

Publicerad i Lars Calmfors och Mats Persson (red.), *Tillväxt och ekonomisk politik*. Lund: Studentlitteratur, 1999.

## **Drivkrafter för entreprenörskap, nyföretagande och företagstillväxt\***

av

Magnus Henrekson

26 juli 1999

Författarpresentation: Docent Magnus Henrekson är verksam vid Industriens Utredningsinstitut, IUI. Henrekson forskar huvudsakligen kring företagandets villkor och förklaringar till ekonomisk tillväxt.

---

\* Författaren tackar Lars Calmfors, Mats Persson och deltagarna vid ett seminarium på Finansdepartementet den 28 maj 1999 för konstruktiva synpunkter och Marianne och Marcus Wallenbergs Stiftelse för finansiellt stöd.

# Drivkrafter för entreprenörskap, nyföretagande och företagstillväxt\*

*Magnus Henrekson*

Det finns starka skäl att tro att individers (och företags) förmåga och drivkrafter att upptäcka och pröva nya möjligheter är grundläggande för ett lands ekonomiska utveckling. En sådan beredskap för omvärdering av mål kallas ofta för entreprenörselementet i de ekonomiska aktörernas agerande.<sup>1</sup> Trots detta har entreprenörskapet i de flesta fall i regel inte givits utrymme i de modeller som utvecklats inom nationalekonomins huvudfåra, den neoklassiska jämviktsteorin. På samma sätt har entreprenören fram till helt nyligen lyst med sin frånvaro inom tillväxtteorin. Det är först i och med utvecklingen av den s k *endogena tillväxtteorin* som de första ansatserna gjorts för att integrera entreprenören i tillväxtprocessen (se Aghion & Howitt [1998]). Modellerna är dock fortfarande ytterst rudimentära och fångar inte de många aspekter som är involverade.

Huvudskälet till att entreprenörsrollen inte integrerats i de ekonomiska modellerna är att den är svår att hantera analytiskt. I den gängse teorin om företaget maximerar företagsledningen vinsten genom att välja mellan ett antal väldefinierade handlingsalternativ, vilket gör att det inte finns utrymme för innovationer i vid mening. Företagsledningen reduceras i modellerna till passiva "räknemaskiner" som väljer det bästa handlingsalternativet givet förväntade utfall i ett antal, ofta utifrån givna, parametrar (Baumol [1993]).

\* Författaren tackar Lars Calmfors, Mats Persson och deltagarna vid ett seminarium på Finansdepartementet den 28 maj 1999 för konstruktiva synpunkter, och Marianne och Marcus Wallenbergs Stiftelse för finansiellt stöd.

<sup>1</sup> Entreprenörskap i meningen att se nya möjligheter och genomföra dessa förekommer även i andra sfärer av mänsklig aktivitet, t ex inom politik, forskning och kultur.

Företaget blir därmed "en svart låda" i den ekonomiska teorin. Om syftet med analysen är att förstå verkligheten är dock bristande analytisk hanterbarhet en dålig ursäkt för att utesluta entreprenörskapet ur analysen.

Wennekers, Thurik & Buis [1997] definierar entreprenörskap som "förmågan och villigheten hos individer, både på egen hand och inom organisationer, att:

- varsebli och skapa nya ekonomiska möjligheter;
- introducera sina idéer på marknaden under osäkerhet genom att ta beslut om lokalisering, produktutformning, resursanvändning, institutioner och belöningsystem;
- konkurrera med andra för att öka sin marknadsandel."<sup>2</sup>

En viktig utgångspunkt för denna uppsats är att drivkrafterna för entreprenörskap är centrala för den ekonomiska utvecklingen i ett land. På den ekonomiska arenan kan entreprenörskap komma till användning både genom en expansion av befintliga företag och genom att nya företag med ambitioner att växa startas.

En andra utgångspunkt för uppsatsen är att svensk ekonomi lider både av ett långsiktigt tillväxtproblem (Lindbeck [1999]) och att sysselsättningsutvecklingen är svag; en långsam tillväxt relativt andra länder sedan slutet av 1960-talet har resulterat i ett brant fall i Sveriges relativa rikedom, och sysselsättningsnivån har fallit med ca 10 procentenheter sedan 1989–90. Sysselsättningsutvecklingen i näringslivet har långsiktigt varit mycket svag – sysselsättningen i näringslivet är i slutet av 1990-talet lägre än den var 1950, trots att befolkningen ökat med närmare 2 miljoner.

Syftet med framställningen är att utifrån nationalekonomisk forskning diskutera entreprenörsvillkorens – och därmed också ny- och småföretagandets – viktigaste bestämningsfaktorer och hur dessa har varit och är utformade i Sverige. Jag kommer därför inte att behandla modellansatser som bortser från dessa aspekter. Följande övergripande fråga genomsyrar hela framställningen: Hur ser drivkrafterna till expansion ut för små och nya företag i

<sup>2</sup> Denna punkt innebär att man inte kan sätta likhetstecken mellan entreprenörskap och egenföretagande.

Sverige? I det första avsnittet diskuteras ny- och småföretagandets ökade betydelse för tillväxten och där dokumenteras att expansionsviljan bland befintliga företag är låg. Sedan behandlas i tur och ordning följande bestämningsfaktorer för entreprenörsvillkoren: beskattningen, sparandet och riskkapitalförsörjningen, lönebildningen, regleringarna på arbetsmarknaden och den offentliga sektorns monopolisering av stora delar av produktionen. I det avslutande avsnittet försöker jag utvärdera huruvida dessa villkor i dag är tillräckligt förmånliga för att Sverige återigen ska kunna ha en rimlig chans att återgå till en högre sysselsättningsnivå och en långsiktigt högre tillväxttakt.

## 1 Små- och nyföretagandets ökade betydelse och viljan att växa

Under lång tid ansågs den säkraste vägen till industrialisering och ekonomisk utveckling gå via massproduktion av relativt standardiserade produkter med hjälp av specialiserad kapitalutrustning och teknologi. Under 1950- och 60-talen sågs stora produktionsenheter organiserade inom ramen för den vertikalt integrerade storkoncernen som ett av de viktigaste elementen för ekonomisk och social utveckling. Den stora industrikoncernen ansågs inte enbart överlägsen i effektivitetshänseende, utan den sågs också som den viktigaste motorn i den teknologiska utvecklingen – se särskilt Galbraith [1956, 1967].

Som dokumenteras av Loveman & Sengenberger [1991] bröts denna trend mot allt större företag och produktionsenheter under 1970-talet i de ledande industriländerna. Forskning under senare år har funnit att småföretag och entreprenörskap idag spelar en avsevärt större roll än tidigare för den ekonomiska utvecklingen i ett land (Acs [1996]).

Som framgår av Henrekson [1996] finns inte lika tydliga tecken på att storföretagens dominans bröts i Sverige, så som den enligt Loveman & Sengenberger gjorde i andra industriländer under 1970-talet. Om den brutits i Sverige inleddes denna process avsevärt senare än i de stora industriländerna. I de fall sysselsättningstillväxt har ägt rum i svenskt näringsliv skedde den fram till och med mitten av 1980-talet främst inom stora, existerande företag, snarare än genom tillkomst av nya företag.

En svag tillväxtbenägenhet i mindre företag i Sverige har dokumenterats i ett flertal studier. Nästan alla företag är små i utgångsläget och förblir sedan små. Endast 10–15 procent av småföretagen ökar antalet anställda (Lundström m fl [1993]). Men vill de nystartade företagen växa? För att belysa denna fråga finns ett antal studier att tillgå. Aronsson [1991] studerade 535 företag som hade startats 1988. Efter tre år översteg omsättningen en miljon kronor i bara en fjärdedel av företagen och en tredjedel av dem hade ingen heltidsanställd ens när ägaren medräknades.

Det finns resultat som tyder på att den bristande motivationen att expandera har en rättfram ekonomisk förklaring. Så t ex ansåg 40 procent av de småföretagare som ingick i Davidssons [1989] undersökning att en expansion *inte* skulle påverka deras privatekonomi positivt.

I en studie av företag i hela näringslivet som startats år 1984 visas att åtta år efter starten hade andelen företag med minst en heltidsanställd endast ökat till 68 procent, jämfört med 50 procent under startåret (SOU 1993:16). Utterback & Reitberger [1982] gjorde en omfattande intervjustudie av 60 högteknologiska företag. Den helt övervägande delen av dessa företag hade en låg tillväxtbenägenhet. NUTEK [1996] rapporterar att det finns ca 50 000 företag i Sverige som kan men inte vill växa. I samma rapport betonas också att Småföretagarna i sin barometer redan 1987 fann att 28 procent av de tillfrågade företagen såg en tillväxtpotential på sin egen marknad "som de inte tänkte ta tillvara".

Henrekson & Johansson [1999] studerar dels utvecklingen för antalet företag i olika storleksklasser, dels den totala sysselsättningens fördelning på företag av olika storlek och hur denna förändrats över tiden. Oavsett om de studerar samtliga företag, privata företag eller privata företag med hänsyn tagen till koncerntillhörighet finner de att de mellanstora företagen (10–199 anställda) haft den svagaste utvecklingen. Studien pekar således på möjligheten att alltför få av de allra minsta företagen velat eller kunnat växa sig mellanstora. En rimlig tolkning av detta förhållande är att det sannolikt finns en storleksmässig tröskel som få företag tar sig över.

Av särskilt intresse är tillväxten i nya teknologibaserade företag. Sådana företag har ofta stora potentiella möjligheter till tillväxt eftersom hemmamarknadens ringa storlek i regel inte utgör någon begränsning. Rickne & Jacobsson [1997] studerar alla nya teknologibaserade företag som grundats

mellan 1975 och 1993 i Sverige. Deras huvudresultat sammanfattas i tabell 1. De anställda i de nya teknologibaserade företagen utgjorde 0,9 procent av sysselsättningen i de aktuella branscherna inom tillverkningsindustrin och 6,2 procent av sysselsättningen i de industrirelaterade tjänstbranscherna år 1993. Dessa företags andel av den totala sysselsättningen är således mycket liten, och än mer anmärkningsvärt är kanske att inget av företagen hade fler än 300 anställda.<sup>3</sup>

Tabell 1 De nya teknologibaserade företagens storleksfördelning 1993.

Storlek	Antal företag i storleksklassen	Antal anställda i storleksklassen	Andel av totalt antal anställda
3–19	1 022	7 702	39,5
20–49	196	5 886	30,2
50–99	48	3 187	16,4
100–199	15	2 009	10,3
200–499	3	704	3,6
Totalt	1 284	19 488	100,0

Anm: Samtliga nya teknologibaserade företag grundade åren 1975–93 ingår i undersökningen.

Källa: Rickne & Jacobsson [1997].

Det är i detta sammanhang intressant att knyta an till en studie av Birch m fl [1995], som menar att alla de nya jobben netto i USA skapats i ett fåtal snabbt växande företag, s k *gaseller*.<sup>4</sup> Gasellerna definieras som företag med en försäljningstillväxt på minst 20 procent per år, och mer än 80 procent av dem hade år 1990 färre än 20 anställda. Vad detta sannolikt visar är att endast en mindre del av företagen har en stor potential för en snabb tillväxt. Därför är det viktigt att sådana företag grundas, och att ledningen för dessa företag verkligen finner det rationellt att expandera.

Det finns således ett antal studier som vittnar om att viljan till tillväxt och expansion är svag bland de mindre företagen i Sverige. Problemet är inte i första hand att det startas för få företag utan att alltför få företag växer. Ett

<sup>3</sup> Som jämförelse kan nämnas att Sun Microsystems, grundat 1982, hade 24 600 anställda år 1998.

<sup>4</sup> Studien avser perioden 1990–1994.

annat problem kan vara att en del av nyetableringarna sker av fel skäl, t ex för att kringgå en reglering. Här kan nämnas att praktiskt taget hela ökningen av antalet företag i Sverige under 1990-talet avser företag utan anställda (Henrekson [1998a]).

Varför har då Sverige blivit så storföretagsdominerat och varför har de småföretag som ändå finns ofta så svag tillväxt?<sup>5</sup> Min hypotes är att den bristande viljan till expansion är ett resultat av oförmånliga spelregler och institutioner som möter/har mött företagaren i Sverige. Utöver spelreglerna finns det naturligtvis ytterligare bestämningsfaktorer till nyföretagande och företagstillväxt: demografi, attityder, utbildningsnivå, inkomstutveckling, arbetslöshetsnivå osv (Davidsson m fl [1994]; Davidsson [1993]). Det är dock fruktbart att fokusera på spelreglerna av två skäl, dels kan de direkt påverkas av politiska beslut, dels finns det anledning att tro att många av de övriga förklaringsvariablerna på längre sikt påverkas av spelreglerna. Det är t ex troligt att spelregler som uppmuntrar till entreprenörskap på sikt påverkar samhällets attityder till företagande positivt.

## 2 Beskattningen

### 2.1 Beskattningen av entreprenörsinkomster

För att utvärdera beskattningens incitamenteffekter på utbudet av entreprenörstjänster räcker det inte att begränsa sig till beskattningen av företaget. I stället är det nödvändigt att titta på den totala skattebelastningen, dvs beskattningen på såväl företags- som ägarnivån. Fram till 1991 missgynnade det svenska skattesystemet nya, små och mindre realkapitalintensiva företag, medan såväl stora företag som institutionellt ägande gynnades. Under lång tid var skillnaden i beskattning beroende på typ av ägare och finansieringssätt extrem: (i) skulder var den mest gynnade finansieringsformen och nyemission den minst gynnade och (ii) hushåll hade betydligt högre skatter än andra – se vidare tabell 2.

<sup>5</sup> För belägg angående storföretagens dominans i svensk ekonomi se t ex Davis & Henrekson [1997] och Henrekson [1996].

Tabell 2 Effektiva marginalskatter för olika kombinationer av ägare och finansiering, 1960, 1980, 1991, 1994 och 1995.

	Skuldfinansiering	Nyemission	Återinvesterade vinster
<i>1960</i>			
Hushåll	27,2	92,7	48,2
Skattebefriade institutioner	- 32,2	31,4	31,2
Försäkringsbolag	- 21,7	41,6	34,0
<i>1980</i>			
Hushåll	58,2	136,6	51,9
Skattebefriade institutioner	- 83,4	- 11,6	11,2
Försäkringsbolag	- 54,9	38,4	28,7
<i>1991</i>			
Hushåll	31,3	62,0	54,6
Skattebefriade institutioner	- 10,0	7,3	20,4
Försäkringsbolag	14,0	33,5	32,0
<i>1994</i>			
Hushåll	32,0/27,0†	28,3/18,3†	36,5/26,5†
Skattebefriade institutioner	- 14,9	21,8	21,8
Försäkringsbolag	0,7	32,3	33,8
<i>1995</i>			
Hushåll	32,0/27,0†	67,7/57,7†	48,0/38,0†
Skattebefriade institutioner	- 3,5	25,7	25,7
Försäkringsbolag	21,0	53,3	50,4

† Exklusive förmögenhetsskatt. Förmögenhetsskatten på onoterade aktier avskaffades 1992.

*Anm:* Den effektiva marginalskatten är beräknad under antagandet om en real avkastning före skatt på 10 procent. En negativ siffra betyder att den reala avkastningen efter skatt är högre än före skatt. Den faktiska inflationen vid olika tidpunkter spelar en roll för utfallet. Se vidare Södersten [1984, 1993] och Davis & Henrekson [1997].

*Källa:* Jan Södersten.

Dessa tendenser var som starkast omkring 1980. En 10-procentig real avkastning före skatt på ett skuldebrev innebar då att den skattebefriade institutionen fick 18,3 procent i real avkastning efter skatt. För hushållet som investerade i en nyemitterad aktie med en lika hög real avkastning före skatt blev den reala behållningen negativ efter skatt, -3,7 procent.<sup>6</sup>

<sup>6</sup> Beräkningarna baseras på ett genomsnittligt hushåll, men ett hushåll som var ägare till ett framgångsrikt företag hade i regel en än högre effektiv beskattning på grund av den kombinerade effekten av förmögenhets- och inkomstskatter (fram till 1992).

Det svenska skattesystemets premiering av institutionellt ägande och missgynnande av direkt hushållsägande av företag stämmer väl överens med den kraftfulla trenden mot ökat institutionellt ägande och ökad skuldfinansiering under efterkrigstiden. Den förmånliga skattebehandlingen av skulder jämfört med eget kapital och av institutionellt jämfört med individuellt ägande, gynnade systematiskt större, börsnoterade och väletablerade företag.

Studier (King & Fullerton [1984]; Fukao & Hanazaki [1987]) visar också att Sverige var extremt i dessa avseenden. Dessutom var skattesubventionen av investeringar i egna hem allra störst i Sverige.

Det skattesystem som tillämpades 1994 behandlade i stort sett individuellt och institutionellt ägande lika, och det skattemässiga gynnandet av skuldfinansiering upphörde. Återinförandet av dubbelbeskattningen 1995 innebar återigen att institutionellt ägande och skuldfinansiering kom att gynnas.

Från 1997 har vissa lättnader i dubbelbeskattningen av aktieutdelningar införts för onoterade bolag. Detaljreglerna är komplicerade, men, som visas i Henrekson [1998a], troligen är effekterna små för de minsta bolagen. De stora vinnarna bland ägarna förefaller således vara de förhållandevis stora onoterade företagen.

För mindre företag och företag som lyder under de skåmansbolagsreglerna gäller också att den tillåtna (utdelningsbara) avkastningen är låg jämfört med de avkastningskrav som en företagare i praktiken arbetar med. Företagen genomför de investeringsprojekt där den förväntade avkastningen överstiger en viss nivå. Studier har visat att denna nivå i normalfallet ligger tre till fyra gånger högre än låneräntan (Dixit & Pindyck [1994]). En känd studie är Summers [1987], som fann att avkastningskravet efter skatt i 200 amerikanska storbolag varierade mellan 8 och 30 procent, och att genomsnittet var 17 procent i ett läge där den nominella räntan efter skatt låg på 4 procent och den reala låg nära noll. Moderna riskkapitalbolag brukar ange att de arbetar med ett genomsnittligt nominellt avkastningskrav före skatt på i storleksordningen 25–30 procent per år.

Slutsatsen av allt detta blir att entreprenörsinkomster under efterkrigstiden varit mycket högt beskattade. Än idag måste entreprenörsinkomsten i företag som ägs av ett fåtal personer i huvudsak tas ut i form av lön, dvs med en

skattebelastning inklusive sociala avgifter på drygt 70 procent. Ett stort hinder för att ta bort begränsningsreglerna för utdelningar i de mindre företagen har varit att man velat undvika att exempelvis konsulter skall kunna omvandla högbeskattade arbetsinkomster till lågbeskattade kapitalinkomster (se SOU 1996:119). En lösning på detta problem är att endast inkomster utöver en nivå som motsvarar en marknadsmässig normalinkomst i branschen beskattas som kapitalinkomst.

## 2.2 Arbetsbeskattningen

Det totala antalet arbetade timmar i svensk ekonomi är knappt fjorton miljarder per år, och endast ungefär sex miljarder av dessa timmar utgörs av arbete i den beskattade marknadssektorn (SOU 1997:17). Detta betyder att den potentielle köparen i stället för att köpa tjänsten kan välja att producera den själv (eller anlita svart arbetskraft). Vad som är lönsammast avgörs i hög grad av den totala skatten på arbete. I det fall när hela kostnaden för tjänsten utgörs av arbetskostnad visas i *Appendix* att det lönar sig att köpa tjänsten på marknaden om (se även Davis & Henrekson [1999] respektive Hansson & Norrman [1996]):

$$\frac{\text{Köparens timlön före skatt}}{\text{Säljarens timlön före skatt}} \cdot \frac{\text{Säljarens produktivitet}}{\text{Produktivitet vid egenarbete}} > \frac{(1 + \text{momssatsen})(1 + \text{lagstadgade sociala avgifter})}{1 - \text{köparens marginals katt}}$$

Låt oss kalla högerledet i olikheten för skattefaktorn.<sup>7</sup> Formeln beskriver ett fundamentalt ekonomiskt samband, vilket, givet lönespridning och produktivitetsskillnader, har en avgörande betydelse för var skiljelinjen mellan arbete i och utanför den beskattade marknadssektorn kommer att gå. Låga skatter på arbete ställer mindre krav på lönespridning före skatt och/eller produktivitetsskillnader i den aktuella verksamheten för att en professionell produktion skall komma till stånd och sysselsättningen på marknaden därmed vidgas.

<sup>7</sup> Marginals katten inkluderar de lagstadgade egenavgifterna.

Skattefaktorn ligger i Sverige i intervallet 2,7–4,1 (1997 års skatteregler). I USA ligger det i rimliga inkomstlägen i intervallet 1,4–1,9 (se Henrekson [1998b] för detaljerade kalkyler).<sup>8</sup> Vid lika produktivitet i tjänsteproduktionen innebär detta att köparen måste ha en timlön i sitt eget yrke som är 2,7–4 gånger vad säljaren har för att det ska löna sig att köpa tjänsten. I USA räcker det att timlönen är 40 till 90 procent högre. Om både köpare och säljare har samma lön i sina respektive yrken måste den professionelle tjänsteproducenten i Sverige ha en produktivitet som är 2,7–4 gånger högre än produktiviteten vid "gör-det-själv". I USA räcker det att den professionelle är 40 till 90 procent bättre för att marknadsproduktion skall vara privatekonomiskt mest fördelaktigt.

Ur ett statiskt perspektiv innebär detta att många effektiva byten över marknaden inte kan komma till stånd om skatten på arbete är hög. Men det är kanske ännu viktigare att det finns skäl att misstänka att det i ett *dynamiskt* perspektiv leder till en lägre förnyelsekraft och produktutveckling inom tjänsteproduktionen. Skälet till detta är att det vid en professionell, ofta entreprenöriell, tjänsteproduktion finns helt andra incitament att investera i ny kompetens och att utveckla bättre verktyg, alltmer ändamålsenliga kontraktsformer, nya organisationsformer osv. Därmed finns också anledning att tro att produktivitetens utvecklingen i normalfallet blir snabbare än vid egenproduktion. Detta implicerar att en ekonomi med ett lägre skatteuttag på arbete på lång sikt, allt annat lika, tenderar att ha en snabbare tillväxt i (alternativt långsammare tillbakagång av) marknadsarbetets omfattning per person i yrkesaktiv ålder. En jämförelse av utvecklingen i Sverige och USA under de senaste trettio åren överensstämmer med denna hypotes (Davis & Henrekson [1999]).

Generellt lägre skatter på arbete kan således förväntas stimulera framväxten av en effektiv tjänstesektor som konkurrerar med det obetalda egenarbetet. Selektiva åtgärder riskerar däremot att få motsatt effekt eftersom nya produkter och mer effektiva organisationsformer lätt kan få en konkurrensnackdel när lättnader införs för idag kända och identifierbara verksamheter. Dessutom visar erfarenheten att selektiva åtgärder sällan är långsiktigt stabila, vilket har en avskräckande effekt på potentiella entreprenörer.

<sup>8</sup> Detta avser högskattestaten Kalifornien, i tex lågskattestaten Texas är skattekillen än lägre.

### 3 Sparandet och riskkapitalförsörjningen

Under hela efterkrigstiden fram till slutet av 1980-talet var den svenska kreditmarknaden kraftigt reglerad. Utlåning till offentlig sektor och bostäder prioriterades. Utlåningsvolymen till andra sektorer var i regel underkastad kvantitativa regleringar (utlåningstak). Samtidigt var räntan reglerad, vilket ledde till betydande kreditransonering. Sådana regleringar gynnar relativt sett större, äldre och mer väletablerade företag samt kapitalintensiva företag som har lätt att tillhandahålla säkerheter (SOU 1982:52).

Det obligatoriska statliga pensionssystemet, ATP, kom att bli en mycket stor kreditgivare. I början av 1970-talet kom 35 procent av kreditutbudet från AP-fonden (Pontusson [1992]). För att slussa tillbaka det stora offentliga sparandet till den privata sektorn blev det både logiskt och nödvändigt att i hög grad skattemässigt gynna lånefinansiering framför finansiering med eget kapital.

Ett tillräckligt stort eget kapital är fundamentalt för både etablering och expansion (Evans & Jovanovic [1989]; Blanchflower & Oswald [1998]). Ju mer riskfylld verksamheten är, desto större andel av finansieringen måste dessutom utgöras av eget kapital. Även om det finns goda säkerheter, är en betydande egenkapitaltillförsel från ägarna ofta en förutsättning för att erhålla omfattande kreditfinansiering. Skälet till detta är att en utomstående långgivare har svårt att bedöma ägarens kompetens och företagets framtida fortlevnad. En stor insats av eget kapital ger ägaren möjlighet att signalera att projektet har en hög förväntad avkastning, vilket gör det lättare för banken att ge krediter.

Ju mindre och nyare ett företag är, desto mindre möjligheter kan man tänka sig att externa finansärer har att bedöma de föreslagna projektens livskraft och lönsamhet. Mindre och nyare företag har därför ett större behov av egenkapitalfinansiering. Låg privat förmögenhetsbildning ökar problemet med *asymmetrisk information*, dvs att den potentielle entreprenören och de honom/henne närstående har bättre kunskaper än externa (institutionella) finansärer om entreprenörens förmåga att göra det föreslagna affärsprojektet framgångsrikt.

Det finns en hel del vetenskapligt stöd för att en individs privata förmögenhetsställning har betydelse för sannolikheten dels att bli företagare, dels att



expandera verksamheten. Lindh & Ohlsson [1996, 1998] finner t ex i sina empiriska studier att sannolikheten att bli egenföretagare ökar i Sverige bland dem som erhåller ett arv eller en lotterivinst.<sup>9</sup> De finner också att ökade förmögenhetsskillnader samvarierar positivt med egenföretagandelen. Kombinationen av ett lågt sparande och en mycket jämn fördelning av detta låga sparande innebär att få människor antingen själva eller via sina närstående har möjlighet att få ihop ett nödvändigt riskkapital för att realisera sina idéer.<sup>10</sup>

En viktig anledning till att en god privat förmögenhetsställning gör det mer sannolikt att man startar ett eget företag eller expanderar riskfyllda verksamheter är att människors riskaversion minskar när den egna förmögenhetsställningen förbättras (Kihlstrom & Laffont [1979]). Detta kan inte i någon större utsträckning avhjälpas genom offentliga subventioner till nya företag.

Skatten på sparande/sparandeuppbyggnad är fortfarande mycket hög i Sverige. För det första innebär den mycket höga skatten på arbete att det är svårt att bygga upp ett eget sparande som kan användas till riskkapital. För det andra är den totala beskattningen av avkastningen på sparandet sedan också hög: 30 procent på den nominella avkastningen, 30 procent på den nominella reavinsten vid avyttring och 1,5 procent förmögenhetsskatt på fastigheter, räntebärande placering och A-listenoterade aktier (på 80 procent av marknadsvärdet) vid en skattepliktig förmögenhet i hushållet på 900 000 kronor.<sup>11</sup>

Fastighetsskatten sänker värdet på fastigheter mycket kraftigt eftersom den kapitaliseras i form av lägre fastighetsvärden. Förmögenhetsskatten har, i förekommande fall, en likartad effekt på fastighetsvärdet. Med minskad förmögenhet minskar också möjligheten att starta eget eller gå in som delägare i en närståendes företag. Trots att fastighetsbeskattningen helt kapitaliseras i fastighetspriset och därför inte snedvrider bostadskonsumtionen,

<sup>9</sup> Blanchflower & Oswald [1998] kommer till samma slutsats vid en analys baserad på brittiska data.

<sup>10</sup> Holtz-Eakin, Joulfaian & Rosen [1994] finner att mottagandet av ett arv har en statistiskt signifikant effekt på såväl sannolikheten att förbli egenföretagare som på företagets tillväxt inom gruppen egenföretagare i USA i början av 1980-talet. Även detta bekräftar att tillgången på eget kapital är en avgörande faktor bakom nyföretagandet.

<sup>11</sup> På en aktieinvestering som ger en real avkastning före skatt på 10 procent sjunker den reala avkastningen till 5,3 procent för hushåll vid 3 procents inflation, 3 procents utdelning, en innehavstid på 5 år och full förmögenhetsskatt.

och trots att starka argument därför talar för att den borde höjas för att finansiera en sänkning av skatten på arbete och entreprenörsinkomster, är det ändå möjligt att fastighetsskatten kan vara för hög. På ett mer generellt plan indikerar de här refererade forskningsresultaten att skatter på förmögenhet inte är neutrala med avseende på hur de påverkar benägenheten att starta och expandera företag.

Betydelsen av den låga lönsamheten för individuellt sparande i aktier för riskkapitalförsörjningen och av den under lång tid extremt höga beskattningen av avkastning på finansiellt sparande i allmänhet förstärks sannolikt också av att kombinationen av höga marginalsatser och full avdragsrätt för pensionssparande (med vissa särregler) ytterligare ökat tendensen till en *institutionalisering* av sparandet. Avdragsrätten för pensionssparande, eller snarare det kraftiga relativa gynnandet av denna sparform, har därför inneburit att en stor del av hushållens sparande placerats i de minst riskfyllda formerna; utbudet av riskkapital till små, nya och snabbväxande företag har därigenom ytterligare begränsats. Som framgår av tabell 3 visar tillgänglig statistik att den genomsnittliga finansiella nettoförmögenheten (exklusive pensionsförmögenhet) är mycket låg i Sverige vid en internationell jämförelse. Huvudproblemet är här att pensionskapitalet inte är åtkomligt för den enskilde individen.

Tabell 3 Finansiell nettoförmögenhet i dollar per capita i nio OECD-länder, 1990 och 1995.

Land	1990	1995
Kanada	28 233	33 359
Frankrike	23 580	41 347
Tyskland	28 463	45 328
Italien	32 374	35 790
Japan	39 707	94 038
Norge	2 857	5 179
Spanien	9 345	12 084
Sverige	7 152	13 516
USA	51 827	76 760

Källa: Pålsson [1998], baserat på OECD, *Financial Statistics* (diverse årgångar).



Sammanfattningsvis gäller, givet en viss nivå på det totala sparandet, att ett lägre privat och icke institutionaliserat sparande medför ett mindre utbud av finansiellt kapital i former som är av avgörande betydelse för små och nya företag. Stora företag har dock helt andra möjligheter att erhålla finansiering direkt från finansiella institutioner eller genom emissioner direkt på marknaden.

Av särskilt stor betydelse för de mindre företagens tillväxtmöjligheter är utbudet av så kallad *venture capital*. Detta är en speciell form av riskkapital som utmärks av att det investeras i onoterade bolag och att kapitalägaren medverkar aktivt i verksamheten genom att tillföra företagsledningskompetens, marknadskunnande osv. Som framgår av Braunerhjelm [1999], Isaksson [1998] och Landell m fl [1998] är den svenska marknaden för *venture capital* utvecklade. De företag som kallar sig *venture capital*-bolag investerar hittills i mycket liten utsträckning i små företag och i tidiga utvecklingsfaser; endast tre procent av investerat kapital kan hänföras till de två tidigaste faserna (sådd och tidig tillväxt). *Venture capital*-företag missgynnas också skattemässigt i Sverige genom att avkastningen trippelbeskattas, och om *venture*-kapitalisten tar aktiv del i företaget beskattas denne som aktiv delägare enligt fåmansbolagsreglerna, dvs större delen av avkastningen behandlas som inkomst av tjänst. Bedömare hävdar att detta bromsar utbudet av genuint *venture capital* (Braunerhjelm [1999]).

I Sverige har det gjorts många försök att kompensera för bristen på privat risk- och *venture*-kapital genom ett stort antal statliga insatser. År 1998 fanns mer än 140 olika stödformer. För de flesta företag är dock dessa stödformer helt okända och det finns heller ingen samordning mellan dem. Ingen har kunnat visa att stöden haft en positiv effekt på företagstillväxten (Landell m fl [1998]).

## 4 Lönebildningen

Hur priset på arbetskraft bestäms är en viktig faktor som företag måste ta med i beräkningen när de beslutar om sin affärsstrategi. Priset på arbetskraft (och humankapital) kan bestämmas på en mängd olika sätt, där fallet med en bilateral förhandling mellan arbetsgivaren och den enskilde anställde, och

helt centraliserade nationella förhandlingar mellan heltäckande fackföreningar och arbetsgivarorganisationer utgör de två extremfallen. *A priori* finns det skäl att tro att ett visst lönebildningssystem är olika väl anpassat till behoven i olika branscher och till företag av olika storlek och ålder.

De svenska löntagarorganisationerna drev framgångsrikt en starkt utjämnande lönepolitik åtminstone från mitten av 1960-talet fram till det centraliserade förhandlingssystemets sammanbrott år 1983 (Hibbs [1990]; Edin & Holmlund [1995]). Kombinationen av en stark fackföreningsrörelse och centraliserade löneförhandlingar verkar mycket effektivt ha underlättat en internationellt sett unik sammanpressning av lönespridningen (Davis [1992]; Björklund & Freeman [1997]).

I den utsträckning lönebildningssystemet medförde att de lägsta lönerna drevs upp jämfört med vad de skulle blivit med en annan institutionell struktur på arbetsmarknaden, bidrog systemet till att förskjuta den ekonomiska aktiviteten mot större och mer kapitalintensiva företag. En sådan slutsats följer från de många studier som visar att lönen normalt stiger med företagets ålder, kapitalintensitet, och framförallt, med dess storlek (se t ex Brown & Medoff [1989] och Davis & Haltiwanger [1991, 1996]). Albæk m fl [1995] visar också att den svenska lönepolitiken kan ha bidragit till att hålla tillbaka lönerna i stora företag och anläggningar i Sverige. Den uppskattade positiva löneeffekten av ökande anläggningsstorlek är förhållandevis stor i Norge och Danmark, något mindre i Finland, men nästan försumbar i Sverige. Med andra ord har lönepolitiken troligen medfört att de stora kapitalintensiva företagen kommit i åtnjutande av ett lägre löneläge än de skulle haft vid en mer decentraliserad lönebildning.

Lönebildningsinstitutioner som pressar upp de lägre lönerna missgynnar små företag, eftersom mindre företag tenderar att i större utsträckning sysselsätta lägre utbildad arbetskraft än större företag. Brown & Medoff [1989] visar att mer än hälften av den lönepremie som finns i stora företag i USA kan förklaras av att högutbildade är överrepresenterade i stora företag. En centraliserad lönebildning riskerar också att missgynna småföretag och entreprenöriella företag genom att lönesättningen standardiseras och knyts till observerbara karaktäristika som yrke, befattning, utbildning och ålder. Att så är fallet följer av de belägg som finns för att mindre företag ofta föredrar en högre grad av flexibilitet och individualisering i lönesättningen (Blanchflower & Freeman [1992], Blau & Kahn [1996]).

## 5 Graden av arbetsmarknadsregleringar

Lagen om anställningsskydd (LAS) ger anställda ett kraftfullt skydd mot ogrundade uppsägningar. De enda grunder som finns för uppsägning är grov försumlighet och arbetsbrist (då uppsägningarna sker enligt väl definierade turordningsregler). Denna reglering ökar sannolikt kostnaden för att anställa och säga upp arbetskraft. Teoretiskt är det oklart hur den aggregerade sysselsättningen eller arbetslösheten påverkas av arbetsmarknadsregleringar, eftersom det i traditionella modeller finns faktorer som verkar i olika riktningar (Bertola [1990], Lazear [1990], Calmfors & Holmlund [1999]). I denna forskning diskuteras dock inte huruvida regleringarna slår olika mot små och nya företag jämfört med stora, äldre och i regel kapitalintensiva företag.

Det finns goda skäl att tro att LAS är mer svårhanterligt och kostsamt för mindre företag. Ett skäl till detta är de effektivitetsvinster som följer av att man inom företaget lyckas väl med att se till att ha "rätt man på rätt plats". Efter hand som en arbetsgivare får en klarare bild av den enskilde anställdes kompetens och efterhand som dennes kompetens utvecklas över tiden, är det sannolikt att vad som är, eller uppfattas som, den optimala arbetsuppgiften förändras. Möjligheterna att hitta nya, lämpligare arbetsuppgifter till en anställd inom företaget bör vara bättre i ett större företag än i ett mindre. På en helt oreglerad arbetsmarknad bör därför en kontinuerlig matchning av individer och arbetsuppgifter innebära att individer som från början arbetar i mindre företag byter arbetsgivare oftare än de som arbetar i stora. Med andra ord, i den utsträckning som LAS fördyrar byte av arbetsgivare är detta ett större problem för små arbetsgivare än för stora. Även om de kostnader som LAS ger upphov till vid en misslyckad rekrytering i kronor räknat är lika stor för alla företag oavsett storlek, är de ändå ett större hinder för ett litet företag, eftersom en dålig rekrytering relativt sett är kostsammare ju mindre företaget är.<sup>12</sup>

<sup>12</sup> De direkta beläggen som finns för att dessa faktorer också har empirisk relevans kommer från ett antal enkäter och intervjustudier, se t ex Kazamaki Ottersten [1994] och Aronson m fl [1995]. En bred utvärdering av effekter av anställningsskydd är Edin & Holmlund [1993]. De diskuterar dock inte möjligheten att LAS kan påverka företag på olika sätt beroende på storlek och verksamhet.

Det finns också forskningsresultat av annat slag som är förenliga med uppfattningen att ett omfattande anställningsskydd drabbar företag olika beroende på storlek och eventuellt också andra karakteristika. I USA har man funnit att såväl sannolikheten att en anställd slutar ett jobb (frivilligt eller på grund av uppsägning) som sannolikheten att ett jobb försvinner (t ex på grund av nedläggning) är mindre ju större, äldre och mer kapitalintensivt företaget är. I så fall ligger det nära till hands att tro att de kostnader en reglering som LAS ger upphov till i högre grad drabbar nyare, mindre och mindre kapitalintensiva företag. Därigenom förskjuts också sysselsättningen mot branscher med mindre fluktuationer i sysselsättningen och längre genomsnittliga anställningstider.<sup>13</sup> Problemet här är först och främst att dessa i första hand är branscher som under de senaste decennierna generellt sett haft en svag sysselsättningsutveckling.

Det finns också teoretiska modeller där man finner att ett kraftfullt anställningsskydd kan ha negativa tillväxteffekter. Hopenhayn & Rogerson [1993] betonar att omallokeringen av arbetskraft från äldre stagnerande till nya expansiva näringsgrenar sannolikt går långsammare. Saint-Paul [1997] utvecklar en modell där han analyserar hur kostnaderna för att avskeda arbetskraft påverkar det internationella specialiseringsmönstret. Han finner att länder med en rigid arbetsmarknadslagstiftning kan förväntas specialisera sig på produktion av varor som ligger förhållandevis sent i produktcykeln, medan det är mer förmånligt att producera nyare varor med en mer variabel efterfrågan i länder där arbetsmarknaden är mer flexibel.

Även svensk forskning (Davidsson m fl [1994, 1996]) visar på mycket stora bruttoflöden på den svenska arbetsmarknaden. Exempelvis visar de att det under högkonjunkturåren 1986–1989 årligen skapades ca 365 000 nya jobb i näringslivet samtidigt som ca 314 000 arbetstillfällen försvann, dvs nettotillskottet blev bara 51 000.<sup>14</sup> Under 1994, det första året med en nettoökning i sysselsättning sedan 1989, skapades 356 000 jobb brutto, men endast 77 000 netto. Med andra ord, för varje nytt jobb som tillkom netto under dessa år skapades *sju* nya jobb brutto. Under krisåren 1990–1993 skapades årligen 272 000 nya jobb brutto, men samtidigt försvann ännu fler, vilket

<sup>13</sup> Se t ex Brown & Medoff [1989] och Davis m fl [1996].

<sup>14</sup> Detta var den enda längre perioden med en positiv nettotillväxt i sysselsättningen i näringslivet under efterkrigstiden. Sett över hela perioden 1985–1993 skedde en minskning av sysselsättningen.

ledde till en årlig sysselsättningsminskning i näringslivet med ca 84 000 personer.

Den nya forskningen, ibland kallad "the new view of the labor market",<sup>15</sup> pekar på att man måste analysera effekterna på det enskilda företaget för att förstå hur en reglerad arbetsmarknad kan hämma tillväxt och sysselsättning. Här finns flera viktiga resultat:

- Ett mycket stort antal arbetstillfällen skapas hela tiden genom nyetableringar och expansion, och likaså försvinner ett mycket stort antal genom nedläggningar och krympningar av befintliga företag och anläggningar.
- Större delen av bruttoflödena beror på förändringar på enskilda arbetsplatser och enskilda företag och har relativt lite att göra med förskjutningar i sysselsättningen från en sektor till en annan eller den totala nettoförändringen av sysselsättningen.
- Bruttoflödena tenderar att vara större i nyare, mindre, kraftigt specialiserade och låglöne företag, samt i företag med en hög produktivitetstillväxt.

Denna nya forskning målar upp en bild av att det för många företag – och särskilt kanske för de företag som i genomsnitt har en god tillväxtpotential vad gäller både produktivitet och sysselsättning – finns ett stort behov av flexibilitet både att snabbt kunna öka antalet anställda när man erfar en ökad efterfrågan och likaledes att snabbt kunna minska verksamheten när efterfrågan visar sig bli lägre än förväntat. Vägen från liten till stor för en gasell är således i regel mycket knagglig på grund av att de nya företagen verkar under genuin osäkerhet. Om företaget då verkar under betingelser som försvårar möjligheterna till snabb anpassning bör man förvänta sig både en allmänt sett minskad vilja till expansion och att det blir färre företag som i kraft av en god produkt eller affärsidé på kort tid växer och blir stora.

Likaledes innebär de strikta turordningsreglerna vid neddragningar att anställningstid hos en viss arbetsgivare får en relativt större betydelse än kompetens för den enskildes anställningstrygghet. Detta ökar individens kostnader för att byta arbetsgivare eller för att hoppa av en trygg anställning och bli företagare och bidrar sannolikt i sin tur till att minska spridningen av kunskap mellan sektorer och företag i samhället (s k *spill-overs*).

<sup>15</sup> En god lägesbeskrivning av denna forskning ges i Davis m fl [1996].

## 6 Den offentliga sektorns roll

Från 1950 till 1992 skapades över en miljon nya arbeten i offentlig sektor i Sverige. Den offentliga sektorn monopoliserade ett flertal centrala områden med hög inkomstelasticitet och satte dessutom ofta priset mycket lågt, ibland till och med till noll. Detta gav upphov till köer och en expansionstakt som bestämdes i den politiska sfären. Därigenom kom en viktig del av ekonomin att stängas för privat företagsamhet och entreprenörskap.

Valet att helt eller delvis finansiera stora delar av tjänsteproduktionen via den offentliga sektorn behöver dock inte innebära att även produktionen måste ske inom offentlig sektor. Det är fullt möjligt att de offentligt (del)finansierade tjänsterna produceras privat. Det politiska beslutet att till övervägande del låta produktionen av offentligt finansierade tjänster ske inom offentliga monopol har varit en självständig faktor bakom den svaga sysselsättningsutvecklingen i den privata sektorn och den fortsatta dominansen för stora företag och anläggningar i den svenska ekonomin. Trots de senare årens försök med konkurrensutsättning av offentlig verksamhet är den privata andelen av produktionen av många tjänster mycket begränsad. I tabell 4 anges den privata andelen av produktionen för ett antal vanliga tjänster som helt eller i huvudsak är offentligt finansierade. Vi ser där att verksamheter som barnomsorg, hemservice, fritidshem och äldreomsorg har mycket liten privat produktionsandel, trots att dessa verksamheter lämpar sig väl för privat produktion, särskilt inom mindre företag.

Tabell 4 Andelen privat produktion för vissa tjänster 1996.

Verksamhet	Andel (av antal platser) i procent
Daghem	12,5
Familjedaghem (dagmamma)	2,2
Fritidshem	4,5
Grundskola	2,4
Gymnasieskola	1,9
Äldreomsorg i särskilt boende	8,3
Hemtjänst boende i servicehus	5,1
Hemservice i eget boende	2,6

Källa: Hedelin [1998] och Werenfels Röttorp [1998].

En annan stor marknad med potential för nyföretagande och kreativt entreprenörskap är den offentliga sektorns inköp av varor och tjänster som produceras på marknaden. Dessa inköp överstiger 10 procent av BNP. Marknaderna domineras här i hög grad av närmare 1 500 kommunala bolag med en sammanlagd omsättning på i storleksordningen 115 miljarder kronor per år (OECD [1996]). Enligt Bergdahl [1995] upphandlas endast drygt 11 procent av kommunernas och landstingens totala verksamhet på entreprenad och endast en dryg tredjedel av denna upphandling sker i konkurrens. I stort sett hela denna marknad skulle kunna öppnas genom att man på bred front introducerar anbudsförfaranden på lika villkor. De empiriska beläggen för att detta i normalfallet leder till kraftiga produktivitetsförbättringar är mycket omfattande.<sup>16</sup> Det finns också skäl att tro att konkurrens inte bara ger en engångseffekt utan att den ökade dynamiken leder till högre ökningstakt i produktiviteten.

Således finns det även utan neddragningar av de offentligt finansierade företagen ett stort utrymme för ökad konkurrens och privat produktion.

## 7 Avslutning

En trend i de ledande industriländerna mot mindre enheter och ett stort jobbskapande netto i små, nya och snabbväxande företag innebär att entreprenörskapet i dag är betydligt viktigare än tidigare. Samtidigt har ett antal studier belagt en låg tillväxtvilja bland små och nystartade företag i Sverige. Inte minst mot denna bakgrund är det av stort intresse att identifiera de avgörande bestämningsfaktorer för företagandets villkor och hur olika villkor kan förväntas påverka företag av olika storlek, ålder, kapitalintensitet och med olika branschtillhörighet och behov av entreprenörsinsatser. I denna artikel identifieras flera sådana faktorer: beskattningen av entreprenörs- och arbetsinkomster, sparandet och riskkapitalförsörjningen, lönebildningen, regleringarna på arbetsmarknaden och den offentliga sektorns monopolisering av stora delar av produktionen.

<sup>16</sup> Se t ex Donahue [1992] för internationella erfarenheter samt Statens pris- och konkurrensverk [1992] och Svensson [1994] avseende erfarenheter av kostnadsförändringar vid entreprenadutläggning i Sverige.

Enligt den analys som görs har flera viktiga institutioner och spelregler i Sverige systematiskt missgynnat många företag och verksamheter som haft en hög potential för produktions- och sysselsättningstillväxt.

En rad förändringar av regelsystemet som bör gynna mindre och nyare företag samt human-, arbets- och kunskapsintensiva företag i förhållande till stora – särskilt realkapitalintensiva – företag har genomförts:

- Den kraftiga sänkningen av bolagsskatten från 55 till 30 (senare 28) procent har mildrat flera av skattesystemets icke-neutrala effekter.
- Avskaffandet av investeringsfondssystemet år 1991 innebar att ett annat element som gynnade etablerade företag framför nykomlingar försvann.
- Sänkningen av de högsta marginalskatterna för individer har försvagat incitamenten att ersätta marknadsproduktion med mindre effektiv hemmaproduktion.
- Införandet av en enhetlig 30-procentig avkastningsskatt på kapital och borttagandet av förmögenhetsskatt på onoterade bolag har minskat det skattemässiga missgynnandet av individuella direktinvesteringar i näringslivet.
- Kreditmarknaderna har avreglerats sedan mitten av 1980-talet.
- Övergivandet av centraliserade löneförhandlingar har gått hand i hand med en ökad spridning i relativlönerna, vilket över tiden sannolikt kommer att bidra till minskade snedvridningar i sysselsättningsfördelningen mellan branscher och företag.
- Viss överflyttning av offentligt finansierade verksamheter till den privata sektorn har möjliggjorts sedan 1991 och några lättnader i arbetsmarknadens regelsystem har genomförts.

Samtidigt kan man konstatera att flera av de särdrag i de institutionella villkoren som anses speciellt hämmande för entreprenörskap, innovationer och dynamiken i de mindre företagen kvarstår: dubbelbeskattningen på aktier missgynnar individuella direktinvesteringar i näringslivet, den höga totala skatten på privat (icke institutionaliserad) förmögenhetsuppbyggnad hämmar utbudet av *venture capital*, det mycket höga genomsnittliga skattestrycket på arbetsinkomster försvårar framväxten av en privat tjänstesektor,

en reglerad arbetsmarknad och kollektivistisk lönebildning försvårar för små och snabbväxande företag i nya branscher samt för den hushållsnära tjänstesektorn, och stora delar av tjänsteproduktionen är fortfarande *de facto* monopoliserad av offentlig sektor. I en alltmer integrerad värld är det heller inte bara absoluta förbättringar i villkoren för företagande och entreprenörsansträngningar som är avgörande – av än större betydelse är sannolikt att villkoren är konkurrenskraftiga *relativt* andra länder.

## Appendix

För att analysera valet mellan att köpa en tjänst på marknaden och att producera den själv introducerar vi följande begrepp:

$w$  = tjänsteköparens timlön före skatt i det egna yrket

$w^*$  = tjänsteproducentens timlön före skatt

$c_1$  = kostnaden för att producera tjänsten själv

$c_2$  = kostnaden för att köpa tjänsten

$H$  = arbetstidsåtgång för tjänsteproducenten

$t$  = köparens marginalsattesats inklusive lagstadgade egenavgifter

$s$  = lagstadgade sociala avgifter (för tjänsteproducenten)

$m$  = momssatsen (som påslag)

För att förenkla framställningen antar vi att det åtgår en arbetstimme för att producera tjänsten själv. Således kan  $1/H$  tolkas som ett mått på den professionelle producentens relativa produktivitet. Vidare antar vi att arbetskostnaden är den enda kostnaden och att den aktuella tjänsten alltid kommer att produceras, antingen i form av egenarbete eller yrkesmässigt. Kostnaden för att producera tjänsten själv ges av den egna timlönen efter skatt:

$$c_1 = w(1 - t)$$

Kostnaden för att köpa tjänsten på marknaden ges av följande uttryck:

$$c_2 = w^*(1 + s)(1 + m)H$$

Tjänsten kommer att köpas på marknaden så länge  $c_1 > c_2$  dvs om

$$\frac{w}{w^*} \frac{1}{H} > \frac{(1 + s)(1 + m)}{(1 - t)}$$

Det är detta samband som används i avsnitt 2.2 ovan.



## Referenser

- Acs, Z. [1996], "Introduction", i *Small Firms and Economic Growth. Volume 1*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Aghion, P & Howitt, P, [1998], *Endogenous Growth Theory*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Albæk, K, Arai, M, Asplund, R, Barth, E & Strøyer Madsen, E, [1995], "Employer Size-Wage Effects in the Nordic Countries", Helsingfors: ETLA Discussion Papers nr 532.
- Aronsson, M, [1991], *Nyföretagande i Sverige – vilka, hur och varför?*, SIND 1991: 6. Stockholm: Allmänna Förlaget.
- Aronsson, M, Ellgren, M & Forsberg, J, [1995], "Efter de första ljuva åren ... En uppföljningsstudie av nystartade företag", stencil, Nyföretagarprogrammet, Högskolan i Örebro.
- Baumol, W J, [1993], *Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Bergdahl, P, [1995], "Kommunal upphandling i konkurrens", Stockholm: Konkurrensverket.
- Bertola, G, [1990], "Job Security, Wages and Employment", *European Economic Review* 34(4).
- Birch, D L, Haggerty, A & Parsons, W, [1995], "Who's Creating Jobs?", Boston: Cognetics Inc.
- Björklund, A & Freeman, R B, [1997], "Generating Equality and Eliminating Poverty – The Swedish Way", i Freeman, R B, Swedenborg, B & Topel, R (red), *The Welfare State in Transition*. Chicago: University of Chicago Press.
- Blanchflower, D G & Freeman, R B, [1992], "Unionism in the United States and Other Advanced OECD Countries", *Industrial Relations* 31(1).
- Blanchflower, D G & Oswald, A J, [1998], "What Makes an Entrepreneur?", *Journal of Labor Economics* 16(1).
- Blau, F D & Kahn, L M, [1996], "International Differences in Male Wage Inequality: Institutions versus Market Forces", *Journal of Political Economy* 104(4).
- Braunerhjelm, P, [1999], "Venture capital, mångfald och tillväxt", *Ekonomisk Debatt* 27(4).
- Brown, C & Medoff, J, [1989], "The Employer Size Wage Effect", *Journal of Political Economy* 97(5).

- Calmfors, L & Holmlund, B, [1999], "Arbetsmarknad, arbetslöshet och tillväxt", i denna volym.
- Davidsson, P, [1989], "Entrepreneurship – and After? A Study of Growth Willingness in Small Firms", *Journal of Business Venturing* 4 (1).
- Davidsson, P, [1993], *Kultur och entreprenörskap – om orsaker till regional variation i nyföretagande*, Stockholm: NUTEK.
- Davidsson, P, Lindmark, L & Olofsson, C, [1994], *Dynamiken i svenskt näringsliv*, Stockholm: Almqvist & Wiksell.
- Davidsson, P, Lindmark, L & Olofsson, C, [1996], *Näringslivsdynamik under 90-talet*, Stockholm: NUTEK.
- Davis, S J, [1992], "Cross-Country Patterns of Changes in Relative Wages", *NBER Macroeconomics Annual Vol 7*.
- Davis, S J & Haltiwanger, J, [1991], "Wage Dispersion between and within U.S. Manufacturing Plants", *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*.
- Davis, S J, Haltiwanger, J & Schuh, S, [1996], *Job Creation and Destruction*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Davis, S J & Haltiwanger, J, [1996], "Employer Size and the Wage Structure in U.S. Manufacturing", *Annales d'Économie et de Statistique*, nr 41–42, January/June.
- Davis, S J & Henrekson, M, [1997], "Industrial Policy, Employer Size and Economic Performance in Sweden", i Freeman, R B, Swedenborg, B & Topel, R (red), *The Welfare State in Transition*, Chicago: University of Chicago Press.
- Davis, S J & Henrekson, M, [1999], *Small Business, Entrepreneurship and Economic Performance. Sweden and the United States in a Comparative Perspective*, bokmanuskript.
- Dixit, A K & Pindyck, R S, [1994], *Investment under Uncertainty*, Princeton: Princeton University Press.
- Donahue, J D, [1992], *Den svåra konsten att privatisera*, Stockholm: SNS Förlag.
- Edin, P-A & Holmlund, B, [1993], "Effekter av anställningsskydd", Bilaga till 1992 års arbetsrättskommittés betänkande, SOU 1993:32, Stockholm: Allmänna Förlaget.
- Edin, P-A & Holmlund, B, [1995], "The Swedish Wage Structure: The Rise and Fall of Solidarity Policy?", i Freeman, R B & Katz, L, (red), *Differences and Changes in Wage Structures*, Chicago: Chicago University Press.



- Evans, D S & Jovanovic, B, [1989], "An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints", *Journal of Political Economy* 97(4).
- Fukao, M & Hanazaki, M, [1987], "Internationalization of Financial Markets and the Allocation of Capital", *OECD Economic Studies*, nr 8, 35–92.
- Galbraith, J K, [1956], *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*, Boston: Houghton Mifflin.
- Galbraith, J K, [1967], *The New Industrial State*, London: Hamish Hamilton.
- Hansson, I & Norrman, E, [1996], *Skatter. Teori och praktik*, Stockholm: SNS Förlag.
- Hedelin, J, [1998], "Välfärdens entreprenörer – Var finns de?", Rapport från SAF, Stockholm.
- Henrekson, M, [1996], *Företagandets villkor – Spelregler för sysselsättning och tillväxt*, Stockholm: SNS Förlag.
- Henrekson, M, [1998a], "De nya lättnaderna i dubbelbeskattningen – en kritik", *Ekonomisk Debatt* 26(2).
- Henrekson, M, [1998b], "En ond cirkel för tjänstesektorn", *Arbetsmarknad & Arbetsliv* 4(2).
- Henrekson, M & Johansson, D, [1999], "Institutional Effects on the Size Distribution of Firms", *Small Business Economics* 12(1).
- Hibbs, D A, Jr, [1990], "Wage Compression under Solidarity Bargaining in Sweden", i Persson-Tanimura, I (red), *Generating Equality in the Welfare State: The Swedish Experience*, Oslo: Norwegian University Press.
- Holtz-Eakin, D, Joulfaian, D & Rosen, H S, [1994], "Sticking It out: Entrepreneurial Survival and Liquidity Constraints", *Journal of Political Economy* 102(1).
- Hopenhayn, H & Rogerson, R, [1993], "Job Turnover and Policy Evaluation: A General Equilibrium Analysis", *Journal of Political Economy* 101(5).
- Isaksson, A, [1998], "En studie av den svenska venture capital-marknaden", stencil, Umeå universitet.
- Kazamaki Ottersten, E, [1994], "Yrkeskompetens och rekryteringskrav", i Eliasson, G & Kazamaki Ottersten, E, *Om förlängd skolgång*, Stockholm: Almqvist & Wiksell International.

- Kihlstrom, R E & Laffont, J-J, [1979], "A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion", *Journal of Political Economy* 87(3), 719–748.
- King, M A & Fullerton, D (red), [1984], *The Taxation of Income from Capital. A Comparative Study of the United States, the United Kingdom, Sweden and West Germany*, Chicago: University of Chicago Press.
- Landell, E, m fl, [1998], *Entreprenörsfonder. Riskkapital till växande småföretag*, Stockholm: NUTEK och Industriförbundet.
- Lazear, E M, [1990], "Job Security Provisions and Employment", *Quarterly Journal of Economics* 105(4).
- Lindbeck, A, [1999], "Svensk ekonomisk tillväxt i internationellt perspektiv", i denna volym.
- Lindh, T & Ohlsson, H, [1996], "Self-Employment and Windfall Gains: Evidence from the Swedish Lottery", *Economic Journal* 106(439).
- Lindh, T & Ohlsson, H, [1998], "Self-Employment and Wealth Inequality", *Review of Income and Wealth* 44(1).
- Loveman, G & Sengenberger, W, [1991], "The Reemergence of Small-Scale Production: An International Comparison", *Small Business Economics* 3(1).
- Lundström, A, m fl, [1993], "De nya och små företagens roll i svensk ekonomi", Bilaga 18 till Ekonomikommisionen, *SOU 1993:16*, Stockholm: Allmänna Förlaget.
- NUTEK, [1996], *Småföretagen i Sverige, 1996*. B 1996:11, Stockholm: NUTEK Företag.
- OECD, [1996], *OECD Economic Surveys 1996–1997: Sweden*, Paris: OECD.
- Pontusson, J, [1992], *The Limits of Social Democracy. Investment Politics in Sweden*, Ithaca: Cornell University Press.
- Pålsson, A-M, [1998], "De svenska hushållens sparande och förmögenheter 1986–1996", stencil, Nationalekonomiska institutionen, Lunds universitet.
- Rickne, A & Jacobsson, S, [1997], "New Technology-Based Firms in Sweden. A Study of Their Impact on Industrial Renewal", stencil, Göteborg: Department of Industrial Dynamics, Chalmers Tekniska Högskola.
- Saint-Paul, G, [1997], "Is Labor Rigidity Harming Europe's Competitiveness? The Effect of Job Protection on the Patterns of Trade and Welfare", *European Economic Review* 41(3–5).

- SOU 1982:52. *En effektivare kreditpolitik*. Betänkande av kreditpolitiska utredningen, Stockholm: Allmänna Förlaget.
- SOU 1993:16. *Nya villkor för ekonomi och politik. Ekonomikommisionens förslag*. Stockholm: Allmänna Förlaget.
- SOU 1996:119. *Lättnad i dubbelbeskattningen av mindre företags inkomster*. Delbetänkande av 1992 års företagsskatteutredning, Stockholm: Fritzes.
- SOU 1997:17. *Skatter, tjänster och sysselsättning*. Slutbetänkande från Tjänstebeskattningsutredningen, Stockholm: Finansdepartementet.
- Statens pris- och konkurrensverk, [1992], "Kommunala tjänsteentreprenader 1990", SPK:s rapportserie 1992:4.
- Summers, L H, [1987], "Investment Incentives and the Discounting of Depreciation Allowances", i Feldstein, M (red), *The Effects of Taxation on Capital Accumulation*, Chicago: University of Chicago Press.
- Svensson, A, [1994], "Goda exempel på konkurrensutsättning", Stockholm: Kommunförbundet.
- Södersten, J, [1984], "Sweden", i King, M A & Fullerton, D (red), *The Taxation of Income from Capital. A Comparative Study of the United States, the United Kingdom, Sweden and West Germany*, Chicago: University of Chicago Press.
- Södersten, J, [1993], "Sweden", i Jorgenson, D W & Landau, R (red), *Tax Reform and the Cost of Capital. An International Comparison*, Washington D.C.: Brookings Institution.
- Utterback, J M & Reitberger, G, [1982], "Technology and Industrial Innovation in Sweden", i Vesper, K (red), *Frontiers of Entrepreneurship Research, 1982*. Proceedings of the 1982 Babson College Entrepreneurship Research Conference, Wellesley: Center for Entrepreneurial Studies, Babson College.
- Wennekers, S, Thurik, R & Buis, F, [1997], *Entrepreneurship, Growth and What Links them Together*, Zoetermeer: EIM/Small Business Research and Consultancy.
- Werenfels Röttorp, M, [1998], "Den offentliga sektorns förnyelse – vad har hänt under de senaste 15 åren?", i Lundgren, H, m fl, *På svag is*, Stockholm: Timbro.