



Företagande och tillväxt i Sverige

Magnus Henrekson

Ekonomisk tillväxt per capita kan i princip åstadkommas på två sätt: genom ökade insatser av produktionsfaktorerna arbete, kapital och naturresurser och genom att insatta resurser används mer effektivt, dvs. genom att produktiviteten ökar.¹

På lång sikt beror huvuddelen av tillväxten på ökad produktivitet snarare än på att vi arbetar alltmer eller ökar investeringarnas andel av de totala inkomsterna (Eklund 2007, Solow 1956). Detta faktum låg också bakom utvecklingen av den s.k. endogena tillväxtteorin där ekonomisk tillväxt ses som ett resultat av kalkylerade investeringar i kapital i vid mening (fysiskt kapital, humankapital, ny teknologi, strukturkapital m.m.) av vinstdrivna företag och individer.

Samtidigt finns det ett helt annat sätt att se på ett lands ekonomiska historia och inte minst på dess utveckling från fattigt till rikt. Sådana redogörelser brukar ofta innehålla blodfulla beskrivningar av stora entreprenörer, kapitalister och uppfinnare, vars unika förmåga till förnyelse och företagsbyggande spelat en central roll i det egna landets omvandlingsprocess. Det går knappast att komma förbi namn som J.P. Morgan, John D. Rockefeller, Henry Ford och Thomas Alva Edison om man vill förstå hur det gick till när USA gick om Storbritannien som världens ledande nation. På samma sätt är det svårt att skriva historien om det stora industriella genombrottet i Sverige utan att uppehålla sig vid namn som bankmannen A.O. Wallenberg och uppfinnarna och sedermera industrimännen Lars-Magnus Ericsson, Gustaf Dalén och Gustaf de Laval.²

Det finns således skäl att tro att entreprenörskap, dvs. individers och företags förmåga och drivkrafter att upptäcka, pröva och kommersialisera nya möjligheter, är av stor betydelse för ett lands ekonomiska utveckling. En rimlig hypotes är att ett produktivt entreprenörskap är avgörande för att de mest lovande affärsidéerna skall nå sin fulla potential i form av snabbt växande

1. Detta kapitel bygger på egen forskning – se särskilt Henrekson (2005).

2. Se t.ex. Fagerfjäll (1997–1999) för en sådan framställning.

företag.³ Trots detta har entreprenörskapet endast undantagsvis givits utrymme i de modeller som utvecklats inom nationalekonomins huvudfåra, den neoklassiska jämviktsteorin. Det förekommer inga entreprenörer i de grundläggande endogena tillväxtmodellerna, såsom Lucas (1988) eller Romer (1986, 1990). Vissa försök har på senare år gjorts att integrera entreprenörskapet i neoklassiska tillväxtmodeller,⁴ men entreprenörsrollen definieras smalt och kan inte på något sätt påstås fånga in de omfattande och komplexa funktioner som entreprenören tillskrivits utanför nationalekonomins huvudfåra – se t.ex. Glancey och McQuaid (2000) samt Bianchi och Henrekson (2005).

Huvudskälet till att entreprenörsrollen inte integrerats i de ekonomiska modellerna är att den är svår att hantera analytiskt. Det är svårt att värja sig från misstanken att definitionen av entreprenörsrollen i alltför hög grad styrts av vad som »går att räkna på«. Redan för 35 år sedan lyftes denna brist i den traditionella analysen fram av William J. Baumol (1968, s. 66) då han konstaterade att »i det teoretiska företaget finns inga entreprenörer – det är som *Hamlet* utan prinsen av Danmark«.

I detta kapitel utgår jag ifrån att den *produktiva* entreprenörsrollen är central för att uppnå en god välfärdsutveckling i en modern marknadsekonomi. Givet denna premis är syftet att explorativt undersöka hur utbudet av produktivt entreprenörskap kan förväntas påverkas av de skatte- och välfärdssystem som karakteriserar en kraftigt utbyggd välfärdsstat som den svenska. Visst utrymme ges också till att diskutera hur den entreprenöriella aktivitetens *fördelning* mellan mer eller mindre produktiva verksamheter kan förväntas påverkas. Analysen är i hög grad inspirerad av Baumol (1990). I den studien används en bred historisk ansats för att undersöka institutionernas och de i sammanhanget relevanta samhällliga belönings-systemens (*social structure of payoffs*) effekter på utbudet av entreprenörskap och dess fördelning mellan produktiva, improduktiva och rent destruktiva verksamheter.

I följande avsnitt ges dels en definition av entreprenörskap, dels diskuteras de viktigaste argumenten som anförts för synen att en produktiv entreprenörsroll är av stor betydelse för den ekonomiska utvecklingen i en modern marknadsekonomi. Det skall redan här betonas att detta forskningsfält är förhållandevis nytt och resultaten är i många fall preliminära. Däreför definieras begreppet välfärdsstat och hur detta implementerats i Sverige.

3. Storey (1994, s. 159) konstaterar i detta sammanhang: »Bristen på små företag som växer sig stora i Storbritannien är en central komponent i landets svaga ekonomiska utveckling på lång sikt.«

4. Se t.ex. Segerstrom m.fl. (1990), Helpman (1992), Aghion och Howitt (1992) och Acemoglu m.fl. (2006).

Framställningen begränsas till de aspekter som är relevanta ur ett entreprenörsperspektiv.

I ett långt avsnitt analyseras de välfärdsstatsinstitutioner som kan förväntas påverka incitamenten till entreprenöriella ansträngningar och dessas inriktning. Detta följs av en kortfattad genomgång av den internationellt jämförbara empiri som finns avseende entreprenörsaktivitet i olika länder för att se om denna är konsistent med vad vi bör förvänta oss från den tidigare institutionella analysen. I det sista avsnittet diskuteras vilka institutionella förändringar som kan vidtas för att uppmuntra till ökad entreprenöriell aktivitet inom ramen för en i stort sett oförändrad välfärdsstat.

Entreprenörskap och tillväxt

I litteraturen kan man hitta åtminstone 13 olika distinkta teman som utvecklas kring begreppen entreprenör och entreprenörskap (se Hébert och Link 1989). För att fånga de fundamentala aspekter som är viktiga i detta kapitel definieras 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 belöningssystem
- > konkurrera med andra för att erövra nya marknader och öka sin marknadsandel.

Ovanstående definition innebär att man inte kan sätta likhetstecken mellan små- och nyföretagande och entreprenörskap. I strikt mening är entreprenörskap något som karaktäriserar en person. En individ kan vara entreprenöriell både i egenskap av egenföretagare och som anställd, i det senare fallet talar man ofta om intraprenörskap. Genom att ett företag skapar goda förutsättningar för ett entreprenöriellt beteende hos sina anställda kan även organisationer bli entreprenöriella. En illustrativ indelning av företagare och anställda i entreprenöriella och förvaltande roller görs i tabell 3.1.

Det var uppenbart att enskilda innovatörer och entreprenörer hade stor betydelse för den kraftfulla omvandlingen av de ledande länderna från den industriella revolutionens genombrott och framåt. Tongivande företag och innovationer kunde i regel kopplas till en enskild individ. Men från och med 1930-talet blev det allt vanligare att anse att ekonomisk utveckling var möjlig, och kanske till och med underlättades, utan entreprenörsfunktionen. Sär-

TABELL 3.1. *Entreprenörer och intraprenörer.*

Egenskap	Roll	
	Företagare	Anställda
Entreprenöriell	Innovatörer, risktagare	Intraprenörer
Förvaltande	Saknar ambitioner att växa och/eller förändra	Företagsledare

Källa: Anpassat från Wennekers och Thurik (1999).

skilt Schumpeter (1942) menade att entreprenören i framtiden inte skulle komma att ha samma betydelse för den ekonomiska utvecklingen:

Denna sociala funktion håller redan på att förlora i betydelse och denna utveckling kommer att fortgå i en accelererande takt i framtiden även om den ekonomiska process som entreprenörskapet tidigare varit så viktig för fortsätter obruten. För, å andra sidan, är det i dag mycket lättare än förr i tiden att göra saker som ligger utanför tidigare rutiner – själva förnyelsefunktionen håller på att reduceras till rutin.

Föreställningen att en storskalig produktion och en social ordning med starka kollektivistiska inslag befrämjade den ekonomiska utvecklingen hade en stark förankring vid denna tid. I synnerhet Harvardprofessorn John Kenneth Galbraith (1956, 1967) gav argument för en politik som gynnade de etablerade storföretagen. Galbraith hävdade att såväl innovationer som förbättringar i existerande produkter och produktionsprocesser mest effektivt åstadkoms inom ramen för stora industriföretag. Individuella ansträngningar och därmed individuella incitament fick allt mindre betydelse. Ett berömt citat från Galbraiths bok *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power* från 1956 fångar detta synsätt väl:

Det finns ingen populärare illusion än att den teknologiska utvecklingen är ett resultat av den lille mannens sinnrika ansträngningar att göra ett bättre jobb än sin granne, därtill tvingad av marknadens konkurrens. Tyvärr är detta en ren fiktion.

Frågan är dock om det stämde ens då. Oberoende entreprenörer har de senaste 200 åren stått för en mycket stor del av de mest revolutionerande innovationerna. Small Business Administration (1995) presenterar en lång lista som inkluderar innovationer som telegrafan, telefonen, flygplanet, FM-radion, transistorn, persondatorn, det löpande bandet och helikoptern. Bau-

mol (2002) går så långt att han menar att erfarenheten visar att huvuddelen av de revolutionerande idéerna hittills har och även i framtiden kommer att tas fram av självständiga innovatörer inom ramen för små företag.

Hur som helst blev det i början av 1970-talet tydligt att tillväxten ändrat karaktär – större var inte längre nödvändigtvis bättre. Världen över uppstod en renässans för entreprenörskapet (Brock och Evans 1986, Loveman och Sengenberger 1991). Flera förklaringar till detta har anförts:

- > Den teknologiska utvecklingen har inneburit att transaktionskostnaderna på marknaden i många fall sjunkit dramatiskt, vilket möjliggjort ökad specialisering och fokusering på kärnverksamheten vars spegelbild är *outsourcing* och *corporate downsizing* (Carlsson 1999, Piore och Sabel 1984). Coase (1937) förklarade med hjälp av transaktionskostnadsanalys varför många aktiviteter kunde genomföras effektivare inom ett företag, dvs. utanför marknaden, än via leveranser mellan fristående företag. Utvecklingen innebar således att denna skiljelinje kom att förskjutas i riktning mot marknaden.
- > Genuint nya produkter och produktionsmetoder kan i många fall inte introduceras i stora, mogna företag. På lång sikt är radikalt ny teknologi nödvändig för att upprätthålla en långsiktigt hög tillväxttakt, eftersom den teknologi som används vid ett givet tillfälle alltid förr eller senare kommer att imiteras av företag i andra länder och därigenom leda till sänkta priser på dessa produkter. De stora företagen är ofta särklassiga vad gäller att öka produktiviteten i produktionen av sina befintliga produkter, däremot produceras nya produkter ofta bäst i nya företag, som etablerats just för denna verksamhet (Baldwin och Johnson 1999, Audretsch 1995). De entreprenöriella småföretagen sägs i detta fall fungera som förändringsagenter (*agents of change*).
- > Sedan 1960-talet har det skett en kraftig förskjutning i produktionsriktningen bort från branscher som karaktäriseras av stordriftsfördelar (tillverkningsindustri, råvaruproduktion, byggverksamhet) i riktning mot tjänstebranscher där företagen och anläggningarna i regel är mindre (se t.ex. Davis m.fl. 1996).
- > I takt med ökade inkomster har konsumenterna i högre grad kommit att efterfråga mer differentierade snarare än standardiserade produkter som lämpar sig för storskalig massproduktion (Piore och Sabel 1984, Carree och Thurik 1999).
- > Småföretagssektorn kan fungera som en billig mekanism för att identifiera och utveckla företagsledare och entreprenörstalanger. Eftersom endast mindre tillgångar sätts på spel, kostar misstag som begås avsevärt mindre när de begås i små företag (Lucas 1978).

Bara för att ett samhälle präglas av hög grad av entreprenörskap behöver inte detta samhälle ha en god välståndsutveckling. Baumol (1990) menar att variationer ekonomisk tillväxt under olika historiska perioder i hög grad kan förklaras av skillnader i spelreglerna för entreprenörskapet. Genom att studera så skilda epoker som Romarriket, det medeltida Kina och tiden för den industriella revolutionen i England, visar Baumol hur formella och informella regler i samhället avgör om entreprenörskap tar sig uttryck i för samhället mer eller mindre produktiva former.⁵

Vi kan tänka oss två ytterligheter för vilka former entreprenörsvksamhet tar sig. I det gynnsamma fallet är spelreglerna utformade på ett sådant sätt att entreprenörerna lägger ner sin energi på att förbättra den teknologi som används i den egna verksamheten. Därmed förbättras produktiviteten och inkomstnivån, och tillväxten befrämjas. I det ogynnsamma fallet leder spelreglerna i stället in entreprenörerna på privilegiejakt (*rent seeking*). Detta innebär att avkastningen på entreprenörskapet, som för entreprenören kan bli minst lika stor i detta fall, kommer från förmögenhetsomfördelning i stället för förmögenhetsskapande. Eftersom privilegiejakten förbrukar resurser i form av entreprenörstalang, kapital och arbetskraft, får den skadliga effekter på den samhällsekonomiska utvecklingen. Murphy m.fl. (1991) understryker att fördelningen av talang mellan produktivt entreprenörskap och privilegiejakt beror på den *relativa* ersättningen i de två verksamheterna. Det räcker således inte att ersättningen är god på produktivt entreprenörskap, den måste också vara dålig på privilegiejakt. Under alla omständigheter pekar dessa studier på det fruktbara i att närmare analysera vilka effekter välfärdsstatens institutioner kan ha på entreprenörskapet och därmed sannolikt också på takten i förnyelsen och den ekonomiska utvecklingen.

Den mogna välfärdsstaten

Entreprenörskapet måste i dag komma till stånd i en helt annan typ av samhälle än det som de stora entreprenörerna under slutet av 1800-talet och början av 1900-talet verkade i. I dag lever vi i ett komplext välfärdssamhälle där välfärden i hög grad finansieras av och produceras i den offentliga sektorn.

Briggs (1961, s. 228) ger följande definition av en välfärdsstat: »en stat där organiserad makt systematiskt används (via politiska och administrativa åtgärder) för att modifiera marknadskrafternas spel.« Välfärdsstaten inkluderar därigenom det stora utbudet av offentligt finansierade välfärdstjänster

5. Mycket närbesläktade idéer utvecklas av Rosenberg och Birdzell (1991).

(vård-skola-omsorg), transfereringar i form av socialförsäkringar, inkomstberoende bidrag och subventioner och ett antal regleringar, som pris- och hyresregleringar, samt regleringar på kapital- och arbetsmarknaderna där dessa har till syfte att gynna utvalda grupper eller verksamheter.

En expanderande välfärdsstat var ett framträdande drag i nästan alla industrialiserade länder under framför allt 1960- och 1970-talen (Castles 1998, Beck 1981). Fram till början av 1960-talet var den svenska välfärdsstatens omfattning ungefär i linje med snittet bland industriländerna (Lindbeck 1997), men sedan slutet av 1960-talet har de offentliga utgifterna som andel av BNP med få undantag legat högst inom OECD.⁶ Det bör dock noteras att den svenska utgiftsandelen inte framstår som lika extrem om hänsyn tas till att transfereringar inte är beskattade i alla länder (Andersen och Molander 2002). Trots en kraftig nedgång i den offentliga utgiftsandelen under andra halvan av 1990-talet var utgiftsandelen 2005 fortfarande 40 procent högre än OECD-snittet – se tabell 3.2.

Den svenska välfärdsstaten är så stor på grund av att ambitionerna är höga både vad gäller socialförsäkringar och offentlig tjänsteproduktion.⁷ Det råder samstämmighet om att välfärdsstaten varit framgångsrik i ett antal avseenden, särskilt när det gäller att utplåna fattigdom och utjämna inkomster, förmögenheter, antal arbetade timmar och konsumtion i alla upptänkli-

TABELL 3.2. Den offentliga sektorn som andel av BNP i Sverige och OECD 1960, 1971, 1983, 1992 och 2005.

	År	Totala utgifter	Offentlig konsumtion
Sverige	1960	31,1	15,8
	1971	44,2	23,3
	1983	64,1	29,3
	1992	67,0	28,3
	2005	56,4	27,2
OECD	1960	28,0	14,4
	1971	31,6	16,4
	1983	40,6	18,2
	1992	41,0	17,9
	2005	40,4	i.u.

Källor: Konjunkturinstitutet, *OECD Statistical Compendium* (online) och *OECD Historical Statistics*, diverse årgångar.

6. År 1950 hade Sverige en av de lägsta offentliga utgiftsandelarna i OECD. BNP-andelen var då 26 procent, vilket var samma nivå som i USA och Schweiz.

7. Se Aronsson och Walker (1997), Lindbeck (1997) och Bergh (2005) för en genomgång.

ga dimensioner (över livscykeln, mellan individer och hushåll) – se t.ex. Freeman m.fl. (1997) och Bergh (2005).

Över tiden har dock ekonomer i ökande utsträckning uppmärksammat de negativa incitamenteffekter som skapas av en så omfattande välfärdsstat som den svenska. Effekterna är multidimensionella genom att de påverkar val av arbete, volymen marknadsarbete, graden av ansträngning, viljan att ta på sig mer ansvarsfulla uppgifter, benägenheten att investera både i fysiskt kapital och humankapital osv. Under 1990-talet kom det också studier som visade att de sammantagna effekterna av välfärdssystemen gjorde det olönsamt att överhuvudtaget arbeta för stora grupper i samhället (Ds 1994:81, Ds 1997:73, Henrekson och Hultkrantz 1994).⁸ Emellertid har förhållandevis lite uppmärksamhet ägnats åt incitamenteffekterna på utbudet av entreprenörsansträngningar och dessas fördelning på olika verksamheter.

Incitamenten till entreprenörskap i välfärdsstaten

Arkitekterna bakom välfärdsstatens uppbyggnad ägnade knappast någon uppmärksamhet åt huruvida det skulle uppstå skadliga effekter på entreprenörsfunktionen. De såg ingen anledning till detta med tanke på att entreprenörskapet ansågs få allt mindre betydelse. Föreställningen att storskalig produktion och en social ordning med starka kollektivistiska inslag befrämjade den ekonomiska utvecklingen hade stort genomslag vid denna tid och flera centrala inslag i den svenska modellen är i linje med en sådan vision: de stora företagen och den offentliga sektorn sågs som motorn i den ekonomiska utvecklingen, individuella incitament till entreprenörskap, ansträngning och humankapitalinvesteringar nedtonades och det hävdades att inte bara den storskaliga produktionen utan också innovationsverksamheten kunde underställas s.k. fordistiska (löpandebandsliknande) organisatoriska principer.

I sin historik över LO beskriver Johansson och Magnusson (1998) utförligt hur fackföreningsrörelsen successivt byggde upp en vision om en »kapitalism utan kapitalister«. De menar att denna vision är av utomordentligt stor betydelse, eftersom den blir till

det sammanhållande kittet mellan kollektivismen och marknadens dynamik. På detta sätt kan kapitalismen äreräddas – samtidigt som det inte finns

8. Enligt en mycket inflytelserik välfärdsstatsanalytiker, Gösta Esping-Andersen (1990), är detta i linje med det slutliga målet för den nordiska välfärdsstatsmodellen, nämligen att uppnå »arbetskraftens dekommodifiering«, dvs. ingen som inte har lust till det skall behöva sälja sitt arbete.

plats för starka ägare eller kapitalister. Inkomstutjämning kan ske samtidigt som de mest dynamiska företagen tillåts göra stora vinster (s. 121).

I återstoden av detta avsnitt analyseras hur en rad institutionella arrangemang kommit att begränsa incitamenten till entreprenörsansträngningar.

Beskattningen av entreprenörsinkomster

Det finns starka skäl att tro att beskattningen av entreprenörsinkomster både absolut och relativt andra inkomstslag har betydelse för utbudet av entreprenörskap (Rosen 2005, Cullen och Gordon 2002). Inkomst som härrör från ett framgångsrikt entreprenörskap kapitaliseras ofta i form av att ägarandelar i ett eget företag stiger i värde. Det svenska skattesystemet kom över tiden att utvecklas på ett sätt som var i linje med visionen om en marknadsekonomi utan individuella kapitalister eller entreprenörer. 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 det en extrem skillnad i beskattning beroende på typ av ägare och finansieringssätt. Skuldsättning var den mest gynnade finansieringsformen och nyemission den minst gynnade, och hushåll hade betydligt högre skatter än andra ägare; från mitten av 1960-talet och fram till 1991 översteg den reala beskattningen av ett framgångsrikt företag, ägt av en individ, hela tiden 100 procent.

Beskattningen av en tänkt investering som antas ge en real avkastning på 10 procent för valda år under perioden 1960–2005 anges i tabell 3.3. Ur tabellen framgår mer i detalj de stora skillnaderna i real skattebelastning beroende på graden av lånefinansiering och vem som äger företaget. Det skattesystem som gällde 1994 behandlade i stort sett individuellt och institutionellt ägande lika och skuldfinansiering gynnades inte längre skattemässigt. Återinförandet av dubbelbeskattningen och höjningen av reavinstskatten 1995 innebar återigen att institutionellt ägande och skuldfinansiering kom att gynnas. Från och med 1997 infördes vissa lättnader i dubbelbeskattningen av aktieutdelningar för onoterade bolag.⁹ Dessa lättnader togs bort 2006.

Låga reavinstskatter vid försäljning av företaget (noll eller nära noll till och med 1976), systemet med högt förmögenhetsskatteuttag på bolagskapital och arvsskatter som gjorde generationsskiften näst intill omöjliga att genomföra (Du Rietz 2002) bidrog också starkt till en låg lönsamhet på

9. Detaljreglerna var komplicerade, men som visas i Henrekson (1998) är det sannolikt att effekterna blev små för de minsta bolagen. De stora vinnarna bland ägarna förefaller ha varit de förhållandevis stora onoterade företagen.

TABELL 3.3. Effektiva marginalskatter för olika kombinationer av ägare och finansiering, 1960, 1980, 1991, 1994, 1995 och 2005. Procent.

År		Skuld- finansiering	Nyemis- sion	Återinveste- rade vinster
1960	Hushåll	27,2	92,7	48,2
	Skattebefriade institutioner	-32,2	31,4	31,2
	Försäkringsbolag	-21,7	41,6	34,0
1980	Hushåll	58,2	136,6	51,9
	Skattebefriade institutioner	-83,4	-11,6	11,2
	Försäkringsbolag	-54,9	38,4	28,7
1991	Hushåll	31,3	62,0	54,6
	Skattebefriade institutioner	-10,0	7,3	20,4
	Försäkringsbolag	14,0	33,5	32,0
1994	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
1995	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
2005	Hushåll	27,9/22,9*	58,1/48,1*	42,7/32,7*
	Skattebefriade institutioner	-1,2	23,2	23,1
	Försäkringsbolag	18,2	44,6	42,6

* 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 roll för utfallet. Se vidare Södersten (1984, 1993) samt Davis och Henrekson (1997).

Källor: Södersten (1984, 1993 och nyare beräkningar).

entreprenörsanstängningar.¹⁰ Som visas av Petersson (2001) stimulerade skattereglerna också framväxten av ett stort antal bankanknutna invest- mentbolag under 1960-talet. Dessa hade som huvudsaklig affärsidé att för- värva familjeägda/entreprenörsdrivna bolag.

Skattereformen 1991 innebar en betydande utjämning av skattebelast- ningen på olika ägar- och finansieringsformer, men framför allt på grund av dubbelbeskattningen så är institutionellt ägande och skuldfinansiering fort- farande gynnat, om än i mindre grad än före 1991. För mindre företag och

10. Se t.ex. Södersten (1984, 1993) samt Henrekson och Jakobsson (2003) för en mer detalje- rad genomgång.

företag som lyder under de s.k. fåmansbolagsreglerna, ofta kallade 3:12-reglerna, gäller också att den tillåtna (utdelningsbara) avkastningen sattes lågt jämfört med de avkastningskrav som en genomsnittlig företagare i praktiken arbetar med, och naturligtvis utomordentligt lågt jämfört med den avkastning som blir resultatet av ett framgångsrikt entreprenörskap.¹¹ Avkastning utöver denna nivå lönebeskattas. Vidare kom hälften av reavinstskatten vid reavinster på upp till 100 basbelopp att beskattas som inkomst av tjänst.¹² Skälet till dessa stränga restriktioner på vad som skattemässigt får betraktas som kapitalinkomst är lagstiftarens starka oro för att en begränsad krets av fria yrkesutövare annars skulle få möjlighet att sänka den totala skattebelastningen på sin arbetsinsats i verksamheten.

År 2006 reformerades 3:12-reglerna ännu en gång, vilket starkt ökade komplexiteten i systemet. Reglerna tycks i första hand stimulera arbetsintensiva företag (Braunerhjelm och Wiklund 2006). Små, nya, kapital- eller kunskapsintensiva fåmansbolag med få eller inga anställda missgynnas skattemässigt relativt sett. Företag ges också incitament att använda sig av en mer arbetskraftsintensiv produktion (oavsett om det är samhällsekonomiskt fördelaktigt eller inte). Reavinstbeskattningen har i princip skärpts vid försäljning av mindre företag; vid måttliga reavinster kommer hela beloppet numera att beskattas i inkomstslaget tjänst. Några större generella stimulerings- eller incitamenteffekter för att bli företagare torde man inte kunna räkna med. Särskilt besvärande är reglernas komplexitet som gör det svårt för en (potentiell) entreprenör att skapa sig en väl underbyggd uppfattning om vad skattebelastningen kan förväntas bli.

En stor del av entreprenörsfunktionen utförs av anställda som saknar delägarskap i företaget och skattebelastningen på arbetsinkomster har varit mycket hög i Sverige under hela efterkrigstiden. Ett instrument som skulle ha kunnat användas för att stimulera anställda att bli mer entreprenöriella och belöna deras entreprenörsansträngningar är personaloptioner. Detta försvåras dock också av skattestystemet; vinster på optioner betraktas som inkomst av tjänst när optionstilldelningen är knuten till anställningen. Således beläggs optionsvinster med såväl sociala avgifter som marginalskatt på upp till 56–57 procent, vilket innebär en total skattebelastning på ca 68 procent. Utställaren av optionerna, dvs. företaget, betalar dock inte de sociala

11. 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 nominellt avkastningskrav före skatt på i storleksordningen 25–30 procent per år.

12. I en majoritet av EU-länderna (EU15) är reavinstskatten vid försäljning av ett bolag som man själv byggt upp noll procent.

avgifterna förrän vid optionslösen. Detta utgör ännu en försvarande omständighet, eftersom företaget då inte vet vad optionsprogrammet kan komma att kosta förrän i efterhand.

I USA, å andra sidan, beskattas sedan 1981 personaloptioner med skattesatsen 20 procent (nu sänkt till 15 procent) och ingen skatt utgår förrän den underliggande aktien säljs. Denna institutionella förändring fick en utomordentligt stor betydelse för framväxten av hela venture capital-närings, vilken visat sig vara en effektiv institution för att harmonisera incitamenten hos entreprenörer, investerare och kapitalförvaltare (Gompers och Lerner 2001). Med de svenska skattereglerna kan dock i praktiken inte en högkompetent venture capital-närings med juridiskt säte i Sverige växa fram (Henrekson och Rosenberg 2001).

Incitamenten till sparande och förmögenhetsuppbyggnad

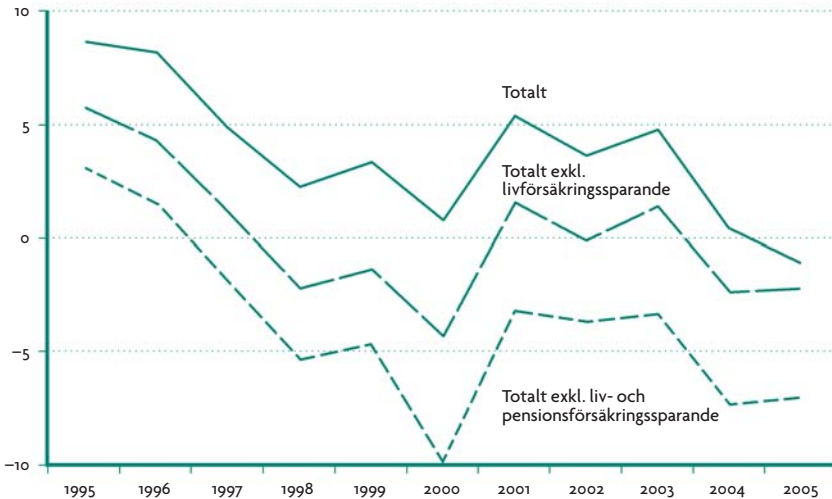
Den trygghet som skapas av välfärdssystemen innebär att ett antal viktiga sparmotiv faller bort eller reduceras. Så länge arbetslöshetsförsäkringen, inkomstberoende pensioner och sjukförmåner, högre utbildning och kraftigt subventionerade vård- och omsorgstjänster tillhandahålls av samhället, så bortfaller de flesta motiven att spara för en genomsnittlig individ. Behovsprövade bidrag tenderar att förstärka denna effekt för dem med låga inkomster, eftersom de inte får ha några tillgångar (Hubbard m.fl. 1995). En omfattande välfärdsstat minskar således incitamenten att spara. Därtill kommer att den reala beskattningen på finansiellt sparande och förmögenhetsackumulation varit och fortfarande är mycket hög i Sverige. Inte ens den stora uppgången på börsen och den stora prisuppgången på fastigheter under 1990-talet fick några tydliga effekter på den genomsnittlige svenskens förmögenhetssituation. Enligt beräkningar i Pålsson (2002) minskade den reala medianförmögenheten med 8 procent under perioden 1988–1999.

Hushållens disponibla inkomster som andel av hushållens bruttoinkomster är låga i Sverige till följd av den höga skatten på arbete. Hushållens finansiella sparande som andel av disponibel inkomst har historiskt också varit låg. Sparandeandelen har också varit låg vid en jämförelse med andra OECD-länder. Hushållens nettosparande sjönk från ca 6 procent på 1960-talet till 4 procent på 1970-talet och 1 procent på 1980-talet, medan snittet i OECD låg på 10–12 procent.¹³

Hushållens sparkvot ökade dock kraftigt i samband med krisen i början av 1990-talet. Men som framgår av figur 3.1 föll sparkvoten igen i mitten av

13. OECD, *Historical Statistics 1960–1980* och *1960–1995*.

FIGUR 3.1. Hushållens finansiella sparande som andel av disponibel inkomst, 1994–2005. Procent.



Anm.: Ideella organisationer ingår i det finansiella sparandet.

Källa: SCB (online, 15 november 2006).

1990-talet och den har i genomsnitt legat på ungefär 3 procent. Men av figuren framgår också att hushållens sparande i hög grad sker i form av liv- och pensionsförsäkringssparande (i första hand avtalsförsäkringar). Om detta sparande exkluderas ser vi att hushållens finansiella sparande varit starkt negativt på senare år.

Ett tillräckligt stort eget kapital är fundamentalt för både etablering och expansion av företag (Evans och Jovanovic 1989). Ju mer riskfylld verksamheten är, desto större andel av finansieringen måste dessutom utgöras av eget kapital. Även om goda säkerheter finns, är ändå en betydande egenkapitalinsats ofta en förutsättning för att erhålla krediter. 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. Det finns också en hel del vetenskapligt stöd för att en individs privata förmögenhetsställning påverkar sannolikheten för dels att bli företagare, dels att expandera verksamheten (Lindh och Ohlsson 1996, Blanchflower och Oswald 1998, Holtz-Eakin m.fl. 1994). 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.

På senare år har individuellt sparande uppmuntrats genom bl.a. avdragsrätt för pensionsförsäkringar. Till detta kommer omfattande kollektiva till-

läggspensionssystem. Genom dessa system kan individer bygga upp mycket stora tillgångar – se vidare figur 3.1. Men i enlighet med den gängse välfärdsstatslogiken ses dessa tillgångar i första hand som ett komplement till den inkomstrygghet som de statliga systemen ger. Medlen kanaliseras därför i sin helhet till de traditionella finansiella institutionerna och kan tidigast disponeras från och med 55 års ålder. Denna starka drivkraft till ökad institutionalisering av sparandet, i kombination med att skattelagstiftningen näst intill omöjliggör framväxten av en effektiv venture capital-näring (se ovan), bidrar ytterligare till att försvåra kapitalförsörjningen för entreprenörsdrivna företag.

Offentlig produktion av tjänster med hög inkomstelasticitet

Den storskaliga produktionen i industrisektorn kom i stora stycken att ses som förebild även för produktionen av inkomstelastiska tjänster som vård, omsorg och utbildning (Rojas 2001). I detta fall sågs det som naturligt att den offentliga sektorn snarare än storföretagen stod för produktionen. Denna strategi fick djupgående effekter på sysselsättningstillväxten i olika delar av samhället; från 1960 och fram till mitten av 1990-talet ägde all sysselsättningstillväxt netto rum i kommuner och landsting (Rosen 1997).

Trots de senare årens försök med konkurrensutsättning av offentlig verksamhet är den privata andelen av produktionen av många tjänster mycket begränsad. I tabell 3.4 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 verksamhe-

TABELL 3.4. *Andelen privat produktion för vissa helt eller i huvudsak offentligt finansierade tjänster, 1996 och 2000. Procent.*

Verksamhet	Andel (av antal platser) 1996	Andel (av antal platser) 2000	Andel (av antal platser) 2005
Daghem	12,5	11,8	16,7
Familjedaghem (dagmamma)	2,2	8,6	12,0
Fritidshem	4,5		9,2
Grundskola	2,4	3,9	7,4
Gymnasieskola	1,9	4,4	13,4
Äldreomsorg i särskilt boende	8,3	10,0	13,2
Hemtjänst boende i servicehus	5,1		
Hemservice i eget boende	2,6		9,7

Källor: Werenfels Röttorp (1998) för 1996, Jordahl (2002) för 2000, Socialstyrelsen (2006) för äldreomsorg och Skolverket för samtliga skolmätt 2005.

ter lämpar sig väl för privat produktion, särskilt inom mindre företag. Det politiska vägvalet att i första hand producera dessa tjänster i offentlig regi kom att utestänga privata entreprenörer från en stor och växande del av ekonomin. Särskilt i hälsosektorn är det lätt att föreställa sig hur en större öppenhet för privata producenter skulle kunnat bana vägen för framväxten av nya stora företag (Levin och Normann 2000, Jönsson m.fl. 2004).

Till detta kommer att inkomstelasticiteten för dessa tjänster med få undantag är hög. Enligt amerikanska studier ligger den för vård på ca 1,6 (Murray 2003). Detta innebär att om våra inkomster ökar med 10 procent så vill vi lägga 16 procent mer på vård. I början av 2000-talet går motsvarande ca 22 procent av BNP till offentligfinansierad vård, omsorg och utbildning och denna andel har inte ökat sedan början av 1980-talet. Dessutom tenderar det relativa priset att stiga för sådan produktion, eftersom det är svårt att rationalisera verksamheten genom att ersätta människor med maskiner eller annan kapitalutrustning. Problemet är att det offentliga har åtagit sig att stå för produktion och skattefinansiering av dessa tjänster, som möter den snabbast ökande efterfrågan och har den mest oförmånliga kostnadsutvecklingen, samtidigt som globaliseringen gör det svårare att upprätthålla en hög skatteandel av BNP. Vad som i ett friare system skulle varit tillväxtbranscher tenderar i stället att bli »kostnadsproblem«. Detta minskar deras attraktivitet för drivande och talangfulla entreprenörer.

Hushållsnära tjänster ofta utom räckhåll för entreprenöriell exploatering

En stor andel av allt arbete utförs utanför marknaden. Internationella länderjämförelser tyder också på att det finns stort utrymme för substitution mellan betalt och obetalt arbete (Davis och Henrekson 2005). Studier för Sverige visar till och med att det obetalda egenarbetet är mer omfattande än det beskattade marknadsarbetet och att den privata tjänstesektorn är osedvanligt liten vid en internationell jämförelse (SOU 1997:17).

Skatt på arbete höjer priset på både varor och tjänster. Vad gäller många varor (t.ex. mobiltelefoner) kan ett högt pris leda till att konsumenten avstår från köp eller nöjer sig med lägre kvalitet. Så behöver inte vara fallet för tjänster – höga skatter på arbete kan i stället uppmuntra till egenproduktion. Denna grundläggande insikt utgör en viktig utgångspunkt för nyare arbeten inom området optimal beskattning. De teoretiska resultaten hos Kleven Jacobsen m.fl. (2000) och Piggott och Whalley (2001) pekar starkt mot att en optimal skattestruktur bl.a. innebär förhållandevis låga skatter på de marknadsproducerade tjänster som i stället skulle kunna produceras i hemmet. Höga skatter på arbete gör det mer lönsamt att utföra en större del av det totala arbetet utanför marknadssektorn i form av gör-det-självlösningar.

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 därmed sysselsättningen på marknaden vidgas. Det går att visa (Davis och Henrekson 2005) att om både köpare och säljare i Sverige har samma lön i sina respektive yrken måste den professionelle tjänsteproducenten, för att vara konkurrenskraftig, 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.

Som en följd av detta är sannolikheten lägre i en omfattande välfärdsstat att en stor, effektiv tjänstesektor, som framgångsrikt kan konkurrera med det obetalda egenarbetet, växer fram. Därigenom blir ännu en viktig arena för kommersiell exploatering och entreprenöriell affärsutveckling mer svårtillgänglig. Givet att mer än hälften av allt arbete fortfarande ligger utanför den yrkesmässiga sektorn är detta sannolikt av stor betydelse för välståndsutvecklingen, särskilt i ett längre perspektiv. När tjänster tillhandahålls yrkesmässigt uppstår incitament att investera i nya kunskaper och kapitalutrustning, att utveckla nya teknologier och bättre kontraktsformer, att skapa mer flexibla organisationsstrukturer osv. Därmed finns också anledning att tro att produktivitetsutvecklingen blir snabbare än vid egenproduktion. Kort sagt, högre arbetsbeskattning motverkar marknadsproduktion av varor och tjänster som är nära substitut till hemmaproduktion, och minskar utrymmet för en entreprenöriell expansion in i nya verksamheter som hushållar med människors tid.

Incitamenten till »nödvändighetsentreprenörskap«

I den empiriska litteraturen om vilka faktorer som bestämmer utbudet av entreprenörskap skiljer man ofta mellan *pull*- och *push*-faktorer (Storey 1994). En individ kan antingen »dras« in i entreprenörskap för att exploatera en affärsmöjlighet (i stället för att vara anställd) eller så kan denne »knuffas« in i entreprenörskap på grund av att det inte finns något annat eller bättre sätt att försörja sig på. Reynolds m.fl. (2001, 2002) skiljer explicit mellan *opportunity-based* och *necessity entrepreneurship* i sitt omfattande internationella projekt för att mäta graden av entreprenöriell aktivitet i olika länder.¹⁴

14. Nödvändighetsentreprenörskap faller inte vid en strikt tolkning inom ramen för den definition av entreprenörskap som ges i avsnittet »Entreprenörskap och tillväxt«. Vad som från början var nödvändighetsentreprenörskap kan senare förvandlas till möjlighetsentreprenörskap när entreprenören varseblir att det finns tillväxtpöjligheter i den egna affärsidén.

TABELL 3.5. Antal skattefinansierade respektive marknadsfinansierade individer i Sverige 1960, 1990, 2002 och 2005. Miljoner.

	1960	1990	1995	2002	2005
A. Skattefinansierade individer*	1,143	3,887	4,073	4,021	4,187
B. Marknadssysselsatta**	2,989	2,569	2,228	2,490	2,449
Kvot (A/B)	0,38	1,51	1,83	1,63	1,71

* Offentliganställda + ålderspensionärer + förtidspensionerade + sjuklediga + föräldralediga + asylsökande + mottagare av a-kassa + deltagare i arbetsmarknadspolitiska åtgärder. Dubbelräkning har undvikits t.ex. för sjuk- och föräldralediga.

** Inklusive egenföretagare och de som arbetar i statliga affärsverk och offentligt ägda bolag men exklusive sjuk- och föräldralediga.

Källor: Lindbeck (1997) avseende 1960, 1990 och 1995 samt egna beräkningar utifrån offentlig statistik avseende 2002 och 2005.

Välfärdsstatens effekter på incitamenten till och möjligheterna för entreprenörskap har hittills, åtminstone implicit, i första hand behandlat hur möjlighetsentreprenörskapet hämmas. Men välfärdsstaten bromsar också nödvändighetsentreprenörskapet genom att erbjuda stora möjligheter att erhålla en inkomst via offentliga budgetar, antingen via en offentlig anställning eller i form av transfereringsinkomster. Aggregerade siffror visar tydligt hur dessa möjligheter ökat brant i Sverige under efterkrigstiden. Som framgår av tabell 3.5 var det drygt 1,7 personer på varje privatsysselsatt som fick huvuddelen av sina inkomster från offentlig sektor 2005, jämfört med knappt 0,4 år 1960.¹⁵ På senare år har det förts en omfattande diskussion om just sysselsättningens helt avgörande betydelse för Sveriges möjligheter att undgå drastiska nedskärningar i den offentligfinansierade välfärden, se t.ex. Jonsson och Pettersson (2002) eller Murray (2003) för lättillgängliga och tydliga framställningar av denna problematik.

I princip är välfärdsstatens ambition att utjämna inkomster inriktad på individer och hushåll. I praktiken blir det då fråga om enorma överföringar mellan regioner på grund av stora regionala sysselsättningskillnader. Dessa skillnader kan bli bestående under överskådlig tid genom att stora summor överförs från regioner med hög sysselsättning till regioner med låg sysselsättning i form av förtidspensioner, arbetslöshetsunderstöd, arbetsmarknadsåtgärder och sjukersättning. Av tabell 3.6 framgår att marknadsinkomsternas

15. Andelen i yrkesaktiv ålder som får sin försörjning genom offentliga bidrag eller ersättningar utan att arbeta är även den mycket hög. Hösten 2005 utgjorde antalet sjukskrivna, föräldralediga, öppet arbetslösa, i arbetsmarknadsåtgärder, socialbidragstagare och förtidspensionärer 23–24 procent av befolkningen i åldern 18–64 år. Denna andel har bara sjunkit med ett par procentenheter sedan krisåren i mitten av 1990-talet.

TABELL 3.6. Marknadsinkomst som andel av total hushållsinkomst i svenska kommuner, 1995 och 1998. Procent.

Kommuner med högst andel	1995	1998	Kommuner med lägst andel	1995	1998
Gnosjö	64,8	68,1	Pajala	22,8	23,5
Håbo	61,1	63,9	Boden	24,7	25,4
Täby	60,2	63,9	Haparanda	25,7	26,7
Gislaved	60,1	62,8	Övertorneå	27,5	27,4
Sollentuna	58,4	62,5	Sollefteå	29,3	29,3
Hela landet	45,7	48,9			

Anm.: Marknadsinkomst som andel av total inkomst definieras som den andel av hushållsinkomsten som härrör från arbetsinkomst från privata icke-offentliga arbetsgivare. Kapitalinkomster är exkluderade.

Källa: SAF (2000).

andel av de totala hushållsinkomsterna 1998 varierade från ca 23 procent upp till ca två tredjedelar. Riksgenomsnittet låg på strax under 50 procent. Dessa siffror ger en stark fingervisning om att incitamenten till nödvändighetsentreprenörskap är mycket svaga i lågsysselsättningsregioner eller i en ort eller region som drabbas av en negativ chock.¹⁶

Den höga skatten på arbete ställer också till problem av ett annat skäl. En rimlig nettolön kräver en hög arbetsersättning före skatt. Detta problem är särskilt akut i Sverige, eftersom skatten på de lägsta årsinkomsterna är osedvanligt hög. För en individ som tjänar 65 procent av en genomsnittlig industriarbetarlön består mer än 60 procent av arbetsersättningen av skatter. Detta är den högsta nivån bland OECD-länderna (Engman m.fl. 2006).

Det är rimligt att anta att det finns ett samband mellan den nettolönen en individ kräver för att acceptera ett jobberbjudande och den minimiinkomst som välfärdssystemen långsiktigt garanterar. Den begärda nettolönen svarar mot en viss bruttolön, reservationslönen. Reservationslönen kommer givetvis att bero på en rad omständigheter och variera mellan individer. Nivån på de sociala skyddsnäten spelar naturligtvis en viktig roll för att bestämma reservationslönen. I slutänden är en individ berättigad till socialbidrag, vilket garanterar individen/hushållet en politiskt bestämd minimistandard. Socialbidragsnormen ger därför en riktpunkt för att bestämma en typisk nivå på de lägsta reservationslönerna. Som visats i Ds 1994:81 är det inte ovanligt att personer med anknytning till arbetsmarknaden ligger under socialbidragsnivån. I studien (s. 201) dras också slutsatsen att »det är troligt att arbeten som

16. Se Berg (1997) för en analys av vilka förändringar i attityder och livsmönster som växer fram i orter och regioner med en strukturellt låg sysselsättningsgrad.

erbjuder löner som ligger under eller nära det slutliga skyddsnetet kommer att försvinna på lång sikt«.

De sociala skyddsneten påverkar naturligtvis också synen på vad som är en anständig nettolön, de fackliga lönekraven och vilka slags verksamheter som entreprenörer är villiga att satsa på. I den utsträckning de sociala skyddsneten höjer reservationslönerna så påverkar de båda typerna av entreprenörskap. De motverkar nödvändighetsentreprenörskap genom att tillhandahålla alternativa inkomstmöjligheter på en rimlig nivå och de hämmar möjlighetsentreprenörskapet genom att ökade reservationslöner leder till att många (initialt) lågproduktiva verksamheter inte är tillgängliga för entreprenöriell exploatering, eftersom entreprenörer har mycket små incitament att starta och driva företag som (åtminstone till en början) förutsätter att man betalar löner som ger en lägre nettoinkomst än vad som garanteras av socialbidragsnormen.

Tre ytterligare effekter

Företag har ofta möjlighet att erhålla subventioner om de expanderar i regioner med låga inkomster och hög arbetslöshet. Ett antal åtgärder inkluderande både direkta bidrag och skattelättnader har använts för ändamålet. Men på lång sikt är det inte alls säkert att de företag som erhåller sådant stöd gynnas av detta, det kan snarare vara tvärtom (Bergström 2000). Ett sådant stöd leder sannolikt också till att entreprenöriell talang dras till mindre produktiva verksamheter eller att entreprenören använder sin talang och energi mer till att tillfredsställa de kriterier som leder till att företaget kommer i åtnjutande av subventioner än till att skapa så stor kundnytta som möjligt. Företagsstöd av detta slag ger därför lätt upphov till privilegiejakt och förmögenhetsomfördelning snarare än skapande av nya värden (se återigen Murphy m.fl. 1991). Ett klassiskt exempel i Sverige är lokaliseringsstödet till s.k. *call centers* som lokaliseras på mindre orter i inlandet och norra Sverige. Stödet kan ofta vara så omfattande att alla kostnader, inklusive lönekostnaden, täcks av stödet under flera år. När stödtiden är till ända är risken stor att verksamheten läggs ner och återuppstår i nya former så att lokaliseringsstöd återigen kan utgå.¹⁷

Det finns belägg för att det går att vidta en hel del åtgärder på kommunal

17. Ett än mer talande exempel var entreprenören Roger Akelius försök att med hjälp av regionalstöd bygga upp företaget Akelius Bidrag i Åmål. Affärsidén var att informera kommuner och företag om vilka statliga bidrag och EU-bidrag som fanns och hur man anpassar sin verksamhet för att få dem. Nutek avslag dock till slut ansökan därför att de »kommit fram till att stöd inte bör utgå på grund av omständigheter som bedömdes strida mot allmän ordning, goda seder eller som var ägnade att väcka förargelse«. I sitt avslag skrev Nutek bl.a.: »Tjänsten kan uppfattas som uppmantran till ett utnyttjande av statens bidrag som strider mot syftet med bidragen« (TT 1990).

och regional nivå för att förbättra det egna entreprenörsklimatet. Det handlar här om offentliga åtgärder som stödjer näringslivsutvecklingen: smidig tillståndsgivning avseende ny- och tillbyggnad, etableringstillstånd, snabb utbyggnad av lokala transportsystem, gott samarbete i miljöfrågor osv. De kommunalekonomiska incitamenten till detta försvagas dock kraftigt av utjämning i ytterligare en dimension. För att utjämna inkomsterna mellan kommuner och landsting, utöver vad de individinriktade systemen åstadkommer, har också det kommunala utjämningsystemet införts. Systemet infördes 1966 och dess utjämnande effekt har successivt ökat till den grad att det i stort sett inte längre finns något samband mellan kommunens nettointäkter och dess per capitainkomst (Fölster 1998, Kommunförbundet 2000). Det är till och med lätt att hitta fall där ökad sysselsättning i den egna kommunen leder till en försämring i dess finanser. Således har välfärdsstatens ambitioner att utjämna inkomsterna i ännu en dimension gjort det i bästa fall likgiltigt för lokala politiker att befrämja det egna entreprenörsklimatet.

Lagen om anställningsskydd (LAS) ger anställda ett kraftfullt skydd mot ogrundade uppsägningar, och dess syfte är att erbjuda ännu ett medel för att öka den enskildes inkomstrygghet. De enda grunder som finns för uppsägning är grov försumlighet och arbetsbrist, då uppsägningarna sker enligt väl definierade turordningsregler. Strikta turordningsregler är en större belastning för nya, små och (potentiellt) snabbväxande företag. Särskilt för företag med stor potential att växa snabbt är behovet av att kunna variera arbetsstyrkan större än för större, mogna företag och för företag utan tillväxtambitioner (Davis m.fl. 1996, Reynolds 1999).

Mer allmänt bör vi förvänta oss att mikroekonomisk flexibilitet underlättar den »kreativa förstörelse« som är så viktig för förnyelse och tillväxt i moderna marknadsekonomier. Regleringar på arbetsmarknaden gör denna process långsammare och bör därför leda till långsammare produktivitetstillväxt. En sådan effekt har varit svår att visa av flera skäl. Dels är det svårt att hitta jämförbara mått på graden av arbetsmarknadsregleringar, dels skiljer sig tillämpningen av gällande regler åt mellan länder. I en stor studie på 60 länder finner Caballero (2007) stora produktivitetseffekter av en striktare arbetsmarknadslagstiftning när hänsyn också tas till i hur stor utsträckning reglerna faktiskt tillämpas.¹⁸

Vägen från liten till stor är i regel mycket knagglig därför att de nya företagen verkar under genuin osäkerhet. Om företaget verkar under betingelser som försvårar möjligheterna till snabb anpassning, bör man förvänta sig både en

18. Enligt skattningar av Caballero m.fl. (2004) är en ökning av regleringsgraden från 20:e till 80:e percentilen bland de 60 studerade länderna förknippad med att produktivitetsokningstakten sjunker med en procentenhet.

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.¹⁹ Dessutom tillkommer att först-in–sist-ut-principen vid neddragningar medför att anställningstid blir relativt sett viktigare för den enskildes inkomsttrygghet än individuell skicklighet. Detta ökar individernas alternativkostnad för att byta arbete, vilket försvårar nya entreprenörers rekryteringsmöjligheter och/eller minskar benägenheten att lämna en avlönad anställning för att bli egen företagare.

Graden av entreprenörskap

Av föregående avsnitt har framgått att det finns en mängd institutionella villkor i den utbyggda välfärdsstaten som minskar drivkrafterna till produktivt entreprenörskap. För att visa att detta faktiskt minskar graden av entreprenörsansträngningar i samhället, eller stimulerar entreprenörer till aktiviteter som samhällsekonomiskt är mindre förmånliga, krävs empirisk forskning. Entreprenörskap är dock svårt att mäta entydigt, dess verkan tar sig en mängd olika former och tidsfördröjningarna i effekterna är svåra att fastställa. Det är därför en mycket svår uppgift att ställa upp ett entydigt empiriskt test som kan visa att graden av entreprenörskap är avgörande för förnyelse och tillväxt och att variationer i den produktiva entreprenörsaktiviteten kan förklara skillnader i tillväxt och förnyelse mellan länder eller i enskilda länder över tiden. Vissa försök har gjorts – se framför allt Carree m.fl. (2002) och van Stel m.fl. (2005) – men som forskningsläget är i dag får vi i första hand nöja oss med att redovisa ett antal indicier som pekar i den riktningen.

En första grov observation, som är förenlig med de ovan identifierade svaga incitamenten till entreprenörskap, är den svaga långsiktiga tillväxttakten i BNP per capita. Den aggregerade sysselsättningstillväxten i privat sektor är också svag i ett långsiktigt perspektiv: all sysselsättningsökning netto under perioden 1950–2000 ägde rum i offentlig sektor. I detta sammanhang är det dock mer relevant att undersöka data som mer direkt mäter utbudet av entreprenörskap. Även om man inte skall likställa egenföretagande med entreprenörskap så kan ändå konstateras att Sverige från det tidiga 1970-talet och fram till 1990 hade den lägsta andelen egenföretagare inom OECD

19. Även utan kraftfulla regleringar hamnar de mindre företagen lätt i problem när det gäller att passera tröskeln från ett mycket litet företag, som styrs informellt av entreprenören själv. Storey (1994, s. 202) konstaterar därvidlag: »Den huvudsakliga slutsats som framkommer av undersökningar av interaktionen mellan små företag och arbetsmarknadens regelsystem är att företag med tio till femtio anställda har stora svårigheter ... företag i detta storleksintervall förefaller ha problem att lära sig hantera den ökade formaliseringen av rekryteringsprocesser och internetbildning som deras större storlek erfordrar.«

TABELL 3.7. Egenföretagande som andel av den totala arbetskraften i de (då) tolv EU-länderna och Sverige, 1992. Procent.

Land	Procent	Land	Procent
Belgien	14,1	Luxemburg	8,9
Danmark	8,0	Nederländerna	9,6
Frankrike	11,2	Portugal	22,9
Tyskland	8,1	Spanien	17,4
Grekland	32,6	Storbritannien	11,3
Irland	19,0	EU12	13,8
Italien	23,2	Sverige	6,8

Anm.: Inga uppgifter fanns tillgängliga för Österrike, Finland och Norge. Jordbrukssektorn är inkluderad.

Källa: European Observatory for SMEs (1995).

och Sverige har den lägsta andelen egenföretagare inom EU. Se tabell 3.7 för hur läget var i början av 1990-talet.²⁰ Fölster (2000) har också korrigerat den internationella statistiken för att nå maximal jämförbarhet. Bland 23 undersökta OECD-länder har Sverige 1998 fortfarande en av de lägsta egenföretagarandelarna på 7,9 procent av arbetskraften, även om en viss uppgång kan noteras sedan bottenivån 6,4 procent 1984.

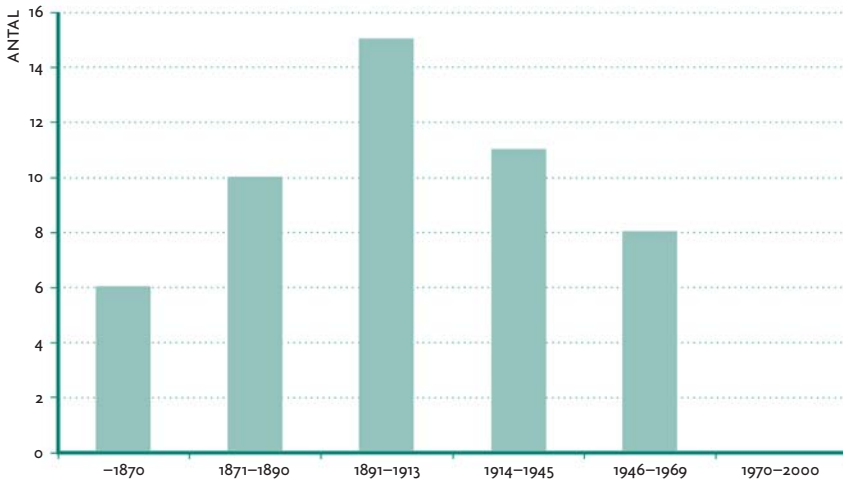
Verket för näringslivsutveckling (Nutek) redovisar internationellt jämförbar statistik via harmoniserade nationella arbetskraftsundersökningar. Sveriges egenföretagarandel var 2004 9,5 procent av samtliga sysselsatta mellan 15–64 år. Detta placerar Sverige på 21:a plats när EU:s 25 medlemsländer rangordnas (Nutek 2006).

Mer direkta mått på graden av entreprenörsaktivitet kan erhållas genom det stora internationella projektet *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, Minniti m.fl. 2005). Syftet är där att få fram internationellt jämförbara mått på vad de kallar *nascent entrepreneurs* – vilket brukar översättas med »entreprenörer i vardande« – dvs. människor som vid en given tidpunkt håller på att sätta igång ett företag eller nyligen har startat ett företag som fortfarande är aktivt. Mer precist definieras graden av entreprenöriell aktivitet som: andel av befolkningen i åldern 18–64 år som antingen är i färd med att starta ett företag eller driver ett företag de själva varit med om att starta för mindre än 42 månader sedan.

I 2005 års GEM-studie deltog 35 länder och Sverige hamnade på 32:a plats med drygt 4 procent av befolkningen definierad som entreprenörer i vardande. Inom EU var det bara Belgien som hade en lägre entreprenöriell

20. Se även *OECD Economic Outlook*, juli 1992.

FIGUR 3.2. Etableringstidpunkt för Sveriges femtio största privata företag år 2000. Omsättning.



Källa: Nutek och Almi (2001).

aktivitet än Sverige. Bland de rikaste OECD-länderna toppar USA med en andel på ca 12 procent. Det förväntade mönstret för nödvändighetsentreprenörskap framträder också. Nivån i denna kategori är genomgående låg i de länder som har de mest omfattande välfärdssystemen.

Det finns också ett antal mått som indikerar att en oproportionerligt stor andel av den ekonomiska aktiviteten i Sverige sker i stora företag, se Henrekson och Johansson (1999) för en sammanställning av beläggen för detta. Vidare, och kanske allra viktigast i sammanhanget, är den magra förekomsten av snabbväxande företag. Det finns studier för USA som indikerar att alla nya jobb netto skapas i ett begränsat antal företag som växer mycket snabbt, s.k. gaseller (Birch och Medoff 1994, Birch m.fl. 1995). Storey (1994) rapporterar om ett liknande mönster i Storbritannien. Gaseller är däremot ovanliga i Sverige.

Davidsson m.fl. (1994, 1996) finner att ökningen i sysselsättningen i näringslivet i första hand emanerar från små förändringar i många företag snarare än från ett mindre antal företag med stark tillväxt. Det begränsade bidraget till sysselsättningen från snabbväxande företag framgår särskilt tydligt ur Delmars och Davidssons (2000) studie. De undersöker bidraget till sysselsättningstillväxten från de 10 procent snabbast växande företagen. Det kan konstateras att det för att ingå i gruppen snabbväxare räcker med en årlig tillväxt på 7,6 personer och en mycket liten del av sysselsättningsökningen i de snabbväxande företagen utgörs av organisk tillväxt.

Av särskilt intresse är att titta närmare på tillväxten i nya teknologibase-

rade företag. Sådana företag har ofta stora potentiella möjligheter till tillväxt eftersom hemmamarknadens ringa storlek i regel inte utgör någon begränsning. Rickne och Jacobsson (1999) studerar alla nya teknologibaserade företag grundade mellan 1975 och 1993 i Sverige. 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 tjänstebansherna 1993. Dessa företags andel av den totala sysselsättningen är således mycket liten, och kanske än mer anmärkningsvärt är att inget av företagen hade fler än 300 anställda.

Givet den övergripande bilden är det föga förvånande att inte ett enda av Sveriges 50 största företag år 2000 grundats efter 1970 – se figur 3.2. Axelson (2006) finner likaså att bland Sveriges 100 omsättningsmässigt största företag 2004 var endast två av dessa genuint entreprenörsdrivna etableringar efter 1970 (Tele2 och MTG).

Kan välfärdsstaten bli mer entreprenöriell?

Är incitamenten till entreprenöriellt beteende svagare i väl utbyggda välfärdsstater? I detta kapitel har jag gått igenom ett antal välfärdsstatsinstitutioner som kan förväntas påverka incitamenten till utbud av entreprenörskap och påverka hur de entreprenöriella ansträngningarna fördelar sig mellan produktiva och improduktiva verksamheter.

Under de senaste decennierna har det framkommit en rad forskningsrön som pekar på att entreprenörskap är viktigt för tillväxt och jobbskapande. Ledande forskare på området talar om »framväxten av det entreprenöriella samhället« (Acs och Audretsch 2001). Men entreprenören är i hög grad en främmande fågel i välfärdsstaten. En djupgående genomgång av centrala välfärdsstatsarrangemang i Sverige, landet med de mest omfattande välfärdsystemen, visar att samhällets belöningsystem sänker avkastningen på entreprenöriella ansträngningar både i absolut mening och relativt alternativa aktiviteter.

Mått på hur svensk ekonomi utvecklats under de senaste decennierna motsäger inte hypotesen att entreprenörskap är viktigt för att förbättra ekonomins prestationsförmåga. Särskilt anmärkningsvärd är bristen på nya snabbväxande företag, trots rekordstora FoU-satsningar och en industri- och kompetensstruktur som var väl positionerad för att dra nytta av 1990-talets boom i IT- och biotekniksektorerna. Visserligen startades en hel del företag i dessa branscher under 1990-talet, men ytterst få av dem lyckades växa tillräckligt snabbt för att i tid nå en kritisk storlek. Så länge det finns skalekonomier är det av yppersta vikt att de verkligt lovande nya företagen

har möjlighet att växa snabbt. Tillväxt blir nödvändig för överlevnad (Audretsch 2002). Det spelar ingen roll hur genial den ursprungliga idén är, liknande idéer kommer nästan alltid att ungefär samtidigt ha utvecklats på andra håll och efter en tid kommer det i regel att utkristallisera sig några företag som är dominerande i den aktuella nischen. När detta väl inträffat blir det mycket svårt att börja växa. Alternativet för företaget blir då att lägga ner verksamheten, att förbli en liten lokal spelare eller att bli uppköpt av någon av de dominerande aktörerna.

Politiken har här en nyckelroll, eftersom den relevanta belöningsstrukturen, för att tala med Baumol (1990), i första hand avgörs genom politiska beslut på en lång rad områden som griper över mycket breda fält. Betingelserna behöver helt enkelt vara tillräckligt gynnsamma så att goda idéer kan lägga grunden till snabbväxande företag. Dagens svenska (eller av svenska entreprenörer grundade) storföretag har ju också varit små en gång i tiden. De flesta av dem startades redan före första världskriget, medan andra, som Ikea och H&M, grundades på 1940-talet. Som vi kunnat konstatera finns knappast några motsvarande exempel från senare tid, vilket står i bjärt kontrast till framför allt USA där flera av de mest kända storföretagen grundats efter 1960 eller ibland till och med efter 1980.²¹

Vår analys av välfärdsstaten och dess bakomliggande idéer kring hur välstånd skapas leder till slutsatsen att en dynamisk entreprenörskultur, och den uppsättning institutioner som understödjer en sådan, är föga besläktad med välfärdsstatens kultur och institutioner. Men om Sverige bestämmer sig för att behålla dagens välfärdsstat i sina huvuddrag, inklusive ett högt skattryck, finns det då ändå möjligheter att stärka drivkrafterna till produktivt entreprenörskap? Det finns förslag om ett betydande antal åtgärder som kan förväntas stärka incitamenten för individuella entreprenörer utan att välfärdsstatens kärna behöver urholkas:

- > Ägarbeskattningen kan sänkas avsevärt genom borttagande av dubbelbeskattningen och ökat utrymme för fåmansägda företag att ge utdelningar. Dessutom kan reavinsten tas bort vid försäljning av långsiktiga aktieinnehav i företag där innehavaren är aktiv.
- > Sparandet kan »avinstitutionaliseras« så att stora delar av pensionsförmögenheten blir tillgänglig för egenkapitalinvesteringar i entreprenöriella företag.

21. Se Fölster (2003). Han konstaterar också att detta avspeglar sig i listan över de mest förmögna. I slutet av 1990-talet hade 80 procent av de 100 rikaste i USA själva skapat sin förmögenhet och endast 20 procent hade hamnat bland de 100 rikaste genom arv, medan förhållandet i Sverige var det omvända.

- > Den offentliga sektorn kan utveckla en systematisk strategi för att uppmuntra privat produktion av skattefinansierade tjänster. Ett ytterligare steg skulle vara att tillåta de privata entreprenörerna att erbjuda tilläggs-tjänster utöver vad som ingår i det offentliga åtagandet.²²
- > Ersättningsnivåerna i socialförsäkringarna kan sänkas något över hela linjen²³ och kvalifikationskriterierna kan skärpas genom att gällande lagstiftning vad gäller rätt till sjukskrivning, förtidspension osv. följs. Likaså kan arbetslinjen understödjas genom förändringar i skattesyste-met som gör det mer lönsamt att vara på arbetsmarknaden – jfr Meyer (2002) för USA. På denna punkt har den regering som tillträdde i oktober 2006 vidtagit flera åtgärder.
- > Ett mer radikalt grepp vore att deklarerera att eftersom välfärdsstaten ger ett så gott skydd för den enskilde så kan företagets åtaganden minskas i betydande grad: ett mindre omfattande anställningsskydd, mindre kostnader vid sjukdom, rehabilitering osv.
- > De rättigheter som upparbetas via en anställning kan i högre grad göras portabla, så att de underlättar snarare än motverkar anpassning och gör att individer kan utnyttja fler möjligheter som är beroende av övergång från ett jobb till ett annat eller från löntagare till företagare.²⁴

Den sista punkten är sannolikt mycket viktig och kan vara en förklaring till att det inte går att finna stöd för Sinns (1995) tes att en välfärdsstat med stor omfördelning bör uppmuntra till ökat snarare än minskat risktagande. För en löntagare är det i Sverige ett stort privatekonomiskt risktagande att frivilligt ge upp en trygg anställning. Med fast tjänst är man, så länge systemet håller, i praktiken garanterad inkomstrygghet under överskådlig tid – om än på en inte alltför hög nivå. Den som frivilligt ger upp de förmåner som upparbetats inom ramen för den fasta anställningen och startar eget, har i värsta fall inget skydd alls utöver vad socialbidragsnormen garanterar (när man gjort sig av med alla tillgångar).²⁵

22. Se Levin och Normann (2000) för en intressant diskussion.

23. En förutsättning är då förstås att det inte är möjligt att via avtal öka denna andel med mindre än att arbetsgivaren då står för hela kostnaden själv, precis som fallet redan i dag är ovanför taket på 7,5 basbelopp.

24. Avgångsvederlag är vanligt i Italien, där stora företag sätter av en 13:e månadslön varje år. Denna betalas sedan ut när anställningen upphör (TFR, *trattamento di fine rapporto*). Skattesatsen på detta avgångsvederlag är bara 10 procent. Systemet ger automatiskt tillgång till en egen kapitalinsats vid övergång från anställning till egenföretagande och har inte minst gjort det möjligt för många friställda löntagare att starta eget.

25. Illmakunnas och Kanniaainen (2001) visar i en formell modell hur alternativkostnaden för entreprenörskap och egenföretagande ökar när många trygghetssystem är knutna till anställning.

Således är välfärdssystemen ofta konstruerade så att *den som tar risker i praktiken hamnar utanför socialförsäkringssystemen*. Det är löntagare ställda inför detta dilemma som entreprenören skall försöka rekrytera. Till detta kommer att institutionella finansiärer inte kan skriva skatteeffektiva avtal med entreprenörer och andra nyckelmedarbetare så att de får del i uppbyggda kapitalvärden.

Samtidigt är det ofrånkomligt att den mogna välfärdsstaten kommer att ha ett mycket högt aggregerat skattetryck, vilket gör det nödvändigt med höga skatter på arbete och lokalt producerade tjänster. Det blir därför utomordentligt svårt att utveckla en lika omfattande hushållsnära tjänstesektor som i länder med en mindre offentlig sektor. På samma sätt kommer incitamenten till privat sparande alltid att vara lägre och reservationslönerna kommer att hamna på en högre nivå p.g.a. en större generositet i de sociala skyddsneten (relativt genomsnittsinkomsten). Vidare är det tveksamt om det är politiskt möjligt att åstadkomma de förändringar som diskuteras ovan – den omfattande välfärdsstaten har ju trots allt tillkommit i en miljö med starka preferenser för utjämnade inkomster och förmögenheter.

Slutligen innebär ett fasthållande av principen att nästan uteslutande förlita sig på skatter för att finansiera nyckelverksamheter som utbildning, hälso- och sjukvård och barn- och äldreomsorg att situationen kommer att bli problematisk. Dessa tjänster har hög inkomstelasticitet, de lider i regel av Baumols sjukdom (Baumol 1993) och teknologiska genombrott kommer sannolikt att inom kort leda till att det blir möjligt att erbjuda alltmer avancerade behandlingar inom vården. Så länge privat köpkraft inte släpps in i dessa sektorer, kommer de att i hög grad förbli skattefinansierade »kostnadsproblem« i stället för potentiella tillväxtbranscher som drar till sig talangfulla entreprenörer.

Sammanfattning

Ett ökande antal samhällsvetare har på senare år hävdade att en hög grad av produktivt entreprenörskap har avgörande betydelse för ett lands välståndsutveckling. Trots detta finns entreprenörsfunktionen sällan med i ekonomernas tillväxtmodeller. I detta kapitel analyseras hur centrala institutioner i den utvecklade välfärdsstaten kan förväntas påverka incitamenten till produktivt entreprenörskap. Analysen visar att viktiga inslag i den svenska välfärdsstaten försvagat incitamenten både till s.k. möjlighets- och nödvändighetsentreprenörskap. Såväl data för aggregerad ekonomisk utveckling som data om företagstillväxt och direkta mått på graden av entreprenöriell aktivitet är förenliga med de samhälleliga belöningsstrukturer.

rer som identifieras. Ett antal åtgärder kan vidtas för att stärka drivkrafterna till entreprenörskap utan att i nämnvärd utsträckning minska välfärdsstatens omfattning. Faktum kvarstår dock att välfärdsstatens kultur och den kultur som ger upphov till och frodas i starkt entreprenöriella miljöer är mycket olika. Det är därför osannolikt att de två kulturerna befrämjas av likartade institutionella villkor.

Referenser

- Acemoglu, D., Aghion, P. och Zilibotti, F. (2006), »Distance to Frontier, Selection and Growth«, *Journal of the European Economic Association*, 4 (1), s. 37–74.
- Acs, Z.J. och Audretsch, D.B. (2001), »The Emergence of the Entrepreneurial Society«. Prisföreläsning, *The International Award for Entrepreneurship and Small Business Research*. Stockholm, maj.
- Aghion, P. och Howitt, P. (1992), »A Model of Growth through Creative Destruction«, *Econometrica*, 60 (2), s. 323–351.
- Andersen, T. och Molander, P. (2002), »Inledning«, i Molander, P. och Andersen, T. (red.), *Alternativ i välfärdspolitiken*. Stockholm: SNS Förlag.
- Aronsson, T. och Walker, J. (1997), »The Effects of Sweden's Welfare State on Labor Supply Incentives«, i Freeman, R.B., Topel, R. och Swedenborg, B. (red.), *The Welfare State in Transition*. Chicago: University of Chicago Press.
- Audretsch, D.B. (1995), *Innovation and Industry Evolution*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Audretsch, D.B. (2002), »The Dynamic Role of Small Firms: Evidence from the US«, *Small Business Economics*, 18 (1), s. 13–40.
- Axelsson, S. (2006), »Entreprenörer från sekelskifte till sekelskifte – kan företag växa i Sverige?«, i Johansson, D. och Karlsson, N. (red.), *Svensk utvecklingskraft*. Stockholm: Ratio.
- Baldwin, J.R. och Johnson, J. (1999), »Entry, Innovation and Firm Growth«, i Acs, Z.J. (red.), *Are Small Firms Important? Their Role and Impact*. Dordrecht: Kluwer.
- Baumol, W.J. (1968), »Entrepreneurship in Economic Theory«, *American Economic Review*, 58 (2), s. 64–71.
- Baumol, W.J. (1990), »Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive«, *Journal of Political Economy*, 98 (5), s. 893–921.
- Baumol, W.J. (1993), »Health Care, Education and the Cost Disease: A Looming Crisis for Public Choice«, *Public Choice*, 77 (1), s. 17–28.
- Baumol, W.J. (2002), »Entrepreneurship, Innovation and Growth: The David-Goliath Symbiosis«, *Journal of Entrepreneurial Finance and Business Ventures*, 7 (2), s. 7–10.
- Beck, M. (1981), *Government Spending, Trends and Issues*. New York: Praeger.
- Berg, J.O. (1997), *Förnyare, frustrerade och fria agenter*. Stockholm: City University Press.
- Bergh, A. (2005), »On Inter and Intra-individual Redistribution of the Welfare State«, *Social Science Quarterly*, 86 (4), s. 984–995.

- Bergström, F. (2000), »Capital Subsidies and the Performance of Firms«, *Small Business Economics*, 14 (3), s. 83–93.
- Bianchi, M. och Henrekson, M. (2005), »Is Neoclassical Economics still Entrepreneurless?«, *Kyklos*, 58 (3), s. 353–377.
- Birch, D.L. och Medoff, J. (1994), »Gazelles«, i Solmon, L.C. och Levenson, A.R. (red.), *Labor Markets, Employment Policy and Job Creation*. Boulder and London: Westview Press.
- Birch, D.L., Haggerty, A. och Parsons, W. (1995), *Who's Creating Jobs?*. Boston: Cognetics Inc.
- Blanchflower, D.G. och Oswald, A.J. (1998), »What Makes an Entrepreneur?«, *Journal of Labor Economics*, 16 (1), s. 26–60.
- Braunerhjelm, P. och Wiklund, J. (2006), *Entreprenörskap och tillväxt. Kunskap, kommersialisering och tillväxt*. Örebro: FSF Förlag.
- Briggs, A. (1961), »The Welfare State in Historical Perspective«, *Archives Européennes de Sociologie*, 2 (2), s. 221–258.
- Brock, W.A. och Evans, D.S. (1986), *The Economics of Small Firms*. New York: Holmes & Meier.
- Caballero, R.J. (2007), *Specificity and the Macrodynamics of Restructuring*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Caballero, R.J., Cowen, K.N., Micco, A. och Engel, E. (2004), »Effective Labor Regulation and Microeconomic Flexibility«, NBER Working Paper nr 10744.
- Carlsson, B. (1999), »Small Business, Entrepreneurship, and Industrial Dynamics«, i Acs, Z.J. (red.), *Are Small Firms Important? Their Role and Impact*. Dordrecht: Kluwer.
- Carree, M. och Thurik, A.R. (1999), »Industrial Structure and Economic Growth«, i Audretsch, D.B. och Thurik, A.R. (red.), *Innovation, Industry Evolution and Employment*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Carree, M., van Stel, A., Thurik, A.R. och Wennekers, S. (2002), »Economic Development and Business Ownership: An Analysis Using Data of 23 OECD Countries in the Period 1976–1996«, *Small Business Economics*, 19 (3), s. 271–290.
- Castles, F.G. (1998), *Comparative Public Policy*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Coase, R.H. (1937), »The Nature of the Firm«, *Economica*, 4 (4), s. 386–405.
- Cullen, J.B. och Gordon, R.H. (2002), »Taxes and Entrepreneurial Activity: Theory and Evidence for the U.S.«, NBER Working Paper nr 9015.
- Davidsson, P., Lindmark, L. och Olofsson, C. (1994), *Dynamiken i svenskt näringsliv*. Stockholm: Almqvist & Wiksell.
- Davidsson, P., Lindmark, L. och Olofsson, C. (1996), *Näringslivsdynamik under 90-talet*. Stockholm: Nutek Förlag.
- Davis, S.J., Haltiwanger, J. och Schuh, S. (1996), *Job Creation and Destruction*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Davis, S.J. och Henrekson, M. (1997), »Industrial Policy, Employer Size and Economic Performance in Sweden«, i Freeman, R.B., Topel, R. och Swedenborg, B. (red.), *The Welfare State in Transition*. Chicago: University of Chicago Press.
- Davis, S. J. och Henrekson, M. (2005), »Tax Effects on Work Activity, Industry Mix and Shadow Economy Size: Evidence from Rich-Country Comparisons«, i Gomés-Salvador, R. (red.), *Labour Supply and Incentives to Work in Europe*. Edward Elgar: Cheltenham.

- Delmar, F. och Davidsson, P. (2000), »Who Starts New Firms in Sweden: How Many Are They and Who Are They?«, *Entrepreneurship & Regional Development*, 12 (1), s. 1–23.
- Ds 1994:81, *En social försäkring*. Rapport till ESO. Stockholm: Finansdepartementet.
- Ds 1997:73, *Lönar sig arbete?* Rapport till ESO. Stockholm: Finansdepartementet.
- Du Rietz, G. (2002), »Kapitalskatterna och den kreativa förstörelsen«, i Johansson, D. och Karlsson, N. (red.), *Tillväxtens kreativa förstörelse – om den svenska tillväxtskolan*. Stockholm: Ratio Bokförlag.
- Eklund, K. (2007), »Stagnation, kris, uppsving – stora kast i svensk ekonomi«, i denna volym.
- Engman, H., Olsson, H. och Olsson, H.R.S. (2006), »Så höga är skatterna 2006«. Stockholm: Skattebetalarnas förening.
- Esping-Andersen, G. (1990), *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Cambridge: Polity.
- European Observatory for SMEs (1995), *Third Annual Report 1995*. Zoetermeer: EIM Small Business Research and Consultancy.
- Evans, D. och Jovanovic, B. (1989), »An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints«, *Journal of Political Economy*, 97 (4), s. 808–827.
- Fagerfjäll, R. (1997–1999), *Företagsledarnas århundrade, vol. 1–3*. Stockholm: Norstedts.
- Freeman, R.B., Topel, R. och Swedenborg, B. (red.), (1997), *The Welfare State in Transition*. Chicago: University of Chicago Press.
- Fölster, S. (1998), *Kommuner kan! Kanske!* Stockholm: Expertgruppen för studier i offentlig ekonomi.
- Fölster, S. (2000), *Företagarens återkomst*. Stockholm: SNS Förlag.
- Fölster, S. (2003), *Jämlikheten som försvann*. Stockholm: Ekerlids Förlag.
- 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.
- Gompers, P.A. och Lerner, J. (2001), *The Money of Invention: How Venture Capital Creates New Wealth*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Glancey, K.S. och McQuaid, R.W. (2000), *Entrepreneurial Economics*. Palgrave: New York.
- Hébert, R.F. och Link, A.N. (1989), »In Search of the Meaning of Entrepreneurship«, *Small Business Economics*, 1(1), s. 39–49.
- Helpman, E. (1992), »Endogenous Macroeconomic Growth Theory«, *European Economic Review*, 36 (2), s. 237–267.
- Henrekson, M. (1998), »De nya lättnaderna i dubbelbeskattningen – en kritik«, *Ekonomisk Debatt*, 26 (2), s. 127–132.
- Henrekson, M. (2005), »Entrepreneurship: A Weak Link in the Welfare State«, *Industrial and Corporate Change*, 14 (3), s. 437–467.
- Henrekson, M. och Hultkrantz, L. (1994), »Har Sverige fastnat i en lågssysselsättningsfälla?«, *Ekonomiska Samfundets Tidskrift*, 47 (2), s. 67–82.
- Henrekson, M. och Jakobsson, U. (2003), »Ownership Policy and Ownership Struc-

- ture in Postwar Sweden – Convergence towards the Anglo-Saxon Model?», *New Political Economy*, 8 (1), s. 73–102.
- Henrekson, M. och Johansson, D. (1999), »Institutional Effects on the Size Distribution of Firms«, *Small Business Economics*, 12 (1), s. 11–23.
- Henrekson, M. och Rosenberg, N. (2001), »Designing Efficient Institutions for Science-Based Entrepreneurship: Lessons from the US and Sweden«, *Journal of Technology Transfer*, 26 (2), s. 207–231.
- Holtz-Eakin, D., Joulfaian, D. och Rosen, H.S. (1994), »Sticking It out: Entrepreneurial Survival and Liquidity Constraints«, *Journal of Political Economy*, 102 (1), s. 53–75.
- Hubbard, R.G., Skinner, J. och Zeldes, S.P. (1995), »Precautionary Savings and Social Insurance«, *Journal of Political Economy*, 103 (2), s. 360–399.
- Illmakunnas, P. och Kannianen, V. (2001), »Entrepreneurship, Economic Risks and Risk Insurance in the Welfare State«, *German Economic Review*, 2 (3), s. 195–218.
- Johansson, A.L. och Magnusson, L. (1998), *LO andra halvseket. Fackföreningsrörelsen och samhället*. Stockholm: Atlas.
- Jonsson, A. och Pettersson, L. (2002), *Ålderschocken – den bortglömda frågan*. Stockholm: Pensionsforum (tillgänglig online: <http://www.pensionsforum.nu>).
- Jordahl, Henrik (2002), *Vad har hänt med de enskilda alternativen?* Stockholm: Reforminstitutet.
- Jönsson, B., Arvidsson, G., Levin, L.-Å. och Rehnberg, C. (2004), *Hälsa, vård och tillväxt. Valförspolitiska rådets rapport*. Stockholm: SNS Förlag.
- Kleven Jacobsen, H., Richter, W.F. och Sørensen, P.B. (2000), »Optimal Taxation with Household Production«, *Oxford Economic Papers*, 52 (3), s. 584–594.
- Kommunförbundet (2000), *Utjämning mellan kommunerna – en kort beskrivning av dagens system*. Stockholm.
- Levin, B. och Normann, R. (2000), *Vårdens chans*. Stockholm: Ekerlids.
- Lindbeck, A. (1997), »The Swedish Experiment«, *Journal of Economic Literature*, 35 (3), s. 1273–1319.
- Lindh, T. och Ohlsson, H. (1996), »Self-Employment and Windfall Gains: Evidence from the Swedish Lottery«, *Economic Journal*, 106 (439), s. 1515–1526.
- Loveman, G. och Sengenberger, W. (1991), »The Reemergence of Small-Scale Production: An International Comparison«, *Small Business Economics*, 31 (1), s. 1–37.
- Lucas, R.E., Jr. (1978), »On the Size Distribution of Business Firms«, *Bell Journal of Economics*, 9 (3), s. 508–523.
- Lucas, R.E., Jr. (1988), »On the Mechanics of Economic Development«, *Journal of Monetary Economics*, 22 (1), s. 3–22.
- Meyer, B.D. (2002), »Labor Supply at the Extensive and Intensive Margins: The EITC, Welfare, and Hours Worked«, *American Economic Review*, 92 (2), s. 373–379.
- Minniti, M., Bygrave, W.D. och Autio, E. (2005), *Global Entrepreneurship Monitor. 2005 Executive Report*. Wellesley, MA/London/Kansas City: Babson College, London Business School och Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- Murphy, K.M., Shleifer, A. och Vishny, R.W. (1991), »The Allocation of Talent: Implications for Growth«, *Quarterly Journal of Economics*, 106 (2), s. 503–530.

- Murray, R. (2003), *Alternativ finansiering av offentliga tjänster*, bilaga 7 till LU 2003. SOU 2003:57. Stockholm: Fritzes.
- Nutek (2006), *Årsbok 2006*. Stockholm: Nutek Förlag.
- Nutek och Almi (2001), *Tre näringspolitiska utmaningar – Allianser för hållbar tillväxt*. Stockholm: Nutek Förlag.
- Petersson, T. (2001), »Promoting Entrepreneurship. Bank-Connected Investment Development Companies in Sweden 1962–1990«, i Henrekson, M., Larsson, M. och Sjögren, H. (red.), *Entrepreneurship in Business and Research. Essays in Honour of Håkan Lindgren*. Stockholm: Probus Förlag.
- Piggott, J. och Whalley, J. (2001), »VAT Base Broadening, Self Supply, and the Informal Sector«, *American Economic Review*, 91 (4), s. 1084–1094.
- Piore, M. och Sabel, C. (1984), *The Second Industrial Divide*. New York: Basic Books.
- Pålsson, A.-M. (2002), »Myt och verklighet om de svenska hushållens förmögenheter«, *Ekonomisk Debatt*, 30 (8), s. 679–692.
- Reynolds, P.D. (1999), »Creative Destruction: Source or Symptom of Economic Growth?«, i Acs, Z.J., Carlsson, B. och Karlsson, C. (red.), *Entrepreneurship, Small & Medium-Sized Firms and the Macroeconomy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Reynolds, P.D. m.fl. (2001), *Global Entrepreneurship monitor. 2000. Executive Report*. Wellesley, MA/London/Kansas City: Babson College, London Business School och Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- Reynolds, P.D. m.fl. (2002), *Global Entrepreneurship monitor. 2002. Executive Report*. Wellesley, MA/London/Kansas City: Babson College, London Business School och Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- Rickne, A. och Jacobsson, S. (1999), »New Technology-based Firms in Sweden – A Study of their Direct Impact on Industrial Renewal«, *Economics of Innovation and New Technology*, 8 (2), s. 197–223.
- Rojas, M. (2001), *Beyond the Welfare State: Sweden and the Quest for a Post-Industrial Welfare Model*. Stockholm: Timbro.
- Romer, P.M. (1986), »Increasing Returns and Economic Growth«, *American Economic Review*, 98 (1), s. 71–102.
- Romer, P.M. (1990), »Endogenous Technical Change«, *Journal of Political Economy*, 98 (5), s. S71–S102.
- Rosen, H.S. (2005), »Entrepreneurship and Taxation: Empirical Evidence«, i Kanniainen, V. och Keuschnigg, C. (red.), *Venture Capital, Entrepreneurship, and Public Policy*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Rosen, S. (1997), »Public Employment and the Welfare State in Sweden«, i Freeman, R.B., Topel, R. och Swedenborg, B. (red.), *The Welfare State in Transition*. Chicago: University of Chicago Press.
- Rosenberg, N. och Birdzell, L.E. (1991), *Västvärldens väg till välstånd*. Stockholm: SNS Förlag.
- SAF (2000), *Strukturrapport 2000. Ett gyllene tillfälle!* Stockholm: SAF.
- Schumpeter, J.A. (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: George Allen & Unwin.
- Segerstrom, P.S., Anant, T.C.A. och Dinopoulos, E. (1990), »A Schumpeterian Model of the Product Life Cycle«, *American Economic Review*, 80 (5), s. 1077–1091.

- Sinn, H.W. (1995), »Social Insurance, Incentives and Risk Taking«, *International Trade and Public Finance*, 3 (2), s. 259–280.
- Skolverket (<http://www.skolverket.se>).
- Small Business Administration (1995), *The State of Small Business: A Report of the President*. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.
- Socialstyrelsen (2006), »Äldre – vård och omsorg 2005«, Statistik Socialtjänst 2006:3.
- Solow, R.M. (1956), »A Contribution to the Theory of Economic Growth«, *Quarterly Journal of Economics*, 70 (1), s. 65–94.
- SOU 1997:17, *Skatter, Tjänster och Sysselsättning*. Stockholm: Finansdepartementet.
- van Stel, A., Carree, M. och Thurik, A.R. (2005), »The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth«, *Small Business Economics*, 24 (3), s. 311–321.
- Storey, D.J. (1994), *Understanding the Small Business Sector*. London: Routledge.
- 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.
- Södersten, J. (1984), »Sweden«, i King, M.A. och 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. och Landau, R. (red.), *Tax Reform and the Cost of Capital. An International Comparison*. Washington D.C.: Brookings.
- TT (1998), »Stopp för bidrag till Akeliusföretag i Åmål«. *Affärsdata – Nya Artikelarkivet*.
- Wennekers, S. och Thurik, A.R. (1999), »Linking Entrepreneurship and Economic Growth«, *Small Business Economics*, 13 (1), s. 27–55.
- 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.