detta leder fram till hypotes 4A nedan:

Hypotes 4A: Nya företag som överlever mer än 5 år är mer produktiva än nedlagda företag.

Utifrån det evolutionära synsättet och *vintage capital* resonemanget framhålls att nya företag och en ung företagsstock har ett egenvärde. Detta kan innebära att nya företag är bärare av ny teknik och nya idéer som inte utnyttjas av de existerande företagen. Detta skulle ur tillväxtskympunkt innebära att nystartade företag är mer produktiva än äldre företag.

Hypotes 4B: Nystartade överlevande företag är mer produktiva än kvarvarande företag.

De ovanstående hypoteserna kommer att prövas i kapital 6, 7 och 8. Den första hypotesen prövas i kapitel 6, där även överväganden vad gäller metod och data presenteras. Hypoteserna 2, 3 och 4 kommer att testas i kapitel 7 genom att en grupp (kohort) av företag följs mellan 1998 och 2003. De specifika urvalet och valet undersökningsmetoder kommer även att förklaras närmare i kapitlet. I kapitel 8 kommer hypoteserna 3 och 4 att analyseras med hjälp av en dekomponeringsmetod som presenteras i kapitlet. I det senare fallet kommer bidraget från företagsdynamiken till den aggregerade produktivitetstillväxten att analyseras.

Före analyserna av hypoteserna tar vid kommer vi först att gå igenom utvecklingen av företagsdynamiken och tillväxten i ett historisk, internationellt och nutida perspektiv. I det följande kapitel 3 kartläggs den långsiktiga utvecklingen av det svenska näringslivet och företagsstrukturen. Översikten kommer att innefatta etableringen av svenska storföretagen, den långsiktiga utvecklingen av företagandet och strukturomvandlingen i svensk ekonomi samt företagsstrukturens förändring under andra efterkrigstiden.

3 Historisk översikt

3.1 Inledning

Företagsdynamik har på lång sikt varit en viktig del av omvandlingen och utvecklingen av näringslivet.³³ Introduktionen av nya innovationer, produkter och tjänster har varit förknippade med nya och små företag.³⁴ På kort sikt kan dessa effekter, i linje med resultat från litteraturen på området, förväntas vara av mindre betydelse för den ekonomiska tillväxten.³⁵ Bidraget till den aggregerade tillväxten i produktivitet och i sysselsättning förefaller vara begränsat om endast ett fåtal år undersöks. Den kraft för omvandling och förnyelse som nya företag skapar utvecklas med tiden och inte under några enskilda år. Mot bakgrund av den iakttagelsen är det viktigt att kunna sätta in det kortsiktiga nutida perspektivet i ett längre tidsperspektiv och i ett större sammanhang. För att förstå de mer långsiktiga och dynamiska effekterna av att nya företag etableras och av att tidigare verksamheter läggs ned, är det av vikt att studera den långsiktiga utvecklingen av företags- och näringslivsstrukturen.

Tillkomsten och avvecklandet av företag är viktigt för förnyelsen av näringslivet: nyföretagande bidrar till att omforma företagsstrukturen. I Sverige har nyföretagandet under efterkrigstiden framförallt handlat om små och medelstora företag inom tjänstesektorn. Antalet storföretag som har tillkommit efter 1950 är endast ett fåtal, och ingen av dessa finns inom tillverkningsindustrin. Bland de 35 största svenska företagen år 2004 är det endast tre (*IKEA*, *HM* och *Securitas*³⁶) som etablerats under efterkrigstiden.³⁷ De resterande stora företagen etablerades under perioden 1850 till 1950. Mer specifikt var det i samband med det industriella genombrottet under slutet av 1800- och början av 1900-talet som flertalet av dagens storföretag grundades. Nyföretagandet omkring sekelskiftet 1900 har således haft en stor betydelse för företagsstrukturen under 1900- och 2000-talet.

I det följande kapitlet undersöks den långsiktiga utvecklingen av den svenska företagsstrukturen. Det första avsnittet behandlar de svenska storföretagens etablering under perioden från mitten av 1800-talet till mitten av 1900-talet. I det andra avsnittet kartläggs den långsiktiga utvecklingen av företagandet och strukturomvandlingen i svensk ekonomi. Kapitlet avslutas med en beskrivning av den svenska företagsstrukturens förändring under efterkrigstiden.

3.2 De svenska storföretagens etablering 1850–1950

Utvecklingen av de svenska storföretagen under perioden från 1850 till 1950 kan grovt delas upp i tre perioder. Den första perioden sträcker sig från 1850 till 1890, den andra från 1890 till 1920 och slutligen stäcker sig den tredje perioden från 1920 till 1950. Den första perioden kännetecknas av en stark tillväxt av utrikeshandeln, snabb omstrukturering av jordbruket och utvecklingen av finansiella tjänster. Denna period innefattar också en

³³ *Baten (2003); Reynolds et al (1994).*

³⁴ *Baumol (2004); Wennekers and Thurik (1999).*

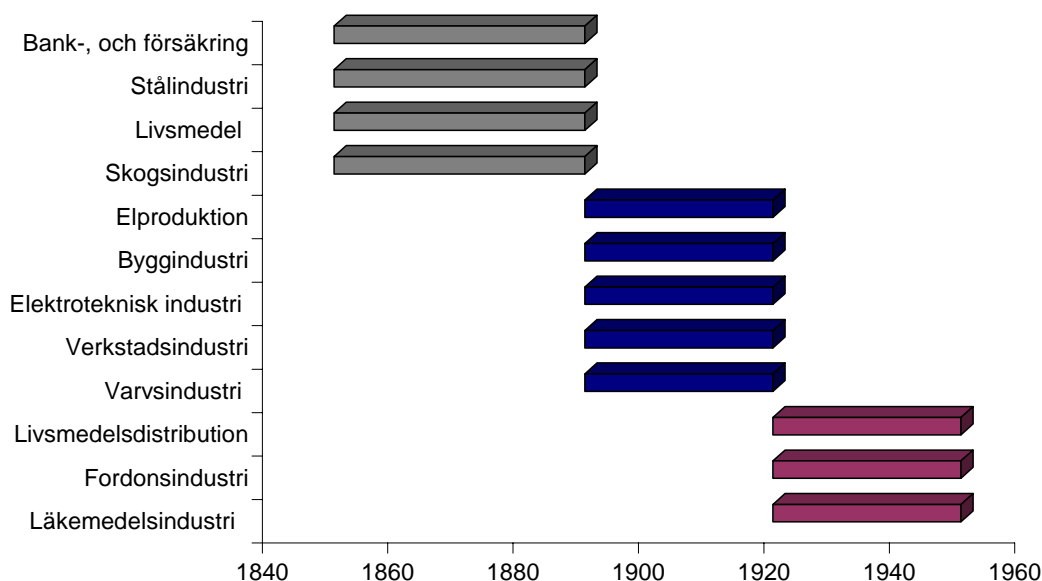
³⁵ *Geroski (1995)*

³⁶ *Securitas inledde sin verksamhet som sakförsäkringsbolag 1896. Enskilda försäkringsanstalter (1911)*

³⁷ *Bolagsfakta (2004); Glete (1994). Företagens storlek hänvisar till dess sysselsättning och omsättning. De största företagens fördelning skiljer sig något mellan sysselsättning och omsättning, men oavsett vilket kvarstår resultatet beträffande företagens ålder.*

omvandling av den traditionella järnhanteringen som genom tekniska förändringar och koncentration av anläggningar ökade sin produktion kraftigt samtidigt som en svensk stålindustri tar form. Perioden utmärks också av en kraftig expansion inom skogsindustribranschen. Den andra perioden kännetecknas av expansionen inom verkstadsindustrin (maskin- och elektroteknisk industri), byggnadsindustrin och utvecklingen av energiförsörjningen. Slutligen kännetecknas den tredje perioden av nya storföretagsbildningar inom läkemedelsflygplans och fordonsindustrin. I figur 3.1 nedan redovisas etableringsperioder för näringsgrenar.

Figur 3.1 Etableringsperioder för näringsgrenar 1850–1950.



Källa: Glete 1987; Glete 1994.

Den dominerande industribranschen var länge järnhantering. Fram till slutet av 1700-talet var Sverige en av Europas ledande järnproducenter. Brytningen av malm och framställningen av tackjärn och stångjärn var koncentrerat till Mellansverige, vilket antas hänga samman med den rika tillgången på järnmalm, skog, vattendrag samt en yrkesskicklig arbetskraft. I kombination med upprättade transportleder till Stockholm och Göteborg blev den svenska järnhanteringen tidigt en viktig exportorienterad industribransch. Förutsättningarna för den svenska järnhanteringen förändrades emellertid under 1800-talet. Konkurrensen från det stenkolsproducerade järnet innebar att priserna på järnprodukterna pressades.

Kriserna för de svenska järnbruken under 1820- och 1870-talet innebar en utslagning av bruk och skrotning av realkapital. I denna period av förändring av järnhanteringen finns tydliga inslag av teknisk förändring där framförallt lancashiremetoden och de senare götstålsprocesserna kan ses som utslagningsfaktorer för bruk som stod kvar vid traditionella metoder för järnframställning.³⁸ Den tekniska utvecklingen ledde till en ökad koncentration av produktionen till större anläggningar. Produktionen blev därmed mer kapitalkrävande och sett till industriella anläggningsvärden så fördubblades dessa mellan perioden 1884 och 1914. Järn- och stålindustrins andel av Sveriges sammanlagda anläggningsvärden

³⁸ Olsson, forthcoming

överstiger under hela perioden det sammantagna värdet av de övriga anläggningstillgångar inom industrin.³⁹ Koncentrationen av järn- och stålindustrins verksamhet skedde inte inom ramen för den traditionella bruksekonomin. Istället var det investeringar utifrån och innovationer inom nybildade företag som *Sandvik*, *Avesta* och senare *SSAB* som bildade grunden för den moderna stålframställningen och metallindustrin. Bruken hade framförallt effekter på verkstadsindustrin.⁴⁰

Sveriges ledande exportnäring under andra halvan av 1800-talet var skogsindustrin. Rika naturtillgångar, effektiva transportleder och utländskt kapital var några av orsakerna till att skogsindustrin blev Sveriges ledande exportnäring vid den tiden. De gynnsamma förutsättningarna resulterade i en intensiv etablering av sågverksföretag längs framförallt Norrlandskusten men även i andra områden med rika skogstillgångar. Det intensiva företags-etableringen från mitten av 1800-talet mattades av i slutet av seklet och följdes av en rad omstruktureringar och fusioner. Under 1900-talet blev ägandet stegvis mer och mer koncentrerat till ett färre antal intressenter. I kombination med den från slutet av 1800-talet framväxande massaindustrin bildades företag med stor produktionskapacitet. De mindre företagens framväxt utgjorde en viktig grund för de senare stora skogsföretagen *StoraEnso*, *Holmen* och *Sveaskog*.⁴¹

Parallellt med nyetableringen av företag inom tillverkningsindustrin genomgick det finansiella systemet en omvandling under andra halvan av 1800-talet. Moderna bank- och försäkringsbolag omformade det tidigare systemet med affärsdrivande riksbank och små ömsesidiga brandförsäkringsbolag. Sveriges första försäkringsaktiebolag, *Skandia*, bildades 1855 och den första affärsbanken, *Stockholms Enskilda bank* etablerades 1856.⁴² Det finansiella systemets utveckling under 1800-talets senare del betydde att näringslivets finansiella situation förändrades i grunden. Tidigare hade svenska företagare fått vända sig till kassor, handelshus, mäklare och enskilda personer för exempelvis långfristiga lån. Om vi ser till järnbruken under 1860-talet var endast 15 procent av nämnda lån tagna hos banker, vilket hade stigit till 42 procent 1890 och vidare hade obligationslånen tillkommit och utgjorde 23 procent av de långfristiga skulderna. Bankväsendets utveckling är också en del i stora institutionella förändringar som inföll under 1800-talet. Förutom näringsfrihetslagstiftningen 1864 får aktiebolagslagstiftningen 1848 en stor betydelse för svensk näringslivsutveckling. Aktiebolagsformen innebar att ägandet inom svensk industri förtydligades. Den nya företagsformen innebar bland annat att ägarna och företaget tydligare skildes åt, vilket bland annat bidrog till att banker betydligt enklare kunde göra en formell bedömning av bolagens kreditvärdighet. Detta skapade en situation där banker fick en större benägenhet att medgiva lån då de exempelvis hade företagets aktier som säkerhet i stället för den tidigare formen av lotter i företaget och dess produktion.⁴³ Den finansieringsformen underlättades ytterligare med Stockholmsbörsens etablering 1863.⁴⁴ Utvecklingen av ett finansiellt system var en viktig förutsättning för nyföretagandet och i förlängningen det industriella genombrottet i Sverige genom att reducera risker, underlätta finansiering och stimulera investeringar.⁴⁵

³⁹ Glete (1987) samt Lundgren & Söderberg (1982)

⁴⁰ Glete (1987)

⁴¹ Glete (1994)

⁴² Adams et. al. (2005); Lindmark et. al. (2006).

⁴³ Broberg (2006)

⁴⁴ Waldenström (2002)

⁴⁵ Adams et. al. (2005); Adams et. al. (2006).

Det framväxande industrisamhället var avhängigt av en modernisering av jordbruket; dels för att kunna möta behovet av arbetskraft inom industrin och dels för att försörja de växande städerna. Vidare var jordbruket viktigt för att inbringa exportinkomster. Den moderniseringen som var nödvändig för industrialiseringen följde av en rad förändringar under 1800-talet. Det var bland annat genom skiftesreformer, nya brukningsmetoder och växt- samt djurförädling som förutsättningar skapades för att öka produktiviteten inom jordbruket. Ett resultat av den processen var att det från södra Sverige exporterades stora mängder spannmål. Med ökade inkomster skapades vidare incitament för investeringar och teknisk utveckling. Samtidigt mötte den expanderande livsmedelsindustrin behovet av förnödenheter i de växande städerna. Liksom textilindustrin var livsmedelsindustrin hemmamarknadsorienterad och ofta knuten till regionala marknader. Med utvecklingen av industriella produktionsanläggningar blev dock ägandet mer och mer koncentrerat i slutet av 1800-talet och under mellankrigstiden blev livsmedelsbranschen koncentrerad till ett fåtal stora företag. Med bilandet av producent- och konsumentkooperationen under mellankrigstiden blev livsmedelsindustrin koncentrerad till ett fåtal stora företag och Kooperationer.⁴⁶

Perioden från slutet av 1800-talet fram till 1920 kännetecknades av expansionen inom verkstadsindustri (främst maskin- och elektroteknisk industri), kemisk-tekniskindustri, byggindustri och av utbyggnaden av energisystemet. Utvecklingen inom verkstadsindustrin under perioden har ofta karaktäriserats med expansionen av ”snilleföretag”. Begreppet avser vanligen ett antal nya specialiserade verkstadsföretag som byggde på svenska uppfinningar och som tidigt slog igenom som stora exportföretag. I det avseendet var *Separator* (senare *Alfa Laval*), *AGA* och *SKF* de mest utmärkande. Till gruppen räknas ofta *LM Ericsson* (LME) och *ASEA* även om inte *LME* inte byggde på någon svensk uppfinning och *ASEA* inte var något utpräglad exportföretag från början. Snilleföretagen var naturligtvis viktiga för att höja förädlingsvärdet inom den tidigare framförallt råvaruexporterande industrin och tillsammans med andra stora verkstadsföretag som *Kockums*, *Atlas*, *Bolinder-Munktell*, (*Bofors*)⁴⁷ bidrog de till den ekonomiska tillväxten i Sverige. I sin tur skapade verkstadsindustrins utveckling en ökad produktivitet inom järn- och stålindustrin då exempelvis en mer utvecklad maskinteknik bidrog till förbättrad precision och kvalitet inom vidareförädlingen av stålprodukter. Detta betydde att det fanns en dynamik mellan den traditionella industrin, som befann sig i en fas av rationalisering och teknisk utveckling, och den framväxande verkstadsindustrin. I figur 3.1 kan vi se att verkstadsindustrins etableringsperiod infaller under perioden 1890 till 1920.

Branschens framväxt har dock en längre historia i och med att etableringsperioden föregicks av en brytningstid från cirka 1870 då verkstadsindustrin utvecklades till en egen bransch utifrån att i huvudsak bestått av mekaniska verkstäder. Detta betydde att verkstadsindustrin från 1870-talet utvecklades till en självständig industri som med tiden, framförallt från 1890-talet, blir starkt exportinriktad och med ett fokus på, i teknisk mening, internationellt framstående produkter. Beräkningar för år 1913 visar att mellan 30 till 40 procent av verkstadsindustrins produkter gick på export.⁴⁸ Ser vi till de viktigaste orsakerna till varför Sverige upplevde en stark framväxt av de så kallade snilleindustrierna så

⁴⁶ Glete (1987).

⁴⁷ *Bofors var ett flerhundraårigt järnbruk i Värmland som från 1870-talet omvandlades till verkstadsrörelse med inriktning mot försvarsmateriel. Ett annat exempel på Morgårdshammar AB som från 1850-talet omvandlades till ett verkstadsföretag med inriktning mot maskintillverkning för stål och gruvindustri. Dock utgör dessa två exempel undantag, sett till företag inom järn- och stålbranschen i sin helhet.*

⁴⁸ Samuelsson (1970)

kan flera sammanverkande faktorer antas vara av betydelse. Vid sidan av att företagen som definieras som snilleindustri var specialiserade kring en innovativ produkt eller produktgrupp så kan man för det första peka på organiseringen av marknadsföring. En internationell organisering av marknadsföring var utmärkande för flera av de ovan nämnda företagen och detta sätt att sälja en teknisk idé på den internationella marknaden var för tiden något nytt och en nyckel för en kraftig exportutveckling. Tillgängligheten på kapital för investeringar i nya produkter och anläggningar har också lyfts fram som en orsak till verkstadsindustrin genombrott och genomslag i svenskt näringsliv. Tillgången på kapital gynnades av aktiemarknadens utveckling och framväxten av nya ägandegrupper som på ett nytt sätt kunde tillhandahålla kapital för projekt som förknippades med stora risker. Utifrån detta kan perioden karaktäriseras av en snabba tekniska framsteg kombinerat med en marknadsutveckling som sammantaget bildade en grund för verkstadsindustrins tillväxt.⁴⁹ I viss utsträckning kan även kunskap och erfarenheter från den traditionella svensk järn- och stålindustrin varit till gagn för snilleföretagens framväxt.

Under slutet av 1800-talet präglades den ekonomiska utvecklingen av investeringar i banbrytande innovationer inom ramen för nya företag. Detta bidrog till att skapa fler marknader och näringsgrenar. En tidig inriktning mot högteknologi och tung produktion skapade vidare en efterfrågan på mer effektiv energiförsörjning. Behovet av elektricitet möttes av en satsning på starkströmsindustri. Starka ägarintressen och stora kunder, inom framförallt stålindustrin och verkstadsindustrin, var drivande i bildandet av ASEA. Med utvecklingen av tekniken med trefas växelström (*Wenström*) och ett antal förvärv under mellankrigstiden blev ASEA dominerade inom starkströmsområdet. I nära samarbete med *Vattenfall* skapades ett energisystem som ökade effektiviteten och flexibiliteten inom stora delar av industrin och transportsektorn.⁵⁰

Det framväxande industrisamhället skapade också en stark efterfrågan på byggmarknaden. Nya industrianläggningar och bostäder i de växande städerna möttes med ett intensivt nyföretagande inom byggindustrin. Inom den branschen blev cementindustrin tidigt kartelliserad och dominerad av storföretag samtidigt som byggbranschen i övrigt präglades av hantverk och småföretagande fram till omkring 1960-talet. I likhet karaktäriserades den grafiska industrin av ett nybildade av små och medelstora företag under perioden 1890 till 1920. Flera av de små nybildade tryckerierna fusionerades under 1910-talet till Esselte, vilket tillsammans med Bonnier blev de två dominerande företagen inom branschen.⁵¹

Under mellankrigstiden bildades ett färre antal storföretag. De nya storföretagen som bildades var nära knutna till den allt mer koncentrerade banksektorn. Efter 1920-talskrisen hade de stora bankerna Stockholms Enskilda Bank (SEB), Handelsbanken och Skandinaviska banken förstärkt sina marknadsandelar och sitt inflytande näringslivet. Vid mitten av 1920-talet hade affärsbankerna fått sin till 1970-talet bestående struktur. Sammanflätningen av ägare, banker och industriinvesteringar hade en stark inverkan på utvecklingen av nya storföretag. Det är inte minst betecknande för utvecklingen inom fordons- och läkemedelsindustrin. Etableringen av Volvo, SAAB, Astra, Pharmacia och även Boliden styrdes från början av de stora bankerna. De stora företag som bildades under perioden 1920 till 1950 var få i jämförelse med perioden 1870 till 1913. De flesta företagens som bildades under mellankrigstiden var små och medelstora företag. Dessa företag fyllde ut branschmässiga luckor mellan de storföretag som grundats tidigare. En anledning till att

⁴⁹ Glete (1987).

⁵⁰ Glete (1987); Glete (1994); Glete (1985)

⁵¹ *Ibid.*

dessa företag inte blev storföretag var att de från början var inriktade mot att fylla ut luckor i en existerande struktur. De var således underleverantörer till storföretag, serviceföretag och återförsäljare. Dessa företag var i större utsträckning specialiserade på mindre marknader.⁵²

Den övergripande utvecklingen av den svenska företagsstrukturen karaktäriseras av bildandet av stora branschdominerande företag under perioden 1850 till 1950. Koncentration av produktionen till stora företag har varit resultatet av ett kostnadsfördelar, men även en strävan efter marknadsdominans. Sammanflätningen av ägande, banker, investeringar och produktmässiga kontaktytor mellan olika branscher har förmodligen underlättat den utvecklingen. Tillkomsten av mellanstora företag och mindre företag har varit viktigt för att fylla igen luckor inom och mellan branscher, men även i de fall där mindre företag mer effektivt kan möta efterfrågan på olika varor och tjänster. Även om små och medelstora företag kan vinna kostnadsfördelar, har utvecklingen gått mot allt större (genomsnittlig) företagsstorlek över tid.

3.3 Företagande och strukturomvandling

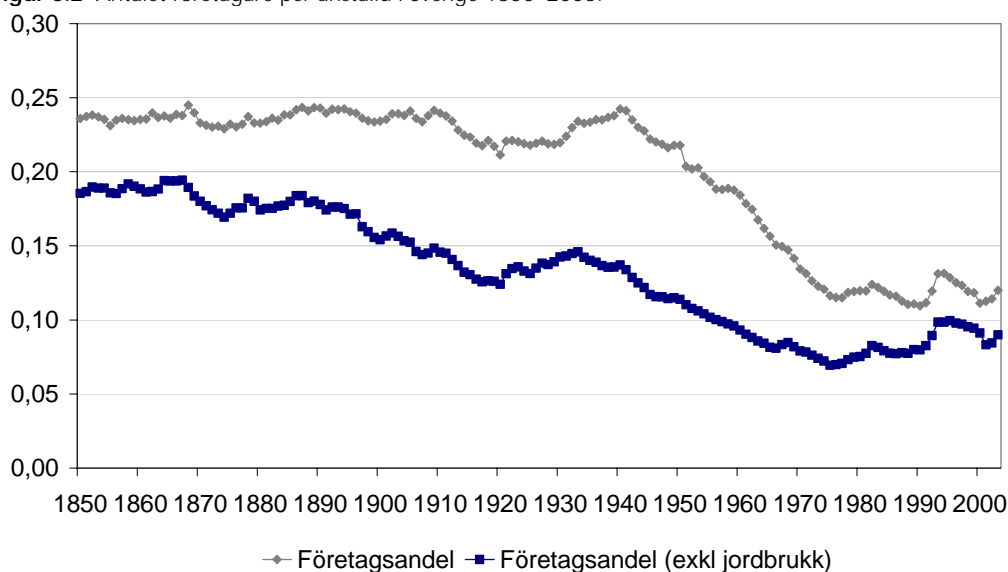
I figur 3.2 presenteras företagsandelen i Sverige under perioden 1850 till 2000. Utvecklingen av antalet företag kan, liksom ovan, delas in i underperioder. Under den första perioden (1850–1890) var andelen företagare hög i relation till antalet anställda. Mindre förändringar i det förhållandet kan iakttas under 1870-talet, när andelen företag minskar något. Expansionen av antalet nya företag under 1880-talet innebar dock en snabb återhämtning. Under den följande perioden (1890–1920) minskar andelen betydligt. Om vi ser till 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 ökar. I motsats till den perioden sker det en ökning av andelen företag under mellankrigstiden. Ett mindre antal stora företag bildas parallellt med att mindre företag uppkommer. En anledning till det senare kan vara den höga arbetslösheten, vilket orsakade uppkomsten av ”levebrödsföretag”. Den utvecklingen bryts under slutet av 1930-talet när antalet företagare per anställd börjar minska. Sett till hela ekonomin bryts den trenden i början av 1940-talet. Om jordbruket exkluderas kan vi se att utvecklingen vänder under mitten av 1930-talet.

Från mitten av 1930-talet sker det en mycket kraftig nedgång i antalet företagare per anställd. Nedgången är långsiktig och pågår ända fram till mitten av 1970-talet. Från mitten av 1970-talet noteras en svag uppgång i antalet företagare per anställd (exkl. jordbruk). Det kan finnas flera förklaringar till den utvecklingen.

⁵² *Ibid.*

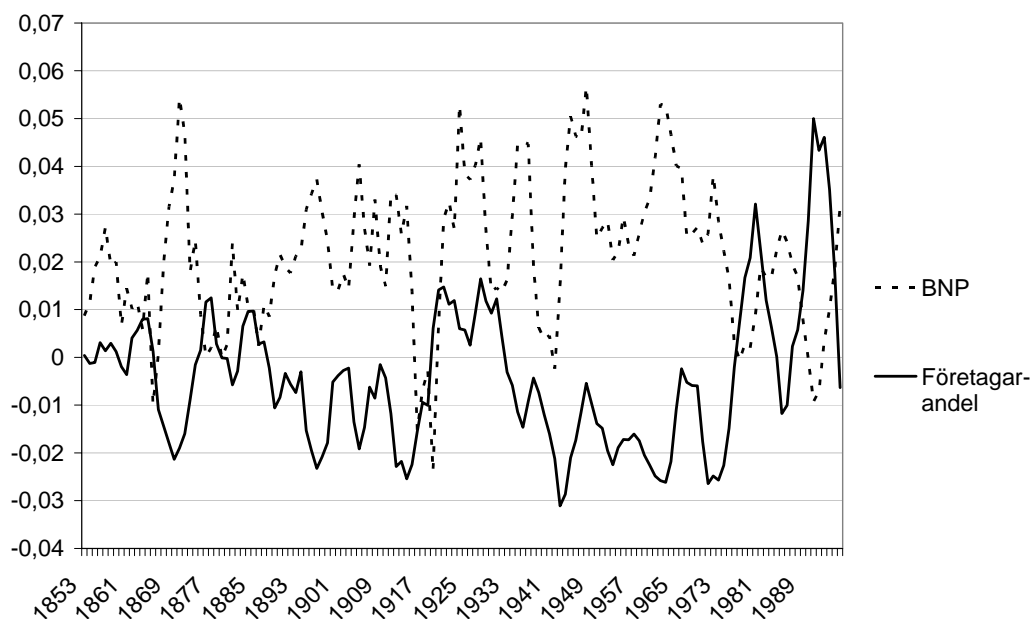
Figur 3.2 Antalet företagare per anställd i Sverige 1850–2003.



Källa; IFDB; SCB; Jungenfelt (1966).

Sett till hela ekonomin innebar jordbrukets modernisering att många små familj jordbruk avvecklades samtidigt som industri- och tjänstesektorn expanderade. Vi har alltså en överflyttning av arbetskraft från små familj jordbruk till större industri- och tjänsteföretag. Detta förklarar en stor del av nedgången i den övre kurvan. Ser vi till den nedre kurvan håller dock inte förklaringen eftersom jordbrukssektorn är exkluderad. I det senare fallet kan andra strukturella förändringar vara viktiga. En möjlig orsak kan vara överföringen av arbetskraften från tillverkningsindustrin till tjänstesektorn. Från mitten av 1960-talet minskar sysselsättningsandelen inom tillverkningsindustrin gentemot tjänstesektorn. Tjänstesamhällets expansion kan vara en förklaring till att antalet anställda per företagare minskar. Dock haltar även den förklaringen något med tanke på att vändningen kommer ungefär 10 år efter det att sysselsättningen minskar (relativt sett) inom industrin. En ytterliggare hypotes kan vara att det från mitten av 1970-talet etableras fler mindre företag inom framförallt tjänstesektorn. Inom tjänstesektorn återfinns också offentliga tjänster som framförallt från 1970-talet expandera sett till antalet sysselsatta, vilket kan antas motverkat den eventuella ökningen av företag inom tjänstesektorn under 1970-talet. Tyvärr saknas uppgifter för att bekräfta ifall nyföretagandet har påverkat den senare utvecklingen. Av de uppgifter som finns tillgängliga från mitten av 1980-talet framgår det likafullt att nyföretagandet har utvecklats positivt, vilket kan vara en förklaring till den minskande företagsstorleken eftersom flertalet av de nystartade företagen är små.

I inledningen till detta kapitel diskuterades företagsdynamikens betydelse och introduktionen av nya innovationer, produkter och tjänster i relation till den ekonomiska tillväxten, vilket ter sig begränsat i ett kortsiktigt perspektiv om ett fåtal år. Detta kapitel syftar till att öka förståelsen genom att anlägga ett långsiktigt perspektiv på företags- och näringslivsutvecklingen för att på så sätt studera de dynamiska effekterna då dessa per definition är en förändring över tid. Med avseende på relationen mellan långsiktig förändring av ekonomisk tillväxt och andelen företagare återfinns i figur 3.3 tillväxttakten i BNP och i företagsandel under perioden 1853–1996.

Figur 3.3 Tillväxttakten i BNP och i företagarandel (5-års glidande medelvärde) 1853–1996.

Källa: Krantz and Schön, forthcoming; IFDB; SCB; Jungenfelt (1966).

Det allmänna intrycket av förhållandet mellan tillväxten i BNP och i företagarandelen är att de två serierna har ett inverterat förhållande. Med andra ord betyder det att när tillväxttakten trendmässigt ökar tycks företagarandelen utvecklas i motsatt riktning. Detta förhållande gäller dock inte om vi ser till perioden mellan 1914 och 1945 då den generella utvecklingen hos serierna är att de utvecklas trendmässigt på ett liknande sätt. Denna period kan å andra sidan kategoriseras som en ytterst svåranalyserad historisk period då den förutom två världskrig även innefattar två djupa ekonomiska kriser. I samband med 1920-talskrisen ökar arbetslösheten, av de fackanslutna, till en nivå på omkring 20–25 procent. Under den resterande delen av 1920-talet sjunker arbetslöshetsnivån till omkring 10 procent.⁵³ Svårigheterna på arbetsmarknaden kan vara en förklaring till varför företagarandelen ökar under mellankrigstiden, då ett relativt stort antal ”levebrödsföretag” kan antas ha startas under perioden.

I detta sammanhang kan man fråga sig om det fanns institutionella faktorer som under mellankrigstiden påverkade individer att välja att starta företag för att sörja för sin försörjning. I och med deflationskrisen, 1921–1923, formades en ny syn på statliga initiativ på arbetsmarknaden. Utifrån denna reglerades Arbetslöshetskommissionen (AK) verksamhet i fråga om de sedan tidigare instiftade nödhjälpsarbeten och kontantunderstöd för arbetslösa. I direktiven för AK:s verksamhet ingick exempelvis att AK:s understöd till arbetslösa skulle ligga påtaglig under de lägsta lönenivåerna på den öppna arbetsmarknaden. Detta gällde både om det var fråga om nödhjälpsarbeten eller ett rent kontantstöd.⁵⁴ Denna politik skulle kunna antas påverka individers val att i högre utsträckning starta ”levebrödsföretag” i stället för att motta stöd från AK. Vidare kan även detta kopplas till näringslivets förändring där vi under perioden finner framväxten av nya branscher som också kan antas

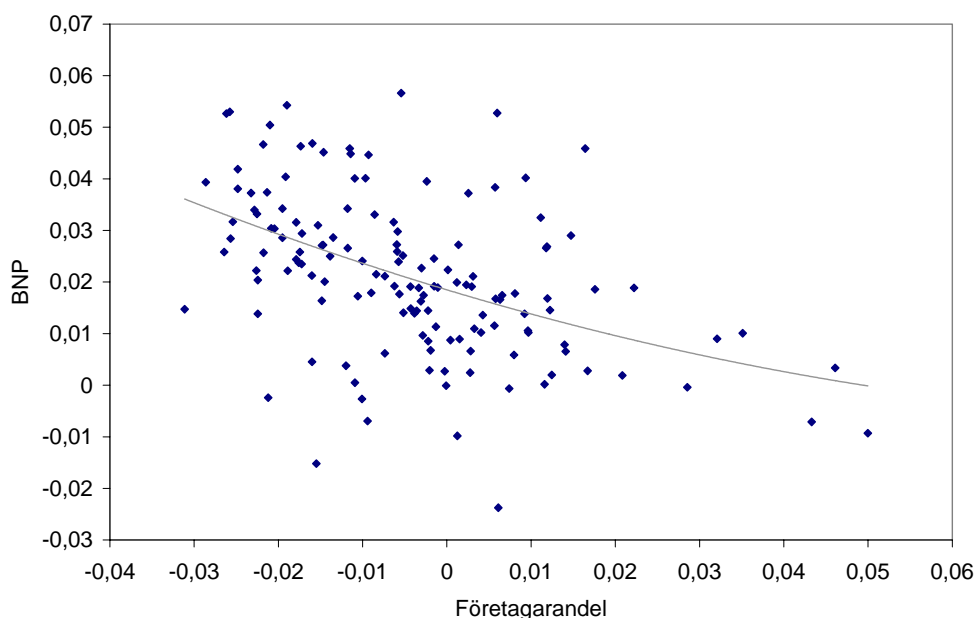
⁵³ Schön (2000), s. 302.

⁵⁴ Olofsson & Ohlsson (1998), s 133ff.

påverka företagareandelen. Ett exempel på en ny och växande bransch under mellankrigstiden är buss- och lastbilsverksamhet. Tidigare forskning visar att det i spåren av 1930-talskrisen blev det vanligare att arbetslösa valde att starta åkeriverksamhet för att lösa försörjningsproblem.⁵⁵ Detta indikerar att institutionella faktorer kan antas påverkat företagareandelen under den problemfyllda mellankrigsperioden. Detta utifrån att den relativt låga nivån i arbetslöshetsförsäkringen under denna period torde ha skapat ett tryck mot att starta ”levebrödsföretag”.

Om vi bortser från denna svårtolkade period finner vi som ovan diskuterades att tillväxttakten i BNP och i företagareandel, i ett historiskt perspektiv, uppvisar en omvänd inbördes utveckling. Tillika uppvisar tillväxttakten i de två serierna tämligen kraftiga förändringar om vi ser till förändringens riktningen inom kortare tidsperioder. Detta indikerar att det finns ett cykliskt eller strukturmässigt inslag i den trendmässiga förändringen. Sambandet mellan de två serierna visualiseras i figur 3.4.

Figur 3.4 Sambandet mellan tillväxt i BNP och i företagande (5-års glidande medelvärde) 1853–1996.



Källa: Krantz and Schön (forthcoming); IFDB; SCB; Jungenfelt (1966).

En statistik analys av uppgifterna i figur 3.4 visar att sambandet mellan de två serierna signifikant och negativt med ett R^2 -värde på 0,225. Det senare innebär att variationen i BNP-tillväxten svarar för 22,5 procent av variationen i tillväxten i företagareandelen. Analysen av sambandet innefattar perioden 1914 till 1945, och om denna period exkluderas stiger R^2 -värdet till 0,52. Resultatet av denna sambandsanalys verifierar den tolkning som gjordes av utvecklingen i figur 3.3; och vidare styrks resultatet av andra studier som påvisat ett negativt samband mellan företagareandel och BNP.⁵⁶

⁵⁵ Ottosson (1999), s 159f.

⁵⁶ Compendia (2006)

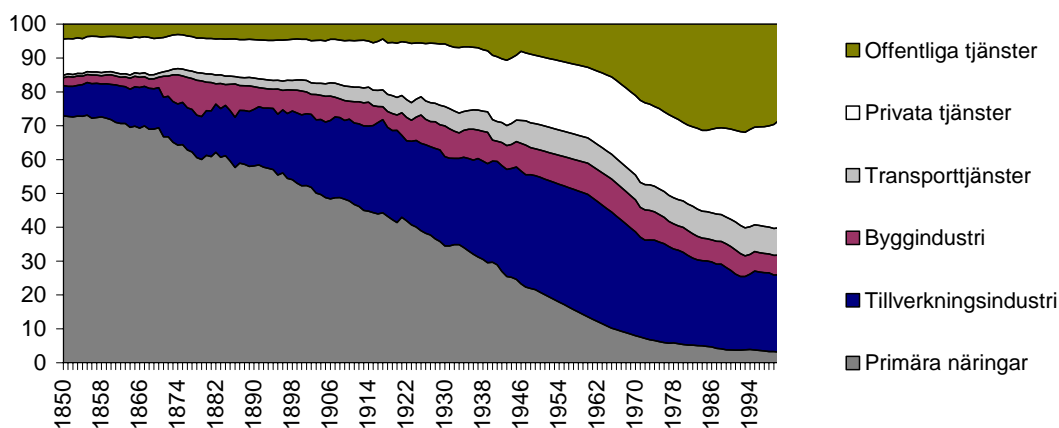
En tolkning av detta är att i ett långsiktigt perspektiv kan man ej sätta likhetstecken mellan en ökad företagarandel och en ökad ekonomisk tillväxt. En hypotetisk förklaring, till att vi finner ett negativt samband, skulle kunna vara att detta är en produkt av klassificeringen av landets företagare. Detta utifrån att exempelvis SSAB och ett enskilt frisörföretag räknas som *en* företagare i beräkningen av företagarandel. Vidare kan det antas att tillverkningsindustrin, med proportionerligt färre företagare i förhållande till bidraget till BNP jämfört med tjänsteföretag, är den sektor som tidigast reagerar på en konjunkturförändring. Detta skulle betyda att företag inom tjänstesektorn reagerar när konjunkturförändringens riktning trendmässigt etablerats. Givet att antalet tjänsteföretag är proportionerligt högre än företag inom tillverkningsindustrin och att de förstnämndas antal är avhängigt den rådande historiska konjunkturen skulle detta kunna förklara att vi finner ett negativt samband mellan tillväxttakten i BNP samt den eftersläpning i företagarandelens utveckling i relation till tillväxttakten i BNP. Denna förklaring implicerar att företagarandelen är ett resultat av tillväxttakten i BNP (konjunkturen).⁵⁷

Å andra sidan är det just dynamiska förändringar bland Sveriges företag som skapat den kraftiga BNP-tillväxt som landet upplevt sedan 1850-talet. Det vill säga att förändringar inom näringslivet inbegriper den dynamik som bidragit till långsiktiga produktivitetsförbättringar som utgör grunden för den ekonomiska tillväxten. Givet att teknologin styr storleksstrukturen och att företagarandelen är en indikation detta, kan grundläggande teknologiska skiften påverka sambandet mellan BNP-tillväxt och företagarandelen. Utifrån detta kan man anta att BNP-tillväxten påverkas av förändringar i företagarandel. Givet att den teknologi som används gynnar större produktionsenheter, kan en omallokering av arbetskraften från ett stort antal små företag till ett färre antal företag, bidra till en högre BNP tillväxt. Omvänt kan vi tänka oss att grundläggande tekniska förändringar gör mindre enheter mer effektiva, och därmed skulle en omallokering av arbetskraft från mindre till större enheter påverka BNP-tillväxten positivt. Frågan kvarstår dock om det skift i företagarandel som sker under 1970-talet är ett uttryck för teknologiska förändringar eller ett uttryck för förändringar i efterfrågan. Vidare kan inte ovanstående resonemang styrka att färre företagare ger högre BNP tillväxt och *vice versa*. Dessa frågor kan inte besvaras inom ramen för aktuell rapport.

Förändringen av näringslivet har inbegripet en långsiktig reallokering av arbetskraft mellan sektorer. Under de senaste 150 åren har strukturomvandlingen i ekonomin inneburit att arbetskraften har flyttat från jordbrukssektorn till industri- och tjänstesektorn. Under hela perioden har antalet anställda ökat inom tjänstesektorn och i synnerhet från slutet av 1960-talet, har tjänstesektorn stått för huvuddelen av andelen sysselsatta. I figur 3.5 presenteras sysselsättningsandelar efter näringsgren under perioden 1850–1998.

⁵⁷ OBS! Detta resonemang är inte källkritiskt kontrollerat, ej heller empiriskt studerat i avseende på sektorers utveckling i relation till konjunkturcykler. Sålunda skall understrykas att detta är en hypotes.

Figur 3.5 Sysselsättningsandelar efter näringsgren 1850–1998



Källa: Krantz och Schön (Forthcoming).

I figur 3.5 visualiseras sysselsättningsandelar efter näringsgren och dess förändring under perioden. Liksom ovan, kommer förändringar i sysselsättningsandelar att diskuteras med avseende på förändringar inom svenskt näringsliv och företagsstruktur. Ser vi till sysselsättningsförändringen är andelen sysselsatta inom de primära näringarna den andel som innefattar den största omvandlingen. Från att i början av 1850-talet utgöra en sektor som inbegriper drygt 70 procent av arbetskraften har den fram till slutet av 1990-talet sjunkit till under fem procent. Denna förändring kännetecknar det framväxande industrisamhälle som hela perioden innefattar. Vidare kan vi se att övriga sektors andelar har förändrats i en annan takt än jordbrukssektorn. Tillverkningsindustrins andel av sysselsättningen ökar under de avslutande årtiondena av 1800-talet, för att därefter fortsätta sin andelstillväxt fram till mitten av 1960-talet. Därefter minskar andelen sysselsatta inom tillverkningsindustrin. Byggindustrins andel av sysselsättningen har under perioden varit tämligen konstant, fränsett den relativt kraftiga ökningen under 1870- och 1880-talen. Ser vi till sektorn transporttjänster finner vi att dess del har utvecklats tämligen kontinuerligt med en svag tillväxt under så gott som hela perioden. Vad gäller andelen sysselsatt inom privata tjänstesektorn ökar den sin andel från början av 1900-talet, och expanderar tydligt från och med 1970-talet. Andelen sysselsatt inom offentliga tjänster uppvisar en svag expansion från 1950-talet, dock sker den mest tydliga ökningen från slutet av 1960-talet fram till slutet av 1980-talet. Efter 1990-talets inledande sker en svag minskning av andelen sysselsatta inom den offentliga sektorn.

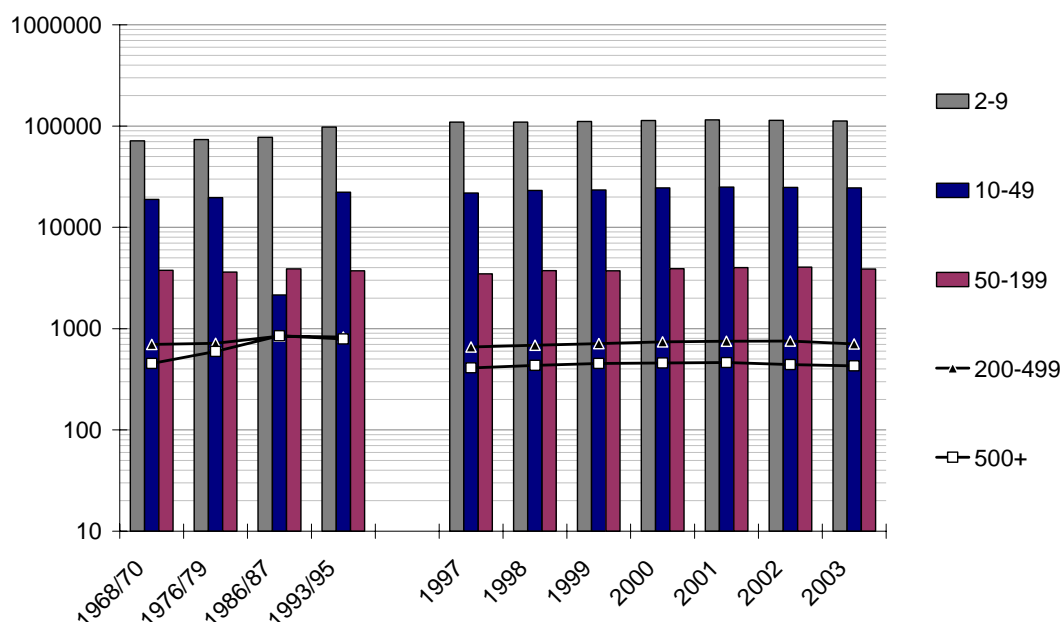
Utvecklingen av sysselsättningsandelar efter näringsgren 1850–1998 kan sammantaget också sägas ge en tämligen god översiktssbild av utvecklingen och förändringar i näringslivet och företagsstrukturens under dessa knappa 150 år. Jordbrukets produktivitetsutveckling speglas genom den över tid fallande sysselsättningsandelen inom näringen och på samma sätt kan vi inom andelen sysselsatta inom tillverkningsindustri se näringens expansion från slutet av 1800-talet fram till mitten av 1960-talet. Den därefter minskade andelen sysselsatt inom denna näring kan ses som ett resultat av den kraftiga produktivitetsökning som karakteriserat tillverkningsindustrin under den följande perioden, vilket framförallt präglar tiden efter 1990-talskrisen och tiden till och med idag. Sysselsatta inom privata tjänster är också något som ger en tämligen god bild av förändringar inom den svenska näringslivsstrukturen under 1900-talet. Denna sektor växte parallellt med industrin fram till 1960-talet och därefter har den i motsatt till industrin fortsatt att öka sin del av den totala sysselsättningen. Detta reflekterar också näringslivets förändring, dock skall poängteras att

produktivitetsutvecklingen har varit lägre inom tjänstesektorn och således skall detta vara i åtanke när vi betraktar sysselsättningens utveckling i ljuset av näringslivets förändring. Med avseende på de offentliga tjänsternas sysselsättningsutveckling bör vi också beakta att kvinnornas ökade lönearbete framförallt tog fart från andra världskriget. Detta utgör ett central utvecklingsdrag inom sysselsättningens fördelning.

3.4 Den svenska företagsstrukturens utveckling under efterkrigstiden

Företagsstrukturens utveckling under efterkrigstiden visar även att antalet små företag har växt från 1970-talet och framåt. En översikt av företagsstrukturen redovisas i figur 3.6. Av figuren framgår att i antalet företag med 2–9 anställda har ökat kraftigt mellan 1968/70 och 1993/95. Den utvecklingen kan naturligtvis vara en orsak till att företagandelen ökar något under samma period.

FIGUR 3.6 Antalet företag efter storleksklass (anställda) 1968–2003.



Källa: Box (2005); IFDB.

Av figuren framgår det att utvecklingen från slutet av 1960-talet och fram till mitten av 1980-talet kännetecknades av en parallell expansion av de största och minsta företagen. Under senare år har dock inte företagsstrukturen genomgått några stora förändringar. Sedan slutet av 1990-talet har antalet företag ökat med knappt en procent per år (företag med >1 anställd). Ökningen har varit störst inom företagsgrupperna som har mellan 10–49 och 50–199 anställda. Den långsammaste ökningen är inom företagsgruppen som har mellan 2–9 anställda. Utvecklingen mot de mindre företagen (2–9 anställda) har bromsat in under senare år således. Detta behöver naturligtvis inte innebära att gruppen som har färre än två anställda har minskat. Snarare visar utvecklingen att antalet mycket små företag har växt under de senaste åren. En viktig orsak kan vara nyföretagandet. I kapitel 5 kartläggs bland annat nyföretagandet.

En ytterliggare orsak till företagsstrukturens förändringar kan vara skillnader i utvecklingen inom olika näringsgrenar och sektorer. Företag inom tillverkningsindustrin utgör en betydande andel av de företag som har fler än 100 anställda. 1968 utgjorde dessa drygt 53 procent av de företag som hade fler än 500 anställda. De största företagen har dock andelsmässigt förändrats mellan sektorer över tid och 1993 var drygt 28 procent av de stora företagen verksamma inom tillverkningsindustrin. Denna relativa nedgång kan till stor utsträckning förklaras med att arbetsgivare med fler än 500 anställda har ökat betydligt inom den offentliga tjänstesektorn. Från knappt 9 procent 1968 till drygt 45 procent 1993. Om vi utifrån figur 3.6 vänder på perspektivet och ser till ökningen av företag med 2–9 respektive 10–49 anställda, under efterkrigstiden, kan vi se att dessa företag i stor utsträckning återfinns inom privata tjänster, vilken vi tidigare visade har upplevt en tillväxt under samma tidsperiod. Inom den privata tjänstesektorn kan vi se att företag inom branschen handel utgör en växande bransch med avseende på företag med 2 till 49 anställda. I detta sammanhang kan också företag inom branschen finansiella tjänster framhållas som en bransch som har en liknande utveckling, sett till andel av företag med 2–49 anställda, som handelsföretagen.⁵⁸ I ett europeiskt perspektiv pekar forskning på att under perioden 1968–1993 innefattar det svenska näringslivet jämförelsevis färre mindre företag (10–99 anställda/företag) och fler stora företag (500+ anställda). Med avseende på mellanstora företag (100–499 anställda) kan det ej beläggas att Sverige har färre företag inom denna storleksklass jämfört med andra europeiska länder.⁵⁹

3.5 Avslutande kommentarer

I inledningen av detta kapitel konstaterades att företagsdynamiken är en förutsättning för en förnyelse av näringslivet. På kort sikt visar effekten av detta ha en mindre betydelse för den ekonomiska tillväxten. Utifrån detta är det centralt att skapa en förståelse av företagsdynamik och dess betydelse i ett längre tidsperspektiv då produktivitetsförbättringar och utveckling av nya produkter och tjänster utgör grunden för den långsiktiga tillväxten och dess takt, vilket ej fångas upp i ett kortsiktigt perspektiv. Vidare var en utgångspunkt att bland de 35 största svenska företagen, 2004, var endast tre grundade under efterkrigstiden. Detta gav hållpunkter för kapitlets historiska översikt: de svenska storföretagens etablering 1850–1950, företagande och strukturomvandling samt den svenska företagsstrukturens utveckling under efterkrigstiden.

Med avseende på tiden för etablering av dagens storföretag preciserades den till tiden mellan 1850 och 1920. Dessa företag var en del och en produkt av Sveriges industriella genombrott som inföll under andra halvan av 1800-talet. Storföretagen återfinns i olika branscher som under det senare 1800-talet och det tidiga 1900-talet växte fram i olika etableringsfaser inom det svenska näringslivet. I ett generellt perspektiv ser vi hur företag inom råvaruindustri, träindustrin och stålindustrin, etableras och dominerar den ekonomiska strukturen under perioden 1850–1890, i kombination med den framväxande branschen bank- och försäkring. Från 1890-talet fram till 1920 ser vi en tydlig etablering av företag inom elproduktion, byggnadsindustri, elektroteknisk industri samt verkstadsindustrin. Perioden mellan 1920 och 1950 innefattade en fas av ägande- och företagskoncentration med en huvudsaklig företagsetablering av stora företag inom fordons-, livsmedels- och läkemedelsindustrin. Denna utveckling sett i faser kan på ett sätt utgöra en periodisering av det svenska näringslivets utveckling men på samma sätt kan den också dölja en dynamisk

⁵⁸ Johansson (1997), s 8ff.

⁵⁹ *Ibid.*

utveckling av nya företag och branscher. I kapitlet visade vi bland annat på hur verkstadsindustrin har en historia som sträcker sig längre bak än 1890. Branschen växer fram från att före 1890 framförallt varit en del av stål- och träindustrin i form av mekaniska verkstäder som innehade en servicefunktion till nämnda branscher. Under 1870-talet formade verkstadsindustrin en egen bransch utifrån att hemmamarknadsorienterade verksamheter bryter sig loss från råvaruindustrin och startar egna företag. 1890-talet utgör det årtionde då verkstadsindustrin blir mer exportinriktad för att med tiden bli en central aktör inom den svenska industrin och ekonomin. I detta avsnitt pekade vi också på betydelsen av ömsesidigheten mellan olika branscher och hur de parallellt verkar stärkande för utvecklingen inom respektive bransch, här framhölls stålindustrin och verkstadsindustrin under slutet och början av 1900-talet som ett exempel på detta. Utvecklingen av olika branscher påverkades även av institutionella förändringar som skapade en stabilare ekonomisk situation för det svenska näringslivet i det industriella genombrottskedet. Framförallt indikerades detta genom den nya regleringen av kapital- och kreditväsendet som också möjliggjorde ökade investeringar. Vidare bidrog näringslivets utveckling också till en samhällsförändring i stort som i sig också möjliggjorde den industriella utvecklingen. Det främsta exemplet på detta var jordbrukets utveckling som dels gav en ökad livsmedelsproduktion men också genom produktivitetsförbättringar som bidrog till en omallokering av arbetskraft. Dessa processer intensifieras under 1800-talets sista decennium och utgör en grund för den dynamiska omvandlingen av näringslivsstrukturen under perioden.

Strukturomvandlingen som också kom att fortsätta under 1900-talet är ett resultat av företagets och företagandets förändring i ett långsiktigt perspektiv. Kapitlet innefattade en analys av företagare per anställd i Sverige under perioden 1850–2003. Denna analys visar att från 1890-talet återfinns en tydlig trend att företagare per anställd faller fram till mellankrigstiden. Under de problematiska 1920- och 1930-talen ökar företagsandelen för att därefter åter falla fram till 1970-talet. Från mitten av 1970-talet och fram till 2003 ökar företagandelen i Sverige, vilket indikerar en strukturförändring inom svensk ekonomi. Detta kan kopplas till sysselsättningsandelar efter näringsgren under hela perioden. Kartläggning av denna visade på en tydlig förändring genom den privata tjänstesektorns tillväxt från 1970-talet och tillverkningsindustrins tillbakagång från mitten av 1960-talet sett till sysselsättningsandel. Utvecklingen av svenskt näringsliv och strukturomvandling analyserades också genom att jämföra tillväxttakten i BNP och företagandel under perioden 1853–1996. Resultatet av detta indikerar att det i ett långsiktigt perspektiv ej går att sätta likhetstecken mellan positiv tillväxttakt och en ökad företagandel.

Förändringen av och dynamiken inom näringslivet studerades också genom att studera den svenska företagsstrukturens utveckling under efterkrigstiden genom att undersöka förändringar av företagsstorlek utifrån anställda per företag. Sett till antalet små företag med 2–9 respektive 10–49 anställda har dessa ökat från slutet av 1960-talet fram till 2003, dock har denna utveckling planat ut under 1990-talet. Ser vi till stora företag med fler än 500 anställda återfinns en antalsmässig ökning fram till 1980-talet då dessa minskar. Under 1990-talet förändras inte denna grupp, om vi ser till antal, i någon större utsträckning. I ett europeiskt perspektiv följer den svenska företagsstrukturen den allmänna trenden. Dock med färre mindre företag (10–49 anställda) och proportionerligt fler stora företag under perioden 1968–1993. Med avseende på antalet mellanstora företag (100–499) följer den svenska företagsstrukturen den europeiska utvecklingen.

Utvecklingen av företagsstrukturen påverkas av allmänna strukturförändringar där vi från 1970-talet kan se en tydlig expansion av tjänsteföretag. I ljuset av denna utveckling kan vi konstatera att tillverkningsindustrin är och var en dominerande bransch bland svenska stor-

företag. Detta indikerar också ett svar på frågan om varför Sveriges näringsliv innefattas av relativt få etableringar av storföretag under efterkrigstiden. Perioden från 1970-talet domineras av den växande tjänstesektorn och de svenska storföretagen som påverkat det svenska samhället och dess näringslivspolitik under 1900-talet är till stor utsträckning tillverkningsföretag som genomgick en dynamisk formeringsfas under perioden 1850 till 1920. I detta sammanhang kan man också se att de svenska företag som idag är storföretag relativt tidigt lyckades skapa en efterfrågan på en internationell marknad, vilket påverkade marknadens storlek och omvänt det individuella företagens tillväxtpotential. Tjänstesektorn och dess företag är generellt sett mer hemmamarknadsberoende, i alla fall i en inledande fas. Detta skulle kunna betyda att för företag inom tjänstesektorn utgör hemmamarknadens storlek en relativt mer betydelsefull komponent för den potentiella tillväxten för företaget. Hemmamarknadens storlek skulle, i ett internationellt perspektiv, också kunna vara ett svar på frågan varför så få svenska storföretag har etablerats under efterkrigstiden.

Den historiska översikten kan sammanfattningsvis också sägas visa på den långsiktiga omvandlingen inom Sveriges näringsliv där olika branscher uppkommit och växt med nya produkter och tjänster – en förnyelse och dynamik som utgör grunden för en långsiktig ekonomisk tillväxt.

4 Företagsdynamik i ett internationellt perspektiv

4.1 Inledning

Utifrån ett internationellt perspektiv är företagsdynamiken ungefär lika intensiv i Sverige som i flera andra Västeuropeiska länder. I jämförelse med genomsnittet för Västeuropa är företagsdynamiken i Sverige låg om man mäter nyföretagande och företagsnedläggningar i relation till företagsstocken. Om man i stället mäter nyföretagande och företagsnedläggningar i relation till befolkningen är företagsdynamiken i paritet med detta genomsnitt. Använder vi en kombination av företagsstock och befolkning är andelen nya och nedlagda företag i Sverige ungefär likvärdigt med genomsnittet för Västeuropa.

I litteraturen har faktorer såsom BNP-tillväxt, sociala faktorer och institutioner lyfts fram som möjliga förklaringar till variationer i företagsdynamiken. I den allmänna diskussionen om nyföretagandet har bland annat svårigheter förknippade med administrativa bördor, arbetsmarknadsregleringar och socialförsäkringar lyfts fram som tänkbara orsaker till skillnader i nyföretagandet mellan länder. För att undersöka dels företagsdynamikens betydelse för tillväxten, men också konjunkturella och institutionella faktorer inverkan på nyföretagande är det viktigt att det finns riklig tillgång till väldokumenterade data med gemensamma definitioner av nyföretagande från ett stort antal länder under en längre tidsperiod. Tyvärr försvaras sådana studier av en brist på väldokumenterade och väldefinierade data tillgängliga för internationella jämförelser. Det finns därför anledning att kritiskt granska de uppgifter som förekommer inom fältet. Mot den bakgrunden kommer jämförelsen av uppgifter om företagsdynamik från Sverige och andra länder att användas med försiktighet.

I det följande kapitlet kommer företagsdynamiken, med avseende på nyföretagande, överlevnad och dödlighet, att beskrivas utifrån ett internationellt perspektiv. I linje med detta är kapitlet disponerat som följer. Efter inledningen följer en diskussion av de faktorer som kan påverka variationer i nyföretagandet. I det tredje avsnittet redovisas och granskas de uppgifter och definitioner används inom fältet. I det fjärde avsnittet presenteras en internationell jämförelse av företagsdynamiken. Kapitlet avslutas med en diskussion av resultaten.

4.2 Faktorer som påverkar skillnader i nyföretagandet

Tidigare studier har lyft fram flera faktorer som kan förklara variationen i nyföretagandet mellan länder och regioner. Som vidare framgick av kapitel 2, kan dessa olika förklaringar hänföras till olika teoretiska utgångspunkter och skolbildningar. Litteraturen på området erbjuder således flera olika modeller att arbeta med. Oaktat de olika modellerna inom litteraturen, har vi i det följande avsnittet valt att presentera förklaringar som har hänger samman med entreprenörens eller företagarens drivkrafter; de faktorer som kan förklara att individer i olika länder väljer att starta företag i olika utsträckning. Vi bedömer att dessa faktorer kan vara av större hjälp att förklara internationella skillnader i nyföretagandet, än till exempel vinstskillnader, markandstillväxt och innovationer. Det främsta skälet till det valet är att de flera av entreprenörens drivkrafter kan antas påverka av skillnader i regelverk mellan länder. För att förklara skillnader i nyföretagandet har hypoteser formulerade utifrån migrationslitteraturens begrepp *push* och *pull* utnyttjats.⁶⁰

⁶⁰ Newell (1988); Caroll and Michael (2000).

Begreppet *push* hänförs till de faktorer som på ett negativt sätt påverkar en individ fatta ett visst beslut. I fallet med nyföretagandet kan till exempel arbetslöshet leda till att individen väljer att starta ett företag. Företagsetableringen är således ett beslut som minskar påfrestningen av att vara arbetslös. Givet att detta samband föreligger, kan skillnader i de arbetslösas situation i olika länder påverka frekvensen av nyföretagandet. De arbetslösas situation påverkas inte minst av skillnader i socialförsäkringssystemen. Genom att den moderna välfärdsstatens trygghetssystem garanterar försörjning även vid arbetslöshet, sjukdom och andra faktorer som påverkar personens anställningsbarhet, kan välfärdssystemen inverka negativt på nyföretagandet och förklara de stora variationerna i nyföretagande mellan utvecklade och utvecklingsekonomier.⁶¹

Till begreppet *pull* räknas faktorer som på ett positivt sätt påverkar en individ att fatta ett visst beslut. Hög ekonomisk tillväxt kan vara en sådan positiv drivkraft. Chansen att (på kort sikt) lyckas med en företagsetablering är förmodligen större vid en högkonjunktur, eftersom ett högt efterfrågetryck och en stigande prisnivå leder till att företag med låg produktivitet i relation till de mest produktiva företagen fortfarande kan vara lönsamma.

Nyföretagandet kan naturligtvis påverkas av en lång rad andra faktorer. Institutioner, dvs. allt ifrån lagar och regler till normer och värderingar, kan antas vara mer eller mindre gynnsamt för företagsamhet och nyföretagande. Vidare kan de specifika förutsättningarna för att starta ett nytt företag, till exempel bidrag, utbildning, information och andra former av stöd, påverka individens val i positiv mening. Arbetsmarknadens organisation och funktionssätt är kanske speciellt viktiga i detta sammanhang. Arbetsmarknadens organisation, institutionernas och reglernas utformning kan t ex hänga samman med attityden till företagsamhet. Andra faktorer som spelar in på viljan för den enskilde att starta företag kan vara långa handläggningstider, regelverk och administrativa bördor samt olika typer av hinder för etablering på marknaden. Även andra regelverk, från skattesystemets till konkurslagstiftningens utformning, har uppmärksamats som betydelsefulla för graden av nyföretagande.

För att kunna analysera faktorerna som ovan nämnts krävs rikliga och väldefinierade och väl dokumenterade data över omfattningen nyföretagande. Problemet är att den typen av uppgifter i många fall saknas, eller är allt för begränsade i omfattning för att meningsfulla studier ska kunna genomföras. För att till exempel studera sambandet mellan tillväxt i BNP och i nyföretagandet krävs långa tidsserier, eftersom länder inte fullt ut följer samma konjunkturutveckling. Tyvärr finns inte tillgång till data i tillräckligt långa serier, vilket gör att tillförlitligheten i att rangordna magnituden på företagsdynamiken är låg. Detta skapar naturligtvis problem vid jämförelser av nyföretagandet mellan länder, eftersom kortsiktiga konjunkturrella orsaker kan påverka resultatet.

Vid jämförelser av till exempel regelsystemens utformning krävs gemensamma definitioner på nyföretagande och data över institutionernas utformning samlas in för de länder man vill jämföra.⁶² Sådana jämförelser kräver noggranna definitioner av både begreppet nyföretagande och tydliga redogörelser för hur begreppet operationaliserats. I jämförelsen bör tillräckligt många länder och år ingå för att på ett tillförlitligt sätt kunna kontrollera för andra bakgrundsfaktorer.

⁶¹ GEM (2005)

⁶² OECDs Product Market Regulation in OECD Countries (Conway, Janod och Nicoletti (2005)) är ett försök att jämföra regelverken i olika länder och deras inverkan på ekonomins funktionssätt, däribland även nyföretagandet.

4.3 Definitioner av och uppgifter om företagsdynamik

Den svenska offentliga statistiken om nyföretagande definierar nya företag som *företag där verksamheten är helt nystartad eller har återupptagits efter att ha varit vilande i minst två år*.⁶³ Den offentliga statistiken omfattar således inte företag som ombildats genom till exempel ägarbyte, ändring av företagsform. Alla länder använder dock inte samma definitioner av nyföretagande.

Definitionen av nyföretagande bestäms i viss mån av de definitioner som finns i redan existerande register. Sådana register syftar ofta primärt till annat än statistik över antalet nya företag som till exempel skatteuppbörd, anställningsförhållanden eller register över juridiska enheter. När variationer i nyföretagandet mäts i ett land är källan ofta konstant och ändringar i definitioner, gränsvärden och populationer är tydligt angivna. När variationer i nyföretagandet jämförs mellan länder, finns ingen gemensam definition, källa eller mätmetod. Beroende på mätmetod och källa finns det en risk att populationer, vad som i olika länder kategoriseras som ett nytt företag, inte är fullt jämförbara.

För att jämföra nyföretagandet mellan länder används sällan det absoluta antalet företag. Istället utnyttjas olika relationsmått för att underlätta jämförelser mellan länder. Inom litteraturen och även bland statistikproducenter har framförallt två olika relationsmått kommit att användas. Det vanligaste relationsmålet är antalet nya företag delat med företagsstocken (totala antalet aktiva/existerande företag). Detta mått har fördelen att vara relativt väl definierat, men nackdelen är att antalet företag i ekonomin varierar ganska kraftigt mellan olika länder. Det är helt naturligt att större länder har fler företag, men det finns även variation mellan länder i företagsstockens storlek i förhållande till befolkningen. En stor del av skillnaden i företagsstockens storlek (i relation till befolkningen) beror på den ekonomiska strukturen och institutionella faktorer.⁶⁴

Nya och nedlagda företag i relation till företagsstocken kan även ses som ett mått på förnyelsetakten i den nationella företagsstocken. Att företagsstocken förnyas behöver dock inte tyda på en näringslivsförnyelse i någon djupare mening, eftersom sådan förnyelse kan ske även inom ramen för existerande företag. Antalet nya företag i relation till företagsstocken är därför ett relativt dåligt mått på entreprenörskapet i en ekonomi. Detta kanske i stället kan mätas med en annan normalisering, till exempel befolkningens storlek.

För att undersöka nyföretagandet finns det två huvudsakliga källor. För undersökningar av OECD området finns databasen OECD (*Structural and demographical business statistics*) och för EU området finns Eurostat (*Business Demography Indicators*).⁶⁵ De uppgifter som OECD publicerar är inte genererade med en enhetlig metod, utan en sammanställning av data från olika källor, framställda med olika metoder som använder olika definitioner. På grund av detta riktas en varning till användaren för att använda data för att jämföra frekvensen av nyföretagande mellan länder.⁶⁶

⁶³ ITPS S2006:005

⁶⁴ Exempel på institutionella faktorer som diskuterats i Sverige är om anställningsrelation mellan uppdragsgivare och arbetstagare gynnas framför en avtalsrelation mellan företag.

⁶⁵ Global Entrepreneurship Monitor (GEM) fokuserar på "entreprenöriell aktivitet" snarare än företagsdynamik. Data har därför ett något annorlunda fokus än i föreliggande studie.

⁶⁶ http://stats.oecd.org/OECDStat_Metadata/ShowMetadata.ashx?Dataset=BDI&Coords=&ShowOnWeb=false Hämtat 7 november 2006.

Inom ramen för projektet för företagsdemografi ("Business Demography") vid Eurostat har harmoniserade uppgifter tagits fram om företagsdynamik. Eurostat har dokumenterat sina metoder och stora ansträngningar har gjorts för att skapa jämförbara serier. Trots detta kvarstår problem i jämförbarhet mellan länder. Dessutom finns inte uppgifter tillgängliga för samtliga EU-länder; till exempel saknas siffror för stora EU-länder som Frankrike och Tyskland. Vid internationella jämförelser ställs man alltså inför valet mellan jämförbarhet och population. Om det primära målet är jämförbarhet i måttet på nyföretagandet, kan de länder som tillämpar samma definition användas. Om man väljer utifrån de länder man önskar jämföra med, är problemet att uppgifterna inte är jämförbara. Vidare kan det saknas uppgifter för vissa år, vilket ytterligare komplicerar internationella jämförelser. De länder som skulle vara önskvärda att inkludera i en internationell jämförelse och tillgången till data över nyföretagande i dessa länder gör att urvalet av länder blir en kompromiss.

Urvalet av länder i den internationella jämförelsen har gjorts utifrån tillgängligheten på data i Eurostats databas. Även valet av år har styrts av datatillgänglighet. I valet av länder har undersökningen begränsats till EU-15 och USA. De ytterligare 10 medlemsländerna har valts bort på grund av bristande datatillgänglighet och på grund av bristande jämförbarhet. Dessa länder skiljer sig allt för mycket från svenska förhållanden för att jämförelser ska bli meningsfulla. Det kan antas vara av begränsad relevans att jämföra svenska förhållanden med förhållanden i östeuropeiska länder, eftersom dessa har betydligt lägre BNP per capita och är länder vars historiska förutsättningar skiljer sig fundamentalt från svenska förhållanden.

De länder som valts ut för den internationella jämförelsen presenteras i tabell 4.1 nedan. Året för jämförelsen är vald med hänsyn till att få största möjliga täckning bland de önskvärda jämförelseländerna. Tre länder som det skulle vara önskvärt att inkludera, Frankrike, Tyskland och Österrike, utgår eftersom det inte finns uppgifter för dessa länder. Data för USA är hämtade från *OECD Structural and demographical business statistics* och därför inte direkt jämförbar med Eurostats data för de europeiska länderna.

Tabell 4.1 Urval av länder och datatillgänglighet över nya företag, företagsstock, överlevnadskvot för nya företag och företagsdödlighet för dessa länder.

<i>Norden</i>	<i>Stora europeiska länder</i>	<i>Små öppna ekonomier</i>	<i>Sydeuropa</i>	<i>Aggregerade regioner</i>
Danmark	Storbritannien	Belgien	Italien	EU15
Finland	Frankrike	Nederländerna	Spanien	USA
Norge	Tyskland	Österrike	Portugal	

NOT: Länder med kursiv saknas i Eurostats dataset. Länder med **fetstil** har fullständiga uppgifter för de studerade åren.

Uppgifter från Frankrike, Tyskland och Österrike utesluts helt från undersökningen, då respektive lands hemsida inte gett tillräckligt information för att kunna bedöma siffrorna i relation till övriga länder. Uppgifterna för USA avser antalet nya arbetsställen medan Eurostat lämnar uppgifter för antalet företag. I den amerikanska databasen, liksom i Eurostat har återaktiveringar rensats bort, men inte registreringsförändringar (t.ex. övertaganden). Skillnaden mellan valet arbetsställe kontra företag gör det svårt att jämföra amerikanska med europeiska uppgifter. När uppgifterna endast omfattar arbetsställen i USA finns en stor risk för underskattning i jämförelse med företag enligt metoden som används inom Eurostat. För svenska data gäller att nyföretagandet mätt som nya arbetsställen ger lägre siffror än mätt som antalet nya företag. Eftersom data inte är rensat från omregistreringar, ändringar i bolagsform och andra ombildningar, finns det en risk för

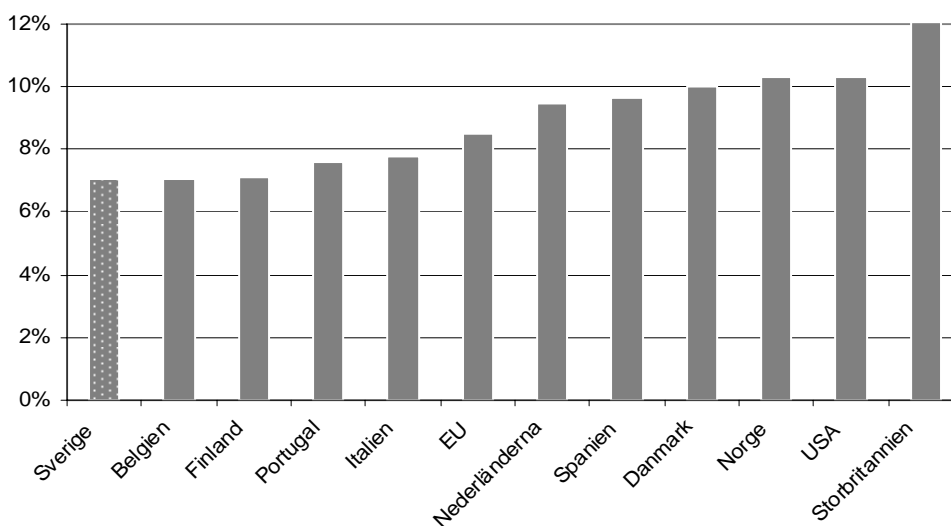
överskattning. Totalt sett är det därför svårt att dra några slutsatser om hur USAs siffror ska tolkas i relation till siffrorna från Eurostat.

4.4 Företagsdynamik i internationell jämförelse

4.4.1 Nyföretagande

I Sverige uppgår andelen nya företag av företagsstocken (*nyföretagandet*) till omkring sju procent per år. I jämförelse med andra länder framgår det av figur 4.1 att Finland och Belgien har en motsvarande andel och Storbritannien, USA, Norge, Danmark och Spanien har en betydligt högre andel nya företag. Denna andel uppgår i genomsnitt till drygt åtta procent inom EU-15.

Figur 4.1 Nyföretagande (Antalet nya företag/företagsstocken) i Sverige, Belgien, Finland, Portugal, Italien, EU15, Nederländerna, Spanien, Danmark, Norge, USA och Storbritannien år 2000.

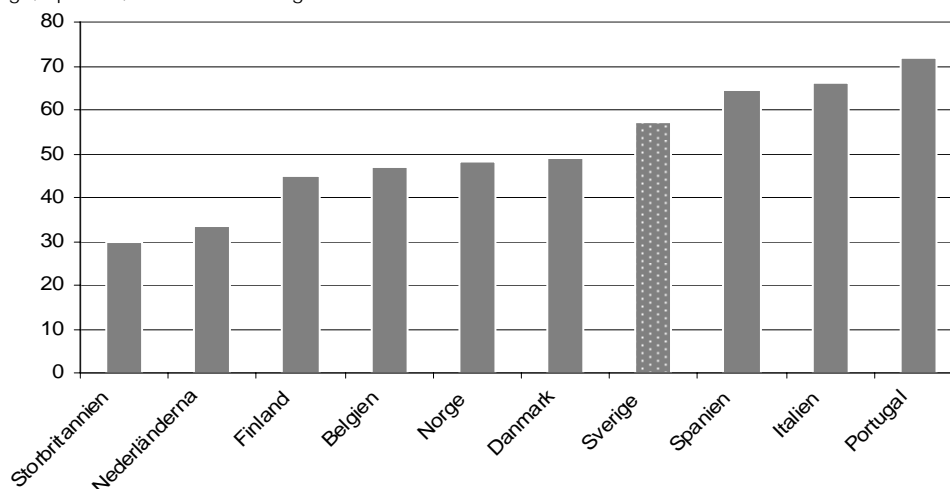


Källa: USA: *OECD Structural and demographical business statistics*, Övriga: *Eurostat Business Demography Indicators*.

Nyföretagandets omfattning beror i stor utsträckning på vilken bas för normalisering som används. I serien ovan används företagsstockens storlek för att normalisera nyföretagandet. Ett problem med detta, som nämnts tidigare, är att vissa länder har fler företag per invånare än andra. Antalet företag per 1000 invånare presenteras i figur 4.2 nedan.

I Sverige finns relativt många företag i förhållande till befolkningens storlek. Bland länderna som ingår i denna jämförelse har bara de sydeuropeiska länderna Spanien, Italien och Portugal fler företag per 1000 invånare. Antalet företag per invånare i ett land beror till stor del på den ekonomiska strukturen i landet. Mer industrialiserade ekonomier tenderar att ha färre företag per invånare, eftersom arbetsställena och företagen i regel är större. Länder med en stor tjänstesektor har som regel även en stor företagsstock eftersom företag och arbetsställen i tjänstesektorn i genomsnitt är mindre inom tjänstesektorn än inom industrin.

Figur 4.2 Antal företag per 1000 invånare i Storbritannien, Nederländerna, Finland, Belgien, Norge, Danmark, Sverige, Spanien, Italien och Portugal år 2000.



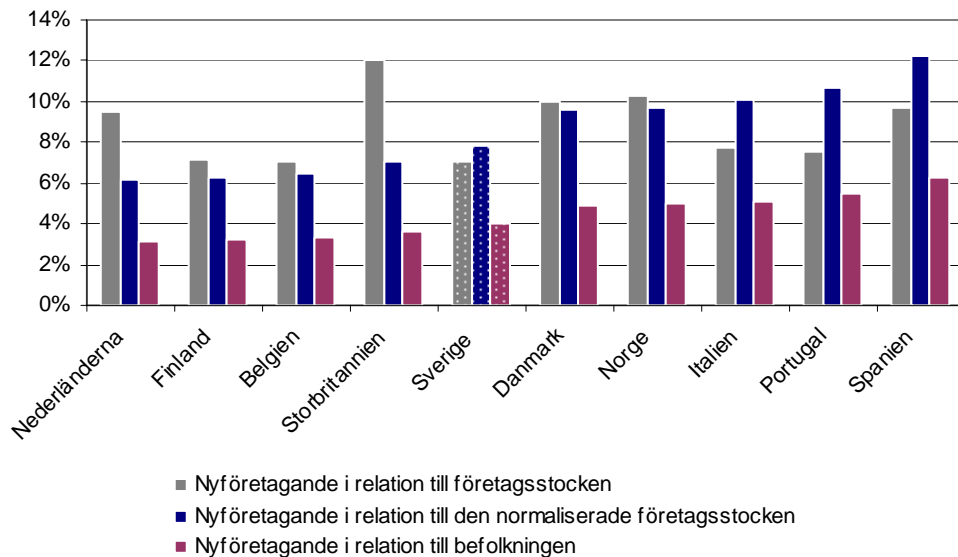
Källa: Eurostat.

För att visualisera betydelsen av normaliseringsenheten för rangordningen av nyföretagande har tre alternativa normaliseringsenheter använts. Den första normaliseringsenheten är företagsstocken, vilket är den enhet som används i figur 4.1. Då beräknas nyföretagandet som antalet nya företag delat med antalet aktiva företag. Den andra normaliseringsenheten är befolkningens storlek (figur 4.2). 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 delat med företagsstockens storlek om *alla länder hade lika många företag per 1000 invånare*.

När antalet nya företag delas med den existerande företagsstocken har Sverige den lägsta nyföretagarandelen i urvalet. Eftersom det i Sverige finns relativt många företag per 1000 invånare (55 företag per 1000 invånare, jämfört med genomsnittet i jämförelsegruppen 51 företag per 1000 invånare), skulle företagsstocken vara mindre om antalet företag per 1000 invånare var detsamma i Sverige som i genomsnittet för länderna i jämförelsen. När andra relationsmått används, såsom befolkning eller normaliserad företagsstock, hamnar Sverige nära genomsnittet för länderna som ingår i jämförelsen.

I figur 4.3 presenteras nyföretagandet utifrån de tre olika relationsmått. Av figuren framgår att Storbritannien, som har det högsta nyföretagandet i jämförelsegruppen när man normaliserar mot företagsstocken, har lägre nyföretagande än Sverige om man normaliserar nyföretagandet mot befolkningen. Detta beror på att 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 också högt i Danmark och Norge.

Figur 4.3 Antalet nya företag i förhållande till företagsstocken, normaliserad företagsstock samt befolkning i Nederländerna, Finland, Belgien, Storbritannien, Sverige, Danmark, Norge, Italien, Portugal och Spanien år 2000.



Anm. [1] Normaliserad företagsstock är företagsstockens storlek i landet, om antalet företag per 1000 invånare vore 51 företag per 1000 invånare (genomsnittet för länderna i urvalet). [2] Nyföretagandet i relation till befolkningen är multiplicerat med 10, för att skalan skall bli nägorlunda lika med de olika normaliseringarna.

Källa: Eurostat. Serien är sorterad i stigande ordning enligt nyföretagande i relation till befolkningen.

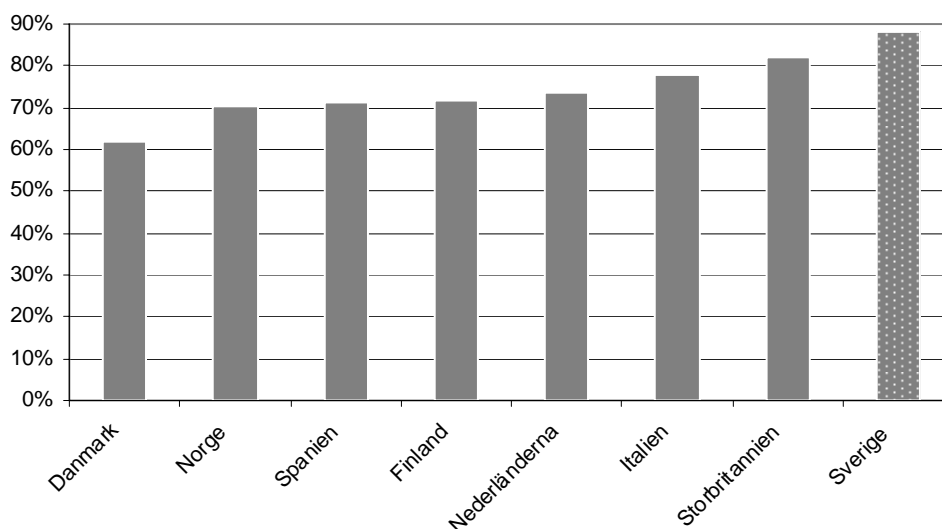
Måttet på nyföretagandet är alltså inte oberoende vilket relationsmått som används vid internationella jämförelser. Vilket mått man bör använda beror naturligtvis på vad man avser belysa.

4.4.2 Företagsdödlighet och överlevnad

Vid en internationell jämförelse har Sverige har hög överlevnadskvot. Nästan nittio procent av de företag som startade år 2000 överlever i två år. I de andra EU-15 länderna uppgår överlevnadskvoten till mellan 60 och 80 procent. I figur 4.4 presenteras överlevnadskvoten för EU-15 länderna

Sverige har den högsta överlevnadskvoten bland nya företag i jämförelsegruppen. Länderna med högt nyföretagande i relation till befolkningen har i allmänhet en ganska låg överlevnadsgrad av nya företag. Undantaget här är Italien, där både nyföretagandet och överlevnadskvoten är förhållandevis hög.

Figur 4.4 Överlevnadskvoten i nystartade företag i Danmark, Norge, Spanien, Finland, Nederländerna, Italien, Storbritannien och Sverige länderna år 2002.



Amn: Överlevnadskvoten beräknas som antalet företag som överlevt två år efter start i förhållande till antalet företag som startade år 2000.

Källa: Eurostat Business Demography Indicators. Siffror för Danmark och Norge avser överlevnad 2001, bland företag startade år 1999.

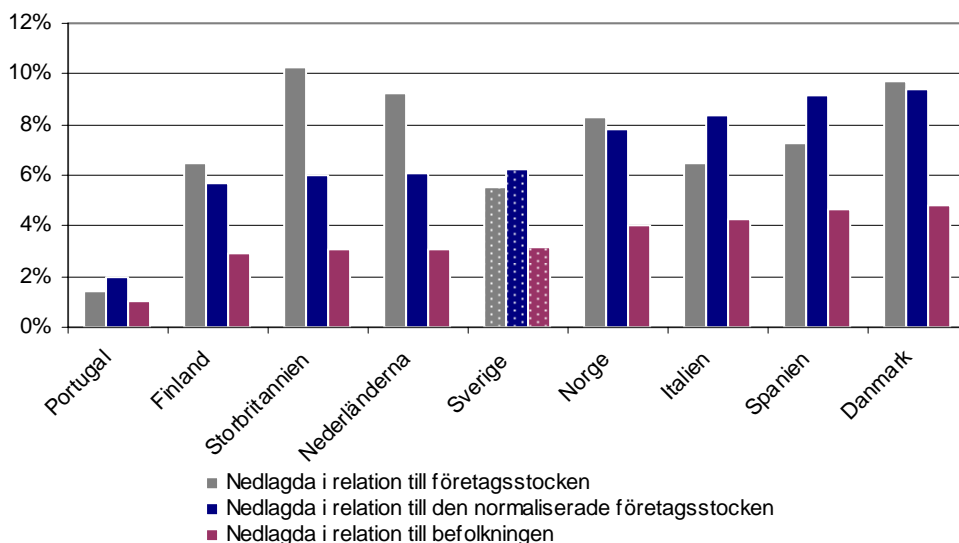
Det finns flera hypoteser som kan förklara den höga överlevnadsgraden i nya svenska företag. En hypotes är att den relativt sett låga andelen nya företag i relation till företagsstocken, är ett uttryck för att de företag som startar visserligen är få, men bättre planerade affärsprojekt. Ett relativt högt konkurrenstryck och ett högt kostnadsläge kan leda till att den förväntade lönsamheten i företagsförsök måste vara högre för att försöket skall komma till stånd – annorlunda uttryckt att produktiviteten i försöken måste vara i genomsnitt bättre och närmare andra konkurrenters produktivitet. I andra länder ser vi att andelen nya företag av företagsstocken är högre samtidigt som överlevnaden är lägre.

Frågan om en högre eller lägre omsättning av företag (företagsdynamik) bidrar mer eller mindre till produktivitetstillväxten är dock svår att fastställa. En hypotes kan vara att i de länder där företagsdynamiken är mindre intensiv, finns en risk att ”högriskprojekt” inte kommer till stånd i samma utsträckning som i länder företagsdynamiken är mer intensiv. Detta skulle kunna innebära att revolutionerande idéer inte kommer ut på marknaden i samma utsträckning i länder men en mindre intensiv företagsdynamik.⁶⁷ Samtidigt får man dock komma ihåg att det inte är formen för företagandet som är av betydelse för att idéer utvecklas och tillämpas. Frågan om vilket scenario som ger upphov till det största produktivitets- och sysselsättningsbidraget är således svårt att besvara.

Ett annat perspektiv på företagsdynamikens utveckling är dödligheten bland företag. I figur 4.5 nedan beskrivs företagsdödligheten i Väst- och Sydeuropa. I figuren kan vi se att företagsdödligheten är låg i Sverige. Men precis som för nyföretagandet är företagsdödligheten känslig för vilket relationsmått (normalisering) som används. Om ett land har en stor företagsstock, kommer varje företagsnedläggning bidra mindre till den totala företagsdödligheten. Om man använder andelen nedlagda företag i relation till befolkningen som mått på företagsdödligheten ger detta samma resultat som för nyföretagandet; Sverige ligger nära genomsnittet för EU-15 länderna, vilket framgår av figuren nedan.

⁶⁷ Se *text Ström och Zackrisson (2006) om insolvenslagstiftningens betydelse för nyföretagandet.*

Figur 4.5 Företagsdödlighet i Portugal, Finland, Storbritannien, Nederländerna, Sverige, Norge, Italien, Spanien och Danmark år 2000.



Anm: [1]: Normaliserad företagsstock är företagsstockens storlek i landet, om antalet företag per 1000 invånare vore 51 företag per 1000 invånare (genomsnittet för länderna i urvalet).

[2] Företagsdödligheten i relation till befolkningen är multiplicerad med 10, för att skalan skall bli någorlunda lika med de olika normaliseringarna.

Källa: Eurostat. Serien är sorterad i stigande ordning enligt nyföretagande i relation till befolkningen.

Sammanfattningsvis har alltså Sverige en låg företagsdödlighet om man relaterar antalet nedlagda företag till företagsstocken. Om man i stället ställer antalet företagsnedläggningar i relation till befolkningen eller den normaliserade företagsstocken ligger Sverige nära genomsnittet för länderna som ingår i jämförelsen.

4.4.3 Institutionella faktorer i internationell jämförelse

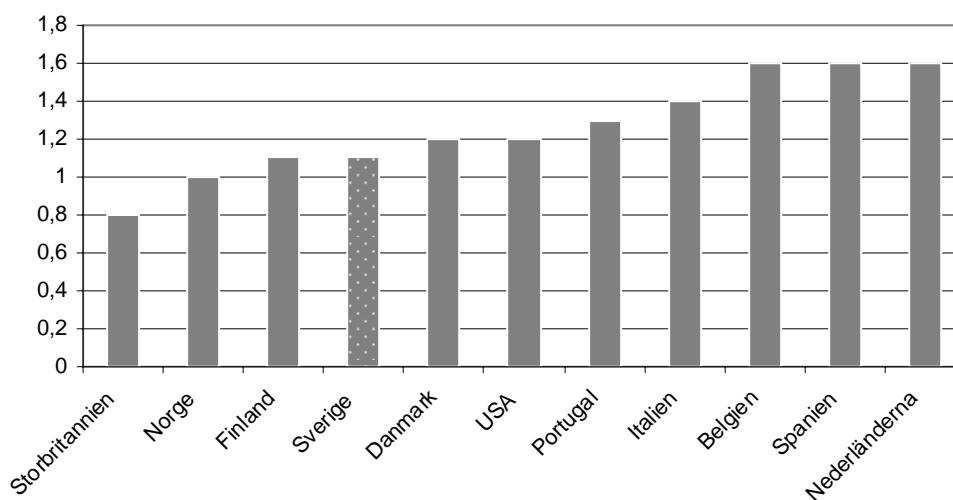
I diskussionen om nyföretagandet i Sverige, men även inom EU och OECD framförs stundtals att administrativa bördor utgör ett hinder för entreprenörskap. Inom ramen för OECDs program ”Product Market Regulation” (PMR) har det genomförts en jämförelse av i vilken grad ekonomierna är reglerade. I denna undersökning ingår en jämförelse av barriärer för nyföretagande (*Indicators of Barriers to Entrepreneurship*). Undersökningen, som en enkätstudie till tjänstemän i OECD-länderna, har genomförts två gånger (1998 och 2003).⁶⁸

Denna undersökning visade att det finns relativt få hinder för att starta ett företag i Sverige. Sverige är ett av de OECD-länder där det är minst krångel förknippat med att starta nytt företag. I figur 4.6 illustreras detta med hjälp av en övergripande indikator för graden av hinder mot entreprenörskap i ett urval andra europeiska länder. Av figuren framgår att Storbritannien har de lägsta hindren mot entreprenörskap, medan Nederländerna har det största hindren mot entreprenörskap (bland de länder som ingår i denna översikt). Om vi även tar in länder utanför EU, framgår det av undersökningen att Turkiet har de största hindren för entreprenörskap i OECD, medan Storbritannien (tillsammans med Canada) fortfarande har de lägsta hindren mot entreprenörskap.

⁶⁸ Se Conway, Janod och Nicoletti (2005). Data och rapporter finns på OECDs webbplats under rubriken ”Indicators of Product Market Regulation”.

Det verkar inte finnas ett samband mellan de formella hindren för att starta företag och nyföretagandet. Den administrativa komplexiteten att starta företag kan antas hänga samman med komplexiteten i de administrativa rutinerna i allmänhet. I ett land med en i allmänhet väl fungerande byråkrati, kan alltså varje givet administrativt ”krångel” uppfattas som mer störande än i ett land där sådana krångel är snarare regel än undantag. Betydelsen av förenklingar av administrativa rutiner bör alltså snarare utvärderas i ett nationellt än ett internationellt sammanhang.

Figur 4.6 Barriärer mot entreprenörskap i Storbritannien, Norge, Finland, Sverige, Danmark, USA, Portugal, Italien, Belgien, Spanien och Nederländerna år 2003.



Källa: Conway, Jarod och Nicoletti (2005). Ett högre värde antyder en högre grad av barriärer mot entreprenörskap.

Av figuren ovan framgår det att samtliga länder har minskat de kostnader och den tid som är förknippad med att starta ett företag mellan 1998 och 2003. Den svenska utvecklingen har dock inte varit enhetligt i riktning mot lägre barriärer. Under perioden har den administrativa bördan för företag ökat; till exempel har tiden som krävs för att registrera en enskild firma ökat från 10 till 18 dagar. Samtidigt dock har tillgängligheten och transparensen i regleringar och myndigheternas administration förbättrats. Sett till helheten indikerar detta att barriärer mot entreprenörskap har minskat 1998 och 2003 i Sverige, liksom i USA och i övriga EU länder.

4.5 Avslutande kommentarer

Måtten på företagsdynamik är relativt känsliga för vilket relationsmått som används. När man sätter antalet nya och nedlagda företag i relation till företagsstocken, har Sverige det lägsta nyföretagandet och den näst lägsta företagsdödligheten i jämförelsegruppen. Om man istället använder relationsmålet antalet nya och nedlagda företag delat med befolkningen, hamnar Sverige nära genomsnittet för EU-15. Den svenska utvecklingen skiljer sig endast i mindre utsträckning från den i Västeuropa. Även i fråga om företagsamheten, mått som antalet företag i relation till befolkningen, befinner sig Sverige nära genomsnittet för Västeuropa.

Svagheter i de uppgifter som används innebär dock att en stor försiktighet vid tolkningen av resultat skall iakttas. Den största svagheten i data är bristen på gemensamma definitioner, ett begränsat urval länder som levererar data med gemensamma definitioner när

sådana finns, och den begränsade längden på de tidsserier med gemensamma definitioner som finns. Bristen på tidsserier gör att tillfälliga variationer, som borde ha en mycket begränsad inverkan på policyrekommendationer, kan få ett stort genomslag vid internationella jämförelser. Vidare innebär bristen på tidsserier att det inte finns någon möjlighet att analysera sambandet mellan till exempel tillväxt i nyföretagandet och i BNP. Eftersom jämförbara data bara finns för mycket få länder och mycket få år går det inte att på ett tillförlitligt sätt genomföra sådana mer datakrävande analyser.

Bristen på väldefinierade data i tillräckligt långa serier gör att de slutsatser man kan dra av uppgifter är osäkra. Eftersom arbete med att harmonisera definitioner och insamlingsmetoder för nyföretagande pågår, kommer tillgängligheten och jämförbarheten att öka med tiden. Mot den bakgrunden bedömer vi att en internationell jämförelse av företagsdynamiken och dess betydelse för produktivitetstillväxten bör genomföras om ytterligare några år.

5 Företagsdynamiken i Sverige

5.1 Inledning

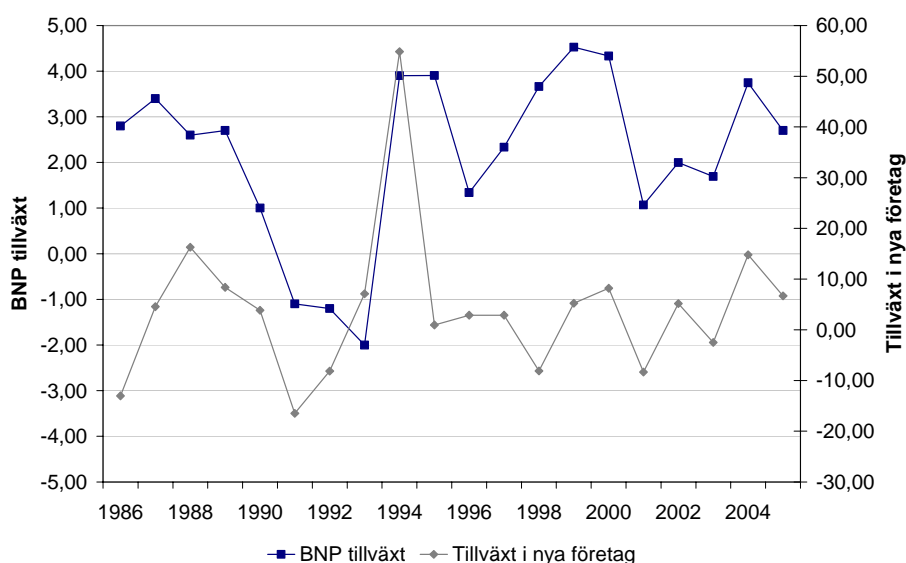
Dynamiken som uppstår när företag etableras och läggs ned, företagsdynamiken, är viktigt för förnyelsen och utvecklingen av näringslivet. Företagsdynamik är en process som kan bidra till nya arbetstillfällen och till uthållig ekonomisk tillväxt. För att den processen ska fungera behövs nya företag och växande företag. Detta är naturligtvis viktigt, men lika viktigt är att mindre produktiva verksamheter läggs ned. Eftersom resurserna i ekonomin är begränsade, behövs en omallokering av arbetskraft och kapital till företag som mest effektivt kan utnyttja dessa resurser. Mot den bakgrunden kommer det följande kapitlet att kartlägga företagsdynamiken i Sverige.

Kapitlet inleds med en översikt av nyföretagandet under perioden från 1987 till 2005. I avsnitt 5.3 kartläggs nedläggningen av företag under perioden från 1997 till 2004. Dessa två fenomen kommer att redovisas efter näringsgrenar och i relation till företagsstocken. Kapitlet avslutas med en jämförelse av nyföretagandet och nedläggningen av företag.

5.2 Nyföretagandet

I det föregående kapitlet antogs att nyföretagandet har utvecklats positivt sedan 1970-talet. Vi kan se detta uttryckt i den stigande företagandelen och förändringen i företagsstocken. Från mitten av 1980-talet kan den utvecklingen med vissnet beläggas. Tillväxten i nyföretagandet uppgår till 3,4 procent i genomsnitt under de senaste 20 åren; 1985 startades ungefär 23 tusen företag och 2005 startades knappt 45 tusen företag. Utvecklingen av nyföretagande under den perioden rymmer dock stora variationer: tillväxten har varit ryckig. En uppgång under ett eller två år har i regel följts av en nästan lika stor nedgång i tillväxten under följande år. Som framgår av figur 5.1 varierar tillväxten i ett mycket brett spann under perioden 1987 till 1993 och efter 1995 är volatiliteten lägre. En viktig iakttagelse är att det sker ett trendbrott i tidsserien år 1994, när nivån förskjuts.

Figur 5.1 Tillväxt i nyföretagande och i BNP under perioden från 1986 till 2005.



Källa: ITPS 2006; SCB.

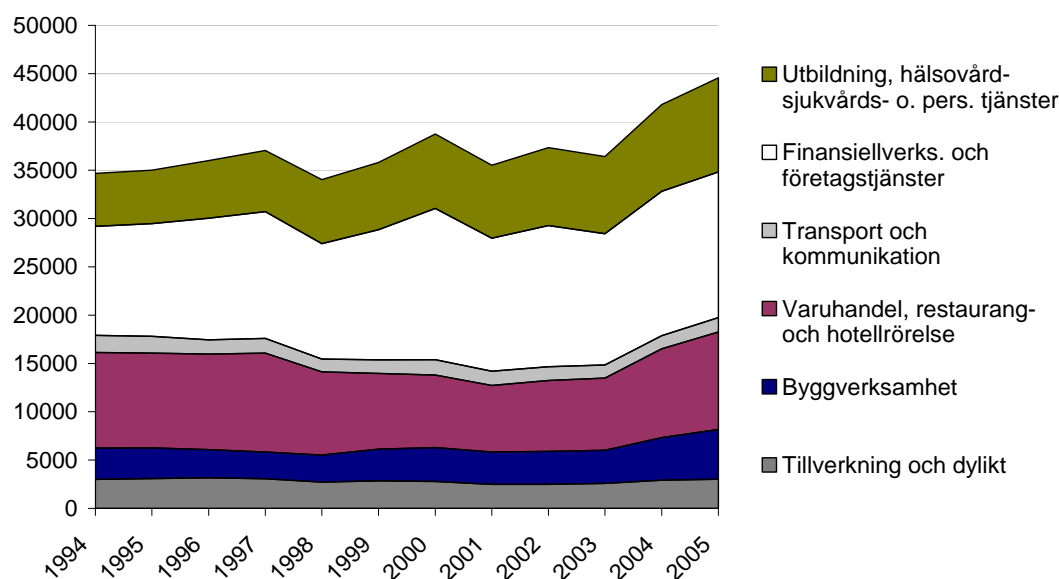
Den aggregerade tillväxten i nyföretagande kan påverkas av flera olika faktorer. Under en högkonjunktur kan nyföretagandet antas öka eftersom efterfrågan stiger och omvänt förväntas nyföretagande minska under en lågkonjunktur. Den enkla regelbundenheten försvåras emellertid av att en djup lågkonjunktur, en ekonomisk kris, indirekt driver på nyföretagandet. Stigande arbetslöshet kan resultera i att fler väljer att starta företag istället för att stå utanför arbetsmarknaden. Vidare kan institutionella faktorer påverka nyföretagandet; statliga bidrag till att starta upp företag sänker kostnaden eller tröskeln för att etablera ett nytt företag. Naturligtvis kan även problem med att definiera nyföretagandet försvåra jämförelser mellan olika år. Till exempel kan förändringar i momsregler påverka vilka som räknas in som företagare.

Med beaktande av ovan nämnda faktorer är det svårt att fastställa entydiga orsakssamband. Av vilket framgår av figur 5.1 växer nyföretagandet under högkonjunkturen i slutet av 1980-talet. När konjunkturen mattas från 1990 och senare övergår i den djupa 1990-talskrisen minskar nyföretagandet kraftigt. Vidare sker en kraftig uppgång i nyföretagandet från 1994 när den djupaste delen av krisen var överstånden. Den starka tillväxtökningen 1994 ledde vidare till en snabb ökning i nyföretagandet. Konjunkturen kan dock knappast vara en rimlig förklaring till hela den exceptionella ökningen 1994. Den expansionen kan antas hänga samman med en rad andra faktorer. Ändringen av momsreglerna innebar att fler företag räknades. Starta eget bidrag sänkte kostnaderna för att starta företag. Den höga arbetslösheten kan även antas ha påverkat utvecklingen eftersom möjligheterna att få en anställning minskade. Det finns således flera hypoteser som kan förklara expansionen 1994. Ingen av hypoteserna kan dock, inom ramen för rapporten, bekräftas eller avfärdas.

Mellan 1995 och 2004 förefaller samband mellan den ekonomiska tillväxten och tillväxten i nyföretagandet att försvagas. Trots en mycket hög ekonomiska tillväxten under 1995, var nyföretagartillväxten svag. Den starka ekonomiska utvecklingen under slutet av 1990- och början av 2000-talet sammanfaller endast delvis med en motsvarande utveckling inom nyföretagandet. Istället kan vi se att nyföretagandet går upp och ned oberoende av den ekonomiska tillväxten under t ex 1998, samtidigt som det finns ett samband under de övriga åren. Det finns förmodligen ett positivt samband mellan variablerna, men att andra faktorer även spela in. För att kunna fastställa mera entydiga orsakssamband behövs det en mer detaljerad kartläggning och analys av nyföretagandet.

Den samlade eller aggregerade utvecklingen av nyföretagandet är resultatet av vad som händer inom olika delar av näringslivet. Eftersom det kan finnas stora skillnader mellan olika näringsgrenar när en uppgång i nyföretagandet inom en näringsgren kan motsvaras av en lika stor nedgång i en annan näringsgren och *vice versa*, kan den aggregerade utvecklingen dölja viktiga skillnader inom näringslivet. För att se om det finns skillnader bland näringsgrenar och vidare hur dessa adderar upp till den aggregerade utvecklingen, har utvecklingen efter näringsgren kartlagts.

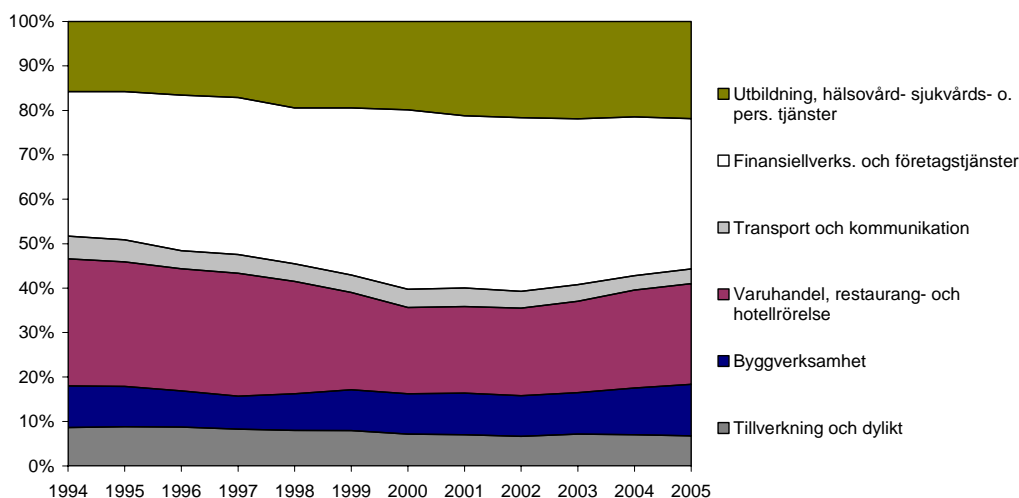
Utvecklingen av nyföretagandet efter näringsgrenar rymmer flera viktiga iakttagelser. Den kanske viktigaste är att uppgången i nyföretagandet har varit koncentrerad till två näringsgrenar. Som framgår av figur 5.2 har tillväxten framförallt skett inom sociala tjänster (utbildning, hälsovård, sjukvårds och personliga tjänster) och finansiell verksamhet och företagstjänster.

Figur 5.2 Antal nya företag efter näringsgren (antal genuint nya företag per år), 1994–2005.

Källa: ITPS, SCB.

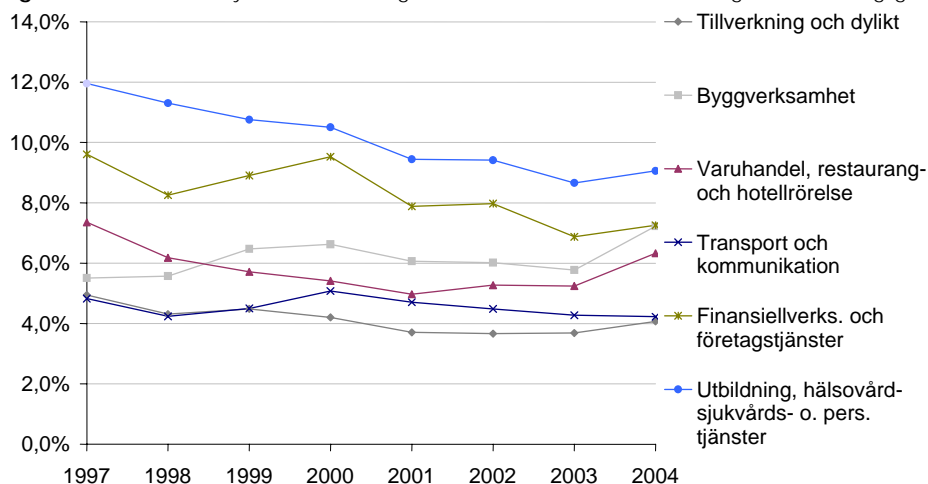
Vidare framgår det av figur 5.2 att nyföretagandet var omfattande inom varuhandel, restaurang- och hotellrörelse i början och i slutet av perioden för att mattas av däremellan. Under de senaste åren har nyföretagandet inom denna näringsgren ökat. Inom näringsgrenen transport- och kommunikation, som endast utgör en liten del av den samlade utvecklingen, har nyföretagandet varit i det närmaste oförändrad under perioden; och inom byggsektorn har nyföretagandet ökat något under senare år. I tillverkningsindustrin har ungefär 2500 nya företag etablerats varje år under perioden 1994 till 2004. Figuren ovan visar att nyföretagandet har varierat förhållandevis lite mellan näringsgrenarna trots att tillväxten i nyföretagandet har varierat mycket mellan åren. För att enklare kunna se om det skett några förändringar mellan näringsgrenarna har andelen nyföretag av det totala antalet nya företag undersökts.

I figur 5.3 presenteras andelen nya företag per näringsgren av det totala antalet nystartade företag. Den största andelen nystartade företag finns inom finansiell verksamhet och företagstjänster. Näringsgrenen varuhandel, restaurang- och hotellrörelse står för den näst största andelen. Men till skillnad från den föregående har nyföretagandet i handeln inte utvecklats lika starkt; andelen har minskat över tid. Från år 2000 och framåt har nyföretagandet inom näringsgrenen utbildnings-, hälsovårds-, sjukvårds- och personliga tjänster varit nästan varit lika stort. Andelen nya företag inom den senare näringsgrenen har växt från 16 till 22 procent under perioden 1994 till 2004. Sammantaget visar figuren att det har skett en förskjutning i andelen nya företag efter näringsgren till förmån för finansiell verksamhet och företagstjänster samt utbildnings-, hälsovårds-, sjukvårds- och personliga tjänster.

Figur 5.3 Andel nya företag efter näringsgren av det totala antalet nya företag 1994–2005.

Källa: ITPS, SCB.

Ett annat sätt att beskriva nyföretagandet är att ställa det i relation till den samlade företagsstocken (totala antalet företag). I figur 5.4 presenteras andelen nystartade företag i förhållande till det totala antalet företag efter näringsgren. Av figuren framgår att nyföretagandets andel varierar mellan 4 och 12 procent över näringsgren och tid. Sett till den andelen är nyföretagandet intensivast inom utbildnings-, hälsovårds-, sjukvårds- och personliga tjänster. Inom denna näringsgren uppgår andelen nystartade företag till mellan 10 och 12 procent. Andelen nystartade företag har sjunkit över tid, vilket hänger samman med att antalet företag inom denna näringsgren har ökat. En liknande utveckling har observerats för finansiella verksamheter och företagstjänster. Det intensiva nyföretagandet har bidragit till en snabb tillväxt i antalet företag inom den näringsgrenen. Eftersom detta förmodligen bidragit till en tillväxt i företagsstocken har andelen nystartade företag sjunkit över perioden 1997 till 2004. Det är framförallt nyföretagandet inom dessa två sektorer som har bidragit till tillväxten av det totala antalet företag i näringslivet.

Figur 5.4 Andelen nystartade företag av det totala antalet företag efter näringsgren 1997–2004.

Källa: ITPS, SCB.

Omsättningen av företag har förmodligen inte varit lika hög i de andra näringsgrenarna. Sett till andelen nya företag som har etablerats i relation till de befintliga företagen är det endast inom byggverksamhet där nyföretagarandelen har ökat. Andelen nystartade företag inom den näringsgrenen har uppgått till ungefär 8 procent. Bland de övriga näringsgrenarna har andelen nya företag växlat mellan 4 och 6 procent. Tillverkningsindustrin har den lägsta nyföretagarandelen.

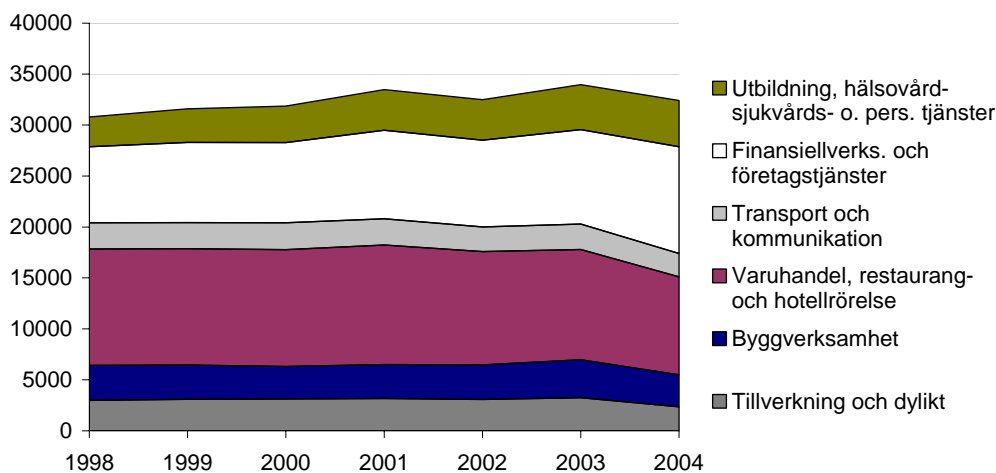
Sammantaget visar genomgången ovan att nyföretagandet växlar kraftigt över tid. Hög tillväxt i nyföretagandet under några år följs i regel av ett eller två år av svag eller negativ tillväxt. Inom näringslivet finns stora skillnader i nyföretagarantal och de nya företagens andel av företagsstocken. I linje med det senare har det skett en långsiktig förskjutning av nyföretagandet mot tjänstesektorn. Inom tjänstesektorn har expansionen av nya företag inom finansiell verksamhet och företagstjänster och utbildnings, hälsovårds-, sjukvårds- och personliga tjänster varit stark. Dessa två näringsgrenar står för huvuddelen av tillväxten i antalet nya företag under den senaste 10 åren. Frågan är dock om detta har förändrat företagsstrukturen, eller om det endast har bidragit till att fler företag har lagts ned.

5.3 Nedläggning av företag

Tillväxten i nyföretagandet har följts av att fler företag har lagts ned. Fler företag läggs förmodligen ned idag än för 20 år sedan. Den ökningen i företagsnedläggelser har dock samtidigt balanserats upp av att än fler nya företag har startas. Företagsstocken har således växt och förändrats. För att se vilka företag som har försvunnit från företagsstocken följer en kartläggning av nedlagda företag nedan.

I figur 5.5 visas antalet nedlagda företag efter näringsgren under perioden från 1998 till 2004.⁶⁹ Under den perioden har antalet nedlagda företag varierat mellan 31 och 34 tusen. Vi kan se att antalet har ökat över tid, med undantag för minskningarna som skedde mellan 2001 och 2002, samt mellan 2003 och 2004.

Figur 5.5 Antal nedlagda företag efter näringsgren 1998–2004.



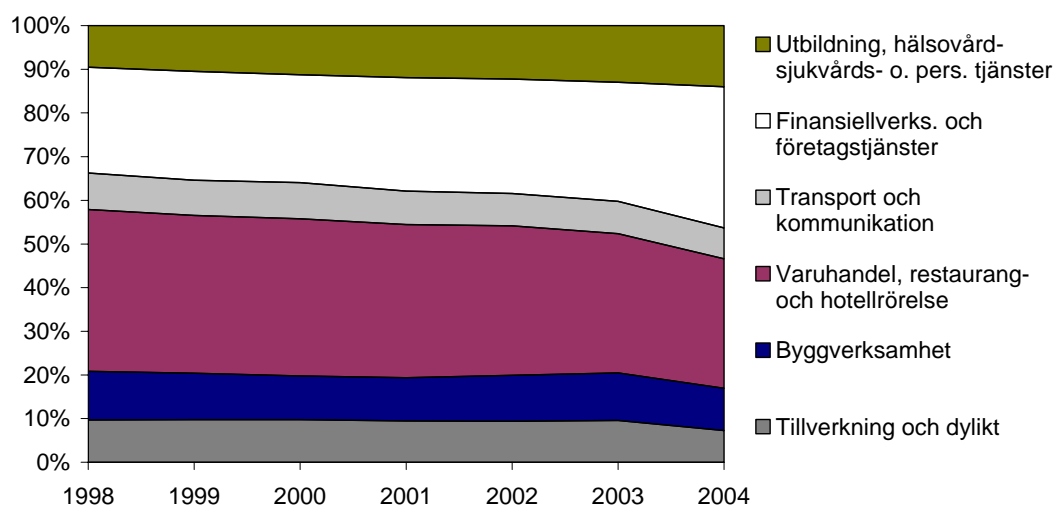
Källa: IFDB.

⁶⁹ Uppgifter om företagsnedläggelser har inhämtats från individ och företagsdatabasen (IFDB). I den går det inte att gå längre tillbaka än 1998 i fallet med nedlagda företag eftersom 1997 är det första år där alla företag är registrerade. Före 1997 finns endast ett urval av företag.

Av figur 5.5 framgår det att de flesta företagen som läggs ned har bedrivit verksamhet inom varuhandel, restaurang- och hotellrörelse. Inom den näringsgrenen läggs det ned ungefär 10 tusen företag varje år. En annan näringsgren med höga nedläggningsciffror är finansiell verksamhet och företagstjänster. Inom den näringsgrenen har nedläggningarna ökat över tid till skillnad från varuhandel, hotell- och restaurangrörelser. I slutet av perioden var nivåerna i de två näringsgrenarna ungefär lika höga. I de övriga fyra näringsgrenarna är nedläggningsfrekvensen avsevärt lägre. Inom näringsgrenen utbildning, hälsovård, sjukvård och personliga tjänster har antalet nedlagda företag ökat från 3 tusen till 4 och ett halvt tusen. Vidare kan vi se att antalet företag som läggs ned i byggindustrin uppgår till ungefär 3 och ett halvt tusen företag. De två näringsgrenar som har det lägsta antalet nedlagda företag är i turordning tillverkningsindustri och transport- och kommunikation.

Fördelningen av nedlagda företag kan mätas på flera sätt. I figur 5.6 visas andelen nedlagda företag efter näringsgren av det totala antalet nedlagda företag. Vi kan se att den största andelen nedlagda företag finns inom varuhandel, restaurang- och hotellrörelse. Över tid har dock denna andelen sjunkit från 37 till 30 procent. Under samma period har nedläggningen av företag verksamma inom finansiell verksamhet och företagstjänster ökat från 24 till 32 procent. En annan näringsgren som har ökat sin nedläggningsandel är utbildning, hälsovårds-, sjukvårds- och personliga tjänster. Inom den näringsgrenen har andelen vuxit från 10 till 14 procent. I de övriga näringsgrenarna har nedläggningsandelarna förändrats i mindre utsträckning. Inom t ex byggverksamhet och tillverkningsindustrin har nedläggningsandelen minskat från respektive 11 till 10 procent och 9 till 7 procent. Inom transport och kommunikation har även andelen sjunkit något.

Figur 5.6 Andelen nedlagda företag efter näringsgren av det totala antalet nedlagda företag, 1998–2004.



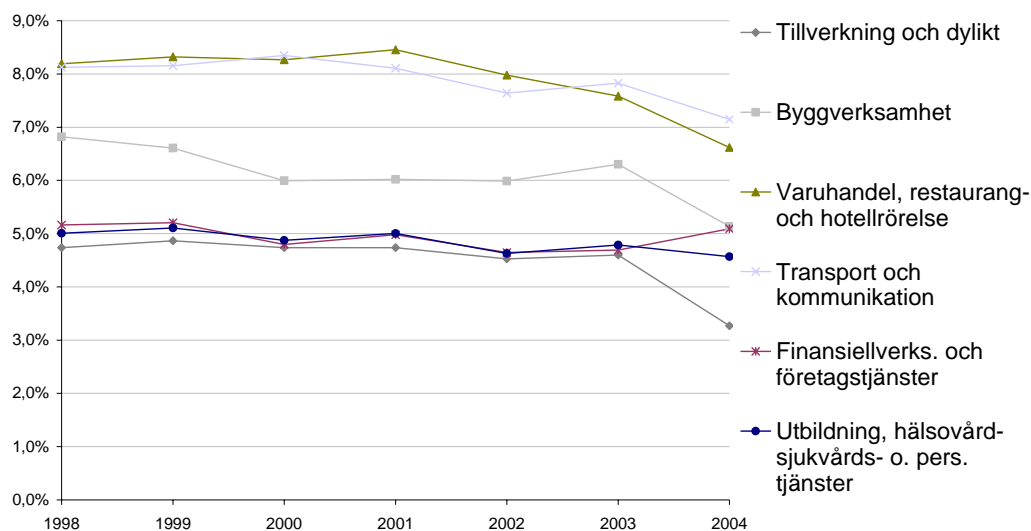
Källa: IFDB.

I figur 5.7 visas andelen nedlagda företag av det totala antalet företag efter näringsgren. Av figuren framgår att nedläggningen av företag generellt har minskat i förhållande till den existerande företagsstocken. Inom samtliga näringsgrenar har andelen nedlagda företag i relation till existerande företag minskat.

Studeras utvecklingen efter näringsgrenar framgår det andelen nedlagda företag är högst inom varuhandel, restaurang- och hotellrörelse och inom transport och kommunikation. Inom dessa näringsgrenar uppgår andelen nedlagda företag till ungefär 8 procent av före-

tagsstocken under perioden från 1998 och 2003. Byggverksamhet karaktäriseras även av en relativt hög andel nedlagda företag. Den näringsgrenen har en andel på i genomsnitt 6 procent. De övriga näringsgrenarna har en andel nedlagda företag (av företagsstocken) som uppgår till ungefär 5 procent. Finansiell verksamhet och företagstjänster och utbildning, hälsovårds-, sjukvårds- och personliga tjänster har en oförändrad andel. Inom tillverkningsindustrin är mönstret likartat med undantag för nedgången år 2004.

Figur 5.7 Andel nedlagda företag av totala antalet företag efter näringsgren 1998–2004.



Källa: IFDB.

Kartläggningen av nedlagda företag under perioden från 1998 till 2004 visar att det har skett en uppgång i antalet nedlagda företag. De flesta företagen som läggs ned är verksamma inom varuhandel, hotell och restaurang och finansiell verksamhet och företagstjänster. Inom den senare näringsgrenen och inom utbildning, hälsovårds-, sjukvårds- och personliga tjänster har andelen nedlagda företag (av totalt antal nedlagda företag) ökat. I de övriga näringsgrenarna har den andelen minskat. Sett i förhållande till företagsstocken är det inom varuhandel, restaurang och hotellrörelse som den högsta andelen företag läggs ned. Generellt har dock andelen nedlagda företag av det totala antalet företag sjunkit i förhållande till företagsstocken under perioden 1998 till 2004.

5.4 En jämförelse av antalet nya och nedlagda företag

Varje år startar ett stort antal företag. Samtidigt läggs det ned ett nästan lika stort antal företag. Tidigare jämförelse mellan de två fenomen har påvisat ett tydligt samband.⁷⁰ Att variationen i nyetableringar och nedläggningar tenderar att sammanfalla är knappast förvånande eftersom chansen att överleva kan antas öka med entreprenörens kunskap om kostnadsbildningen och om marknadsförutsättningarna.⁷¹ Även om detta samband kan antas föreligga, kan man inte på förhand säga att nyföretagandet sammanfaller med nedläggningen av företag i Sverige från slutet av 1990-talet. För att kunna säga ifall detta stämmer, kommer det följande avsnittet att jämföra och analysera sambandet mellan de två fenomenen.

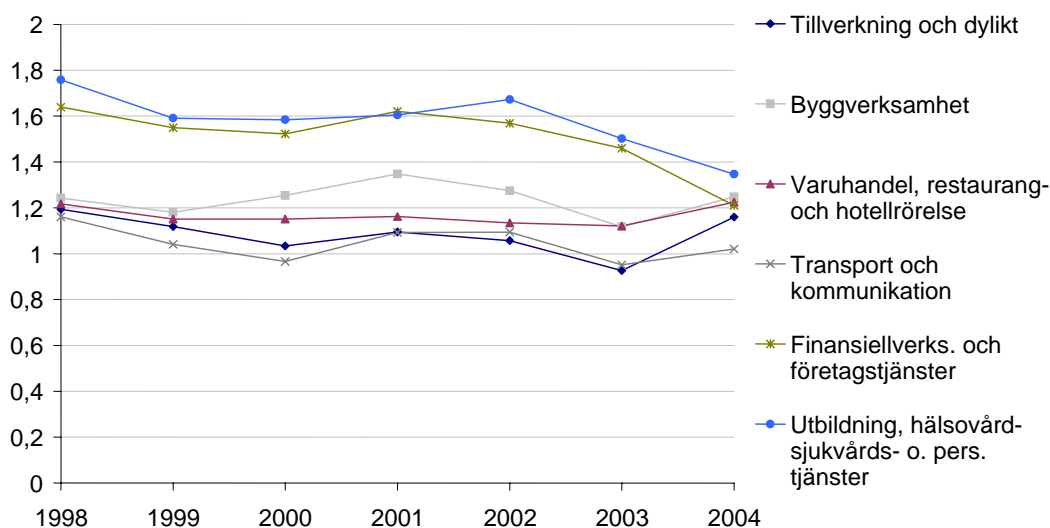
⁷⁰ Geroski (1995)

⁷¹ Jovanovic (1982). Ericson och Pakes (1998)

Vid en jämförelse mellan nya och nedlagda företag i de tidigare redovisade figurerna (figur 5.5 och figur 5.2) framgår det att det finns en stor skillnad inom näringsgrenen transport och kommunikation, där antalet nedlagda är betydligt fler och inom utbildning, hälsovård-, sjukvårds- och personliga tjänster, där antalet nystartade är betydligt fler. Detta avviker från mönstret i bygg-, tillverkningsindustri, där uppgifterna visar på en hög grad av överensstämmelse mellan antalet startade och nedlagda företag. För att underlätta den jämförelsen ytterligare presenteras relationen mellan nya och nedlagda företag under perioden från 1998 till 2004.

I figur 5.8 ser vi att antalet nya företag är något fler än antalet nedlagda företag. Som antydde ovan finns det stora skillnader mellan näringsgrenar. Den näringsgren där antalet nya företag i störst utsträckning överstiger antalet nedlagda företag är utbildning, hälsovårds-, sjukvårds- och personliga tjänster. På varje nedlagt företag går det mellan 1,7 och 1,4 nya företag. Vi ser även att nyföretagarantalet kraftigt överstiger antalet nedlagda företag i finansiell verksamhet och företagstjänster. I dessa två näringsgrenar har dock kvoten mellan nya och nedlagda företag sjunkit över tid. Det beror på att antalet nedlagda företag inom dessa näringsgrenar har ökat snabbare än nyföretagandet.

Figur 5.8 Relationen mellan nya och nedlagda företag (nya/nedlagda) 1998–2004.



Notera: Nya företag mäts vid tidpunkt $t-1$ och nedlagda företag vid tidpunkt t .

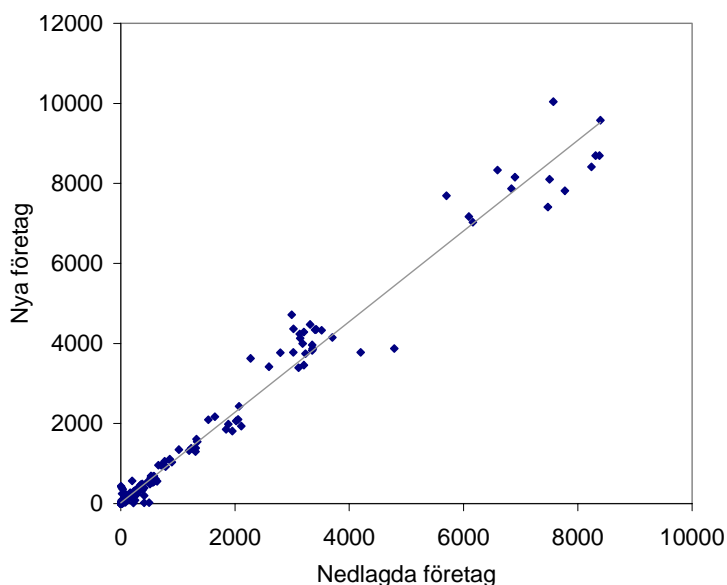
Källa: IFDB.

Byggverksamhet och varuhandel, restaurang och hotellrörelse har haft en kvot mellan antalet nya och nedlagda på ungefär 1,2. Antalet företag inom dessa två näringsgrenar har således ökat något. I näringsgrenarna transport och kommunikation samt tillverkningsindustrin har förhållandet mellan antalet nya och nedlagda företag varit strax över ett, med undantag för 2003, då fler antalet avvecklade företag översteg antalet nya företag. Företagsdynamiken i dessa två näringsgrenar har resulterat i en svag tillväxt i företagsstocken.

Även om det finns skillnader i företagsdynamiken mellan olika näringsgrenar, kan det finnas ett samband mellan variationen i antalet nya och nedlagda företag. I enlighet med hypotes 2 ska vi förvänta oss att det finns ett positivt samband, eftersom dödligheten bland nya företag antas vara hög. I figur 5.9 presenteras sambandet mellan dessa två fenomen.

Figuren påvisar ett positivt signifikant samband och en hög grad av samvariation. Nyföretagandet från ett år har således en stark effekt på nedläggningen av företag i det påföljande året. Variationen ibland de nya företagen motsvarar 98 procent av variationen i de nedlagda företagen. Detta innebär även att en näringsgren som har ett stort antal nya företag även har ett stort antal nedlagda företag. Men, som framgick av figur 5.8 ovan, finns det systematiska skillnader mellan näringsgrenar beträffande förhållandet mellan nya och nedlagda företag. Dessa skillnader framgår även av figur 5.9. Observationer som ligger över trendlinjen indikerar att dessa har ett relativt sett större antal nya än nedlagda företag och vice versa.

Figur 5.9 Sambandet mellan antalet nya och nedlagda företag efter näringsgrenar 1998–2004.



Notera: Antal nya företag mäts vid tidpunkt $t-1$ och nedlagda företag vid tidpunkt t .

Källa: IFDB

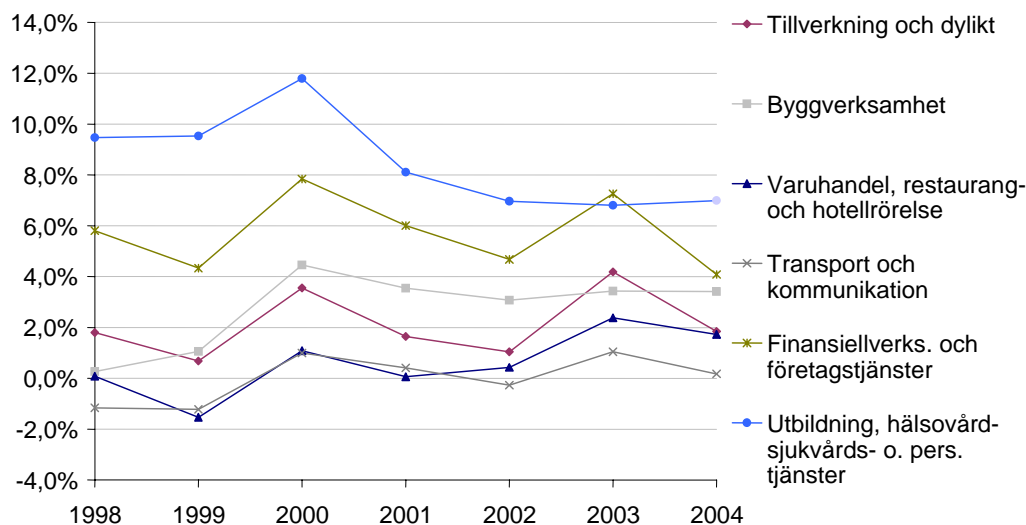
Generellt vet vi att antalet nya företag är fler än de nedlagda, men för att precisera detta har nedläggningselasticiteten prövats för perioden 1998 till 2004. Den analysen visar att när nyföretagandet ökar med en procent, växer antalet nedlagda företag med i genomsnitt 0.97 procent. Detta resultat indikerar att företagsstocken har vuxit (givet ett nyföretagande över 0). Men som även iakttagits ovan är denna tillväxt inte jämt fördelade mellan näringsgrenarna; tillväxten i företagsstocken är högre inom tjänstesektorn än inom tillverkningsindustrin och inom tjänstesektor är det förmodligen inom utbildning, hälsovårds-, sjukvårds- och personliga tjänster som tillväxten har varit högst. För att studera detta närmare följer en kartläggning av företagsdynamikens bidrag till företagsstockens tillväxt, omsättning och förnyelse.

För att fånga upp företagsdynamikens effekter på företagsstockens förnyelse och tillväxt har två olika relationsmått beräknas. Företagsstockens tillväxt definieras i enlighet med ekvation 2.1 och utgör således kvoten mellan nyföretagarnetto och företagsstocken. Nyföretagarnetto definieras som antal företag som tillkommer företagsstocken från år ett och år två minus de företag som försvinner under samma period. Företagsstocken utgörs av de existerande företagen i ett visst år.

I figur 5.10 presenteras tillväxttakten i företagsstocken efter näringsgren under perioden från 1998 till 2004. Tillväxttakten skiljer sig avsevärt mellan olika tidpunkter och verksamheter. Inom utbildning, hälsovård-, sjukvård-, och personliga tjänster uppgår kvoten mellan nyföretagarnetto och företagsstocken till mellan 12 och 7 procent. Tillväxttakten är högst i början av perioden och lägre i slutet av *ditto*. Inom finansiell verksamhet och företagstjänster varierar tillväxttakten mellan varje år, men trenden förefaller vara oförändrad. I jämförelse med de två ovanstående näringsgrenarna är tillväxttakten lägre i de övriga näringsgrenarna. Till exempel kan vi se att byggverksamhet har en kvot mellan nyföretagarnetto och företagsstock på omkring två procent i början av perioden och nära fyra procent i slutet av perioden. Den utvecklingen hänger samman med att nyföretagandet har ökat och nedläggningarna har minskat under perioden.

Intressant att notera är att varuhandel, restaurang och hotellrörelse, som har en mycket hög turbulens (antalet nya + nedlagda företag), inte uppvisar någon hög tillväxttakt. Det kan vara avhängigt av att de flesta företag som startas läggs ned inom kort tid, vilket resulterar i ett lågt nyföretagarnetto. Detta framgår tydligt av att kvoten mellan nettoföretagande och företagsstocken var negativ år 1999. Slutligen kan vi se att transport och kommunikation har en låg tillväxttakt. I den näringsgrenen är, som framgår av figur 5.8, andelen nedlagda företag hög i jämförelse med antalet nya företag. Den höga dödligheten innebär att få företag överlever från startåret.

Figur 5.10 Tillväxten i företagsstocken efter näringsgren 1998–2004.

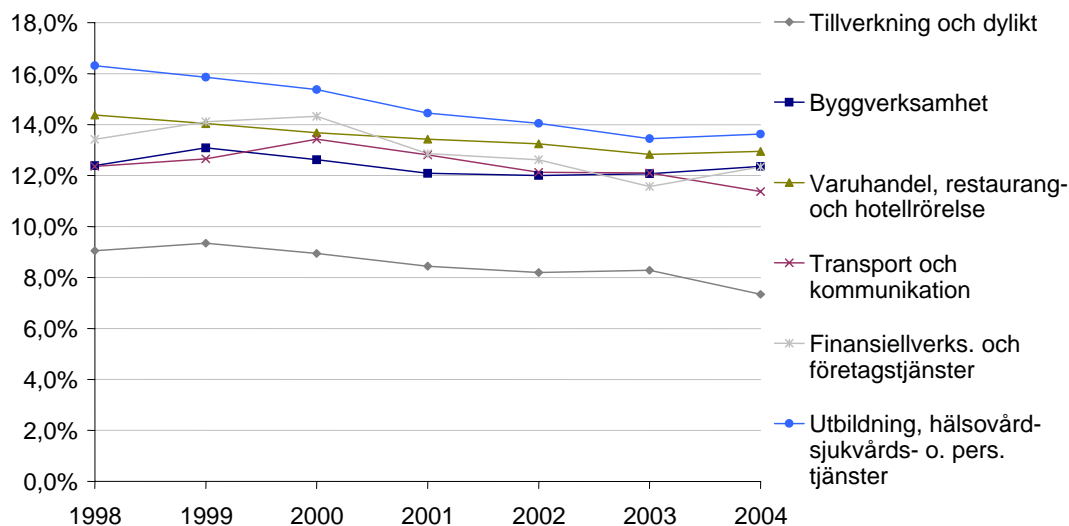


Källa: IFDB.

Företagsstockens tillväxttakt ger en insikt i hur den samlade populationen företag har utvecklats. I den processen har naturligtvis antalet nya och nedlagda företag även varit ett uttryck för den turbulens som kännetecknat tillväxtprocessen. Turbulensen (nya + nedlagda företag) kan dock även tolkas som en mått på förnyelse av företagsstocken, givet att det finns ett starkt samband mellan variationen i nya och nedlagda företag. I enlighet med ekvation 2.3 antas turbulensmåttet vara ett mått på förnyelse givet ett t-värde på mer än fem och ett R^2 värde över 95. När dessa båda kriterier är uppfyllda kommer begreppet förnyelse att tillämpas. En försiktighet till att använda begreppet förnyelse måste dock iaktas, när sambandet hänvisar till de absoluta talen på antalet nya och nedlagda företag, vilket även inkluderar nya företag kan läggas ned inom samma år.

I figur 5.11 redovisas förnyelsetakten i företagsstocken. Den generella bilden är att förnyelsetakten har sjunkit under perioden från 1998 till 2004. Nedgången förklaras av att tillskottet av nya företag har bidragit till att företagsstocken har växt, eftersom fler företag har överlevt än de som har lagts ned.

Figur 5.11 Företagsstockens förnyelsetakt efter näringsgrenar 1998–2004.



Källa: IFDB.

Förändringen av företagsstocken har varit störst inom utbildning, hälsovårds-, sjukvårds- och personliga tjänster. I den näringsgrenen har antalet nya och nedlagda företag uppgått till 16 procent av företagsstocken år 1998 och 14 procent år 2003. Förnyelsetakten har även varit hög inom varuhandel, restaurang och hotellrörelse, där andelen uppgår till knappt 14 procent i genomsnitt. Även inom de andra tjänstenäringsarna har förnyelsetakten varierat inom intervallet 11 och 13 procent. Den näringsgren som skiljer ut sig är tillverkningsindustrin, som har en betydligt lägre förnyelsetakt. I tillverkningsindustrin är företagsdynamiken minst intensiv.

Sammanfattningsvis visar beskrivningen ovan att antalet nedlagda företag samvarierar med antalet nystartade företag. Det aggregerade uppgifterna visar att de två grupperna följs åt år för år, där ett år med stort antal nystartade företag följs av ett år ett stort antal nedlagda företag. Avsnittet har även visat att det finns en viss grad av samvariation mellan näringsgrenar, men att det finns viktiga skillnader. I den avslutande delen framkom det tydligt att överlevnaden mellan olika branscher skiljer sig åt. Tillväxten i företagsstocken är som intensivast inom utbildning, hälsovårds-, sjukvårds-, personliga tjänster, vilket även har inneburit att förnyelsetakten har varit hög.

6 Nyföretagandets drivkrafter

6.1 Inledning

Nyföretagandet har utvecklats starkt från mitten av 1980-talet. Tillväxten har varit hög inom tjänstesektorn, medan antalet nya företag inom tillverkningsindustrin har ökat långsammare. Från slutet av 1990-talet har dessa skillnader inte minskat, utan snare förstärkts. Inom tjänstesektor bedriver de flesta nya företagen verksamhet inom utbildning, hälsovård, sjukvård- och personliga tjänster samt inom finansiell verksamhet och företagstjänster. Det faktum att fler företag startas idag än tidigare och att de flesta finns inom tjänstesektorn antas ofta vara viktigt för förnyelsen och utvecklingen av näringslivet.⁷² Problemet är att vi inte vet vad som har orsakat denna expansion. De generella drivkrafterna till nyföretagandets expansion har inte analyserats tidigare.⁷³ För att förstå vad som ligger bakom dessa förändringar kommer det följande kapitlet att analysera nyföretagandets drivkrafter.

Kapitlet är disponerat som följer. I avsnitt 6.2 redovisas undersökningen utgångspunkter. Avsnitt 6.3 visar hur undersökningen har designats. I avsnitt 6.4 analyseras vad som stimulerar nyföretagandet. Kapitlet avslutas med slutsatser om nyföretagandets drivkrafter.

6.2 Undersökningens utgångspunkter

Utvecklingen av nyföretagandet kan hänga samman med en rad faktorer. Som framkom i det kapitel 2, så kan nyföretagandet vara ett uttryck för en anpassningsprocess [*error-correction process*], marknadstillväxt, innovationer och regelförändringar. I det följande kommer nyföretagandet att undersökas utifrån hypotesen om marknadstillväxt (hypotes 1).

Marknadstillväxt kan definieras på flera sätt. Inom den företagsekonomiska litteraturen avses ett företags försäljningsutveckling (omsättningsförändring) inom ett visst affärsområde under en viss tidsperiod.⁷⁴ Förändringar i omsättning kan vara avhängig av en rad olika faktorer. Det kan vara ett uttryck för såväl produktions- som användningsförändringar. Produktionsförändringar, i enlighet med neoklassisk tillväxtteori, handlar om förändringar i arbete, kapital och teknik. Användningsförändringar avser hur sammansättningen av konsumtion, investeringar och utrikehandel förändras. För undvika att blanda samman dessa två sidor av marknadstillväxten har undersökningen avgränsats till användningssidan. Naturligtvis kan även nyföretagandet studeras utifrån produktionsförändringar, men det ryms inte inom ramen för föreliggande studie. Genom att istället fokusera på användningssidan kan andra viktiga iakttagelser göras om hur förändringen på olika användningsområden påverkar nyföretagandet. Är till exempel tillväxten i nyföretagandet mer avhängigt av expansion i konsumtion än tillväxten i utrikehandel? Hur påverkas nyföretagandet av förändringar i import- och exportsammansättning?

⁷² EU (2003); Näringsdepartementet (2006); Finansdepartementet (2006); NUTEK (2006); LO (2006); Företagarna (2006).

⁷³ Tidigare studier har fokuserat på individuella drivkrafter, alternativt presenterat hypoteser om vad som orsakar förändringar i nyföretagandet, se t ex Braunerhjelm och Wiklund (2006); Nutek (2005); Henriksson (1999)

⁷⁴ Nationalencyklopedin (2006).

6.3 Modell

Inom nationalräkenskaperna definieras användningssidan av följande komponenter: privat konsumtion, offentlig konsumtion, investering och export. I den aktuella studien kommer investeringar att exkluderas. Motivet är att investeringar går in under produktionsförändringar enligt med tillväxtteorin (kapitalinsats). Vidare har importen inkluderats trots att den bokförs på tillgångssidan i nationalräkenskaperna. Skälet till att inkludera det senare är att gynnsamma importpriser som leder till ökad import mycket väl kan vara ett incitament för etablering av *t ex* importagenter. Vidare har det i den tidigare genomgången och i andra studier framkommit att det kan finnas väsentliga skillnader mellan olika näringsgrenars karaktäristik. Utöver vad de ovanstående variablerna täcker in, kan andra branschspecifika skillnader påverka intensiteten i nyföretagandet. För att kontrollera för dessa effekter (fixed effect), inkluderas även en branschvariabel. I linje med det resonemanget kommer följande modell att skattas:

$$NYF_{it} = KON_{it} + EXP_{it} + IMP_{it} + NG \quad 6.1$$

Där NYF_{it} är antal nya företag i år t , näringsgren i , KON är privat och offentlig konsumtion, EXP är exporten, IMP är importen och NG är en dummy näringsgren (bransch). Undersökningen omfattar perioden 1997 till 2003 och 35 näringsgrenar.

I analysen av företagandet kan flera olika mått användas. I det följande används antal nya företag. Naturligtvis skulle även andra variabler som andel nya företag i förhållande till existerande företag kunna användas liksom nyföretagarnetto. Skälet till att använda antalet nya företag är att de andra två måtten är svårare att tolka. Andelen nya företag i förhållande till existerande anses mindre lämpligt eftersom det inkluderar långsiktiga historiska bestämningsfaktorer för existerande företag. Dessa bestämningsfaktorer är svåra att kontrollera för. Nettoföretagandet är även svårt att tolka eftersom det är ett uttryck för både nyföretagandet och överlevnadssannolikheten i nystartade företag. Eftersom överlevnadssannolikheten ska undersökas specifikt är det överflödigt att väga in det i denna undersökning. Vidare bestäms överlevnadssannolikheten av faktorer som ligger utanför modellen. Risken att skapa en komplicerad modell har undvikits i förmån till att hålla modellen enkel.

Analysen av nyföretagandets drivkrafter har genomförts i två steg. I den första analysen har ingen hänsyn tagits till specifika egenskaper i näringsgrenarna: dummys för näringsgren har exkluderats. I det andra steget av analysen har dummy för näringsgren tagits med. Anledningen till att dela upp analysen är att pröva hur robust resultatet är.

Till undersökningen har datamaterial inhämtats från två källor: nationalräkenskaperna och IFDB. Från nationalräkenskaperna har uppgifterna om de oberoende variablerna (konsumtion, export, import och näringsgren) inhämtats och uppgifterna om antal nya företag har hämtats från IFDB. Det hade även varit möjligt att använda ITPS nyföretagarstatistik, men när den statistiken baseras på en urvalsundersökning och innehåller färre observationer, har IFDB föredragits eftersom det är registerbaserat.⁷⁵ På basis av de uppgifterna och den modell som specificerats ovan har nyföretagandets drivkrafter analyserats. I nästa avsnitt presenteras resultaten.

⁷⁵ Uppgifterna från ITPS nyföretagarstatistik skiljer sig något från uppgifterna i IFDB. I appendix

6.4 Analysresultat

Analysen av nyföretagandets drivkrafter visar att förändringar i marknadsförutsättningar, som indikeras av utvecklingen på användningssidan i ekonomin, påverkar dels hur många nya företag som etableras och dels i vilken näringsgren som de nya företagen inleder sin verksamhet. Vi noterar även att den ekonomiska tillväxten har en positiv effekt på nyföretagandet i allmänhet men att det är den inhemska konsumtionen och importen som i synnerhet som bidrar till att fler nya företag etableras. Vidare finner vi att antalet nya företag är överrepresenterade inom hotell och restaurang samt inom utbildning, hälsovård och sjukvård. Dessa betydande skillnader mellan näringsgrenar kan inte förklaras utifrån skillnader i marknadsförutsättningar. Andra faktorer förknippade med kostnads- och inkomststrukturen kan antas vara viktiga för skillnader mellan näringsgrenar.

I tabell 6.1 presenteras resultatet från den första delen av analysen. Modellen är signifikant och har ett ”förklaringsvärde” på 11,1 procent. Det innebär att variationen i modellens variabler svarar för 11 procent av variationen i antalet nya företag. Modellen har således ett lågt ”förklaringsvärde” eftersom knappt 90 procent av variationen i antalet nyföretagandet orsakas av andra faktorer.

Alla variablerna i modellen är signifikanta på en 5 procentig nivå (eller lägre). Det betyder att i ett oändligt antal slumpmässiga försök så kommer inte variablerna att vara signifikanta i 5 procent av fallen. I tabell 6.1 kan vi se att exporten har den lägsta och importen har den högsta signifikansnivån. Resultatet visar således att de oberoende variablerna har en statistiskt signifikant effekt på nyföretagandet.

Tabell 6.1 Sambandet mellan nyföretagande, konsumtion, export och import, 1997–2003.

Variabel	Koefficient	Standard- avvikelse	t- värde	Pr > t
Konstant	714.6429	387.0	1.85	0.0660
Konsumtion	0.003784	0.00147	2.58	0.0106
Export	-0.00687	0.00347	-1.98	0.0490
Import	0.017205	0.00418	4.12	<.0001

Källa: IFDB, SCB, Nationalräkenskaperna.

Av tabell 6.1 framgår att den ekonomiska tillväxten ger ett positivt bidrag till nyföretagandet givet att tillväxten i konsumtionen är positiv och att tillväxten i importen överstiger den för exporten. Mer detaljerat framgår det av koefficienterna i tabellen att konsumtionen har det lägsta värdet, exporten något högre och importen har det högsta värdet. Intressant att notera i det sammanhanget är att utväxlingen av utrikeshandeln som regel kan förväntas bli positiv, eftersom koefficientens värde för importen överstiger den för exporten. En balanserad tillväxt i utrikeshandeln kommer således att ge ett positivt bidrag till nyföretagandet. Ser vi till den faktiska utvecklingen av utrikeshandeln under undersökningsperioden 1997 till 2003 är bidraget positivt. Konsumtionens effekt på nyföretagandet är knappast mindre än det från utrikeshandeln. Ser vi till den ekonomiska utvecklingen under perioden, ger den inhemska konsumtionsökningen ett bidrag som är ungefär lika stort som det från utrikeshandeln. I tabell 6.2 visualiseras utvecklingen av konsumtionen, exporten och importen i Sverige under perioden.

Tabell 6.2 Utvecklingen av konsumtionen, exporten och importen i Sverige i löpande priser 1997–2003.

	Konsumtion		Import		Export	
	Milj. SEK	Tillväxt	Milj. SEK	Tillväxt	Milj. SEK	Tillväxt
1997	1 462 693	3,4%	653 417	12,7%	789 378	13,7%
1998	1 523 721	4,2%	718 762	10,0%	842 471	6,7%
1999	1 603 667	5,2%	761 669	6,0%	890 690	5,7%
2000	1 681 245	4,8%	887 977	16,6%	1 018 544	14,4%
2001	1 738 860	3,4%	900 465	1,4%	1 048 444	2,9%
2002	1 818 851	4,6%	883 922	-1,8%	1 042 952	-0,5%
2003	1 894 364	4,2%	907 853	2,7%	1 070 177	2,6%

Källa: SCB, Nationalräkenskaperna.

Den allmänna utvecklingen av ekonomin döljer dock viktiga skillnader mellan näringsgrenar. Ser vi till den inhemska konsumtionen förefaller den vara extra gynnsam för framväxten av nya företag inom de tre näringsgrenarna utbildning, hälsovård-, sjukvård- och personliga tjänster samt finansiell verksamhet och varuhandel. Argumentet för att vi hittar det sambandet är att den inhemska konsumtionen av dessa tjänster kan antas öka mer än annan konsumtion när inkomsterna stiger. Under perioden 1997 till 2003 växte t ex konsumtionsvolymen inom hälso- och sjukvård med 4,3 procent och finansiell verksamhet med 3,8 procent samtidigt som totala konsumtionen av tjänster ökade med 2,8 procent och konsumtionen av varor ökade med 2,5 procent.⁷⁶ Således har utvecklingen av den inhemska konsumtionen varit en drivkraft för expansionen av tjänsteföretag inom de ovan nämnda näringsgrenarna.

Importens utveckling har även en positiv effekt på nyföretagandet. Detta kan orsakas av att nya företag startas som importagenturer och eller som återförsäljare av utländska varor (t ex detaljister och partihandel) och tjänster (t ex resebyråer). Vi kan till exempel se att nyföretagandet har varit intensivt inom varuhandel, där importen av varor till försäljning kan vara en orsak till att importen har en positiv effekt. Resultatet kan naturligtvis även hänga samman med att det förmodligen är enklare att köpa in varor från andra länder och sälja dessa på hemmamarknaden istället för att arbeta som exportör. De höga inträdesbarriärerna för att exportera varor och tjänster till andra länder kan även vara orsaker till att få nya företag startas som exportörer. Det negativa sambandet mellan export och nyföretagande tyder på att det är svårt för ett nytt företag att direkt expandera utomlands. Istället förefaller det vara företag som redan är etablerade sedan några år som väljer att sina exportera produkter. Men resultatet kan även hänga samman med att det är ett litet antal företag som etableras inom den exportorienterade tillverkningsindustrin. Att det är få företag som startas inom tillverkningsindustrin kan naturligtvis vara ett uttryck för mer branschspecifika förutsättningar som gör det svårt att starta ett nytt tillverkningsföretag. För att testa om det finns viktiga skillnader mellan näringsgrenarna eller branscherna, har en regressionsmodell som tar hänsyn till detta använts.

I tabell 6.3 visualiseras hur konsumtion, export, import påverkar nyföretagandet när hänsyn har tagits till branschspecifika egenskaper. Resultatet från den analysen visar att signifikansnivån för exportvariabeln försämras upp till 10 procent nivån. Konsumtions- och importvariabeln är fortfarande signifikanta på under 1 procent nivån. Modellen påverkas således i mindre utsträckning om dummy för näringsgren inkluderas. Resultaten blir i stort

⁷⁶ Andersson (2006)

det samma, där konsumtion och import har en positiv effekt på nyföretagandet och där exporten inte ger någon positiv effekt på nyföretagandet.

Tabell 6.3 Sambandet mellan nyföretagande, konsumtion, export och import, kontrollerat för fixed effect, 1997–2003.

Variabler	Koefficient	Standard- avvikelse	t- värde	Pr > t
Konstant	3427,622	192.2	17.83	<.0001
Konsumtion	0,004309	0.00161	2.67	0.0082
Export	-0,00596	0.00357	-1.67	0.0963
Import	0,018225	0.00428	4.26	<.0001

Källa: IFDB, SCB, Nationalräkenskaperna.

Vid en mer detaljerad jämförelse mellan tabell 6.1 och 6.3 framgår det att koefficienternas värde förändras något. Värdet för importen och konsumtionen stiger och värdet för exporten sjunker. Sammantaget ger detta ingen stor effekt. Effekten på nyföretagandet delas ungefär lika mellan inhemsk konsumtion och utrikeshandel. I den meningen ger de två modellerna ungefär samma resultat. En viktig skillnad mellan modellerna är dock att den senare (rapporterad i tabell 6.3) tar hänsyn till branschtillhörighet.

Analysen av branschtillhörighet visar att det ofta handlar om en negativ (konstant) effekt. Att effekten är konstant beror helt enkelt på att inte näringsgrenen antas förändras utan att är det samma vid alla tidpunkter. I den meningen kan den jämföras med konstanten i tabell 6.1 och tabell 6.3. Den säger alltså någonting om nivån och inte om tillväxten i nyföretagandet. Ett negativt värde innebär att nivån på nyföretagandet ligger lägre och ett positivt värde innebär att nivån är högre än det som framgår av koefficienterna i tabell 6.3. Med hjälp av detta resultat går det att räkna fram värdet på det förväntade antalet företag i en viss näringsgren. Om vi till exempel ser till utvecklingen inom gruvnäringen, vet vi att det etablerades knappt trehundra företag år 1998. Samma år uppgick konsumtionen, exporten och importen till respektive 321, 6651 och 20276 miljoner. Givet värdet på koefficienterna i tabell 6.3 skulle alltså antalet nya företag uppgå till knappt fyra tusen. Detta är naturligtvis en kraftig överdrift som hänger samman med de specifika förutsättningarna inom branschen. När vi kompenserar för den branscheffekten (-3430) blir det förväntade antalet nya företag omkring 300, vilket är nära det faktiska antalet. Detta exempel visar att det är förhastat att anta att framväxten av antalet företag är oberoende av näringsgren. Speciella villkor förknippade med kostnads- och inkomststruktur kan antas ge en påtaglig effekt på nyföretagandets fördelning mellan näringsgrenar.

I gruvindustrin liksom i tillverkningsindustrin är det avsevärt svårare att starta upp ett nytt företag än i tjänstesektorerna. Detta framgår att de stora negativa effekterna som branschtillhörigheten innebär. Inom de flesta delbranscher uppgår denna negativa effekt till uppemot 3 och 4 tusen, vilket innebär att vi inte bör förvänta oss en stark ökning av antalet nya företag inom tillverkningsindustrin när konsumtionen och importen ökar.

Inom tjänstesektorn finns det stora variationer mellan olika näringsgrenar. Av vilket framgår av tabell 6.4 finns det positiva effekter av branschtillhörighet inom restaurang- och hotellrörelse, inom landtransport och inom utbildning, hälsovård- och sjukvårdstjänster. Resultatet visar att fler företag startar sin verksamhet inom dessa näringsgrenar givet de övriga variablerna. För de övriga näringsgrenarna är effekterna negativa. De minst negativa effekterna av branschtillhörighet har rederinäringen och forskning och andra service-

företag. Bland de kvarstående är de negativa effekterna jämförbara med de för tillverkningsindustrin.

Tabell 6.4 Sambandet mellan nyföretagande och näringsgren.

Näringsgren	Koefficient	Standard- avvikelse	t- värde	Pr > t
Parti- och detaljhandel	-3757.7	140.0	-26.84	<.0001
Hotell och restauranger	5316.404	189.5	28.06	<.0001
Landtransportföretag	286.2434	138.2	2.07	0.0396
Rederier	-1571.75	176.5	-8.91	<.0001
Flygbolag	-3457.14	206.0	-16.78	<.0001
Serviceföretag till transport	-3648.24	194.7	-18.74	<.0001
Post- och telekommunikationsföretag	-3426.8	146.3	-23.42	<.0001
Kreditinstitut och försäkringsbolag	-3652.6	158.7	-23.01	<.0001
Uthyrningsfirmor	-3703.54	148.1	-25.01	<.0001
Datakonsulter och dataservicebyråer	-3248.93	179.2	-18.13	<.0001
Forsknings och andra företagserviceföretag	-1795.7	198.6	-9.04	<.0001
Utbildnings-, hälso- och sjukvårdsföretag	3958.067	267.8	14.78	<.0001

Källa: IFDB, SCB, Nationalräkenskaperna.

Drivkrafterna bakom nyföretagandet hänger samman med förändringar på användnings- sidan i ekonomin och branschtillhörighet. Om alla dessa saker vägs samman ger det ett högt ”förklaringsvärde”. Graden av samvariation mellan dessa variabler och nyföretagandet uppgår till 99 procent. Eftersom det finns en stark variation mellan nyföretagandet mellan olika branscher är det givet att branschtillhörigheten effektivt fångar upp dessa effekter. Problemet är att det inte är enkelt att tolka effekterna eftersom det inom näringsgrenen kan finnas många specifika saker som styr hur många nya företag som etableras varje år. Att bara fånga upp alla dessa effekter i en variabel gör resultatet av branschtillhörighet svårt att använda. För att mer exakt fastställa de unika egenskaperna inom näringsgrenarna krävs fördjupade studier.

6.5 Slutsatser

Analysen av nyföretagandets drivkrafter visar att marknadstillväxten är en viktig orsak till variationen av nyföretagandet mellan näringsgrenar och över tid. Enligt definitionen av marknadstillväxt (konsumtion, import och export) visar det sig att konsumtionen har en positiv effekt på nyföretagandet. Den inhemska konsumtionen är en viktig drivkraft bakom expansionen av nya tjänsteföretag. I synnerhet gäller detta för näringsgrenarna varuhandel, hotell och restaurang, finansiella verksamheter och företagstjänster samt utbildnings-, hälsovårds- och sjukvårdsföretag. Importen har även en positiv effekt på nyföretagandet vilket antas hänga samman med att nya företag växer inom t ex detalj och partihandel, där importen är omfattande. Det förväntas vidare vara enklare att starta en importagentur än att exportera till andra marknader. Det finns ett negativt samband mellan export och nyföretagande. Resultatet antas vara avhängigt av att få nya företag etableras inom exportintensiva näringsgrenar som t ex tillverkningsindustrin. Även svårigheten att exportera till andra länder kan vara ett hinder som försvårar etableringen av nya exportföretag. Analysen av branschtillhörighet visade att specifika egenskaper inom näringsgrenarna påverkar nyföretagandet. För att fastställa vad dessa egenskaper utgörs av krävs fördjupade studier.

7 De nya företagens överlevnad och produktivitet

7.1 Inledning

Förnyelsen och utvecklingen av näringslivet förutsätter att nya och produktiva företag kan växa. Nya företag lämnar ett litet bidrag till sysselsättningen och produktiviteten under det första verksamma året. Det är först på lite sikt som de nya företagen kan bli en viktig motor och drivkraft för att skapa nya arbetstillfällen och en högre ekonomisk tillväxt. Ett företag som är ett år gammalt kanske inte heller har samma förutsättningar och egenskaper som företag som funnits längre, när de genom att har lagt till sig med erfarenheter om sin kostnads- och intäktsstruktur inom branschen. Det är sannolikt att nya företag utvecklas annorlunda än existerande företag i början av sin levnad, men att företagets utvecklingsmönster närmar sig den existerande företagsstockens utveckling allteftersom tiden går.

För att studera den process där nya företag växer finns olika metoder att tillgå. Ett sätt är att välja ut en grupp av företag (kohort) som startar ett visst år och sedan följa dessa företags utveckling över tid. Inom litteraturen finns flera undersökningar som använder den longitudinella metoden.⁷⁷ En annan metod är att dekomponera olika företags (nya, nedlagda och kvarvarande) bidrag till den aggregerade tillväxten under en tidsperiod.⁷⁸ Eftersom dessa metoder är kompletterande kommer den senare metoden att användas i kapitel 8 och den longitudinella metoden i kapitel 7.

Framställningen i kapitel 7 är disponerad som följer. I avsnitt 7.2 presenteras metodologiska överväganden. I avsnitt 7.3 beskrivs de urval och klassificeringar som används i undersökningen. Eftersom undersökningens resultat kommer att presenteras utifrån en alternativ näringsgrensnomenklatur, beskrivs detta explicit i avsnitt 7.4. I avsnitt 7.5 beskrivs företagsstockens åldersstruktur och i de efterföljande avsnitten 7.6 och 7.7 beskrivs företagsdynamiken. De nya företagens överlevnad och produktivitetens utveckling presenteras i avsnitt 7.8. I det sista avsnittet presenteras slutsatser.

7.2 Metod

Med hjälp av den longitudinella metoden kan problem förenade med företagsdynamikens kontinuerliga effekt på företagsstocken kontrolleras. Om inte en grupp väljs ut, tillkommer hela tiden nya företag som påverkar företagsstocken; och eftersom de nya företagen antas ha en lägre produktivitet, kommer de långsiktiga effekterna av att nya företag växer att underskattas. Av den anledningen är det en fördel att studera produktivitetens utvecklingen i en given företagsstock vid tidpunkt t . Från den tidpunkten kommer dock företag tillåts falla bort, men inga företag tillåts tillkomma. Fördelen med att tillämpa den metoden är att vi kommer att ha en given jämförelsepopulation över hela tidsperioden. Utvecklingen i den existerande företagsstocken kommer också helt naturligt att bero på åldersstrukturen, där företag startade 1997 har en liknande utveckling som företag som startade 1998. Detta hanteras genom att även inkludera företagets ålder i analysen.

⁷⁷ För en översikt av longitudinell metod se Newell (1988). För ett svenskt exempel se: Box (2005);

⁷⁸ För en översikt av dekomponeringsmetoden se Foster et al (1998). För ett svenskt exempel se Heden (2005).

I detta kapitel studeras de nya företagens utveckling under en femårsperiod. Företag startade 1998 följs fem år framåt i tiden och jämförs med företag som startade före 1998.⁷⁹

7.3 Undersökningsurval och klassificeringar

Antalet nytillkomna företag ett visst år är av ganska begränsad betydelse för tillväxt och sysselsättning; de nya företagens överlevnadssannolikhet och produktivitet är av betydligt mer avgörande betydelse. Vidare har tidigare undersökningar visat att företagspopulation är mycket heterogen. Det är alltså stora skillnader mellan företag och företag. En majoritet av företagen i Sverige, men även i andra länder, är små.⁸⁰ I Sverige finns en stor grupp företag som har en omsättning som är så liten att företaget inte försörjer en person. De flesta av dessa små företag erbjuder dessutom så knapp försörjning för de verksamma att de inte kan bedömas livskraftiga nog att växa. Betydelsen av dessa mikroföretag kan sammanfattas genom att konstatera att en fjärdedel av alla företag i Sverige stod för 97 procent av sysselsättningen i näringslivet år 2003.⁸¹

I statistiken åtskiljs inte olika typer av företag; hobbyföretag, försörjningsföretag och tillväxtföretag räknas alla på samma sätt. Företag i olika branscher räknas alla lika. Dessa olika typer av företag har med största sannolikhet mycket olika betydelse för produktivtets- och sysselsättningsutvecklingen. Sammansättningen av olika typer av företag bland de nya företagen är av stor betydelse för hur nyföretagandet kommer att påverka produktivitet och sysselsättning. I analysen nedan inkluderas därför inte hela företagsstocken.

De företag som ingår i företagsstocken 2003 är: enskilda firmor, enkla bolag, handelsbolag, aktiebolag och ekonomiska föreningar, exklusive bostadsrättsföreningar. Vidare krävs att företagen har en omsättning över 100 000 kronor 2003 och att företaget har minst ett aktivt arbetsställe. Med denna definition omfattar företagsstocken drygt 300 000 företag, varav drygt 13 procent var nybildade år 2003.⁸² Detta urval av företag kommer att undersökas i avsnitt 8.5 och 8.6. Urvalet benämns ”företagsstocken 2003/04”.

Nya företag antas växa och öka sin produktivitet om de överlever. För att analysera huruvida den utvecklingen är generell och eller specifik för vissa företag, utnyttjas den longitudinella metoden som beskrivits ovan. För att metoden ska vara ett bra hjälpmedel, krävs dock ytterliggare överväganden beträffande urvalet av företag. Att t ex inkludera mikroföretag som inte antas växa, är knappast ett bra urval. Istället har kriterier som bättre överstämmer med de hypoteser som framställts tidigare att användas. Det urval som tillämpas utgår från en kohort företag som etableras eller var kvarvarande 1998. För att jämföra utvecklingen i de nystartade företagen med en relevant jämförelsegrupp får det inte tillkomma nyare företag i jämförelsegruppen. Därför jämförs utvecklingen i de nystartade företagen enbart med de företag som startade före 1998. I denna del av analysen inkluderas endast företag med en omsättning över en miljon kronor 1998. Syftet denna ytterliggare begränsning är att koncentrera framställningen på tillväxtföretag. Den högre gränsen för omsättning har gjorts i syfte att exkludera hobbyföretag och deltidsföretag. Studien

⁷⁹ Här avses genuint nystartade och genuint nedlagda företag enligt definitionerna i FAD. Bortfallet av företag blir större, eftersom vissa företag inte kan följas under hela perioden. Detta gäller särskilt företag som nedlagts genom sammanslagning, eftersom bara en av observationerna kan följas framåt i tiden.

⁸⁰ Henreksson och Stenkula (2006)

⁸¹ IFDB, egna beräkningar.

⁸² Precist: 308 235 företag varav 40 535 är nybildade år 2003 och 9560 är ombildade 2003. Ombildade företag räknas inte som nya företag.

omfattar då registerdata för drygt 145 000 företag, varav drygt 10 procent av företagen startades år 1998. Efter fem år fanns drygt 3 000 av de nystartade företagen kvar och utgör då 4,5 procent av de återstående företagen.

Undersökningen omfattar inte samtliga företag, utan ett urval av företag. För att exkludera hobbyföretag och sidoverksamheter, begränsas urvalet till företag med en omsättning över en miljon kronor år 1998. Med en omsättning på över en miljon kronor bedöms företagets storlek tillräcklig för att vara huvudsyssla för en person (åtminstone 75 procent av ett årsarbete).⁸³

Vidare skall företaget inneha minst ett aktivt arbetsställe, och finnas i FAD-registret med känt startår. De kompletta urvalskriterierna och det bortfall respektive kriterium ger upphov till presenteras i tabell 7.1 nedan. I urvalet återstår 145 135 företag, varav 14 922, ganska precis 10 procent, är genuint nystartade 1998 enligt kriterier enligt SCBs FAD-definitioner.⁸⁴ Bortfallet av antalet nya företag är omfattande, vilket indikerar att en stor andel av de nya företagen inte har en omsättning över en miljon.

Tabell 7.1 Dataurval från företagsdatabasen 1998

Urvalskriterium	Antal företag	Bortfall
Fysiska personer, Enkla bolag, Handelsbolag, Aktiebolag, Ekonomisk föreningar (ej bostadsrättsföreningar)	486 103	
Minst ett verksamt arbetsställe	486 087	0 %
Privatägda företag	486 041	0 %
Startåret känt	269 772	44 %
Omsättning minst 1 miljon kronor 1998	145 201	26 %
Verksamhet i politiska, religiösa och andra intresseorganisationer borttaget (SNI 91310 – 91330)	145 135	0 %
Genuint nya företag	14 922	63%
Kohort	145 122	

Källa: SCB – FAD, Ekonomisk basstatistik

I den följande framställningen kommer företagsstocken och företagsdynamiken som utgå från urvalet i tabell 7.1 att undersökas i avsnitten 8.7, 8.8 och 8.9. Urvalet benämns ”företagsstocken 1998”. avsnittet 8.5 och 8.6 används urvalet ”företagsstocken 2003/04”, som beskrivits på föregående sida.

7.4 Näringsgrensnomenklatur

För att underlätta beskrivningen av företagsdynamikens och företagsstockens förändring, kommer uppgifterna att presenteras efter näringsgrenar. Näringsgrenar definieras av den näringsgrensnomenklatur som publiceras av SCB. Den senaste näringsgrensnomenklaturen är uppbyggd på fem olika nivåer: där den första nivån innehåller nio näringsgrenar och den femte nivån innehåller 717 näringsgrenar(endast näringslivet). I det följande kapitlet har den nomenklaturen använts, men byggts upp ett annat sätt för att uppgifterna enklare ska kunna presenteras. Ett annat skäl är att beskriva förändringarna i företagsstrukturen utifrån

⁸³ Omsättningskriteriet leder till att företag som startas sent under året kan uteslutas i större utsträckning än redan existerande företag, även om företaget är stort nog under den del av året företaget existerat. Bortfallsanalysen visar att en större andel av de nystartade företagen - drygt 63 procent - utesluts som en följd av omsättningskriteriet. Bland de redan existerande företagen bortfaller 45 procent till följd av omsättningskriteriet.

⁸⁴ Andersson and Arvidson (2006).

ett annat perspektiv än i de andra kapitlen. I detta kapitel har uppgifterna från den andra näringsgrensnivån aggregerats upp på sex branscher istället för nio näringsgrenar.

Näringsgrensnomenklaturen skiljer mellan produktionen av varor och tjänster. I det följande används även den uppdelningen. Om vi börjar med varuproducenter har vi valt att dela in dessa i tre branscher: (1) *Bas- och råvarunäring*, (2) *Råvarubaserad tillverkningsindustri* (Tillverkningsindustri, R) och (3) *Teknisk tillverkningsindustri* (Tillverkningsindustri T). Den styrande principen för inledning har varit graden av råvaruförädling. I tabell 7.2 beskrivs vilka näringsgrenar som ingår i respektive bransch.

Tabell 7.2 Branschindelning utifrån SNI 2002.

Nr.	Bransch	Näringsgrenar (2-siffernivå)
1	Bas- och råvarunäring	Jord- och skogsbruk, Jakt, Fiske och Gruvdrift
2	Råvarubaserad tillverkningsindustri	Livsmedelsindustri, Trä-, Massa- Och Pappersindustri, Metallframställning och annan industri som förädlar råvaror
3	Teknisk tillverkningsindustri	Fordonsindustri, Teleproduktindustri och Kemisk industri, andra industrier som inte är lika nära förknippad med de råvaror som förädlas
4	<i>Konsumenttjänster</i>	Detaljhandeln, Hotell- och restaurangbranschen, samt fritids och andra kulturella tjänster samt övriga tjänster vilka har hushåll som huvudsaklig avnämare
5	<i>Producenttjänster</i>	Databehandlingstjänster, Forskning och Utveckling, Fastighetsförvaltning, Personaluthyrning samt övriga tjänster vilka har företag som främsta avnämare.
6	Bygg- och infrastruktur	Byggindustrin, transporttjänster, El- gas och vatten och återvinning

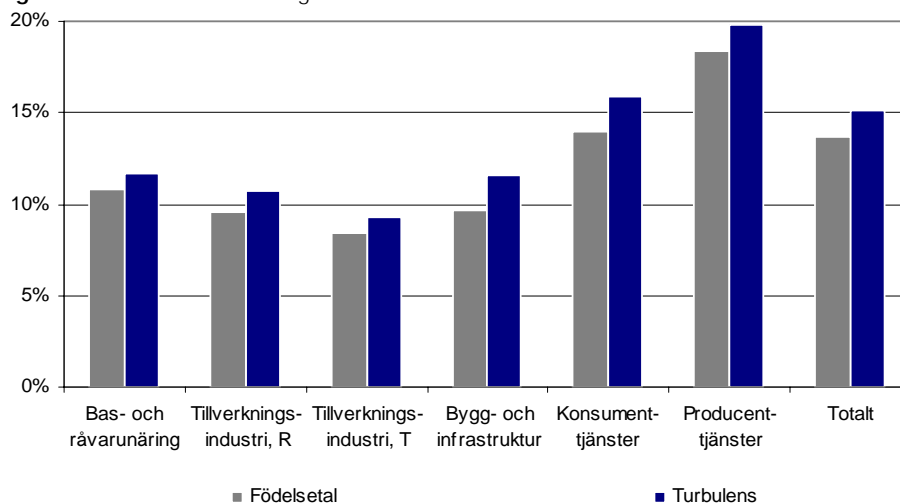
Den tjänsteproducerande sektorn har delats in i två branscher: (4) *Konsumenttjänster* och (5) *Producenttjänster*. Principen för den inledningen utgår från avnämare: hushåll och företag. Eftersom det inte går att göra en klar distinktion mellan branscher som producerar för slutlig användning (till hushåll) eller för insatsvaror (till företag) är gränsen tyvärr något illusorisk.

Den sista branschen är (6) Bygg- och infrastruktursektorn. Den branschen ska fånga upp de varu- och tjänsteproducenter som underhåller samhällets infrastruktur.

7.5 Företagsdemografi

Under undersökningsperioden från 1998 till 2003 har mellan 35 000 och 45 000 nya företag etablerats varje år. Under samma tid har ungefär 30 och 35 tusen företag lags ned för varje år. Överlevnaden av företag har således inneburit att företagsstocken har växt med omkring fyra procent per år. För att visa hur de tre olika sakerna hänger samman har nyföretagandet och turbulensen satts i relation till företagsstocken. I figur 7.1 nedan visas relationen mellan födelsetal, företagsturbulens och företagsstocken efter bransch.

Figur 7.1 Födelsetal och företagsturbulens efter bransch år 2003.



Källa: SCB, FAD samt ekonomisk basstatistik för företag 2003.

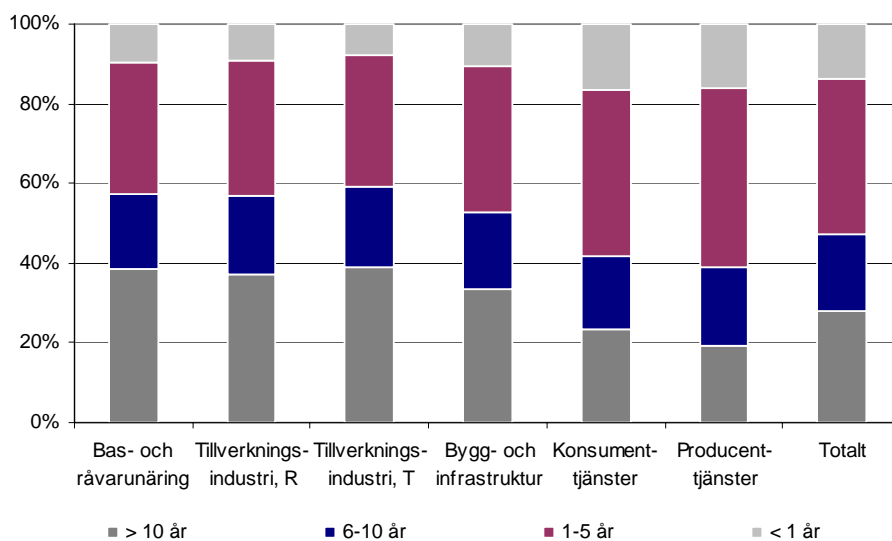
Av figuren framgår att det nyföretagarandelen varierar mellan 7 och 17 procent, och turbulensandelen varierar mellan 9 och 19 procent. Sammantaget uppgår turbulensens andel av företagsstocken till 15 procent och nyföretagarandelen uppgår till 13 procent. Inom populationen finns systematiska avvikelser mellan varu- och tjänsteproducenter; där tjänsteproducenter kännetecknas av högre siffror än det för varuproducenter.

En förklaring till den livliga turbulensen och nyföretagandet i tjänstesektorn antas vara att sektorn kännetecknas av lägre startkostnader och låga fasta kapitalkostnader än motsvarande varuproducenter. Många tjänstenärings är också lokalt förankrade med ett begränsat serviceområde, vilket särskilt i glesbygd ger utrymme för deltidsföretagande.⁸⁵ Detta kan naturligtvis vara viktigt, men vi vet från det föregående avsnittet att även efterfrågesidan är viktig. Inkomstutvecklingen har ökat den inhemska konsumtionen av tjänster mer än för varor under aktuell tidsperiod. Konsumtionens utveckling har visat sig ha en signifikant effekt på variationen i nyföretagandet: se kapitel 6 om Nyföretagandets drivkrafter.

Omsättningen av företag är en indikation på förnyelse eftersom sambandet mellan nya och nedlagda företag är starkt. Men förnyelse kan även mätas på andra sätt. Ett alternativt mått är företagsstockens åldersstruktur. I figur 7.2 presenteras företagsstocken år 2003 fördelad på bransch och åldersklass. Här framgår det tydligt att en större andel av företagen inom tjänstenäringsarna är yngre än företagen i industrin. Medan ca 60 procent av företagen inom basnäringar och industrin är äldre än 5 år, är 60 procent av företagen inom tjänstenäringsarna yngre än 5 år.

Att företagsstocken är yngre inom tjänstesektorn hänger ihop med tjänstesektorns ökade relativa betydelse för produktion och sysselsättning i ekonomin under de senaste 40 åren. Detta leder, om produktiviteten inte ökar lika snabbt som efterfrågan, till fler och/eller större företag för att tillfredsställa den ökade efterfrågan. Genom att den relativa kapitalintensiteten är lägre i tjänstesektorn än i varuproduktionen och startkostnaderna därför i genomsnitt är lägre. Det är sannolikt att en ökad efterfrågan leder till ett större antal företag etableras inom tjänstesektorn än inom den varuproducerande sektorn.

⁸⁵ Nästan sjuttio procent av företagen inom detaljhandel, hotell och restaurang har en omsättning på mindre än en miljon kronor, vilket kan definieras som deltidsföretagande.

Figur 7.2 Företagsstockens ålder uppdelad på bransch år 2003.

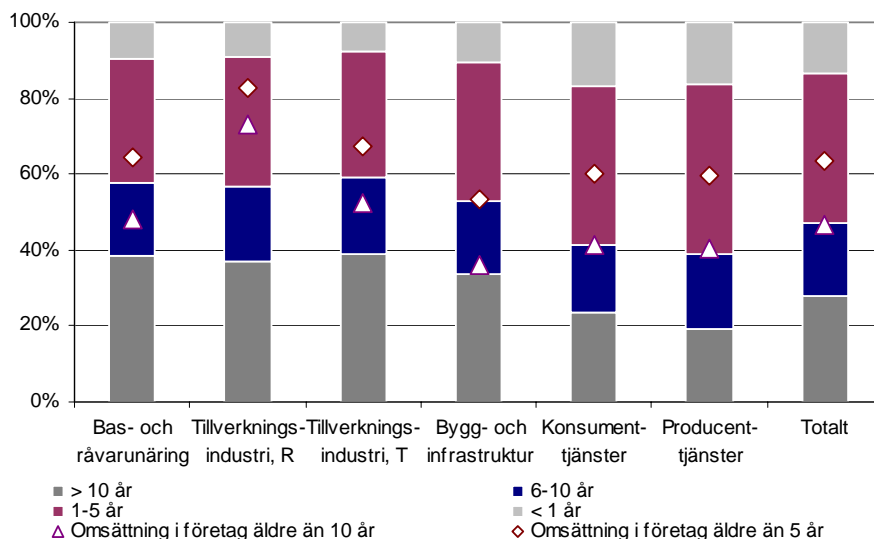
Källa: SCB, FAD samt ekonomisk basstatistik för företag 2003.

Men även om antalet tjänsteföretag som har en ålder som understiger 5 år är fler än de som är över fem år, har de yngre företag en lägre andel av omsättningen och sysselsättningen i näringslivet. För att undersöka den aspekten har omsättningen efter åldersklasser beaktats.

I figur 7.3 beskrivs företagsstocken efter ålder och omsättning. Av figuren framgår det att företag äldre än tio år utgör drygt 25 procent av företagsstocken. Samtidigt står dessa äldre företag för knappt hälften av den totala omsättningen. De företag som är äldre än fem år utgör mindre än hälften av företagsstocken, men står för över sextio procent av omsättningen.

Om vi ser till de företag som är yngre än fem år framgår det av figur 7.3 att dessa har störst betydelse för omsättningen inom branschen bygg- och infrastruktur och inom tjänstesektorn. Skillnaden mellan yngre och äldre företag är minst inom bygg- och infrastrukturbranschen och omsättningen i de äldre företagen speglar väl deras andel av företagsstocken. De nya företagen har minst betydelse, mätt som andel av omsättningen, inom råvarubaserad tillverkningsindustri, där företag äldre än 10 år utgör knappt 40 procent av företagsstocken, men står för nästan 75 procent av omsättningen.

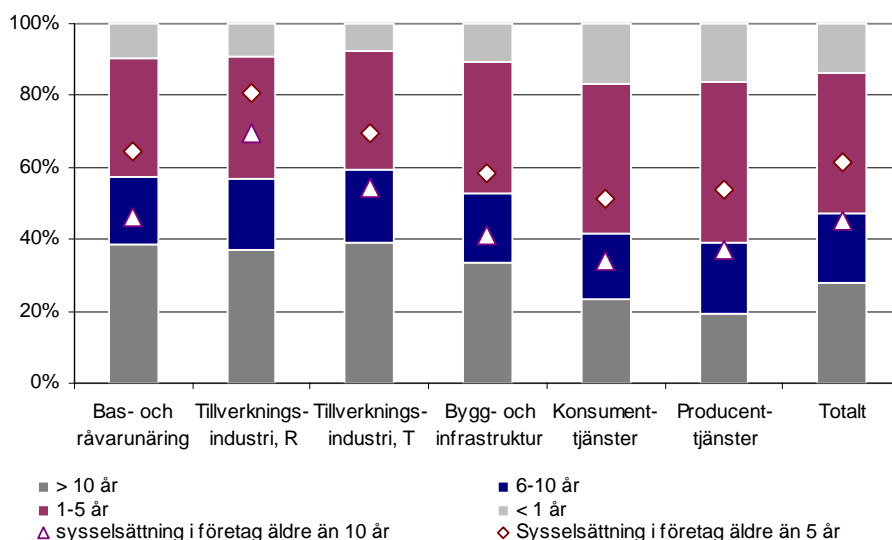
Figur 7.3 Företagsstockens ålderstruktur och äldre företags andel av omsättningen uppdelad på branschnivå 2003.



Källa: SCB, FAD samt ekonomisk basstatistik för företag 2003.

Nyföretagandets betydelse för sysselsättningen motsvarar det som framkommit ovan. I figur 7.4 presenteras sysselsättningens fördelning mellan företagens åldersklasser efter bransch. De företag som är äldre än tio år utgör knappt 30 procent av företagsstocken men står för 45 procent av sysselsättningen. De företag som är äldre än fem år utgör nästan hälften av företagsstocken och står för drygt 60 procent av sysselsättningen.

Figur 7.4 Företagsstockens ålderstruktur och unga företags andel av sysselsättningen uppdelat på branschnivå 2003.



Källa: SCB, FAD samt ekonomisk basstatistik för företag 2003.

Skillnaden i storlek mellan yngre och äldre företag är minst inom branschen bygg- och infrastruktur. I den branschen är de äldre företags andel av sysselsättningen bara är något högre än deras andel av företagsstocken. Dominansen av äldre företag är störst inom

råvarubaserad tillverkningsindustri där 37 procent av företagen är äldre än tio år, och dessa 37 procent av företagen står för nästan 70 procent av sysselsättningen i sektorn.

De yngre företagen spelar en viktig roll för utvecklingen i tjänstesektorn. Inom den sektorn står de företag som är fem år eller yngre för nästan hälften av sysselsättningen och fyrtio procent av omsättningen. Detta skiljer sig kraftigt från den varuproducerande delen av ekonomin. Inom varuproduktionen tycks konsolideringsprocessen ta längre tid, och efter fem år är fortfarande betydelsen för produktion och sysselsättning mindre än företagens andel av företagsstocken.

De äldre företagen har således en större del av omsättning och sysselsättning än de yngre företagen. Inom gruppen yngre företag kan det antas att det finns fler företag som har en mycket låg omsättning och som kännetecknas av deltidssysselsättning.

Dessa skillnader mellan åldersklasserna kan även antas påverka andra viktiga delar av företagets verksamhet. Till exempel kan det finnas skillnader i viktiga nyckeltal som orsakas av skillnader i kapital-, kostnads- intäktstruktur. För att undersöka om det finns några systematiska skillnader har ett, för den ekonomiska tillväxten, intressant prestationsmått använts.

I tabell 7.3 presenteras den genomsnittliga produktiviteten (förädlingsvärde per anställd i löpande priser) på branschnivå i jämförelse med produktiviteten i företagen äldre än 10 år.

Tabell 7.3 Produktiviteten på branschnivå i relation till produktiviteten i företag äldre än 10 år, år 2003.

	> 10 år	6-10 år	1-5 år	< 1 år
Bas- och råvarunäring	100%	96%	93%	90%
Tillverkningsindustri, R	100%	82%	93%	67%
Tillverkningsindustri, T	100%	67%	117%	68%
Bygg- och infrastruktur	100%	124%	121%	119%
Konsumenttjänster	100%	112%	91%	73%
Producenttjänster	100%	101%	83%	79%
Totalt	100%	97%	96%	78%

Källa: SCB, FAD och ekonomisk basstatistik.

I de flesta branscherna finns det ett positivt samband mellan ålder och produktivitet. Vi kan t ex se att de yngre företagen är mindre produktiva än de äldre företagen inom bas- och råvarunäringar och råvarubaserad tillverkningsindustri. Inom den högteknologiska tillverkningsindustrin har företag mellan 1 och 50 år högre produktivitet än de företag som är yngre och äldre. En annan bransch där det positiva sambandet är svårt att belägga är bygg och infrastruktur. I den branschen har vi en högre produktivitet mellan företag yngre än 10 år än de som är äldre än 10 år. Inom tjänstesektorn finns ett positivt samband, där företagens produktivitet förefaller att öka med ålder. Men ser vi mer noggrant på tabellen framgår det samtidigt att de företag som är verksamma inom konsumenttjänster är som mest produktiva när de är mellan 6 och 10 år. Inom producenttjänster förefaller dock det linjärt positiva sambandet att föreligga.

Tabellen ovan visar att i de flesta branscher höjs produktivetsnivån från startåret. Skillnader i den senare nivån planar ut på mellan 1 och 10 år i de flesta branscher. Inom de varuproducerande branscherna förefaller det således ta längre tid att uppnå en hög produktivetsnivå.

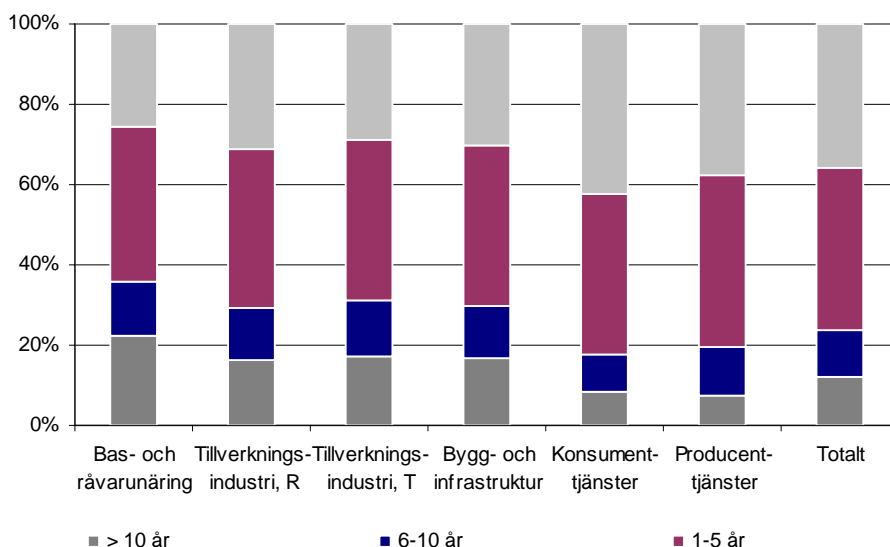
Tillväxten i de nya företagen är således viktigt för den allmänna produktivitetens utvecklingen i ekonomin. Men, som poängteras ovan, tar det tid för att ett nytt företag ska växa och uppnå en hög produktivitetsnivå. Den utvecklingsprocessen är därför viktig att beakta för att förstå hur nya arbeten och högre produktivitet kan stimuleras. Men förmodligen lika viktigt för utvecklingen av näringslivet är att resurser kan frigöras från mindre produktiva verksamheter. För att studera den senare utvecklingen följer en kartläggning av nedlagda företag år 2004.

7.6 Nedlagda företag 2004

Företagsdynamik handlar inte bara nyetablering av företag och företagsstockens ålder. En minst lika viktig komponent i företagsdynamiken är nedläggningar. När lågproduktiva företag läggs ned kan de mer produktiva företagen vinna marknadsandelar och öka sysselsättningen, vilken frigör resurser som kan användas till annat.

Som tidigare framkommit är nyföretagande och nedläggningar starkt korrelerat. Vi kan även fastställa att det finns likheter i fördelningen mellan nya och nedlagda företag efter näringsgrenar. I figur 7.5 beskrivs åldersstrukturen på företagen som lades ned år 2004 efter branscher. Dödligheten bland unga företag är mycket hög; nästan 40 procent av företagen som lades ned år 2004 hade startats 2003. Drygt tre fjärdedelar av de nedlagda företagen var mindre än fem år gamla.

Figur 7.5 Företag nedlagda 2004 uppdelade på bransch och åldersklass



En av de mest slående skillnaderna mellan olika branscher är att företagen som läggs ned är yngre i tjänstebanscher än i industribranscher. Eftersom tjänstebanschererna dominerar både i företagsstocken och bland de nya företagen, återspeglas detta i den höga andelen unga företag som läggs ned på aggregerad nivå.

Det finns också slående skillnad mellan branscher. Inom bas- och råvarunäringar var närmare 40 procent av de nedlagda företagen äldre än fem år, medan bara drygt en fjärdedel av de nedlagda företagen i branschen hade startat året innan. Dödligheten bland yngre företag är alltså låg i denna bransch. Inom tjänstebanschererna är förhållandet det motsatta. Drygt 40 procent av de företag som lades ned inom tjänstebanschererna hade startat året innan, medan mindre än 10 procent av de nedlagda företagen i branschen var äldre än tio år. Trots den höga andelen nya företag i tjänstesektorn förnygras företagsstocken mer inom industrin än inom tjänstenäringarna.

Företagsnedläggningar är en viktig komponent i förnyelseprocessen. Däremot verkar det endast i mindre utsträckning handla om att företagsstocken *de facto* har en omsättning som kännetecknas av att äldre företag läggs ned och nya företag vinner marknadsandelar. Snarare påverkar de nya företagen endast i begränsad omfattning de kvarvarande företagen. De kvarvarande företagen förväntas heller inte ändra sitt beteende till följd av konkurrens från de nya företagen. Detta resonemang ligger i får även stöd av tidigare forskning⁸⁶ Den höga dödligheten bland nya företag antyder att den potentiella konkurrensen från nya företag är av mindre betydelse än konkurrensen från de redan etablerade företagen.

Misslyckandet är en naturlig del av försöken att starta företag, och många företag kanske först får en permanent position på marknaden efter några misslyckade försök till företagsstart. Detta har även tidigare studier visat. Till exempel har Ström och Zackrisson undersökt insolvenslagstiftningens roll för nyföretagandet och funnit att en frikostigare insolvenslagstiftning hänger samman med ökat nyföretagande.⁸⁷ På grund av den stora variabiliteten i produktivitet bland de nya företagen, är utslagningsprocessen viktig för produktivitetens utvecklingen.

Med tanke på den viktiga roll utslagningen av företag har för företagsdynamiken, finns det skäl att studera de ekonomiska incitamenten för risktagande i samband med företagsstarter.

7.7 De nya företagen från 1998 – en översikt

De nya företagen är i allmänhet mindre, de har färre anställda, mindre omsättning och lägre arbetsproduktivitet än existerande företag. De har dock större anläggningstillgångar i förhållande till omsättning och antal sysselsatta än existerande företag, vilket kan indikera att företagen är mindre än minsta effektiva skala och alltså har skalfördelar att utnyttja genom att expandera.⁸⁸ I tabell 7.4 beskrivs kohortens karaktäristik.

Tabell 7.4 Deskriptiv statistik

	Existerande företag	Nya företag
Antal företag (antal)	130 200	14 922
Antal anställda (median)	3	2
Omsättning (median)	3 299 kkr	2 140,5 kkr
Förädlingsvärde (median)	1 183 kkr	704 kkr
Förädlingsvärde/sysselsatt (median)	359 670 kkr	307 500 kkr
Andel företag med 0 helårssysselsatta	6 %	13 %
Anläggningstillgångar per sysselsatt	106 kkr	142,67 kkr
Överlevnadsprocent	57 %	24 %

Källa: SCB, FAD och ekonomisk basstatistik.

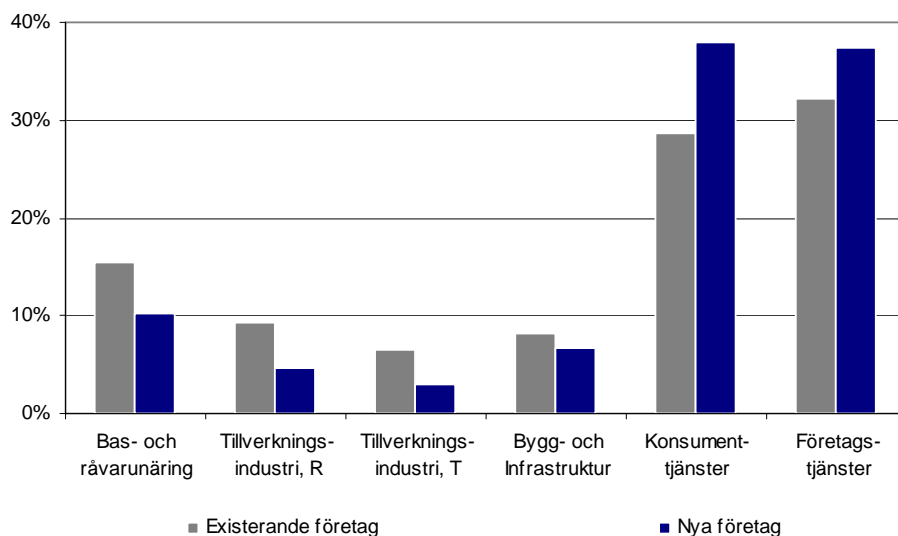
Det finns två faktorer som inverkar på hur de nya företagen påverkar produktiviteten. För det första branschstrukturen; fler företag bland de nya företagen verkar inom tjänstenäringsbranscher, som har en lägre produktivitet än företag i varuproducerande branscher. Branschfördelningen bland nystartade och existerande företag illustreras i figur 7.6 Tjänstebanschererna står för drygt 70 procent av alla nya företag, vilket kommer att påverka produktivitetstillväxten på aggregerad nivå.

⁸⁶ *Se ex Geroski.*

⁸⁷ *Ström och Zackrisson (2006)*

⁸⁸ *Anläggningstillgångarna kan också vara större av bokföringsmässiga skäl, då ett genuint nystartat företag inte har gjort några avskrivningar av anläggningstillgångarna.*

Figur 7.6 Branschfördelning existerande och nystartade företag 1998.

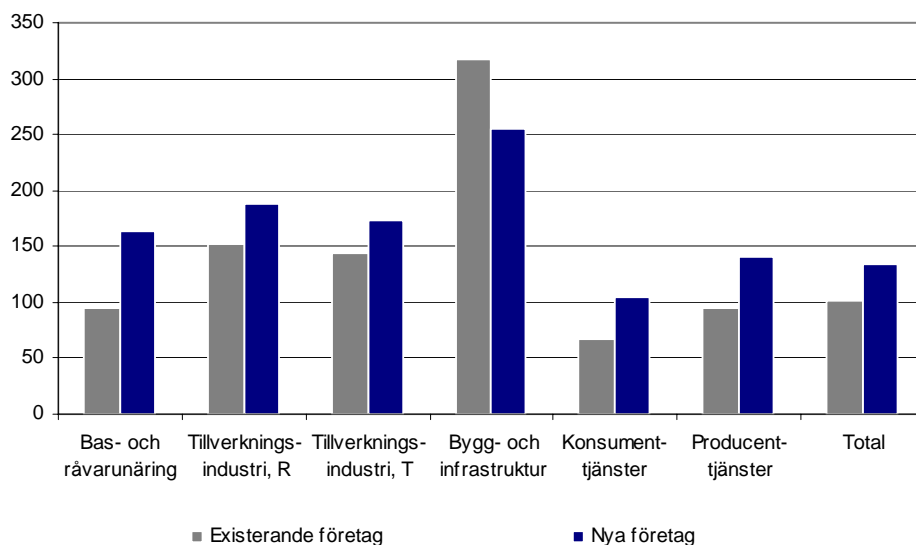


Källa: SCB FAD och ekonomisk basstatistik

Även storleksfördelningen kan ha betydelse för produktivitetsskillnader mellan nystartade och existerande företag. Nya företag är mindre än de existerande företagen och mindre företag har generellt en lägre produktivitetsnivå än större företag. Vidare har många av de nya företagen högre kapitalkostnader i relation till omsättning och antalet anställda, se figur 7.7. Detta betyder att det finns outnyttjade resurser bland de nya företagen, som kan leda till en snabb tillväxt i arbetsproduktivitet bland nya företag som visar sig konkurrenskraftiga, vilket är förenligt med Jovanovics (1993) och Ericson och Pakes (1998) hypotes att företagets sanna potential är okänd vid starten och prövas genom konkurrens på marknaden.

Skillnaderna i produktivitet mellan nystartade och existerande företag är minst inom bas- och råvarunäringar. Skillnaderna i produktivitet är något mindre i tjänstebranscherna än i de varuproducerande branscherna. Det nystartade medianföretaget har en produktivitet som är 10 till 15 procent lägre än det redan existerande medianföretaget.

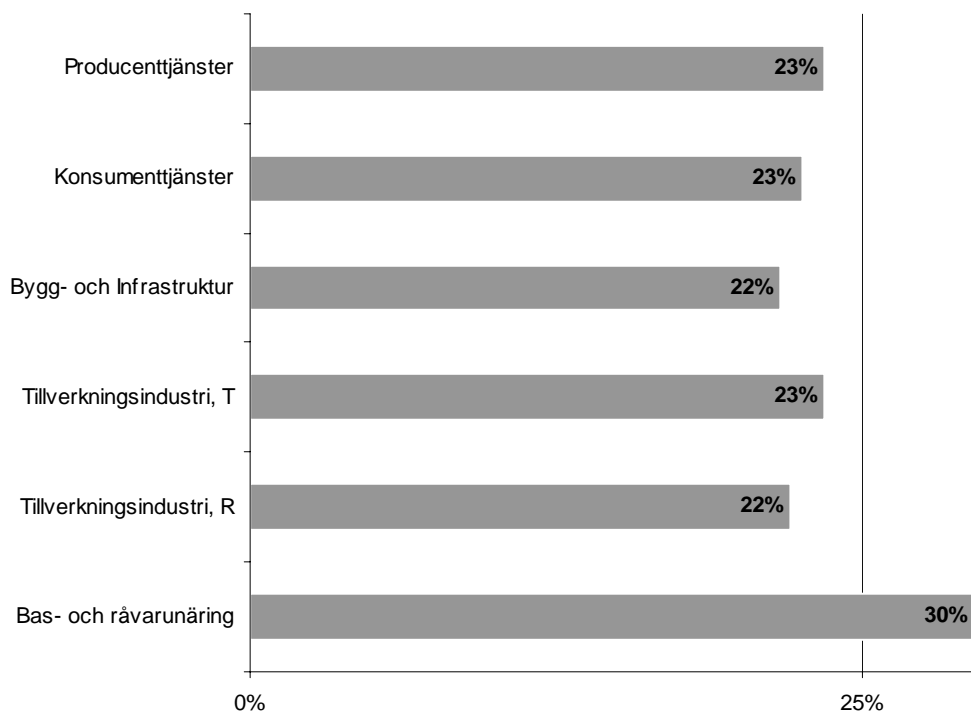
Figur 7.7: Anläggningstillgångar per sysselsatt i nya och existerande företag, kkr 1998.



Bland de högproduktiva företagen ser vi samma mönster, även om skillnaderna är mindre. Företag i varje bransch som befinner sig i den 75 percentilen är mellan fem och tio procent mindre produktiva än företagen i den 75 percentilen bland redan existerande företag. De nya företagen bidrar alltså inte till produktivitetstillväxten under startåret, eftersom produktiviteten i de nystartade företagen är lägre än produktiviteten i de existerande företagen. I stället kommer den lägre produktivetsnivån i de nya företagen att dra ner produktivetsnivån i näringslivet, även givet den rådande branschstrukturen.

En av anledningarna till att det är önskvärt att föryngra företagsstocken är att produktiviteten i nya företag kan antas vara högre än produktiviteten i äldre företag. Detta är dock inte fallet när företagen startar. De nya företagen är mindre produktiva, och en mindre andel av de nya företagen befinner sig bland de mest produktiva företagen.⁸⁹ Även om ett enskilda nytt företag har högre produktivitet än existerande företag, är de nya företagen generellt mindre produktiva. De nya företagen måste således växa över tid för att uppnå en högre produktivetsnivå och ge en större sysselsättningseffekt. För att illustrera skillnader i produktivitet presenterar figur 7.8 nedan andelen av de nya företagens som finns bland de 25 procent mest produktiva företagen vid startåret.

Figur 7.8 Andel av nystartade företag som befinner sig bland de 25 % mest produktiva företagen startåret 1998, uppdelade på bransch.



De nystartade företagen är överrepresenterade bland företag med låg produktivitet. Denna skillnad är särskilt tydlig inom den råvarunära tillverkningsindustrin, men även bland andra branscher är det mönstret genomgående. Ett paradoxalt undantag är dock bas- och råvarunäring där 30 procent av de nystartade företagen finns bland de 25 procent mest produktiva (kvarvarande) företagen.

⁸⁹ "De mest produktiva företagen" avses företag som har högre produktivitet än 75 procent av alla företag, dvs den kvartil företag som har högst produktivitet.

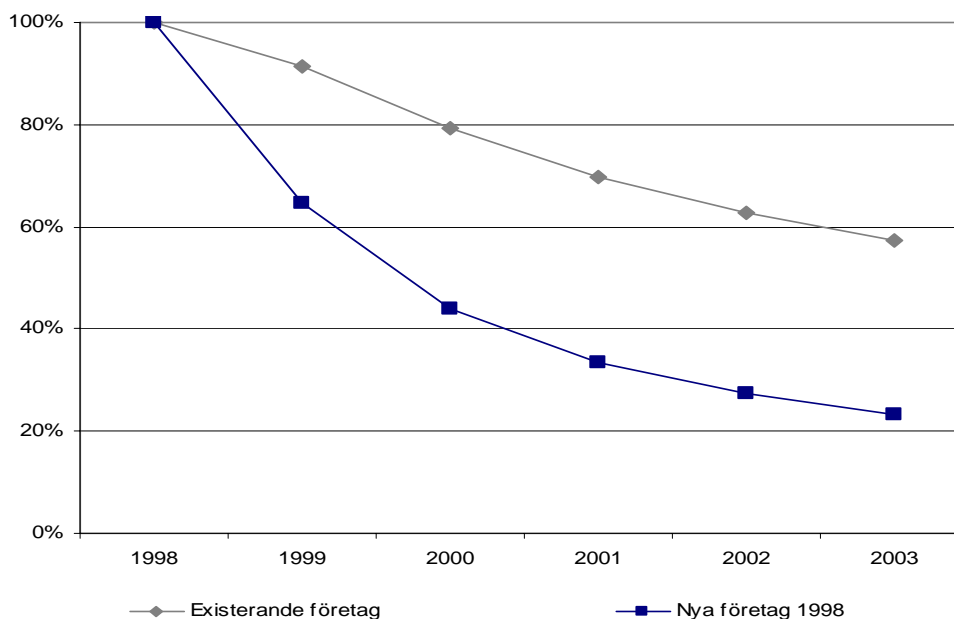
För att de nya företagen skall bidra till produktivitetstillväxten måste (1) produktivitetstillväxten i de nystartade företagen vara högre än i de existerande företagen och (2) utslagningen av nystartade företag med låg produktivitet vara mycket hög. I efterföljande avsnitt kommer studeras överlevnadssannolikheten och produktiviteten fem år efter start att studeras.

7.8 Överlevande företag

En av de mest slående skillnaderna mellan existerande företag och nystartade företag är skillnaden i överlevnad. Överlevnadskvoten är betydligt högre bland äldre företag än bland yngre företag. Dödligheten bland nya företag minskar dock över tiden, så att överlevnadskvoten är ungefär jämförbar med den existerande företagsstocken efter fem år.

Ett företag definieras här som överlevare om företaget överlevt i ursprunglig form eller ombildats (omstart på grund av sammanslagning eller uppdelning av verksamhet) och således finns i någon form under hela perioden. Andelen överlevande företag totalt i (den studerade) företagsstocken år för år illustreras i figur 7.9.

Figur 7.9 Överlevnad i företagsstocken 1998–2003.



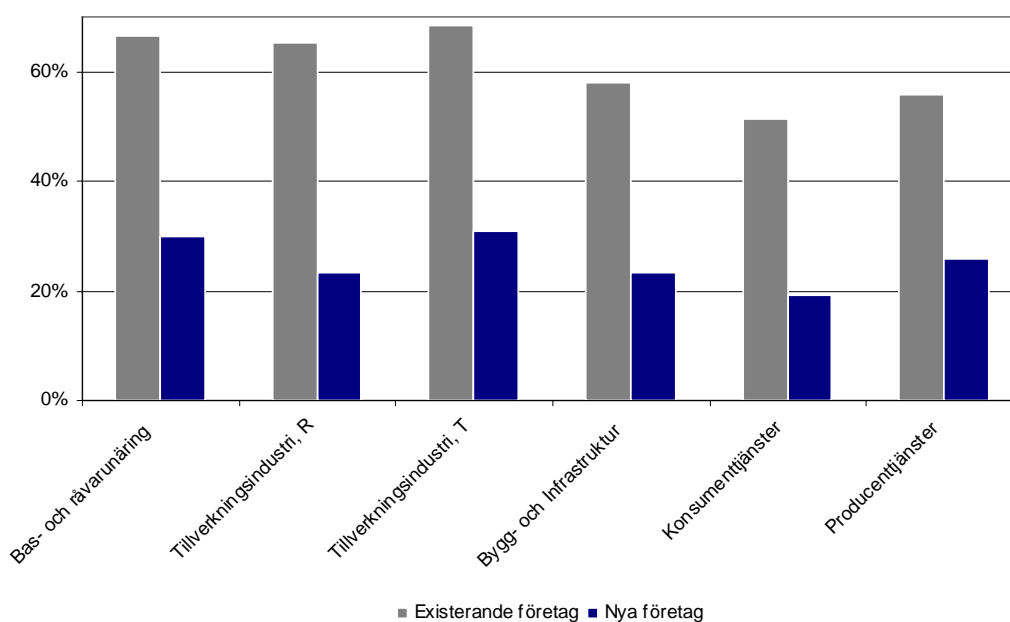
Källa: IFDB.

Av figur 7.9 framgår att det efter fem år finns kvar 57 procent av dem som startade före 1998. Av de nya företagen är det endast 24 procent som finns kvar efter fem år. Det finns således betydande skillnader i överlevnadskvot mellan nystartade och existerande företag.

För att närmare studera överlevnadssannolikheten har uppgifterna ovan fördelats efter bransch. Av figur 7.10 framgår att företag inom bygg- och tjänstesektorn har den lägsta överlevnadsgraden både bland existerande och nystartade företag. Särskilt låg är överlevnaden bland nystartade företag inom konsumentinriktade tjänster (till exempel detaljhandel, hotell och restaurangverksamhet) som har en överlevnadskvot på mindre än 20 procent. Det är värt att notera att företag inom konsumenttjänster utgjorde nästan 40 procent av de nystartade företagen 1998.

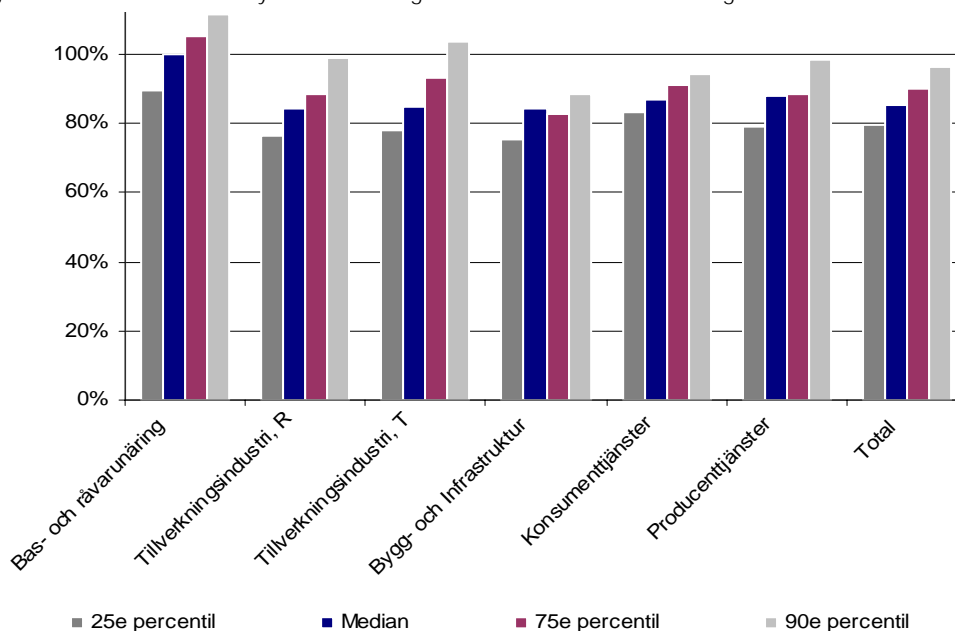
En del av den höga dödligheten bland nya företag beror alltså på att många företag startar i branscher där risken för misslyckande är stor. En del av detta kan bero på att tjänstebranscherna har låga etableringskostnader, vilket gör det mindre kostsamt att göra ett försök. Således kan fler företag med lägre förväntad lönsamhet starta i dessa branscher när förutsättningarna är de rätta; till exempel en efterfrågeökning vid högkonjunktur eller en period av arbetslöshet för den potentiella företagaren. Dessa företag kommer då att ha en lägre förväntad livslängd. Möjligen räcker det försöket till att försörja en person under kortare tid. Utifrån individuella motiv kan det antas hänga samman med viljan att utnyttja en efterfrågeökning eller att skapa en försörjning och erfarenhet tills en reguljär anställning tar vid.

Figur 7.10 Andel överlevande företag 2003 år uppdelad på bransch.



En annan orsak till den höga dödligheten bland nya företag kan vara att nya företag är mindre produktiva än existerande företag. Produktiviteten i nystartade företag under startåret illustreras i figur 7.11. Medianproduktiviteten i nystartade företag är 85 procent av medianproduktiviteten i existerande företag. Även mycket produktiva nya företag är mindre produktiva än existerande företag – i den nittionde percentilen är de nya företagens produktivitet 97 procent av de existerande företagens produktivitet.

Figur 7.11 Produktiviteten i nystartade företag i relation till existerande företag.



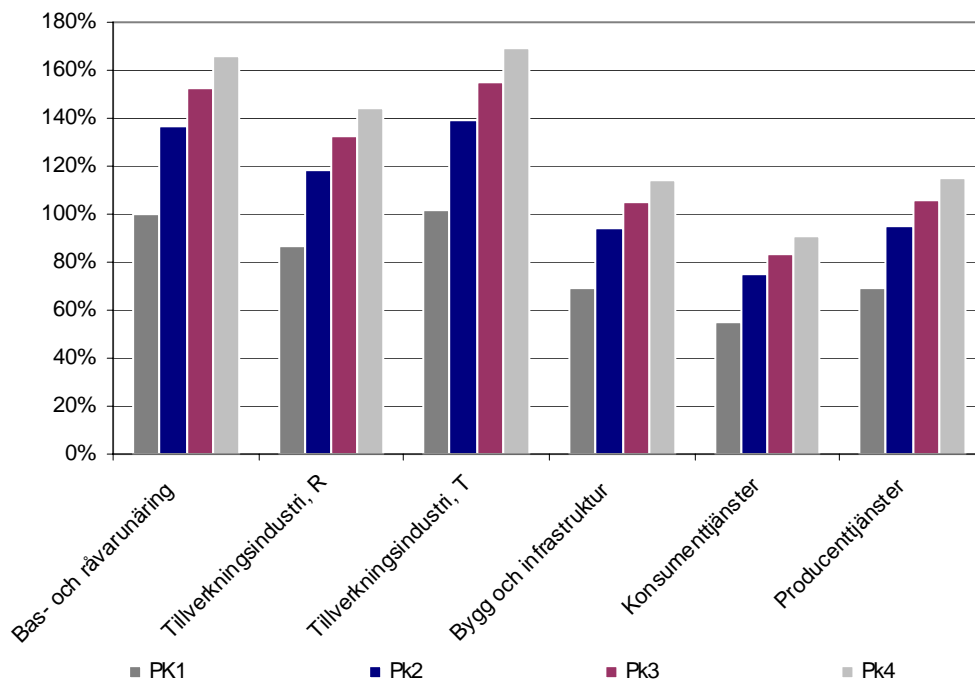
Förhållande varierar något mellan branscher. Inom bas- och råvarunäringar är produktiviteten i de nya företagen i allmänhet högre än i de existerande företagen. De 10 procent mest produktiva nya företagen inom högteknologisk tillverkningsindustri har högre arbetsproduktivitet än de 10 procent mest produktiva existerande företagen. I övrigt är produktiviteten lägre i de nystartade företagen än i de redan existerande företagen. Variationen i produktivitet är också högre bland de nya företagen än bland de existerande företagen.

Ett problem är att många av dessa faktorer kan inverka samtidigt på ett givet företag; det kan vara i en bransch med hög generell dödlighet, men vara ett av de mest produktiva företagen i sin sektor. En viktig fråga att undersöka i det sammanhanget är hur överlevnadssannolikheten skiljer sig mellan branscher och mellan nya och existerande.

I figur 7.12 presenteras överlevnadssannolikheten när andra bakomliggande skillnader har kontrollerats. Resultatet från en sådan analys presenteras nedan. Förutom produktivitet och branschtillhörighet kontrolleras för företagets storlek, mätt som antalet anställda och företagets omsättning i relation till branschens omsättning, samt företagets ålder.⁹⁰

⁹⁰ Resultatet från Logit-skattningen presenteras i Appendix B.

Figur 7.12 Överlevnadssannolikhet uppdelad på bransch och företagets produktivetskvartil (PK1-4) i relation till de minst produktiva företagen i bas- och råvarunäring 1998.

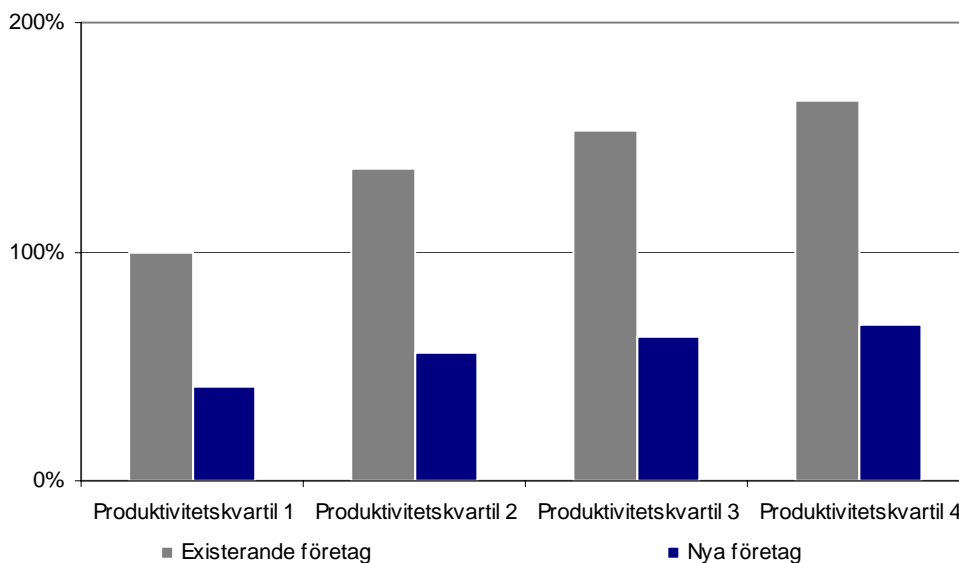


I figur 7.12 presenteras överlevnadssannolikheten⁹¹ uppdelad på bransch och produktivetsklass. Generellt har de mest produktiva företagen en högre chans att överleva i varje bransch än de minst produktiva. Detta är naturligtvis en viktig drivkraft i produktivitet-utvecklingen. Företagen i de varuproducerande branscherna har större chans att överleva än företagen i de tjänsteproducerande näringarna. Det är dock värt att notera att företag i varuproducerande branscher har generellt högre sannolikhet att överleva än företag i tjänstebanscher. Särskilt tydligt blir detta för företag inom branschen konsumenttjänster, där de mest produktiva företagen har en lägre chans att överleva än de minst produktiva företag inom den högteknologiska tillverkningsindustrin.

Frågan är dock om en högre produktivitet för ett nystartat företag innebär att det har större chans att överleva än ett äldre företag med lägre produktivitet. I figur 7.13 jämförs överlevnadssannolikheten bland nystartade företag och existerande företag uppdelade på produktivetskvartil efter kontroll för branschtillhörighet. Först är det viktigt att notera att mycket produktiva nya företag har större chans att överleva än mindre produktiva nya företag. Nya företag har dock generellt en lägre överlevnadssannolikhet än existerande företag, och detta i sådan utsträckning att de mest produktiva nystartade företagen har en lägre överlevnadssannolikhet än de minst produktiva existerande företagen. Nystartade företag har lägre chans att överleva än existerande företag inom alla branscher, men skillnaden mellan nya och existerande företag är högst inom tjänstenäringarna.

⁹¹ Oddskvot i relation till överlevnadssannolikheten i de minst produktiva företagen i bas- och råvarunäringar.

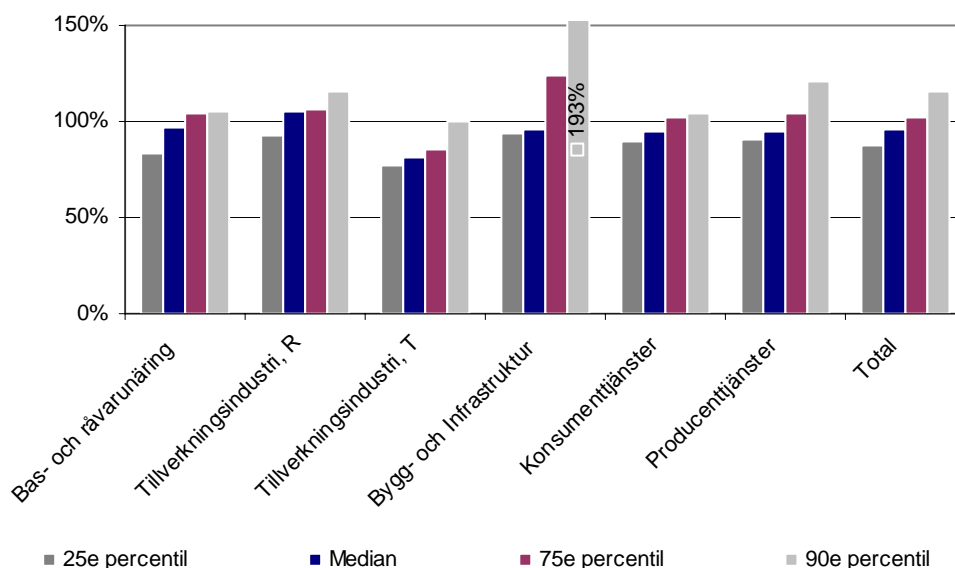
Figur 7.13 Överlevnadssannolikhet i nya företag i relation till existerande företag. Oddskvot i relation till överlevnadssannolikheten i lägsta produktivetskvartilen för existerande företag.



7.9 Produktivitet i de nya företagen

Under startåret har många företag en låg produktivitet i förhållande till produktiviteten i de redan existerande företagen. Under den första tiden är således de nya företagens bidrag till produktivitetstillväxten begränsat. Däremot kan de nya företagen bidra till produktivitetstillväxten på lite längre sikt genom en snabbare produktivitetstillväxt. Det finns dock tecken som tyder på att detta är en långsam process. Medianproduktiviteten i de överlevande nya företagen är något lägre än i de överlevande kvarvarande företagen ännu efter fem år. Däremot är de mest produktiva nya företagen lika eller mer produktiva än de mest produktiva existerande företagen. I figur 7.14 presenteras produktiviteten år 2003 i företag startade år 1998 i relation till produktiviteten i existerande företag.

Figur 7.14 Produktivitet år 2003 i företag startade år 1998 i relation till produktiviteten i existerande företag.



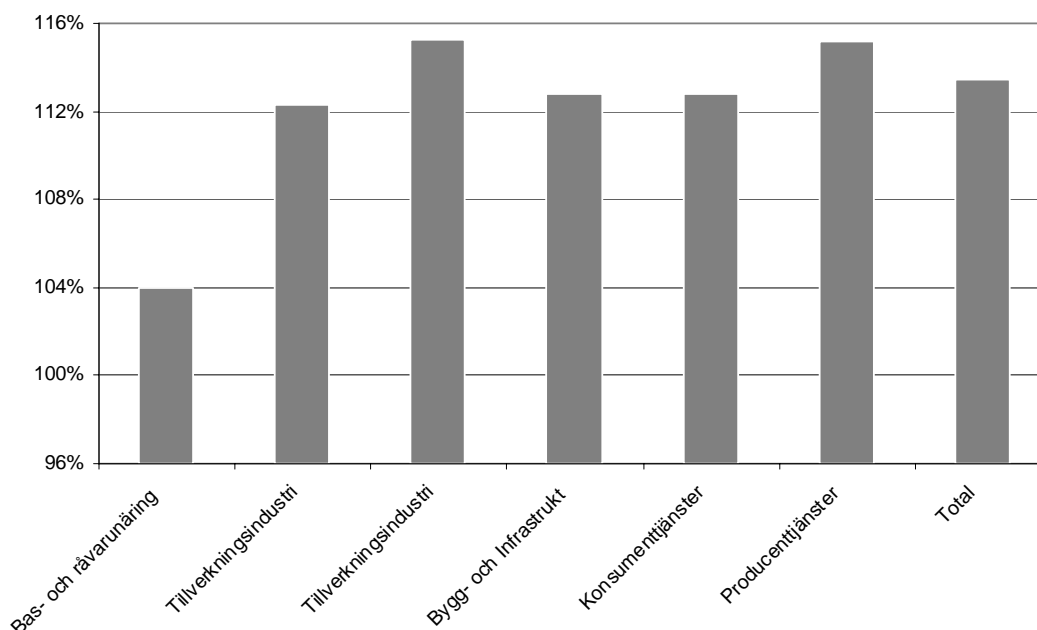
Det är en större spridning i produktivitet mellan de nystartade företagen än bland den existerande företagsstocken. Detta gäller både totalt och på branschnivå. Bland de nystartade företagen finns relativt fler företag bland de minst produktiva företagen – men produktiviteten bland de mest produktiva nya företagen är högre än produktiviteten bland de äldre företagen. Variationerna i produktivitet mellan nystartade och existerande företag minskar över tiden, och efter fem år finns ingen (statistiskt säkerställd) skillnad i produktivitetsspridning mellan nya och existerande företag inom råvarubaserad tillverkningsindustri eller tjänstenäringarna. Ett sätt att tolka detta är att de äldre företagen har genomgått en viktig konsolideringsprocess, där de lönsamma och produktiva företagen överlever och de mindre lönsamma företagen lägger ned.

Det finns ett flertal sätt som företagsdynamiken kan bidra till produktivitetstillväxten. Nedan testas några hypoteser som har utvecklats något från det som tidigare angivits i hypotes 3 och 4 (se avsnitt 3.4). Nya företag förväntas bidra till produktivitetstillväxten i linje med följande hypoteser:

- 1 *De företag som överlever är mer produktiva än de företag som läggs ned.*
Om de minst produktiva företagen slås ut, och mer produktiva företag vinner marknadsandelar kommer den genomsnittliga produktiviteten att öka. Detta är den klassiska konkurrenshypotesen som inte ger särskild vikt till betydelsen av nystartade företag. Produktivitetstillsvinsten kan lika gärna komma genom att de mer produktiva företagen växer som att nya, mer produktiva företag startas.
- 2 *De företag som startar är mer produktiva än de företag som läggs ned.*
Om de företag som startar är mer produktiva än de företag som läggs ned, kommer den förnygrade företagsstocken att ha en betydelse för produktivitetstillväxten. Detta liknar resonemanget ovan, men behöver inte betyda att de mest produktiva företagen vinner marknadsandelar och därigenom ökad marknadskoncentration.
- 3 *De företag som startar är mer produktiva än kvarvarande företag.*
Om de nya företagen är mer produktiva än de kvarvarande företagen finns ett direkt egenvärde i ett ökat nyföretagande. Detta kan till exempel betyda att de nya företagen är bärare av ny teknik eller innovationer som ökar produktiviteten.

I linje med den första hypotesen har de företag som överlever fem år jämförts med de nedlagda företagen. Detta kan sägas vara det minsta kravet för att företagsdynamiken skall inverka positivt på den aggregerade produktiviteten. I figur 7.15 visas medianproduktiviteten i överlevande företag med produktiviteten i nedlagda företag.

Figur 7.15 Produktiviteten i överlevande företag i förhållande till nedlagda företag uppdelad på branschnivå, genomsnitt 1999–2003.

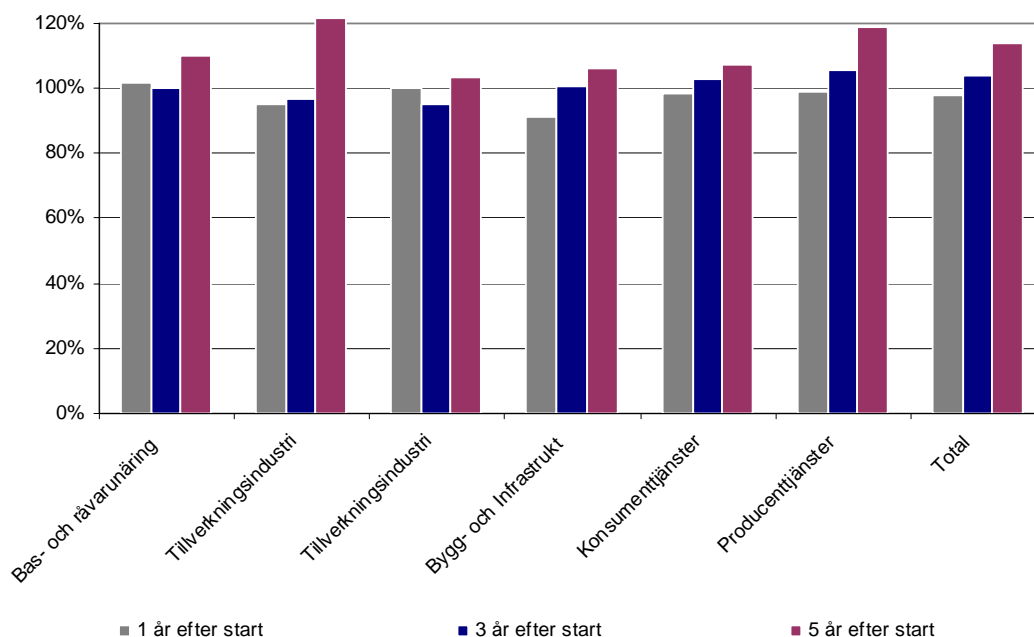


Källa: ITPS, IFDB.

I genomsnitt är de överlevande företagen betydligt mer produktiva än de nedlagda företagen. Skillnaden är minst inom bas- och råvarunäringar, förmodligen för att branschen omfattar många mindre jord- och skogsbruk och har en ganska hög överlevnadskvot. Skillnaden är störst inom den tekniska tillverkningsindustrin, där de överlevande företagen är nästan 16 procent mer produktiva än de nedlagda företagen.

För att besvara den andra hypotesen har produktiviteten i de företag som startar jämförts med de företag som läggs ned. Om de företag som startar är mer produktiva än de företag som lagts ned, bidrar även nyföretagandet till produktivitetstillväxten. Produktiviteten under startåret är lägre i nystartade företag än i företag som lagts ned året efter. Efter några år är dock produktiviteten i överlevande nystartade företag högre än i de nedlagda företagen. I figur 7.16 redovisas resultatet från undersökningen.

Figur 7.16 Medianproduktivitet år 2002 i överlevande nystartade företag (1, 3 och 5 år efter start) jämfört med produktiviteten i nedlagda företag, uppdelat på bransch.

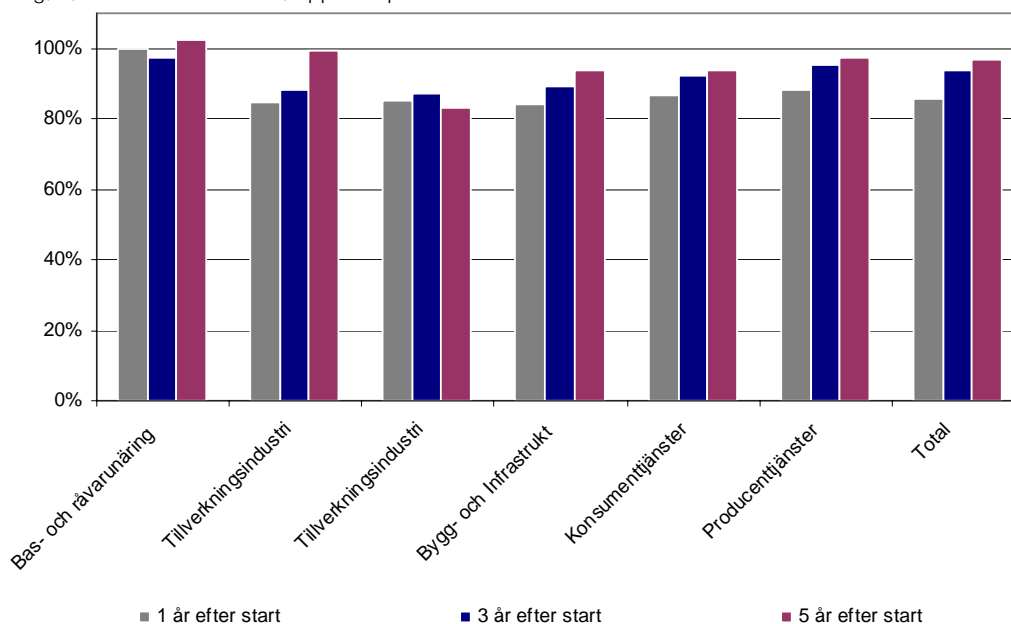


Skillnaden mellan branscher är mest en fråga om hur mycket mer produktiva de överlevande nya företagen är jämfört med de nedlagda företagen fem år efter start. Skillnaden är störst inom den råvarubaserade tillverkningsindustrin och producenttjänster, där de överlevande nya företagen är kring 20 procent mer produktiva än de nedlagda företagen fem år efter start. Inom dessa branscher tycks nya företag kunna bidra till produktivitetstillväxten genom att vinna marknadsandelar.

För att analysera den tredje hypotesen har produktiviteten i nya och kvarvarande företag jämförts. Det starkaste antagandet om hur nya företag bidrar till produktivitetstillväxten är när de nya företagen agerar ”tillväxtmotor” genom att kännetecknas av högre produktivitet än kvarvarande företag. Produktiviteten kan vara högre genom att till exempel de nya företagen har nyare och modernare realkapital än de kvarvarande företagen, vilket resulterar i en högre arbetsproduktivitet för de nya företagen. Nya företag kan också bidra till produktivitetstillväxten genom innovationer som ökar förädlingsvärdet, till exempel genom att företagen kan ta ut högre priser för sina produkter.

I figur 7.17 presenteras medianproduktiviteten i överlevande nystartade företag i relation till överlevande äldre företag ett, tre och fem år efter starten. Generellt har de nystartade företagen lägre arbetsproduktivitet än de äldre företagen, men de nya företagen närmar sig de existerande företagen och medianföretaget har fem år efter start nästan lika hög produktivitet som det existerande medianföretaget.

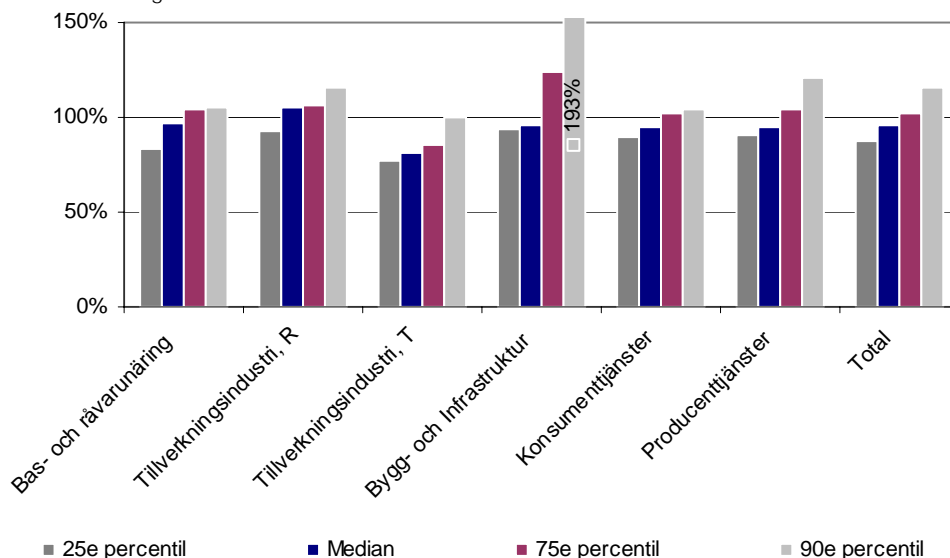
Figur 7.17 Medianproduktiviteten i överlevande nystartade företag i relation till överlevande existerande företag, 1, 3 och 5 år efter start, uppdelat på branschnivå.



När produktiviteten delas upp på branschnivå märks att skillnaden i produktivitet är minst inom bas- och råvarunäringar. Efter fem år finns nästan ingen skillnad i produktivitet mellan det nystartade medianföretaget och det existerande företaget inom tillverkningsindustrin. I övrigt är det nystartade medianföretaget mindre produktivt än det existerande medianföretaget.

En något mindre restriktiv tolkning, skulle vara att de mest produktiva nya företagen är de företag som bidrar till produktivitetstillväxten. Genom att spridningen i produktivitet är större bland nystartade företag kan enstaka högt produktiva nya företag bidra till produktivitetstillväxten. I figur 7.18 presenteras den fördelningen.

Figur 7.18 Produktiviteten 2003 i överlevande företag nystartade 1998 i relation till produktiviteten i överlevande företag startade före 1998.



I figur 7.18 visas förhållandet mellan produktiviteten i nystartade företag fem år efter start vid olika punkter i produktivetsfördelningen. Totalt sett är de mest produktiva nya företagen – företagen som är mer produktiva än 75 procent av de nya företagen – åtminstone lika produktiva, eller mer produktiva än de företag som befinner sig bland de 75 procent mest effektiva äldre företagen. Det finns alltså visst stöd för att enstaka högproduktiva företag bidrar till produktivitetstillväxten.

På branschnivå skiljer sig den tekniska tillverkningsindustrin från övriga branscher, där de mest produktiva nya företagen är mindre produktiva än de mest produktiva existerande företagen. De 10 procent mest produktiva nya företagen är dock lika produktiva som de 10 procent mest produktiva existerande företagen, vilket med tanke på den intensiva internationella konkurrensen innebär att dessa företag är internationellt konkurrenskraftiga.

Inom bygg- och infrastruktur är företagen i den nittionde percentilen betydligt mer produktiva än de företagen i den nittionde percentilen bland äldre företag. Inom denna bransch har det alltså startat ett antal mycket produktiva företag.

7.10 Slutsatser

Företagsdynamiken är en drivkraft som bidrar till att nya arbeten skapas och att produktiviteten blir högre. De företag som har en låg produktivitet tenderar att ersättas av mer produktiva företagen vilka har en högre överlevnadssannolikhet. Analysen visar att av de nya företag som startade 1998 var det en fjärdedel som fanns kvar efter fem år. Av de företagen som etablerades tidigare var överlevnadschanserna betydligt större.

En viktig iakttagelse är att ålder förefaller vara viktigare än produktivitet när det handlar om företagens överlevnad. Analysen visar att de mest produktiva nystartade företagen har en lägre överlevnadssannolikhet än de minst produktiva kvarvarande företagen. Det resultatet balanseras dock upp något av att det de överlevande företagen betydligt mer produktiva än de nedlagda företagen.

En annan viktig observation är att det bland de nystartade företagen finns relativt fler företag bland de minst produktiva företagen, men att produktiviteten bland de mest produktiva nya företagen är högre än produktiviteten bland de äldre företagen. Dessa skillnader minskar dock över tid. Efter fem år finns ingen fastställd skillnad i produktivitetsspridning mellan nya och existerande företag inom t ex råvarubaserad tillverkningsindustri eller tjänstenäringarna. Totalt sett är de mest produktiva nya företagen, företagen som är mer produktiva än 75 procent av de nya företagen, åtminstone lika produktiva, eller mer produktiva, än de företag som befinner sig bland de 75 procent mest effektiva äldre företagen. Detta resultat pekar mot att de äldre företagen har genomgått en viktig konsolideringsprocess, där de lönsamma och produktiva företagen överlever och de mindre lönsamma företagen lägger ned.

8 Företagsdynamik och produktivitetstillväxt

8.1 Inledning

Utvecklingen av nya och nedläggning av gamla företag är en naturlig del av näringslivets omvandling. På lång sikt har företagsdynamiken bidragit till förnyelsen och omvandlingen av näringslivet i Sverige. På kort sikt är dock det svårare att peka på företagsdynamikens effekter. Inom litteraturen har resultaten varit blandade. Vissa resultat påvisar ett betydande bidrag från företagsdynamiken samtidigt som andra studier inte ger samma stöd till företagsdynamikens betydelse. Resultaten har i allmänhet varit beroende av tidsperiodens längd, val av variabler och val av metod.⁹² Analysen av företagsdynamiken i det föregående kapitlet visade att nya företag har högre produktivitet än nedlagda företag, men lägre produktivitet än kvarvarande företag i genomsnitt efter fem år. Dessa resultat indikerar att företagsdynamiken ger ett positivt bidrag efter en femårsperiod. Problemet är att dessa resultat inte visar hur viktig företagsdynamiken är inom den tidsramen; hur bidrar skillnader mellan nya, nedlagda och kvarvarande till den aggregerade arbetsproduktivitetstillväxten?

I kapitlet analyseras hur företagsdynamiken påverkar den aggregerade produktivitetstillväxten. I linje med hypoteserna tre och fyra, undersöks hur utvecklingen av kvarvarande företag, nystartade företag och även nedläggningen av företag har påverkat tillväxten i arbetsproduktiviteten. Studien av sambandet mellan företagsdynamik och produktivitet omfattar perioden 1997 och 2003. Hela näringslivet inkluderas i analysen och resultatet från undersökningen kommer att presenteras för näringslivet i stort och efter näringsgrenar.

Kapitlet är disponerat som följer. I avsnitt 8.2 presenteras överväganden beträffande val av variabler och undersökningsmetod. Valet av data, och de problem som kan antas finnas i de uppgifterna, beskrivas i avsnitt 8.3. Urvalet av företag presenteras i avsnitt 8.4. Analysen av företagets bidrag till arbetsproduktiviteten redovisas i avsnitt 8.5. Kapitlet avslutas med en diskussion av resultaten.

8.2 Metod

För att undersöka företagsdynamikens effekter behövs naturligtvis variabler som fångar upp förändringar i produktivitet och arbetskraft efter företag av olika status. Vilket mått som ska användas för att mäta produktivitet och arbetskraft är dock inte entydigt. Om vi börjar med produktivitet så framgår det av litteraturen på området att det är framförallt två olika mått som används: arbetsproduktivitet (AP) och multifaktorproduktivitet (MFP). MFP är ofta det mest eftersträvarvärda måttet på produktivitet eftersom det tar hänsyn till kapital- och arbetsinsatser och teknisk förändring. Trots den fördelen med MFP kan det dock inte uppväga osäkerheten i att skatta kapitalinsatser när det saknas tillförlitliga uppgifter om kapitalstockar på företagsnivå. Istället kommer AP att användas i den följande undersökningen. AP mäter hur mycket som produceras per enhet arbete. I undersökningen används förädlingsvärde som produktionsmått och sysselsatt som mått på arbete. Måttet på arbetskraftsinsats är inte givet. Vanligen används arbetstid, eftersom det kan finnas skillnader mellan hur mycket varje sysselsatt arbetar. Arbetstid bör således föredras framför antalet anställda. I den aktuella undersökningen har tyvärr inte arbetstid varit möjlig att använda, eftersom den informationen saknas på. Istället används antalet anställda (antalet

⁹² Foster et al (1998), Ahn (2001). ;

heltidspersoner på årsbasis). Det måttet är lite mindre exakt, men antas inte påverka resultatet i någon systematisk riktning.

I tidigare studier har både arbetsproduktivitet och multifaktorproduktivitet används. Arbetsproduktivitet är ett mer robust mått än multifaktorproduktivitet och dessutom har det även framkommit i tidigare undersökningar att det finns en hög grad av samvariation mellan de två olika produktivetsmåten.⁹³ Av den anledningen kommer arbetsproduktivitet att användas i den aktuella undersökningen.

I litteraturen har en rad olika metoder används för att undersöka relationen mellan företagsdynamik och produktivitetstillväxt. En vanligt förekommande metod är dekomponering. Med hjälp av den metoden kan bidraget från olika faktorer t ex nyföretagandet och omallokering mellan företag skiljas åt. Bidraget från olika faktorer eller komponenter, kan beräknas på flera sätt. Inom området har flera olika dekomponeringsmodeller används. Den metod som kommer att användas i den aktuella undersökningen har sitt ursprung i Foster, Haltiwanger och Krizan studie från 1998.⁹⁴ Enligt deras beräkningsmetod kan den aggregerade produktiviteten i en näringsgren eller i hela ekonomin, mätas som ett vägt genomsnitt av varje företags produktivitet:

$$AP_t = \sum_i \theta_{it} AP_{it} \tag{8.1}$$

Där θ_{it} är arbetskraftsandelens för (det ensilda) företaget, AP_{it} är arbetsproduktiviteten i företaget.

I linje med Foster *et al*, kan den totala produktivitetstillväxten dekomponeras enligt följande formel :

$$\Delta AP_t = \frac{\overbrace{\sum_{i \in C} \theta_{it-k} \Delta AP_{it}}^{\text{Inomeffekt}} + \overbrace{\sum_{i \in C} \Delta \theta_{it} (AP_{it-k} - AP_{t-k})}^{\text{Statisk effekt}} + \overbrace{\sum_{i \in C} \Delta \theta_{it} \Delta AP_{it}}^{\text{Dynamisk effekt}} + \overbrace{\sum_{i \in N} \theta_{it} (AP_{it} - AP_{t-k})}^{\text{Nyföretagseffekt}} - \overbrace{\sum_{i \in X} \theta_{it-k} (AP_{it-k} - AP_{t-k})}^{\text{Nedläggningseffekt}}}{AP_{t-k}} \tag{8.2}$$

Där Δ anger förändringen i ett tidsintervall mellan det första året (basåret) $t-k$ och slutåret t . Bokstäverna C, N och X definierar om företagen är kvarvarande, nystartade eller nedlagda. AP_{t-k} är den aggregerade arbetsproduktiviteten för industrin, sektorn eller hela ekonomin (beroende på vilken undersökningsnivå som åsyftas). Bidraget från de olika komponenterna kan beskrivas såsom följer:

- 1 *Inomeffekten* mäter bidraget från produktivitetstillväxten inom företaget, givet sysselsättningsandelen i startåret. Det bidraget är ett uttryck för de produktivetsförändringar som sker inom företaget. I det fall där produktiviteten växer inom företagen kommer det att resultera i positiva inomeffekter
- 2 Den *statiska effekten* ger ett mått på bidraget från förändringar i sysselsättningen, givet produktiviteten i startåret. Notera att detta bidrag justeras med genomsnittsproduktiviteten. En statisk effekt uppkommer när arbetskraften flyttar mellan företag som har olika produktivetsnivå. Ett positivt bidrag kommer att uppstå i det fall där arbetskraften flyttar från företag med låg arbetsproduktivetsnivå, till företag med hög dito och *vice versa*.

⁹³ Hakkala (2004)

⁹⁴ Foster *et al* (1997)

- 3 Den *dynamiska effekten* mäter bidraget från förändringen i sysselsättningsandel och produktivitet mellan startåret och slutåret. Det dynamiska bidraget är ett uttryck för förskjutningar i sysselsättning och tillväxt i arbetsproduktivitet. I det fall där en stark tillväxt i sysselsättning sammanfaller med en snabb ökning av produktiviteten inom ett företag kommer det att uppstå ett positivt bidrag till den aggregerade arbetsproduktiviteten. I motsats kommer vi att se en negativ dynamisk effekt att uppstå ifall en produktivetsförbättring vid ett företag leder till att arbetskraften flyttar till ett annat företag mer lägre produktivitetstillväxt. Ett negativt samband mellan sysselsättnings- och produktivitetstillväxt kommer alltså att resultera i en negativ dynamisk effekt.
- 4 *Nyföretagareffekten* mäter bidraget till produktiviteten, justerat för genomsnittsproduktiviteten och givet sysselsättningsandel i slutåret.
- 5 *Nedläggningseffekten* är på motsvarande sätt ett mått på bidraget till produktiviteten, justerat för genomsnittsproduktiviteten, givet sysselsättningsandel i startåret.

Företagsdynamiken handlar inte bara om att nya företag bildas eller läggs ned; det är den dynamiska effekten av att nya verksamheter ersätter andra nedlagda verksamheter. Den reallokering av arbetskraft som uppstår i den processen är inte resultatet av den ena eller andra effekten; det är den sammantagna effekten av nya och nedlagda företag. Av den anledningen kommer nyföretagar- och nedläggningseffekten att läggas samman den följande redovisningen. Denna sammantagna effekt kommer att benämnas *företagsdynamikseffekten*.

Sammanfattningsvis innebär dekomponeringen att effekten av förändringar inom och mellan existerande företag tillsammans med etableringar och nedläggningar av företag kan sättas i relation till den aggregerade arbetsproduktivitetstillväxten. På det sättet mäts bidraget från nyföretagande jämföras med bidraget från förändringar inom den existerande företagsstrukturen. Eftersom det från tidigare undersökningar har iakttagits en stor heterogenitet i arbetsproduktivitet mellan sektorer, branscher och företag inom samma bransch, kan företagsdynamiken spela en viktig roll för den utvecklingen av produktiviteten inom hela ekonomin.⁹⁵

I litteraturen har även andra modeller använts för att dekomponera den aggregerade produktivitetstillväxten. I tidigare studier av Campbell och Gilliches et al, finns exempel på andra modeller. De metoderna har dock nackdelar vilka framkommit i senare undersökningar av bl a Ahn och Foster et al. En betydande nackdel med Campbell och Gilliches et al modeller är att det tenderar att överskatta betydelsen av företagsdynamik, eftersom de inte tar hänsyn till den genomsnittliga produktiviteten. Vidare är det svårt att med dessa modeller skilja på effekter mellan företagsdynamik och förändringar inom den existerande företagsstrukturen.⁹⁶

8.3 Data

För att på ett korrekt sätt mäta de olika delarnas, eller komponenternas bidrag till helheten, är det viktigt att använda robusta definitioner och tillförlitliga uppgifter om företagen. I den följande studien har definitioner på nya företag, nedlagda företag och kvarvarande företag hämtats från SCB. Den information som används har hämtats från individ och företagsdatabasen (IFBD). Med hjälp av IFBD är det möjligt att använda organisationsnummer för att identifiera företag. Utöver organisationsnummer används även ytterligare

⁹⁵ Foster et al (1998); Geoski (1995).

⁹⁶ Heden (2005)F; Ahn (2001); Foster et al (1998).

uppgifter för att kartlägga företagsstrukturens förändring. Dessa förändringar kartläggs med uppgifter från företagens och arbetsställets dynamik (FAD).

Uppgifterna i FAD klarlägger i det fall ett företag är kvarvarande, nystartat, ombildat eller nedlagt. Ett enskilt företag kan följas genom dels organisationsnummer som uppdateras årligen och med hjälp av en specifik FAD-identitet. Dessa uppgifter minskar risken för att till exempel dubbelräkna företag. FAD dokumentationen över förändringar i företagsstrukturen kan vidare sammanföras med andra uppgifter om det enskilda företaget.⁹⁷ I den aktuella undersökningen används uppgifter om sysselsättning, förädlingsvärde och branschkod. De senare uppgifterna hämtas från den ekonomiska basstatistiken (BAS).

Uppgifterna som används i undersökningen inkluderar information om sysselsättning (antal anställda), förädlingsvärde, branschkod och företagets status i fråga om det är kvarvarande, nytt eller nedlagt. Den period som studeras sträcker sig från 1997 till 2003. Eftersom resultaten påverkas av tidsperiodens längd, är det av intresse att kunna jämföra utvecklingen över kortare och längre tidsperioder. En tidsperiod från 5 år och längre är att föredra för att effekterna av företagsdynamik ska fångas upp. Den iakttagelsen har gjorts inom litteraturen, liksom i studien där sambandet mellan företagens ålder och produktivitet har undersökts. Mot den bakgrunden är det en begränsning i att det inte har varit möjligt att påbörja undersökningen tidigare eftersom redovisningen av företagspopulationen i databasen förändrades mellan år 1996 och 1997. Trots omfattande bearbetningar har det inte varit möjligt att jämföra uppgifterna mellan dessa år, utan att riskera betydande mätproblem. En period av sex år anses dock vara tillräcklig för att effekten av företagsdynamik ska kunna iakttas, men inte tillräcklig för att utvärdera den mer långsiktiga och dynamiska effekten som förnyelsen av företagsstrukturen kan bidra till.

Ett problem med uppgifterna i databasen är att mycket små företag (mikroföretag) inte går att inkludera utan att mätproblem orsakas. Företag som har färre än *en* anställd och enskilda firmor (där inte ägaren räknas som anställd) utelämnas av den anledningen från undersökningen. Detta urval innebär naturligtvis att det uppstår andra problem när dynamiken i dessa företag går om intet. Den bristen har dock bedömts vara mindre belastande än risken att göra felaktiga beräkningar. När företaget inte har någon anställd kan helt enkelt inte arbetsproduktiviteten beräknas. Antaganden om t ex en halv anställd eller motsvarande skapar endast statistiska artefakter, eftersom det inte är förankrat i verkliga uppgifter. För att undvika att blanda samman olika kategorier av nystartade företag har endast de vilka definierats som genuint nya inkluderats. De företag som har ombildats via sammanslagning eller uppdelning har inte inkluderats eftersom de i en mening kan sägas vara kvarvarande, men i någon mening även kan sägas vara nya. Med utgångspunkt i ovanstående resonemang har följande kriterier ställts upp vid urvalet av företagspopulationen: (1) Företag mer färre än en anställd: (2) Företag med negativt förädlingsvärde: (3) enskilda firmor: (4) Företag som ombildas. De företag som möter de kriterierna har utelämnats från undersökningen.

För att beräkna arbetsproduktiviteten mellan åren 1997 och 2003, har förädlingsvärdet deflaterats. Deflatorerna har inhämtats från SCB. Ett problem med dessa uppgifter är att de inte täcker in alla näringsgrenar på den lägsta aggregeringsnivån (5-siffernivå). Inom tillverkningsindustrin finns uppgifter för samliga näringsgrenar, men för tjänstesektorn finns det endast uppgifter från 2-siffernivån. De mer begränsade prisuppgifterna för tjänstesektorn innebär att resultaten inte blir lika exakta eftersom ett prisindex täcker många olika

⁹⁷ Andersson och Arvidson (2006)

verksamheter. Vidare försvåras analysen av tjänstesektorn av att kvalitetsförändringar är svåra att fånga upp. Detta kan innebära att produktivitetstillväxten underskattas i tjänstesektorn.

8.4 Företagspopulationen

I den följande studien inkluderas ett urval av företag som läggs ned, startas upp och företag som är kvarvarande under perioden 1997 till 2003. Populationen omfattar företag från samtliga näringsgrenar. I tabell 8.1 nedan visas urvalet av företag efter kategori och sektor.

Tabell 8.1 Antalet nya, nedlagda, kvarvarande och omsättning av företag 1997–2003.

SNI 2002	Näringsgrenar	Nya	Nedlagda	Kvarvarande	Omsättning
01-14	1. Jord-, skogsbruk, fiske och gruvor	1696	1285	3121	1,0
15-37	2. Tillverkningsindustri	4839	4145	13471	0,7
40-45	3. Byggindustri, el, gas och vatten	5470	3810	11502	0,8
	4. Inhemsk handel, hotell och restaurang	18602	14640	24916	1,3
50-55	5. Transport och kommunikation	3637	2882	6691	1,0
60-64	6. Finans- och företagstjänster	20107	11762	16249	2,0
65-74	7. Utbildning, hälso- och sjukvård	5950	3289	6480	1,4
80-95					
01-95	1-7 Totalt	60301	41813	82430	1,2

Anm: Omsättning definieras som summan av nya och nedlagda företag delat med kvarvarande företag.

Antalet nya, nedlagda och kvarvarande företag under perioden uppgår, i turordning, till: 60 301, 41 813 och 82 430. En stor andel av nyföretagen finns inom näringsgren 4 (Inhemsk handel, hotell och restaurang) och näringsgren 6 (Finans- och företagstjänster). I den senare näringsgrenen är det stora flertalet företag koncentrerade till företagstjänster. Ett motsvarande mönster finns bland de nedlagda företagen. De flesta nedlagda företagen har bedrivit verksamhet inom näringsgrenarna 4 och 6. Ungefär två tredjedelar av det totala antalet nedlagda företag liksom de nya företagen finns inom de två senare näringsgrenarna. I den meningen finns en tydlig skillnad gentemot de kvarvarande företagen. Ungefär hälften av de kvarvarande företagen finns inom näringsgrenarna 4 och 6. De kvarvarande företagen har en starkare representation inom tillverkningsindustrin (näringsgren 2) och byggindustri samt el, gas, värme och vatten (näringsgren 3). Sett till omsättningen av företag (summan av antalet nya och nedlagda företag delat med antalet kvarvarande företag) är det i synnerhet inom tillverkningsindustrin som antalet nya och nedlagda företag är som lägst i förhållande till kvarvarande företag.

Urvalet är representativt för det totala antalet nya, nedlagda och kvarvarande företag som presenterades i kapitel 5. Till skillnad från uppgifterna i kapitel 5 är antalet företag betydligt färre i detta urval. Det hänger samman med två saker. För det innebär urvalskriterierna att de minsta företagen exkluderas. För det andra innebär ramen som fastställs av ekvation 8.2 att endast de kvarvarande som fanns under hela perioden inkluderas. Vidare innebär den senare ramen att endast de nya som startas upp under perioden och som existerar år 2003 inkluderas. På motsvarande sätt ingår endast de nedlagda företagen som fanns år 1997. De företag som t ex startas år 1998 och läggs ned år 2000 faller alltså utanför ramen.

Översikten av antalet nya, nedlagda och kvarvarande innehåller flera intressanta uppgifter. En viktig iakttagelse som framgår av uppgifterna i kapitel 5, figur 5.4 och även av tabell 8.1 är att andelen nystartade företag i förhållande till företagsstocken är högst inom finansiell verksamhet och företagstjänster samt utbildnings-, hälsovårds-, sjukvårds- och

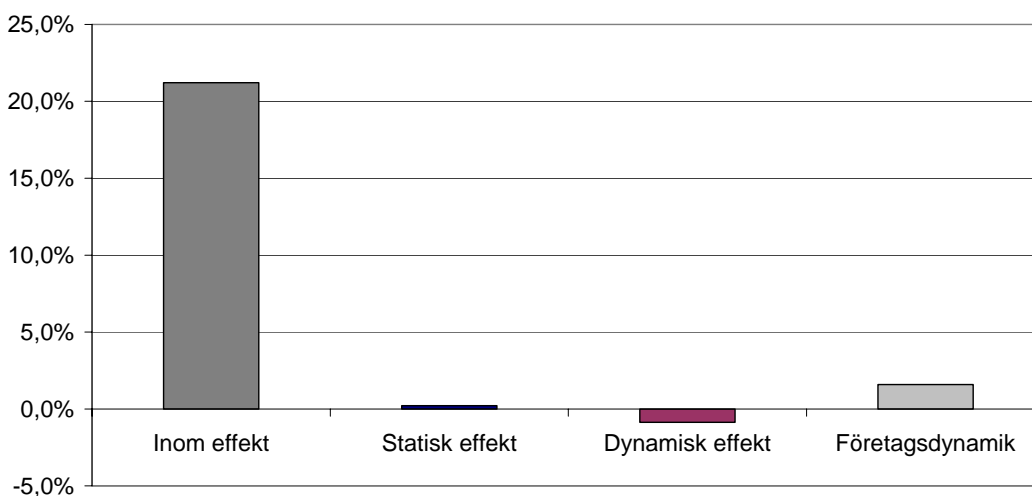
personliga tjänster. I dessa två näringsgrenar var även andelen nya av nedlagda företag högst (se figur 5.8 och tabell 8.1). Dessa två näringsgrenar har således svarat för en betydande del av tillväxten i antalet nya företag och i det totala antalet företag. Frågan är om den expansionen har bidragit till en högre aggregerad produktivitetstillväxt.

8.5 Dekomponering av arbetsproduktivitet

Efter 1990-talskrisen har tillväxten i ekonomin varit stark. Under perioden från 1997 till 2003 ökade arbetsproduktiviteten med i genomsnitt 3,3 procent per år. Samtidigt växte sysselsättningen (medeltal sysselsatta) med 1,6 procent per år. Till skillnad från detta har omsättningen av företag eller företagsdynamiken utvecklats svagare. Antalet nya företag var något lägre år 2003 i jämförelse med 1997 medan nedläggningen av företag ökade något under perioden. Trots den utvecklingen har antalet nya företag varit fler än antalet nedlagda företag under perioden. Tillika har detta inneburit expansionen av nya (och det totala antalet företag) än mer än tidigare koncentrerades till näringsgrenarna finansiell verksamhet och företagstjänster samt utbildnings-, hälsovårds-, sjukvårds- och personliga tjänster

I figur 8.1 redovisas resultatet från dekomponeringen av den aggregerade arbetsproduktiviteten. Av figuren framgår det att produktiviteten växte med i genomsnitt 22 procent (3,3 procent per år) under perioden från 1997 till 2003. Den utvecklingen karaktäriseras av en snabb ökning av produktiviteten inom de kvarvarande företagen.

Figur 8.1 Dekomponering av arbetsproduktiviteten för hela näringslivet 1997–2003.



Källa: IFDB.

Nästan hela den aggregerade tillväxten (21 procent) utgjordes av den så kallade inom-effekten. Inomeffekten utgörs av produktivitetstillväxten i företaget givet sysselsättningsandelarna i startåret för de kvarvarande företagen (se ekvation 8.2). Vidare framgår det av figur 8.1 att den statiska effekten är svagt positiv. Detta positiva bidrag är ett uttryck för att arbetskraften flyttar till kvarvarande företag med högre produktivitetsnivå. De produktivitetstvinsterna som uppkommer av detta försvinner emellertid om den dynamiska effekten räknas in. Den dynamiska effekten visar att arbetskraften har flyttat från kvarvarande företag mer en hög produktivitetstillväxt till kvarvarande företag med lägre produktivitetstillväxt. Sammantaget ger de två senare effekterna ett negativt bidrag på knappt en procent.

Slutligen framgår det av figur 8.1 att företagsdynamiken ger en positiv effekt eftersom nya företag med högre produktivitetsnivå ersätter nedlagda företag med lägre produktivitetsnivå. Företagsdynamiken lämnar ett positivt bidrag på 1,6 procent till den aggregerade produktivitetstillväxten i näringslivet under perioden 1997 till 2003.

Utvecklingen av produktiviteten inom hela näringslivet visar på betydelsen av en snabb produktivitetstillväxt inom företagen och på förnyelsen av företagsstrukturen. Detta är den generella bilden. Inom näringslivet kan dock detta mönster skilja sig åt beroende på vilken näringsgren som åsyftas och vidare kan olika delar av näringslivet bidra i större och mindre utsträckning till den totala produktivitetstillväxten. För att åskådliggöra dessa eventuella skillnader följer en redovisning efter näringsgrenar.

I tabell 8.2 redovisas resultatet från en dekomponering av den aggregerade arbetsproduktiviteten efter näringsgrenar. Resultatet visar att det finns stora skillnader mellan näringsgrenarna. Huvuddelen av näringslivets produktivitetstillväxt hänger samman med utvecklingen inom tillverkningsindustrin. Bidraget från tillverkningsindustrin uppgår till nästan 15 procent, vilket motsvarar ungefär två tredjedelar av näringslivets totala produktivitetstillväxt. Vidare bidrar transport och kommunikation med nästan fem procent av den aggregerade produktivitetstillväxten, vilket är jämförbart med bidraget från inhemsk handel, hotell och restaurang. De övriga fyra sektorerna har en mycket litet eller till och med negativt bidrag till den aggregerade produktivitetstillväxten. Det största negativa bidraget finns inom finans- och företagstjänster. Orsaken till det negativa bidraget är den svaga produktivitetstillväxten inom sektorn.

Tabell 8.2 Dekomponering av arbetsproduktivitet efter sektorer, 1997–2003.

SNI 2002	Sektor	Arbets- produktivitets- tillväxt	Inom effekt	Statisk effekt	Dynamisk effekt	Företagsdynamik- effekt	Bidrag
01-14	1. Jord-, skogsbruk, fiske och gruvor	9,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,2
15-37	2. Tillverkningsindustri	41,3	14,8	-0,1	-0,4	0,4	14,7
40-45	3. Byggindustri, el, gas och vatten	-5,5	-0,7	0,0	0,0	0,1	-0,5
52-55	4. Inhemsk handel, hotell och restaurang	22,2	3,6	0,0	0,0	0,8	4,4
60-64	5. Transport och kommunikation	56,7	4,6	0,0	-0,3	0,6	4,9
65-74	6. Finans- och företags- tjänster	-9,1	-1,3	0,4	-0,1	-0,2	-1,3
80-95	7. Utbildning, hälso- och sjukvård	-0,2	0,1	0,0	0,0	-0,2	-0,2
01-95	1-7 Totalt	22,1	21,2	0,2	-0,9	1,6	22,1

Källa: IFDB.

I tabell 8.2 har bidragen från de olika sektorerna delats upp mellan inom- statisk, dynamisk och företagsdynamikeffekt. Den senare effekten är koncentrerad till de tre näringsgrenar tillverkningsindustrin, inhemsk handel, hotell och restaurang samt transport och kommunikation. Ser vi hur denna effekt (företagsdynamik) är fördelad, framgår det av tabell 8.2 att den är ungefär lika stor (0.5 procent) i dessa tre näringsgrenar. Ser vi till bidraget från företagsdynamik i jämförelse med de effekter som uppstår bland de kvarvarande företagen,

finns det däremot väsentliga skillnader mellan dessa tre näringsgrenar. I tillverkningsindustrin dominerar inomeffekten, vilket gör att företagsdynamiken blir relativt sett liten i jämförelse. Denna relativa effekt är större inom varuhandel, hotell och restaurang. Företagsdynamikeffekten uppgår till 20 procent och inomeffekten svarar för de resterande 80 procenten. Inom transport och kommunikation uppgår företagsdynamikeffekten till 12 procent av hela näringsgrenens bidrag. Med undantag för tillverkningsindustrin där produktivitetstillväxten inom företagen (inomeffekten) är mycket dominerande, är den relativa betydelsen av att nya verksamheter startas och att tidigare verksamheter läggs ned mer påtaglig i andra näringsgrenar. Vi kan alltså se att företagsdynamiken är av stor betydelse inom vissa delar av ekonomin, men att mycket av de effekterna döljs av produktivitetstillväxten inom kvarvarande tillverkningsföretag.

Ser vi till tjänstesektorn i stort är inte bidraget från företagsdynamiken jämt fördelat. I tabell 8.2 kan vi se att detta bidrag är störst (absoluta tal) i de tjänstenäringsgrenar som har lägst antal nya företag i förhållande till antal nedlagda företag. Inom finansiell verksamhet och företagstjänster samt inom utbildnings-, hälsovårds-, sjukvårds- och personliga tjänster har det skett en snabb expansion av antalet företag, samtidigt som bidraget till den aggregerade produktivitetstillväxten har varit negativ. Den iakttagelsen visar att det sker en negativ selektion, när nedlagda företagen är mer produktiva än de nya företagen. Resultatet visar att inte går att sätta ett likhetstecken mellan fler företag och högre produktivitetstillväxt. För att framväxten av nya företag ska ge ett positivt bidrag, måste de vara mer produktiva än företagens som försvinner. När så inte har skett inom de två näringsgrenar där de flesta nya företagen har tillkommit är det ett uttryck för en negativ selektion.

Mot bakgrund av de iakttagelser som har gjorts för näringsgrenarna i stor, finns det anledning att i närmare detalj följa utvecklingen inom enskilda näringsgrenar. Eftersom vi har dels har sett positiva tendenser, men även negativa dito, har kommer ett urval av näringsgrenar att presenteras i det följande. Med hänsyn till detta undersöks utvecklingen inom tillverkningsindustrin, varuhandel, restaurang och hotell samt finansiella verksamheter och företagstjänster.

I tabell 8.3 redovisas resultaten för undersökningen av tillverkningsindustrin. I tabellen kan vi se att av den totala ökningen av arbetsproduktiviteten (41,3 procent) inom tillverkningsindustrin, så är det tre näringsgrenar som står för huvuddelen. Tillväxten i kemisk industri, teleproduktionsindustri och fordonsindustri motsvarar nästan en 70 procentig andel av den aggregerade produktivitetstillväxten i tillverkningsindustrin.

Dekomponeringen av arbetsproduktiviteten visar att inom-, statisk, dynamisk och nyföretagareffekten är positiv. Det är intressant att notera att de statiska och dynamiska effekterna inom tillverkningsindustrin är positiva i tabell 8.3, trots att de är negativa i tabell 8.2. De negativa effekterna uppkommer av att arbetskraften flyttar från tillverkningsindustrin till andra mindre produktiva näringsgrenar. De positiva effekterna uppstår av att arbetskraften flyttar från verksamheter med låg produktivitet till verksamheter med hög produktivitet inom tillverkningsindustrin. Studerar vi de positiva bidragen mer detaljerat framgår det att kemisk industri, teleproduktions- och fordonsindustri har positiva statiska och dynamiska effekter. Resultatet bekräftar även tidigare undersökningar som visar att det inte finns något negativt samband mellan sysselsättnings- och produktivitetstillväxten inom tillverkningsindustrin.⁹⁸

⁹⁸ Andersson (2006)

Framväxten av nya företag och nedläggningen av tidigare företag har en relativt liten betydelse för tillverkningsindustrin i stort. Vi kan se att nyföretagareffekten är utspridd på tio olika näringsgrenar. Den har en relativt stor betydelse inom några näringsgrenar. Företagsdynamikeffekten är relativt sett en viktig del i det samlade bidraget från textil-, förlagsmetall, kontorsmaskin- och precisionsinstrumentindustrin. Inom alla dessa industrier bidraget är från de kvarvarande företagen förhållandevis litet. Denna effekt är följaktligen relativt sett betydelsefull när produktivitetstillväxten inom de kvarvarande är låg och *vice versa*.

Tabell 8.3 Dekomponering av arbetsproduktivitet inom tillverkningsindustrin, 1997–2003.

SNI		Arbets-	Inom	Statisk	Dynamisk	Företagsdynamik-	
2002	Näringsgrenar	produktivitetst-	effekt	effekt	effekt	effekt	Bidrag
		tillväxt					
15-16	Livsmedelsindustri	14,2	1,0	0,0	-0,1	0,1	1,0
17-19	Textilindustri	4,6	0,1	0,1	0,0	0,1	0,2
20	Trävaruindustri	23,1	1,0	0,0	0,0	0,1	1,1
21	Massa- och pappers- varuindustri	25,3	2,5	-0,4	-0,4	0,0	1,6
22	Förlag och grafisk industri	-2,2	-0,1	0,1	0,0	0,1	0,1
23	Industri för fosila bränslen	-43,1	-0,4	0,0	0,1	0,0	-0,4
24	Kemisk industri	126,5	9,6	0,7	2,4	0,0	12,7
25	Gummi- och plastvaruindustri	9,9	0,3	0,0	0,0	0,0	0,3
26	Jord- och stenvaruindustri	15,3	0,3	0,0	0,0	0,0	0,4
27	Stål- och metallverk	38,3	1,8	0,0	0,3	0,0	2,1
28	Metallvaruindustri	-1,9	-0,2	0,0	0,0	0,1	0,0
29	Maskinindustri	23,7	3,0	0,0	0,1	0,1	3,2
30	Kontorsmaskiner och datorer	2,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
31	Annan elektroindustri	32,7	0,8	0,0	0,1	0,0	0,9
31	Teleproduktindustri	33,3	1,9	1,2	0,9	0,2	4,2
32	Precisions-, och övriga instrument	2,4	0,1	-0,1	0,0	0,1	0,1
34	Fordonsindustri	97,2	12,0	0,1	1,0	0,1	13,1
35	Annan transport- medelsindustri	5,2	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1
36-37	Övrig tillverkningsindustri	12,2	0,3	0,0	0,0	0,1	0,4
15-37	Tillverkningsindustri	41,3	34,2	1,7	4,3	1,2	41,3

Källa: IFDB.

I jämförelse med de andra näringsgrenarna är tillverkningsindustrin i flera avseenden exceptionell. De kvarvarande företagen har en hög produktivitetstillväxt, och det finns stora positiva allokeringseffekter som inte finns inom andra delar av näringslivet. Mot den bakgrunden är det intressant att i mer detalj se hur andra näringsgrenar inom tjänstesektorn har utvecklats. Vi kommer att först presentera en näringsgren inom tjänstesektorn som karaktäriseras av en hög produktivitetstillväxt och sedan kommer en näringsgren med svagare produktivitetstillväxt att redovisas.

Utvecklingen av transport- och kommunikationstjänster skiljer sig betydligt från erfarenheterna i tillverkningsindustri. Den samlade produktivitetstillväxten har i båda fallen varit hög, men till skillnad från tillverkningsindustrin är den statiska och dynamiska effekten negativ samtidigt som nyföretagareffekten är starkare inom transport- och kommunikationstjänster. Det är framförallt post- och telekommunikationsföretag som står för de stora negativa statiska och dynamiska effekterna. Detta stödjer tidigare undersökningar som visar att det finns ett negativt samband mellan tillväxt i sysselsättning och i arbetsproduktivitet inom tjänstesektorn.⁹⁹ Ser vi till transport och kommunikation orsakas den negativa statiska av att arbetskraften flyttar från företag som har en hög produktivitetsnivå till företag som har en låg produktivitetsnivå. På motsvarande sätt sker det en reallokering av arbetskraft från företag med hög produktivitetstillväxt till företag med lägre dito. I tabell 8.4 redovisas resultatet från dekomponeringen.

Tabell 8.4 Dekomponering av arbetsproduktivitet inom transport och kommunikation, 1997–2003.

SNI 2002	Näringsgrenar	Arbets-	Inom	Statisk	Dynamisk	Företagsdynamik-	
		produktivitetst-				effekt	effekt
		tillväxt		effekt	effekt	effekt	
60	Landtransport	26,2%	7,5%	-1,5%	1,2%	2,4%	9,6%
61	Sjöfart	113,2%	6,6%	0,0%	-0,4%	0,6%	6,8%
62	Luftfart	10,0%	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%	0,4%
63	Öv Transport	49,7%	11,5%	0,0%	0,6%	3,7%	15,8%
64	Kommunikation	108,9%	35,7%	-2,6%	-9,0%	0,0%	24,1%
60-64	Transport och kommunikation	56,7%	61,5%	-4,0%	-7,6%	6,8%	56,7%

Källa: IFDB.

Av tabell ovan framgår det att företagsdynamikeffekten är störst (absolut sett) inom övriga transporttjänster (bl a godsterminaler, service till land-, luft- och sjötransport och resebyråer) och inom landtransporter. Inom kommunikation (bl a posttjänster, nätdriftsstationer och TV- och radiokanaler), är denna effekt obefintligt. Detta orsakas av att de nya företagen har lika stort bidrag som de nedlagda (0,2 procent), vilket gör att summan blir noll. Den höga arbetsproduktivitetstillväxten inom kommunikationstjänster orsakas av en stor inomeffekt. De statiska och dynamiska effekterna är negativa, vilket orsakas av kraftigt minskande sysselsättningsandelar. En hypotes är att den starka arbetsproduktivitetstillväxten leder till att efterfrågan kan mötas med en mindre arbetsstyrka. Orsaken till att de nedlagda har ett lika stort bidrag som de uppstartade är en intressant och unika iakttagelse. Något motsvarande har inte upptäckts i andra verksamheter. Förklaringen till den utvecklingen bör sökas i mer detaljerade studier av kommunikationssektorn.

Den näringsgren som haft den svagaste produktivitetstillväxten under perioden från 1997 till 2003 är finans- och företagstjänster. Finanstjänsterna har dock varit svåra att undersöka när det saknas viktiga uppgifter i startåret. Det gör det svårt att uttala sig om tillväxten i banker och försäkringar. Enligt uppgift från nationalräkenskaperna har arbetsproduktiviteten utvecklats starkt under perioden. Utifrån detta hade det naturligtvis varit intressant att kunna se ifall det hänger samman med företagsdynamik eller utvecklingen bland de kvarvarande företagen.

⁹⁹ Andersson (2006)

Av tabell 8.5 framgår att fastighetstjänster har kännetecknats av en hög produktivitetstillväxt. Trots detta har bidraget från den näringsgrenen blivit negativt. Detta orsakas av att sysselsättningsandelarna har minskat kraftigt och att företagsdynamikeffekten är negativ. Den senare utvecklingen hänger samman med att de nedlagda företagen hade en högre produktivitet än de nystartade. Vidare kan vi se att uthyrningsverksamheten är mycket produktiv, men att den näringsgrenen är så liten att effekterna blir små för näringsgrenen i stort. Detta resultat står i tydlig kontrast till data tjänster (bl a dataservicebyråer, datasupport och programvarukonsulter) där produktiviteten har utvecklats negativt. Den svaga utvecklingen bland de kvarvarande företagen har delvis motverkats av en högre produktivitet bland de nystartade företagen.

Tabell 8.5 Dekomponering av arbetsproduktivitet inom finans- och företagstjänster, 1997–2003.

SNI		Arbets-	Inom	Statisk	Dynamisk	Företagsdynamik-	
2002	Näringsgrenar	produktivitetst-	effekt	effekt	effekt	effekt	Bidrag
		tillväxt					
65-67	Bank- och försäkrings- tjänster	12,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
70	Fastighetstjänster	14,0%	4,7%	-6,4%	-1,9%	-0,7%	-4,2%
71	Uthyrningsverksamhet	47,5%	1,0%	0,0%	-0,1%	0,8%	1,7%
72	Support (data) tjänster	-16,6%	-2,1%	0,1%	-0,4%	0,2%	-2,2%
73-74	Forsknings och övriga företagstjänster	-5,9%	-2,0%	-0,2%	0,0%	-2,3%	-4,4%
65-74	Finans- och företagstjänster	-9,1%	1,7%	-6,5%	-2,5%	-1,9%	-9,1%

Notera: Arbetsproduktivitetstillväxten i bank- och försäkringstjänster har beräknats med hjälp av nationalräkenskaperna enligt följande: förädlingsvärdet i fasta priser/medeltalet sysselsatta.

Källa: IFDB, SCB, Nationalräkenskaperna

Inom forsknings och övriga företagstjänster har arbetsproduktiviteten varit negativ, liksom bidraget från näringen. Om bidraget delas upp efter komponenter framgår det att företagsdynamikeffekten är mest negativt följt av inomeffekten och den statistiska effekten. Orsaken till att vi ser en negativ företagsdynamikeffekt är att de företag som startar är mer negativa än de företag som läggs ned. De nya företagen har en produktivitetsnivå som är ungefär 10 procent lägre än de nedlagda och knappt 20 procent lägre än de kvarvarande företagen. Således sker det ett negativt urval av företag, där de nya företagen som ersätter nedlagda företag, har en lägre produktivitet. Av den anledningen kan vi inte sätta ett likhetstecken mellan fler företag och högre produktivitet.

Orsakerna till det negativa urvalet kan vara flera. En orsak kan vara marknadsimperfectioner som gör att konkurrensen inte gynnar de mest produktiva företagen. En annan orsak kan vara att de nya företagen erbjuder kvalitativt bättre tjänster, som inte prisindexet tar hänsyn till. Den förklaringen haltar dock eftersom det även borde påverka resultatet för de kvarvarande företagen. En ytterliggare förklaring kan vara att det sker en mycket snabb tillväxt i antalet nya företag på nya marknader där produktiviteten är låg, samtidigt som de företag som läggs ned finns på andra marknader med högre produktivitet. Att det kan finnas marknadsmässiga skillnader går inte att utesluta med tanke på den bredd av aktiviteter som finns representerade inom näringsgrenen. Utöver forskningsverksamhet ingår ett brett spektra av företagstjänster så som advokat-, marknadsförings-, städ-/sanering- och fototjänster samt personaluthyrnings- och telefonserviceföretag. Den starkt diversifierade

sektorn gör det svårt att peka på någon direkt orsak. Ytterligare studier krävs för att fastställa vad det negativa urvalet beror på.

I fallet med forsknings- och utvecklingstjänster är det inte verksamheten i sig som antas vara produktiv, utan bidraget till den aggregerade produktiviteten uppstår genom spridning av nya kunskaper och innovationer. Om det tar tio år att utveckla en ny produkt, så kommer inte vinsterna av att produkten senare kommersialiseras att bokföras under forsknings- och utvecklingstjänster, utan förmodligen under någon helt annan näringsgren. I litteraturen framhålls forskning och utveckling som något centralt och viktigt för tillväxten i ekonomin. Problemet är att fånga upp de ansträngningar som ligger bakom nya forskningsresultat i termer av högre produktivitetstillväxt och ökat välbefinnande.

8.6 Slutsatser

I detta kapitel har den dynamiska relationen mellan arbetsproduktivitetstillväxt och företagsdynamik analyserats. Resultatet från undersökningen visar att det bidrag som uppstår när nya företag etableras och andra företag läggs ned är positivt, men relativt sett litet i förhållande till den produktivitetstillväxt som sker inom de kvarvarande företagen. Av den totala produktivitetstillväxten på 22 procent var bidraget från företagsdynamiken 1,6 procent. Men, även om inte företagsdynamiken har inte någon stor mätbar effekt på produktivitetstillväxten, så sker det ett positivt urval i de flesta näringsgrenarna när mindre produktiva verksamheter läggs ned och ersätts av mer produktiva dito. För hela näringslivet är bidraget från detta positiva urval en viktigare drivkraft för produktivitetstillväxten än omallokering av arbetskraft mellan kvarvarande företag.

Det produktivetsbidrag som uppstår när nya företag ersätter nedlagda är inte jämt fördelat mellan näringsgrenarna. Inom tillverkningsindustrin är detta bidrag relativt liten betydelse, men inom tjänstesektorn utgör företagsdynamiken en viktig drivkraft för produktivitetstillväxten. Det senare är speciellt tydligt inom inrikeshandel, hotell och restaurang samt inom transport och kommunikation.

Även om det inom de flesta näringsgrenarna finns ett positivt urval, där nya företag är mer produktiva än de som läggs ned, går det inte att sätta ett likhetstecken mellan fler företag och högre produktivitetstillväxt. Undersökningen visar att i de näringsgrenar där de flesta nya företagen har etablerats, och den snabbaste ökningen av antalet företag har skett, även sker ett negativt urval av företag. De nya företagen inom näringsgrenarna utbildnings-, hälsovårds-, sjukvårds- och personliga tjänster samt finansiell verksamhet och företagstjänster har lägre produktivitet än de företag som läggs ned.

I relation till utvecklingen i andra länder, visar tidigare studier att det i Sverige liksom i andra Västeuropeiska länder, är produktivitetstillväxten inom företagen som framförallt bidrar till den aggregerade produktivitetstillväxten. Omallokering av arbetskraft mellan kvarvarande företag har ingen stor effekt.¹⁰⁰ Den kreativa förstörelseprocessen, som uppstår när nya företag ersätter nedlagda företag, är av betydelse för den aggregerade produktivitetstillväxten. De svenska erfarenheterna stödjer hypotesen om den kreativa förstörelseprocessen, men till skillnad från erfarenheterna i andra Västeuropeiska länder, är bidraget från den processen förhållandevis litet i Sverige. Dessa skillnader kan orsakas av en rad olika faktorer. De nya företagen är underrepresenterade i tillverkningsindustrin, vilket är den mest produktiva näringsgrenen i det svenska näringslivet. Inom vissa näringsgrenar sker ett negativt eller neutralt urval, vilket inte bidrar till att öka den aggregerade produkti-

¹⁰⁰ Ahn (2001); OECD (2001); Foster et al (1998)

vitetstillväxten Skillnader i datamaterial, undersökningsmetod, variabler och tidsperiod försvårar naturligtvis jämförelser från andra länder. De skillnader som finns mellan Sverige och andra länder kan delvis orsakas av skillnader i undersökningarnas utformning.

9 Slutsatser och avslutande diskussion

Rapporten har kartlagt företagsdynamiken och företagsstockens utveckling på kort och lång sikt och analyserat företagsdynamikens drivkrafter och effekt på produktivitetens utvecklingen. I det följande kapitlet presenteras och diskuteras slutsatserna från dessa undersökningar.

Dagens företagsstruktur är ett resultat av en långsiktig historisk process. Endast ett fåtal av dagens största företag har etablerats efter 1950. De företag som bildades under perioden från 1870 till 1913 har haft en stor betydelse för att skapa sysselsättning och tillväxt i Sverige under 1900-talet. Även idag är det förändringen inom de kvarvarande företagens som är de viktigaste drivkrafterna för sysselsättning och ekonomisk tillväxt. Utifrån ett långsiktigt perspektiv skedde ett viktigt trendbrott under 1970-talet när andelen företagare, som långsiktig hade minskat, *de facto* stabiliserades för att sedan öka svagt från 1980-talet och framåt. Den utvecklingen finner vi även stöd för i uppgifterna om nyföretagandet

Allt sedan nyföretagarstatistiken började produceras vid mitten av 1980-talet, har det skett en tillväxt i antal nya företag. Tillika har det skett en ökning av antalet nedlagda företag. Sammantaget har dock antalet nya företag överstigit antalet nedlagda dito, vilket har inneburit en tillväxt i företagsstocken. I ett större sammanhang har Sverige, liksom andra utvecklade länder, erfarit ett historiskt trendbrott, där betydelsen av mindre och nya företag har förstärkts under det senaste kvartselet. I ett internationellt perspektiv har Sverige en stor företagsstock i förhållande till befolkningen. Sett i förhållande till företagsstocken är nyföretagandet lägre i Sverige än i andra Västeuropeiska länder, medan nyföretagandet i relation till befolkningen placerar Sverige nära genomsnittet för dito länder. Ser vi till den långsiktiga förändringen av företagsstrukturen i Sverige är det tjänstesektorns utveckling som har gynnat tillväxten av fler företag. Inom tillverkningsindustrin har nyföretagandet inte bidragit till någon avsevärd ökning i företagsstocken. Istället är det antalet tjänsteföretag som har växt. I synnerhet har antalet nya företag som bedriver verksamhet inom finansiell verksamhet och företagstjänster, varuhandel, hotell och restaurang samt utbildnings- hälsovårds-, sjukvårdstjänster och personliga tjänster utvecklats starkt. Tillväxten i företagsstocken har alltså främst skett inom tjänstesektorn.

De viktigaste drivkrafterna bakom nyföretagandet är en kombination av förändringar i på efterfråge- och kostnadssidan. Beträffande efterfrågesidan har nya företag inom tjänstesektorn gynnats av att konsumtionen av tjänster har ökat mer än för varor när inkomsterna har ökat. Nya företag tenderar även till att oftare öppna verksamhet som är relaterad till import än till export. Utvecklingen av nya tjänsteföretag antas även ha gynnats av att det är lägre inträdesbarriärer. Det är helt enkelt att finansiera en ny verksamhet som kräver mindre investeringar. Vidare kan andra skillnader på företagens kostnadssida (bl a skalfördelar och samordningsfördelar) påverka företagsstorleken, vilket är det som ytterst styr antalet företag på en marknad. Eftersom företagen inom tjänstesektorn generellt är mindre än inom tillverkningsindustrin, förväntas en ökad efterfrågan på tjänster att mötas med fler istället för större företag.

Nystartade företag har en mindre chans att överleva än äldre företag. En stor del av de nya företagen läggs ned inom samma år som det etablerades, eller under de närmast följande åren. Det finns ett starkt samband mellan antalet nya och nedlagda företag. Företagsdynamiken är således ett uttryck för en mycket stor omsättning av unga företag. Tillika är

förnyelsen av företagsstocken långsammare än vad den omfattande företagsdynamiken indikerar. Frågan är om de företag som läggs ned är mindre produktiva än de som startar.

Analysen av företagsdynamiken visar att de överlevande företagen är mer produktiva än de nedlagda företagen. Företagsdynamiken ger ett positivt bidrag till produktivitetstillväxten i näringslivet. De nya företag som överlever de första åren har högre produktivitet än de företag som läggs ned. Eftersom de nya företagen på sikt blir mer produktiva än de nedlagda företagen, bidrar de nya företagen även till produktivitetstillväxten i näringslivet. Den produktivitetshöjande effekten av nyföretagande kommer dock i regel med några års fördröjning. Samtidigt är det viktigt att hålla i minnet att det är de *överlevande* nya företagen som efter några år är mer produktiva än de nedlagda äldre (kvarvarande) företagen. Den stora utslagningen av företag är således viktig för att uppnå detta resultat.

Många nya företag som startar har dock en låg produktivitet i förhållande till de kvarvarande företagen. Efter fem år är medianproduktiviteten i de överlevande nya företagen fortfarande lägre än i de kvarvarande företagen med undantag för nya företag inom bas- och råvarunäringsgrupper. Undersökningen av de nya företagen visar att det finns en större spridning i produktiviteten i jämförelse med äldre företag. Detta innebär att det finns relativt fler företag med låg produktivitet bland de nya företagen än bland de existerande företagen, men också att det finns nya företag som har en hög produktivitet i jämförelse med de mest produktiva etablerade företagen. Det är därför svårt att finna stöd för att nyföretagandet leder till en högre produktivitetstillväxt genom att de nya företagen är mer produktiva än äldre företag, även om skillnaderna minskar kraftigt under en femårsperiod. Vidare indikerar den höga dödligheten bland nya företag att den potentiella konkurrensen från nya företag är av mindre betydelse än konkurrensen från de redan etablerade företagen.

Nyföretagandets och företagsdynamikens inverkan på produktiviteten är alltså inte omedelbar. Produktivitetsvinster till följd av företagsdynamik sker långsamt och under tiden sker en kontinuerlig utslagningsprocess av företag som inte klarar konkurrensen på marknaden. Eftersom produktiviteten i nya företag i relation till existerande företag är en viktig faktor för sannolikheten att överleva, är det inte antalet nya företag, utan antalet nya företag med hög produktivitet som är viktig för förnyelse och utveckling av näringslivet. Fler företag kan inte antas bidra till en högre produktivitetstillväxt i ekonomin, om inte de företag som läggs ned är mindre produktiva.

Analysen av företagsdynamikens samlade bidrag till produktivitetstillväxten under perioden 1997 till 2003 visar att det finns ett generellt positivt bidrag av företagsdynamiken. De nya företagen är mer produktiva än de nedlagda företagen i genomsnitt. Detta bidrag är dock relativt sett litet i förhållande till den produktivitetstillväxt som sker inom de kvarvarande företagen. Av den totala produktivitetstillväxten stod företagsdynamikeffekten (produktivitetsbidraget från nya företag – nedlagda företag) för knappt 10 procent. Trots att den effekten är liten, så sker det ett positivt urval i de flesta näringsgrenarna när mindre produktiva verksamheter läggs ned och ersätts av mer produktiva dito. För hela näringslivet är bidraget från detta positiva urval en viktigare drivkraft för produktivitetstillväxten än omallokering av arbetskraft mellan kvarvarande företag.

Företagsdynamikens bidrag till produktivitetstillväxten är inte jämt fördelat mellan näringsgrenarna i näringslivet. Inom tillverkningsindustrin är detta av relativt liten betydelse, men inom delar av tjänstesektorn är företagsdynamiken en viktig drivkraft för produktivitetstillväxten. Inom de två näringsgrenarna inrikeshandel, hotell och restaurang samt inom transport och kommunikation är detta bidrag relativt betydande. Den positiva trenden gäller dock inte för hela tjänstesektorn. Undersökningen visar att i de näringsgrenar där de

flesta nya företagen har etablerats, och den snabbaste ökningen av antalet företag har skett, även sker ett negativt urval av företag. De nya företagen inom näringsgrenarna utbildnings-, hälsovårds-, sjukvårds- och personliga tjänster samt finansiell verksamhet och företags-tjänster har lägre produktivitet än de företag som läggs ned. Detta innebär inte går att sätta ett likhetstecken mellan fler företag och högre produktivitetstillväxt.

Sammanfattningsvis bedömer vi att det är viktigt att verka för fler växande företag. Att verka för fler företag innebär inte att produktivitetstillväxten gynnas, om det inte samtidigt läggs ned mindre produktiva företag. Vi stödjer inte hypotesen om att fler företag *per se* ger högre produktivitetstillväxt. Hypotesen avfärdas mot bakgrund av att det finns ett negativt urval företag där mer produktiva företag läggs ned och ersätts av nya mindre produktiva företag. Vi noterar även att detta negativa urval har skett inom de näringsgrenar där tillväxten av företag har varit starkast. Vidare har det skett ett negativt urval som har missgynnat nya, växande och högproduktiva företag. Nya företag med hög produktivitet har en mindre chans att överleva än lågproduktiva (kvarvarande) företag. För att uppnå målen om uthållig ekonomisk tillväxt bedömer vi att näringspolitiken bör stimulera tillväxten av högproduktiva företag och utslagning av mindre produktiva företag.

Referenser

- Adams, M.B., Andersson, J., Andersson, L-F., Lindmark, M. (2005) The Relation between Economic Growth and Insurance in Sweden: 1830-1998. *NHH Discussion Paper SAM 26*, pp. 1-40.
- Aftonbladet (2006-07-29) ” Vi vill ge fler jobb!” Debattartikel av Paula Ternström i aftonbladet.
- Agrawal R. och Audretsch, D.B. (2001): “Does Entry Size Matter? The Impact of the Life Cycle and Technology on Firm Survival”, *Journal of Industrial Economics XLIX*, ss 21–42.
- Ahn, S (2001): “Firm Dynamics and Productivity Growth: Review of Micro Evidence from OECD Countries”, *OECD Working Paper no 297, ECO/WKP(2001)23*.
- Andersson and Arvidson (2006) Företagens och arbetstälernas dynamik (FAD), Statistiska centralbyrån, opublicerad rapport.
- Andersson, L. F. (2006) Tar jobben slut? En analys av sambandet mellan sysselsättnings- och produktivitetstillväxt i svenskt näringsliv. ITPS, Östersund.
- Audretsch, D., Prince, Y, Thurik, R. (1999): “Do Small Firms Compete with Large Firms?”, *Atlantic Economic Journal 27(2)*, ss. 201-209.
- Audretsch, D.B. och Thurik, A.R. (2002): “What is New about the New Economy? Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies”, *Industrial and Corporate Change 10*, s 267-315.
- Baten J. (2003) Creating new firms for a new century: determinants of firm creation around 1900, *European Review of Economic History*, Vol. 7, pp. 301-329.
- Baily, M. Hulten C. and Campbell, D. (1992) Productivity dynamics of manufacturing plants, *Brooking papers on economic activity, Microeconomics*, pp 187-249.
- Bartelsman, E. J. G. and Doms (2000) Understanding productivity: lessons from longitudinal micro databases, *Journal of Economic literature*, Vol. 38, September
- Baumol W. J. (2004) Entrepreneurial enterprises, large established firms and other components of the free-market growth machine, *Small Business Economics*, Vol. 23. 9-21.
- Bolagsfakta (2004) Stockholm, Aktiespararna
- Box, M (2005) New venture, survival, growth: continuance termination and growth of business firms and business populations in Sweden during the 20th century, Diss. Economic history, Stockholm.
- Braunerhjelm P. och Wiklund J. (Red.) (2006) Entreprenörskap och tillväxt, kunskap, kommersialisering och ekonomisk politik, Forum för småföretagarforskning, Stockholm.
- Caroll, G. R – Hannan, Michael T (2000) *The Demography of Corporations and Industries*, Princeton university press.

- Carre, M. och Thurik, R (2005): "Understanding the role of Entrepreneurship for Economic Growth", *Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy*, Max Planck Insitutre for Research into economic Systems, Tyskland.
- Caves R. M. Whinston and Hurwitz M. (1991) Patent expiration, entry and competition in the US pharmaceutical industry, *Brookings papers on economic activity* 1-66.
- Caves, R. E. (1998) Industrial organization and new findings on the turnover and mobility of firms, *Journal of economic literature*, Vol 36:4, pp. 1947-1982.
- Conway, P, Jarod V och Nicoletti, G (2005): "Product Market Regulation in OECD Countries: 1998 to 2003." *Economics Department Working Papers* no 419, OECD, Paris.
- DN (2006-10-06) "Så lyfter ett land", kolumn i Dagens nyheter av Augusti Lopez Claros
- Dosi, G. (1988) Sources, procedures and microeconomic effects of innovation, *Journal of Economic Literature*, Vol. 26, 1120-1171.
- EUROSTAT <http://europa.eu.int/comm/eurostat/>
- Fagerberg J. (2000) Technological progress, structural change and productivity growth: a comparative study, *Structural change and economic dynamics* Vol. 11 pp. 393-411.
- Farin J. C. Ruano S. (2005) Firm productivity, heterogeneity, sunk costs and market selection, *International Journal of Industrial Organization* Vol. 23 505– 534
- Finansdepartementet (2006) Kort om regeringens budgetförslag för 2007.
- Företagarna (2006) Företag utan företagare – del II, Företagarna april 2006.
- Foster, Haltiwanger and Krixan (1998) Aggregate productivity growth: lessons from microeconomic evidence, *NEBR working paper* no. 6803.
- GEM (2002): *Global Entrepreneurship Monitor - 2002 Executive Report*. Babson College, Marion Kauffman Foundation och London Business School.
- GEM (2005): Minniti, M, Bygrave W. och Autio, E: *Global Entrepreneurship Monitor Executive Report 2005*. Babson College och London Business School.
- Geoski P. A. and Jacquemin A. (1988) The persistence of profits: A European comparison, *Economic Journal* vol. 98, 375-289.
- Geoski P. A. (1995) What do we know about entry? *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 13. pp. 421-440.
- Gilchrist S. and 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.
- Gårdlund T. (1983) Ett världsföretag växer fram : Alfa-Laval 100 år. D. 1, Förhistoria och uppbyggnad och D2. Konsolidering och expansion, Tumba : Alfa-Laval.
- Hakkala K. (2004) Corporate restructuring and labour productivity growth, Working paper no. 619, The research institute of industrial economics, Stocholm.

- Hause J. and Du Reitz G. (1984) Entry, industry growth and the micro-dynamics of industry supply, *Journal of Political Economy*, Vol. 92, 733-757.
- Heden Y. (2005) Productivity, upskilling, entry and exit: evidence from the UK and the Swedish micro data, Thesis submitted for the degree of PhD, Queen Mary university of London.
- Henreksson, M. och Stenkula, M. (2006), *Företagstruktur och nyföretagande i Sverige*, Policy Paper nr 4, Institutet för näringslivsforskning, Stockholm.
- Henriksson M. (1999) Drivkrafter för entreprenörskap, nyföretagande och Företagstillväxt i Calmfors L. och Persson M. (red.), *Tillväxt och ekonomisk politik*. Lund: Studentlitteratur, 1999.
- IFDB database (Database of individuals and enterprises in Sweden 1987-2004), ITPS.
- ITPS (2006) Nyföretagandet i Sverige 2004 och 2005 [Newly-started enterprises in Sweden 2004 and 2005], ITPS, Östersund.
- ITPS (2006): "Nyföretagandet I Sverige 2004 och 2005", *ITPS Statistikserie S2006:005*, Institutet för tillväxtpolitiska studier, Östersund.
- Jovanovic, B (1982): "Selection and the Evolution of Industry", *Econometrica* 50(3), ss 649 – 670.
- Jungenfelt, K. G. (1966) Löneandelen och den ekonomiska utvecklingen: en empirisk-teoretisk studie, Diss., Stockholm : Stockholms universitet
- Lindmark, M. och Vikström P. (2004) På cykeltur i ekonomisk historia? Strukturförändring, tillväxt och teknisk förändring i svensk ekonomi 1870-1990.
- Lindmark, M. Andersson, L-F., and Adams, M.B., (2006) The Evolution of the Swedish Insurance Industry, *Accounting, Business and Financial history*, Vol. 16, no. 3, pp. 341-370.
- LO (2006); Vågar till nya jobb, Program för en ny närings och regional utvecklingspolitik.
- Lucas, R.E (1988): "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics* 22(1), ss 3 - 42.
- Maliranta M. (2003) Micro level dynamics of productivity growth, an empirical analysis of the great leap in Finnish manufacturing productivity in 1975-2002. Diss, Helsingfors, The research institute of the Finnish economy.
- Martin, S (2002): *Advanced Industrial Economics*, Second edition, Blackwell Publishing.
- Muller (1986) Profits in the long-run, Cambridge University press.
- Näringsdepartementet (2006) Näringslivsutveckling [<http://naring.regeringen.se/sb/d/2954>] (Datum för sidan: 2006-10-10)
- Nationalencyklopedin (2006).
- Newell, C. (1988) *Methods and Models in Demography*, New York.
- NUTEK (2005) Årsbok 2005, Nutek.
- NUTEK (2006) Entreprenörskap och företagsutveckling [<http://www.nutek.se/sb/d/106>] (datum för sidan: 2006-10-10)

- OECD (2001) Productivity and firm dynamics: evidence from micro data in OECD economic outlook, chapter 7, OECD publishing, Paris.
- OECD (2002) OECD Small and medium enterprises outlook, OECD publications, Paris.
- Pakes, A. & Ericson, R. (1998): "Empirical Implications of Alternative Models of Firm Dynamics" *Journal of Economic Theory* 79(1), ss 1-45.
- Porter, M. E (1979): "The Structure within Industries and Companies' Performance", *Review of Economics and Statistics* 61(2), ss 214 - 227.
- Reynolds P., Storey D. and Westhead P. (1994) Cross-national comparisons of variation in new firm formation rates, *Regional Studies*, Vol. 28. No. 4, pp. 443-456.
- Romer, P.M (1994): "The Origins of Endogenous Growth", *Journal of Economic Perspectives* 8(1), ss 3 - 22.
- Rosenberg N. (1974) Science, invention and economic growth, *Economic Journal*, vol. 84, 90-108.
- SCB , Nyföretagandet i Sverige 1994/95 [Newly-started enterprises in Sweden 1994/95], SCB, Stockholm.
- Schumpeter, J. A. (1934) The theory of economic development, Cambridge, Harvard University Press.
- Schumpeter, J. A. (1947) Capitalism, Socialism and Democracy, 2nd ed. New York, Harper and brothers.
- Solow, R.M. (1956): "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics* 70(1), ss 65-94.
- Solow, R.M. (1957): "Technical Change and the Aggregate Production Function", *Review of Economics and Statistics* 39(3), ss 312 - 320.
- sourceOECD : <http://www.sourceoecd.org/> datasetcode BDI
- Ström, M och Zackrisson, M (2006): "Rätten att misslyckas. En studie av insolvenslagstiftningar i EU och USA samt dess konsekvenser för entreprenörskap", *ITPS Allmänna Serie A2006:010*, Östersund.
- SVD (2006-03-06) "En politik för små och stora företag", debattartikel av Mari-Ann Krantz, publicerad i svenska dagbladet den 26 mars 2006.
- Svenskt näringsliv (2006), "Fler privata företagare till den offentliga sektorn", Temabladd från organisationen Svenskt näringsliv 2006-09-22.
- Waldenström, D. (2002), Taxing Emerging Stock Markets: A Beneficial Policy? Evidence from the Stockholm Stock Exchange, 1907-1939, *Explorations in Economic History*, Vol. 39, No. 1, pp. 29-45.
- Wennekers S. and Thurik R. (1999) Linking entrepreneurship and economic growth, *Small business economics*, Vol 13, ss 27-55.

Appendix

Bortfallsanalys

I studien av företagsstocken 1998 inkluderas företag med en känd historik och en omsättning större än en miljon kronor 1998, identifierade från registerkällor hos SCB. De källregister som ligger till grund för den datamängd som används i denna studie är *Ekonomisk basstatistik* för företag och *Företagens och arbetsställets dynamik (FAD)*.

FAD, SCBs register över företagens och arbetsställets dynamik har inte fullständig täckning för arbetsställen med mindre än 3 anställda. Detta leder till ett bortfall på knappt 30 000 företag med en nettoomsättning över en miljon kronor 1998. Huvuddelen – 96 procent – av dessa företag har mindre än fyra anställda. I den kvarvarande datamängden har drygt hälften av företagen mindre än fyra anställda. Kravet på att företaget skall ha en historik att studera leder alltså till ett stort bortfall av små företag.

Tabell 1: Bortfall till följd av att företaget inte finns i FAD, uppdelad på antalet anställda.

<i>Antal anställda</i>	<i>Bortfall</i>	<i>I kvarvarande data</i>	
0		54%	7%
0-3		96%	54%
> 3		4%	46%
N		27 249	145 122

Det största bortfallet till följd av kravet att företaget skall återfinnas i FAD finns i branschen producenttjänster. Denna bransch är alltså underrepresenterad i den använda datamängden.

Tabell 2: Bortfall till följd av att företaget inte finns i FAD, uppdelad på bransch.

<i>Sektor</i>	<i>Bortfall</i>	<i>I kvarvarande data</i>	
Bas- och råvarunäring		8%	15%
Tillverkningsindustri, R		4%	8%
Tillverkningsindustri, T		2%	6%
Bygg- och infrastruktur		6%	9%
Konsumenttjänster		26%	31%
Producenttjänster		53%	31%
N		27 249	145 122

Utöver kravet att företaget skall återfinnas i FAD, läggs ett krav på en lägsta nettoomsättning i företagen. Företagen skall under 1998 haft en nettoomsättning på minst en miljon kronor. Kriteriet är pålagt för att inkludera företag som har en omsättning som är tillräcklig för att ge heltidsförsörjning till en person på helårsbasis. Kriteriet kommer att leda till en ytterligare exkludering av företag med mindre än 4 anställda, särskilt företag som inte har en person sysselsatt på helårsbasis i företaget. För de nya företagen kan detta innebära att företag som startar sent under året (och därför har låg omsättning) exkluderas i större utsträckning än företag som startade tidigare under året. Omsättningskriteriet leder dock också till att nyföretagandet, mätt som nya företag i förhållande till den existerande företagsstocken, ökar, eftersom ett stort antal äldre företag (t ex hobbyföretag) exkluderas. Branschfördelningen i bortfallet till följd av omsättningskriteriet är mycket likt den branschfördelning som finns i den kvarvarande studerade datamängden.

Tabell 3: Bortfall till följd av omsättningskriteriet uppdelat på bransch.

Sektor	Bortfall	Dataset
Bas- och råvarunäring	16%	15%
Tillverkningsindustri, R	5%	8%
Tillverkningsindustri, T	3%	6%
Bygg- och infrastruktur	10%	9%
Konsumenttjänster	34%	31%
Producenttjänster	31%	31%
N	124 503	145 122

Skattning av överlevnadssannolikhet

Inverkan av olika egenskaper hos företaget på sannolikheten att överleva från 1998 till 2003 har studerats genom en logistisk regression. Den beroende variabeln är 1 (företaget överlever) om företaget är aktivt och har ett organisationsnummer 2003.

Genom den relativt omfattande ombildningen av företag kommer dödligheten att vara högre i den studerade datamängden än i hela företagspopulationen. När företag slagits samman finns bara ett överlevande företag, som har växt till följd av sammanslagningen. Uppdelade företag betraktas som ”nya företag” och är då exkluderade från analysen.

Variabler som antas ha inverkan på sannolikheten för ett företag att överleva är dels den bransch inom vilken företaget verkar, företagets relativa produktivitet och företagets storlek. Vidare antas företagets ålder ha en inverkan på sannolikheten att överleva. Samtliga variabler förutom antalet anställda är dummyvariabler, som antar värdet 1 om företag har den nämnda egenskapen. Parameterestimaterna skall tolkas så, att ett negativt värde indikerar att egenskapen leder till att företaget har en *lägre* sannolikhet att överleva än referensgruppen.

Två variabler är värda en utförligare beskrivning.

Produktivitetskvartil anger företagets produktivitet i relation till övriga företag inom samma bransch. Branschindelningen som åsyftas är den som används genomgående i denna rapport.¹⁰¹ Att ett företag tillhör produktivitetskvartil 4 innebär att företaget tillhör de 25 procent mest produktiva företagen i branschen. Om företaget tillhör produktivitetskvartil 1, är företaget bland de 25 procent minst produktiva företagen i branschen.

Omsättningspercentil indikerar hur stort företaget är i förhållande till omsättningen i branschen. Denna kan ta ett värde mellan 0 och 100, där 0 indikerar att företaget tillhör den percentil som har den lägsta omsättningen i branschen, och 100 indikerar att företaget tillhör den percentil som har den högsta omsättningen i branschen.

¹⁰¹ En mer detaljerad branschindelning har provats, men värdet av den mer detaljerande branschindelningen är begränsad.

Tabell 4: Regressionsresultat, Beroende variabel ALIVE=1 om företaget är aktivt 2003

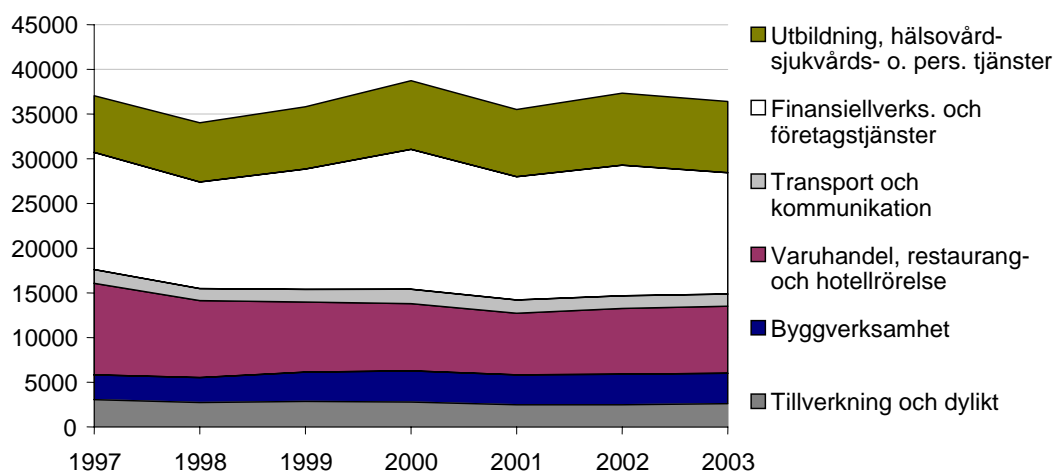
Variabel	BETA	t-värde	P
Genuint nytt företag 1998	-0,95052	-45,07	0
Tillverkningsindustri, R	-0,13698	-5,54	0
Tillverkningsindustri, T	0,027874	0,97	0,331
Bygg- och infrastruktur	-0,37875	-15,91	0
Konsumenttjänster	-0,60242	-33,65	0
Producenttjänster	-0,36332	-20,3	0
Produktivetskvartil 2	0,316639	19,89	0
Produktivetskvartil 3	0,425355	26,31	0
Produktivetskvartil 4	0,510345	31,98	0
Omsättningspercentil	-0,00014	-0,67	0,501
Antal anställda 1998	1,09E-04	1,28	0,201
Antal anställda 1998 (i kvadrat)	-1,54E-08	-1,57	0,115
Företaget äldre än 10 år	0,36369	20,59	0
Företaget äldre än 5 år	0,753482	48,62	0
Konstant	-0,10855	-5,32	0

N = 145 122
LL = -91324.899
LR CHI2(14)=17402,22

Jämförelse mellan ITPS nyföretagarstatistik och IFDB

I rapporten har uppgifter om nyföretagandet inhämtats från ITPS nyföretagarstatistik och IFDB. De två olika källorna använder inte samma definition på nyföretagandet och använder inte samma metod. Detta kan resultera i att antalet nystartade företag varierar beroende på källan. För att kontrollera för dessa eventuella avvikelser visar följande två figurer antalet nya företag från de två källorna.

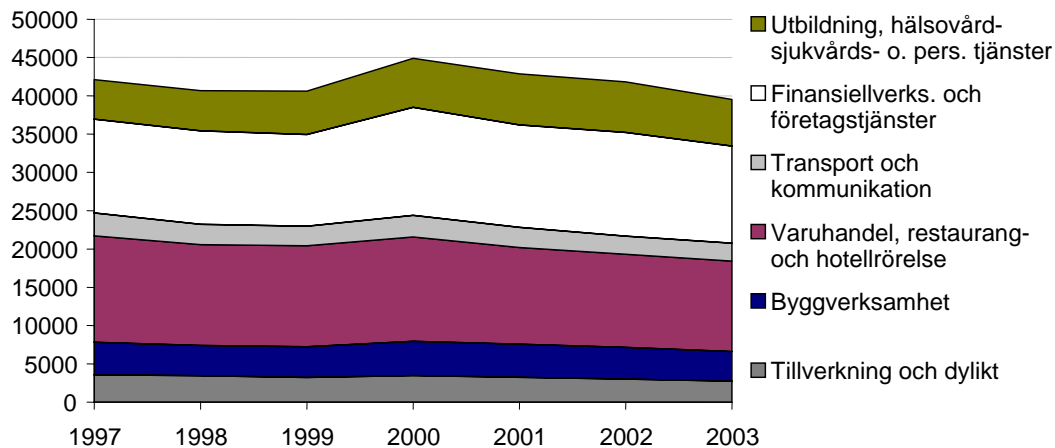
I figur 11.1 visas antal genuint nya företag efter näringsgren under perioden från 1997 till 2003. Uppgifterna baseras på ITPS nyföretagarstatistik.

Figur 11.1 Antal genuint nya företag efter näringsgren 1997–2003.

Källa: ITPS (2006)

I figur 11.2 visas antal övriga nya företag efter näringsgren under perioden från 1997 till 2003. Uppgifterna baseras på registerdata enligt IFDB.

Figur 11.2 Antal övriga nya företag efter näringsgren 1997–2003.



Källa: IFDB.

Skillnaden mellan de två figurerna är små. Vi kan se att fördelningen av nya företag efter bransch är ungefär den samma. Den skillnad som finns är att det totala antalet nya företag är något fler enligt uppgifterna från IFDB, men att den nivåskillnaden i stort sett är konstant över perioden.