

Entreprenörskapet som tillväxtmotor i EU

av Magnus Henrekson & Dan Johansson

Vid andra världskrigets slut var USA det i särklass rikaste industrilandet. De följande decennierna innebar att de europeiska länderna genom en högre tillväxt kom att närma sig den amerikanska inkomstnivån. Man brukar tala om att det pågick en upphinnarprocess (*catching up*). I slutet av 1970- och början av 1980-talet fanns många bedömare som trodde att USA snart skulle bli både upphunnet och omsprunget av Japan, och kanske också av andra länder som Tyskland. Dessa länder sades då ha en effektivare modell för ekonomisk utveckling.

Under de senaste tio åren har bilden återigen förändrats. Den amerikanska ekonomin har i förhållande till OECD-snittet och Europa utvecklats mycket starkt, vilket gjort att knappast någon idag ifrågasätter USA:s ledande roll i världsekonomin. Framgången för den amerikanska ekonomin framstår som desto mer anmärkningsvärd med tanke på att USA redan från början haft en topposition vad gäller ekonomiskt välstånd. USA har också varit exceptionellt framgångsrikt med att skapa sysselsättning jämfört med ekonomierna i Europa. Särskilt kan här nämnas att den svenska tillväxten i förhållande till andra länder varit låg i ca trettio år, vilket inneburit att Sverige numera har en per capita-inkomst som klart understiger OECD:s genomsnitt. Likaså har sysselsättningen i Sverige fallit från en internationell toppnivå i slutet av 1980-talet till en mer genomsnittlig nivå bland OECD-länderna.

Syftet med denna uppsats är att lyfta fram *en* potentiellt viktig förklaringsfaktor till den snabba tillväxten (under 1990-talet) och kraftfulla sysselsättningsutvecklingen (sedan början av 1970-talet) i USA jämfört med EU i allmänhet och Sverige i synnerhet. Den faktor som lyfts fram är skillnader i de institutionella förutsättningarna för företagande – särskilt små- och nyföretagande och entreprenörskap.

I det första avsnittet görs en översikt över tillväxt- och sysselsättningsutvecklingen sedan början av 1970-talet i USA, å ena sidan, och EU och Sverige, å andra sidan. Analysen i det andra avsnittet visar att entreprenörskap och företagande sannolikt är nyckelfaktorer i den ekonomiska utvecklingsprocessen. Vi beskriver företagandet som en komplex informationsprocess där kunskap om konsumenterna – deras behov och önskemål samt hur dessa ska kunna tillfredsställas så effektivt som möjligt – är avgörande för konkurrenskraft och tillväxt. Ekonomiskt välstånd skapas som ett resultat av att individer och företag identifierar, skapar, väljer, utvidgar och exploaterar affärsidéer, dvs. ny kunskap. Den i avsnittet presenterade teorin om kompetensblock fastslår att effektiviteten i denna process är beroende av kompetensen hos de enskilda ekonomiska aktörerna. Slutsatsen är att företagandets institutionella förutsättningar är avgörande för ett lands eller en regions ekonomiska framgång.

Idealt skulle vi vilja studera dessa förutsättningar i detalj för ett stort antal länder i Europa och USA och sedan försöka uppskatta effekterna på ekonomisk tillväxt och sysselsättning. En sådan bred länderjämförelse ligger dock utanför ramen för denna studie och vi begränsar oss därför i det tredje avsnittet till att diskutera de viktigaste bestämningsfaktorerna för företagandets villkor i ett av EU-länderna, nämligen Sverige. De faktorer som behandlas är i tur och ordning beskattningen av entreprenörsinkomster, kapital och arbete, det privata sparandet och riskkapitalförsörjningen, lönebildningen, effekterna av regleringar på arbetsmarknaden och den offentliga sektorns dominerande roll som producent av välfärdstjänster. I det fjärde avsnittet kartläggs viktiga förändringar i den svenska industri- och företagsstrukturen under de senaste decennierna. De förändringar som kan noteras ligger i linje med vad vi förväntar oss från det svenska regelsystemets utformning. Det sista avsnittet innehåller de viktigaste slutsatserna. Vi konstaterar där att Europa och Sverige bör ha goda möjligheter att knappa in på USA:s tekniska och ekonomiska försprång om villkoren för entreprenörskap och företagande förbättras.

Tillväxt och sysselsättning i EU, Sverige och USA

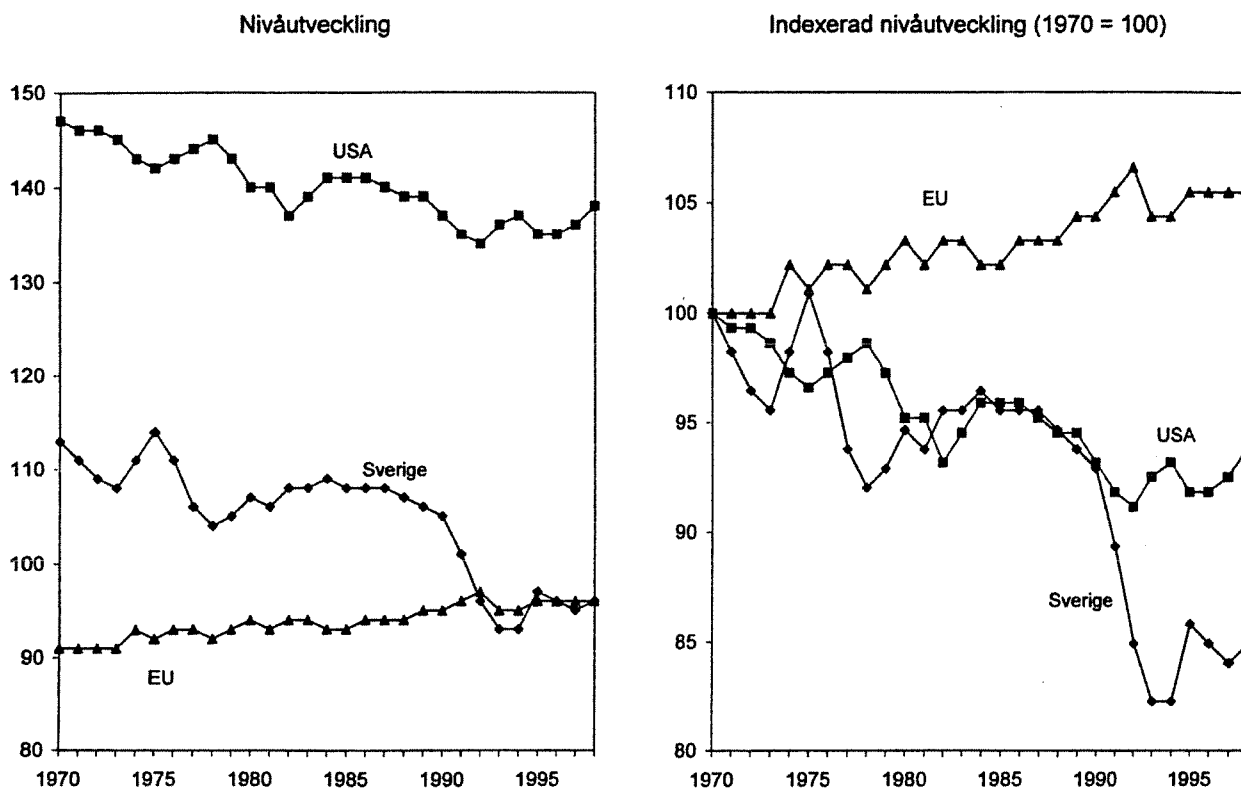
I *Tabell 1* presenteras tillväxten i BNP och BNP per capita i EU, Sverige och USA under perioderna 1970–1998 och 1990–1998. Sveriges långsiktiga eftersläpning framgår klart; BNP-tillväxten har legat ungefär en procentenhet lägre än i EU och USA sedan 1970, medan tillväxten i USA och EU som helhet har varit ungefärligen lika snabb sett över en trettioårsperiod. Däremot blir bilden en annan om man bara tittar på 1990-talet. Då framgår att tillväxten i USA varit mycket kraftfull jämfört både med Sverige och EU som helhet. USA:s goda utveckling under 1990-talet framträder om möjligt än tydligare i *Figur 1* där vi kan se att svensk och amerikansk relativ BNP per capita hade en parallell utveckling fram till slutet av 1980-talet, medan USA därefter haft en mycket god utveckling relativt både Sverige och EU. Detta är särskilt anmärkningsvärt med tanke på att den empiriska tillväxtforskningen genomgående pekar på att, allt annat lika, så är det lättare att växa snabbt för ett fattigare än ett rikare land. Den genomsnittliga inkomstnivån i USA år 1990 låg drygt 44 procent över genomsnittet i EU och 30,5 procent över snittet i Sverige. I *Figur 1* ser vi också att det fanns en nedåtgående trend i Sveriges relativa rikedom även innan 90-talskrisen brutit ut.¹

De data som presenterats visar att tillväxten i Sverige sedan 1970 legat klart under EU- och OECD-genomsnittet. Den ackumulerade effekten av den lägre tillväxttakten är stor. Vid en köpkraftsparitetsjusterad jämförelse av per capita-inkomsten hamnar Sverige på den nedre tredjedelen bland OECD-länderna. Även USA växte fram till slutet av 1980-talet klart långsammare än OECD och EU. Under 1990-talet har detta förändrats och USA har under 90-talet haft en snabb tillväxt jämfört med Sverige och EU, vilket gjort att landet återtagit den ekonomiska och teknologiska tättposition som många under 1980-talet trodde att man höll på att förlora.

Tabell 1. Årlig genomsnittlig tillväxttakt i BNP och BNP per capita i Sverige, USA och EU, 1970–1998 och 1990–1998 (%).

	1970–1998		1990–1998	
	BNP	BNP per capita	BNP	BNP per capita
EU	2,5	2,0	2,1	1,1
Sverige	1,7	1,3	1,0	0,5
USA	2,9	1,9	2,7	1,6

Källa: OECD, *Economic Outlook*, juni 1999.

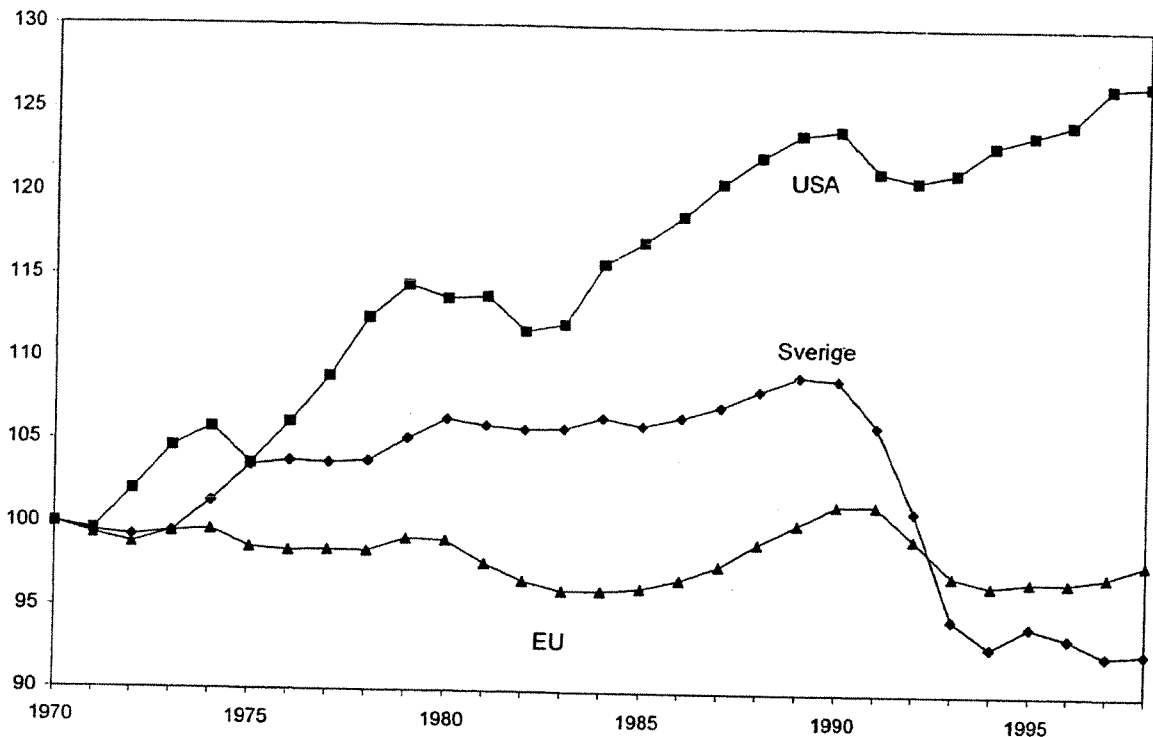


Figur 1. Köpkraftsparitetsjusterad BNP per capita i EU, Sverige och USA relativt OECD-genomsnittet 1970–98 (OECD:s genomsnitt = 100).

Källa: OECD, *National Accounts Main Aggregates 1960–1997 Volume 1*, 1999 och OECD, *Main Economic Indicators*, januari 1999.

Sysselsättningsutvecklingen i USA har under de senaste tre decennierna följt en helt annan bana än i EU och Sverige. Som framgår av *Figur 2* har den befolkningsjusterade sysselsättningen ökat med 27 procent i USA mellan 1970 och 1998, medan den under samma tid sjunkit med 7 procent i Sverige och med 2 procent i EU.

Trots en avsevärt snabbare sysselsättningstillväxt i USA än i Sverige var sysselsättningsfrekvensen, mätt som antalet sysselsatta som andel av befolkningen i yrkesaktiv ålder, år 1998 enligt OECD-statistiken fortfarande bara 4 procentenheter lägre i Sverige än i USA: 70,2 kontra 74,3 procent. Däremot var den genomsnittliga sysselsättningen i EU mätt på detta sätt mer än 10 procentenheter lägre än i USA (62,8 procent).² Dessa siffror tar dock ingen hänsyn till eventuella olikheter i arbetstid. Ett sätt att göra detta är att definiera den totala potentiella sysselsättningen genom att multiplicera en maximal års-



Figur 2. Den befolkningsjusterade sysselsättningsutvecklingen i EU, Sverige och USA 1970–1998, index 1970 = 100.

Anm: Indexserierna har definierats som (index för sysselsättning/index för totalbefolkning x 100).

Källa: OECD Economic Outlook, juni 1999.

arbetstid med antalet invånare i yrkesaktiv ålder, och sedan jämföra denna potentiella sysselsättning med faktisk, arbetstidsjusterad sysselsättning. En sådan jämförelse görs i *Tabell 2*. Låt oss här utgå från att en maximal årsarbetstid är 2 000 timmar (40 timmar per vecka i 50 veckor). Den genomsnittliga årsarbetstiden år 1998 var i USA 1 957 timmar, i Europa 1 631 timmar (genomsnitt för samtliga europeiska länder för vilka data finns tillgängliga) och i Sverige 1 551 timmar. Som andel av den potentiella sysselsättningen blir den arbetstidsjusterade sysselsättningsnivån beräknad på detta sätt 52,7 procent i Europa, 54,5 procent i Sverige och 72,7 procent i USA. Ur tabellen framgår också att sysselsättningsnivån i Europa minskat med drygt 9 och i Sverige med 3 procentenheter sedan 1973, medan den ökat med ca 10 procentenheter i USA. I tabellen har vi även tagit med Japan, som också har en betydligt högre sysselsättningsnivå än Europa.

Tabell 2. Sysselsättningsnivån i ett antal OECD-länder, 1973 och 1998.

Land	År	Genomsnittlig arbetstid per sysselsatt	Sysselsättningsfrekvens (%)	Arbetstidsjusterad sysselsättningsnivå (%)
Sverige	1973	1 557	73,6	57,3
	1998	1 551	70,2	54,5
USA	1973	1 924	63,4	61,0
	1998	1 957	74,3	72,7
Japan	1973	2 201	71,0	78,1
	1995 a)	1 889	74,0	69,9
Finland	1973	1 915	69,1	66,1
	1998	1 693	64,7	54,8
Frankrike	1973	1 904	66,0	62,8
	1997 a)	1 634	58,9	48,1
Norge	1973	1 712	67,7	58,0
	1998	1 401	78,8	55,2
Spanien	1979 b)	2 022	56,4	57,0
	1998	1 821	51,2	46,6
Storbritannien	1973	1 929	71,6	69,0
	1998	1 737	70,9	61,6
Tyskland	1973	1 868	68,5	64,0
	1998	1 580	60,7	48,0
Europa-genomsnitt c)	1973	1 844	67,6	62,0
	1998	1 631	65,0	52,7

Anm: Sysselsättningsfrekvens definieras som total sysselsättning genom total befolkning i arbetsför ålder (15–64 år). Arbetstidsjusterad sysselsättningsnivå definieras som sysselsättningsfrekvens x (genomsnittlig arbetstid per sysselsatt/2 000). a) Senast tillgängliga år. b) Tidigast tillgängliga år. c) Avser genomsnittet för de europeiska länder som ingår i tabellen. Samtliga europeiska länder för vilka data finns tillgängliga har redovisats.

Källa: OECD, *Employment Outlook*, juli 1995, juli 1996 och juli 1999 samt OECD, *Economic Outlook*, juni 1999.

Vi kan således konstatera att tillväxt och sysselsättning utvecklats klart mer förmånligt i USA jämfört med Europa och Sverige på senare tid. Vår hypotes är att detta bl.a. beror på att betingelserna för företagande i allmänhet och entreprenörskap i synnerhet är mer förmånliga i USA än i Sverige och de flesta andra mogna industriländer i Europa, vilka generellt sett präglas av ett högre regleringstryck och en större offentlig sektor. Till grund för vår hypotes ligger vår syn på hur en modern marknadsekonomi fungerar. Denna skisseras i nästföljande avsnitt.

Den kunskapsbaserade informationsekonomin

Det frivilliga kontraktet är den fundamentala grund som marknadsekonomin vilar på. Frivilligheten innebär att de kontraktsslutande parterna måste vara överens innan en transaktion genomförs och att inget tvång dem emellan får förekomma. Följaktligen kan ett företag endast bli lönsamt genom att producera en vara eller tjänst som konsumenterna efterfrågar och detta mer effektivt än konkurrenterna. Företagen måste därför skaffa information och kunskap om både konsumenternas behov och önskemål och om hur de varor och tjänster som konsumenterna efterfrågar ska produceras. Likaså måste de bygga upp en sådan kompetens att produktion och distribution sker billigare och effektivare än hos konkurrenterna. I en marknadsekonomi är därför företagens ut hålliga lönsamhet och långsiktiga överlevnad villkorat av att de effektivt bygger upp och utnyttjar produktiv information, kunskap och kompetens. Med anledning av detta kan ekonomin beskrivas som en kunskapsbaserad informationsekonomi.

Företagen använder produktionsfaktorer som på olika sätt sätts samman och används för att producera varor och tjänster. Alla varor och tjänster, produktionsfaktorer, distributionsvägar, kombinationer av produktionsfaktorer m.m. kan betraktas som *kombinationer*.³ Introduktionen av nya kombinationer i ekonomin kallar vi också i enlighet med Schumpeter för innovationer. Vi kan nu definiera möjlighetsmängden som alla möjliga kombinationer. Vidare definierar vi affärsmöjlighetsmängden som alla ekonomiskt lönsamma kombinationer. Både möjlighetsmängden och affärsmöjlighetsmängden är i praktiken näst intill oändliga. De kan också utvidgas genom forskning, utveckling och lärande. Låt oss samtidigt konstatera att varje individ har en begränsad kognitiv förmåga att samla in, analysera och bearbeta information – individerna är "begränsat rationella".⁴ Dessutom är mycket av den existerande kunskapen tyst (*tacit*), dvs. den går ej att kodifiera. Sammantaget gör dessa förutsättningar det omöjligt för någon individ eller grupp av individer att överblicka eller att ha fullständig information om alla kombinationer och den pågående ekonomisk-tekniska utvecklingen.

Det ekonomiska välståndet bygger på att individerna lyckas samordna sina planer och aktiviteter på ett effektivt sätt – att de lyckas välja kombinationer som tillfredsställer behoven, och att ständig nyutveckling sker av varor och tjänster som konsumenterna föredrar. Hur ska då detta gå till om det är omöjligt för någon att få överblick? Hur ska de olika företagen kunna välja rätt produkt bland det oändliga antalet möjliga kombinationer? Det är här

teorin om den experimentellt organiserade ekonomin och kompetensblock kommer in.

Då det är omöjligt för någon att ha fullständig information om ekonomin och den ekonomiska processen är det också i princip omöjligt att veta om en viss affärsidé eller innovation kommer att accepteras av kunderna och nå förväntad lönsamhet. Varje affärsidé, innovation och företag kan därför betecknas som ett kontrollerat affärsexperiment som testas på marknaden, därav namnet den experimentellt organiserade ekonomin. Industriell dynamik förutsätter en effektiv process för att identifiera, välja, utvidga och exploatera affärsidéer. I enlighet med det tidigare resonemanget måste företagen således bygga upp kunskap om konsumenternas preferenser och hur dessa bäst tillfredsställs utan att någon känner till helheten. Denna process är mycket komplex och för att vara effektiv krävs att en rad aktörer med olika men kompletterande kompetenser interagerar i ett s.k. *kompetensblock*. I kompetensblocket ingår:

- Kompetenta kunder
- Innovatörer
- Entreprenörer
- Industrialister
- Yrkeskunnig arbetskraft
- Risk- (venture) kapitalister
- Aktörer på andrahandsmarknaden

Varje aktör fyller en funktion i den industriella processen.⁵ Den kompetenta kunden fungerar som företagets länk till marknaden och ger uppslag till produkter och produktförbättringar. Innovatören är den som integrerar olika tekniska lösningar till en fungerande produkt, medan entreprenören identifierar lovande produkter och introducerar dem i ekonomin. Industrialisten är den som har kompetensen att leda och utveckla det lilla företaget till storskalig verksamhet. Yrkeskunnig arbetskraft är en förutsättning för att bedriva avancerad produktion. Det förutsätts inte att arbetskraften har en lång formell utbildning. Det kan vara minst lika viktigt med skickliga hantverkare med gedigen yrkeserfarenhet. Riskkapitalisten väljer sedan bland olika projekt och finansierar dessa. Utöver finansiella resurser bidrar riskkapitalisten med ledningskompetens, nätverkskontakter, marknadskunnande och industriell erfarenhet. Det väsentliga är kombinationen av finansiella resurser och kompetens. Slutligen krävs aktörer på andrahandsmarknaden som ger *exit*-möjligheter för riskkapitalister och entreprenörer.

Vi kan se den industriella dynamiken som en kedja av händelser där varje aktör bidrar med sin kompetens i den industriella utvecklingens olika skeden. Kompetensblocket förutsätter en kritisk massa av kompetenser och aktörer för att skapa industriell dynamik. Fattas en viss kompetens, eller snarare den kritiska massan av en viss kompetens, bryts en länk i kedjan, och den industriella dynamiken hämmas. Alla kompetenser eller aktörer måste finnas på plats för att skapa ett konkurrenskraftigt näringsliv. Den individberoende kompetensen dominerar dock de andra produktionsfaktorerna i så måtto att kvaliteten på kompetensen bestämmer effektiviteten i de övriga produktionsfaktorerna. Kompetensen fungerar som en hävstång för de övriga produktionsfaktorernas lönsamhet. Med andra ord är det investeringar i individuell kompetens, och inte investeringar i fysiskt kapital, som enligt kompetensblocksteorin är primärt avgörande för den ekonomiska utvecklingen.

De villkor entreprenören och de andra aktörerna verkar under har därmed stor betydelse av åtminstone två skäl. För det första bestämmer de incitamenten för individerna att bygga upp och använda olika typer av kompetens. För det andra påverkar spelreglerna selektionen av företag. Institutionerna – samhällets spelregler – kan gynna eller missgynna olika typer av företag och branscher.

En rad slutsatser avseende företagandets villkor följer ur den presenterade teorin. Några av dessa presenteras här. Eftersom framgångsrikt företagande är ett resultat av enskilda individers kreativitet och förmåga att samverka i grupp, går det aldrig att på förhand identifiera vinnarna. Regelsystemet ska därför vara neutralt utformat, dvs. vare sig gynna eller missgynna olika ägare, branscher eller företag. Vidare behöver individerna goda incitament att bygga upp och använda produktiv kompetens (humankapital). Entreprenören erfordrar kompensation för sitt risktagande, och det ska vara möjligt att premiera de anställda för deras yrkeskunnande. Detta implicerar låga skatter och en flexibel lönebildning där lönen sätts nära den anställde. Incitamenten måste också vara utformade så att alla kompetenser i kompetensblocket byggs upp. De ekonomiska spelreglerna måste befrämja flexibla marknader. Det är speciellt viktigt att marknaden för kompetens, arbetsmarknaden, fungerar väl. Det krävs goda förutsättningar för privat förmögenhetsbildning, eftersom privat förmögenhetsuppbyggnad i en marknadsekonomi ofta är ett resultat av att enskilda individer bygger upp och utnyttjar produktiv kompetens.

Företagandets villkor

Vi kommer i detta avsnitt att mer specifikt diskutera ett antal spelregler som påverkar ekonomins funktionssätt och därmed är avgörande för hur väl kompetensblocken fungerar. Framställningen avser betingelserna i ett EU-land, nämligen Sverige. En implicit utgångspunkt är att villkoren i USA är avsevärt mer neutrala än i Sverige (och övriga EU). I USA finns naturligtvis också snedvridande regleringar, dock inte i samma omfattning som i Sverige och övriga EU.

Skattepolitiken. Två aspekter är här särskilt viktiga: (i) beskattningen av entreprenören/företagaren och beskattningen av arbete/avkastningen på humankapital. För att utvärdera beskattningens incitamentseffekter på viljan att vara entreprenör/företagare 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 det en extrem skillnad i beskattning beroende på typ av ägare och finansieringssätt: skulder var den mest gynnade finansieringsformen och nyemission den minst gynnade och hushåll hade betydligt högre skatter än andra – se *Tabell 3*.

Det skattesystem som gällde 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. Fr.o.m. 1997 har vissa lättnader i dubbelbeskattningen av aktieutdelningar införts för onoterade bolag. Detaljreglerna är komplicerade, men effekterna är sannolikt 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 s.k. fåmansbolagsreglerna gäller också att den tillåtna (utdelningsbara) avkastningen är låg jämfört med de avkastningskrav som en företagare i praktiken arbetar med.

Sverige och många andra europeiska länder utmärks av en mycket hög beskattning av arbete. En första uppenbar effekt av detta är att avkastningen på individuell kompetensuppbyggnad sjunker. En andra lite mer svårgripbar effekt är att det utgör ett effektivt hinder för en dynamisk utveckling av stora delar av tjänstesektorn. En avgörande skillnad mellan varu- och tjänsteproduktion är att om en konsument vill konsumera en vara är det sällan ett realistiskt

alternativ att tillverka varan själv. När det gäller tjänster är det ofta annorlunda, i många fall kan den potentielle köparen istället för att köpa tjänsten välja att producera den själv, om än i regel med lägre produktivitet och kvalitet än vad den professionelle tjänsteproducenten skulle åstadkomma.

Tabell 3. Effektiva marginalskatter för olika kombinationer av ägare och finansiering, 1960, 1980, 1991, 1994 och 1995.

	<i>Skuld- finansiering</i>	<i>Nyemission</i>	<i>Återinvesterade vinster</i>
<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 a)	28,3/18,3 a)	36,5/26,5 a)
Skattebefriade institutioner	-14,9	21,8	21,8
Försäkringsbolag	0,7	32,3	33,8
<i>1995</i>			
Hushåll	32,0/27,0 a)	67,7/57,7 a)	48,0/38,0 a)
Skattebefriade institutioner	-3,5	25,7	25,7
Försäkringsbolag	21,0	53,3	50,4

a) 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.

Källa: Jan Södersten, se särskilt hans studie "Sweden" från 1984 i Mervyn King och Don Fullerton (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.)

Kostnaden för en tjänst utgörs främst av arbetskostnaden. Av kostnaden för en tjänst inkl. moms utgörs i normalfallet mellan 63 och 75 procent av skatter och sociala avgifter. Detta gör att tjänsteproducenten måste ta ut ett mycket högt pris för tjänsten för att kunna ta ut en lön som går att leva på, men därmed blir tjänsten så dyr att "gör-det-själv" i många fall blir billigare. Man kan visa att den professionella tjänsteproducenten i Sverige i regel måste vara 200 till 300 procent effektivare än "gör-det-själv" för att det skall löna sig att köpa tjänsten på marknaden. I USA räcker det med att den professionelle är i intervallet 40–90 procent bättre. Förutsättningarna för specialisering och framväxt av en modern, sofistikerad tjänstesektor blir därmed betydligt större.⁶

Vad får det för konsekvenser att det föreligger stora hinder för en ökad specialisering inom tjänstesektorn? Ur ett statiskt perspektiv innebär hög skatt på arbete att många effektiva byten över marknaden ej kan komma till stånd. Men det är troligen ännu viktigare 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 produktivitetsutvecklingen 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. Vår jämförelse i avsnitt 2 av utvecklingen i Sverige/Europa och USA sedan 1970-talet stämmer med denna hypotes.

Sparandet och riskkapitalförsörjningen. Ett tillräckligt stort eget kapital är fundamentalt för både etablering och expansion. 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 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 att ge krediter.

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. Uppsalaforskarna Thomas Lindh och Henry Ohlsson finner t.ex. i sina empiriska studier att sannolikheten att bli egen-

företagare ökar i Sverige bland dem som erhåller ett arv eller en lotterivinst.⁷ De finner också att ökade förmögenhetsskillnader samvarierar positivt med egenföretagarandelen. 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. Dessutom är skatten på sparande/sparandeuppbyggnad fortfarande mycket hög i Sverige.

Den låga lönsamheten för individuellt sparande i aktier och den under lång tid extremt höga beskattningen av avkastning på finansiellt sparande kombinerades med höga marginalsatser och avdragsrätt för pensionssparande (med vissa särregler). Detta har 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. Tillgänglig statistik (OECD, *Financial Statistics*), visar att den genomsnittliga finansiella nettoförmögenheten (exklusive pensionsförmögenhet) är mycket låg i Sverige vid en internationell jämförelse.

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 däremot helt andra möjligheter att erhålla finansiering direkt från finansiella institutioner eller genom emissioner direkt på marknaden. Som redan påpekats är utbudet av kompetent riskkapital av särskilt stor betydelse för de mindre företagens tillväxtmöjligheter. Den svenska marknaden för sådant kapital är outvecklad.⁸ *Venture capital*-företag missgynnas också skattemässigt i Sverige genom att avkastningen trippelbeskattas. Om riskkapitalisten dessutom tar aktiv del i företaget beskattas denne som aktiv delägare enligt fåmansbolagsreglerna, dvs. större delen av avkastningen behandlas som inkomst av tjänst. Detta bromsar sannolikt utbudet av kompetent kapital.

Lönebildningen. Hur priset på arbetskraft bestäms är en viktig faktor som företag måste ta med i beräkningen när de beslutar om sin affärsstrategi. *A priori* finns skäl att tro att ett visst lönebildningssystem inte är lika väl anpassat till behoven i alla 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. Kombinationen av en stark fack-

föreningsrörelse och centraliserade löneförhandlingar verkar mycket effektivt ha underlättat en internationellt sett unik sammanpressning av lönespridningen.

I den utsträckning lönebildningssystemet medförde att de lägsta lönerna drevs upp i jämförelse 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. 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. 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, framförallt från amerikansk forskning, för att mindre företag ofta föredrar en högre grad av flexibilitet och individualisering i lönesättningen.

Arbetsmarknadsregleringar. Lagen om anställningsskydd, LAS, ger anställda ett kraftfullt skydd mot ogrundade uppsägningar. Den enda grund som finns för uppsägningar är grov försumlighet och arbetsbrist (då uppsägningar sker enligt väl definierade turordningsregler). Denna reglering ökar kostnaden för att anställa och friställa arbetskraft. 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 karaktäristika. Eugenia Kazamaki Ottersten fann i en intervjustudie att LAS i första hand skapar problem för mellanstora företag.⁹ Stora företag kan oftast antingen finna vägar att kringgå reglerna eller så har man lärt sig leva med dem, eller, slutligen, har man slutit särskilda avtal med facket som eliminerar de kostsamma effekterna. I riktigt små företag, å andra sidan, är det istället så att, särskilt i dåliga tider, både det lokala facket och de anställda tydligt uppfattar att företagets överlevnad kan stå på spel. I ett sådant läge brukar det vara förhållandevis enkelt att komma överens om åtgärder som inte strikt följer LAS-reglementet. Icke desto mindre är det många företag som rapporterar att LAS begränsar deras handlingsmöjligheter på ett sådant sätt att en ökad försiktighet vid nyrekryteringar blir följd. Dessa företag hänvisar till de strikta turordningsreglerna och de ökade kostnaderna som följer av långa uppsägningstider. I en rapport från NUTEK dras en liknande slutsats:

”arbetsrätten är ett annat exempel, där regelutformningen helt går emot de speciella behoven för att ett ungt, växande företag verkligen skall kunna få tag i rätt personer. Stora, etablerade företag med möjligheter till omplaceringar favoriseras av denna lagstiftning”.¹⁰

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) minskar ju större, äldre och kapitalintensivare företaget är. Då 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 sysselsättningsfördelningen mot branscher med mindre fluktuationer i sysselsättningen på anläggningsnivå och längre genomsnittliga anställningstider.

Den offentliga sektorns roll. Valet att låta den offentliga sektorn svara för en stor del av tjänsteproduktionen har medfört att en viktig del av ekonomin stängts för privat företagsamhet och entreprenörskap. Det politiska beslutet att till övervägande del låta produktionen av offentligt finansierade tjänster ske inom offentliga monopol är en viktig förklaring bakom den svaga sysselsättningsutvecklingen i den privata sektorn under efterkrigstiden 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 tjänster fortfarande begränsad.

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. 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 produktivetsförbättringar är mycket omfattande. Det finns också skäl att tro att konkurrens inte bara ger en engångseffekt utan att den ökade dynamiken leder till högre ökningstakt i produktiviteten.

Förväntade effekter på kompetensblocken. Genomgången av spelreglerna för företagande visar att det svenska regelsystemet under lång tid haft snedvridande effekter. Den största kostnaden är dock troligen att systemet förhindrat eller hämmat uppbyggnaden och användningen av produktiv kompetens. Därmed har också kompetensblockens funktion att skapa industriell utveckling och ekonomisk tillväxt hämmats. Främst är det åtgärder som vidtagits under 1970-talet som varit negativa. Vi tänker inte minst på den kraftiga ökningen av skattetrycket, förändringen av arbetsmarknadslagstiftningen, den kraftiga löneutjämningen och den offentliga sektorns expansion. Den ökade beskattningen av individer har gjort det mindre attraktivt att bygga upp och använda

all slags produktiv kompetens. Den utomordentligt höga progressivitet som länge präglade det svenska skattesystemet bör ha haft speciellt negativ effekt på drivkrafterna för utbildning och riskfyllt entreprenörskap. Varje investering är förknippad med risk och osäkerhet och kan därför liknas vid ett experiment. Olika typer av investeringar är olika riskfyllda. Ersättningsinvesteringar, t.ex. nyinköp av utslitna maskindelar, är mindre riskfyllda än investeringar i ny teknik, då det med större säkerhet går att bedöma värdet av ersättningsinvesteringar. Enligt grundläggande finanst teori kompenseras risk med högre avkastning. Progressiviteten minskar nettokompensationen för den risk det innebär att investera i ny teknik. Därmed blir det relativt mindre lönsamt att investera i ny teknik, nyskapande verksamhet och uppbyggnad av ny kompetens. Förnyelsen av näringslivet kan därmed hämmas. Andra särdrag i det svenska skattesystemet, t.ex. de tidigare investeringsfonderna, har verkat i samma riktning.

Analysen kan utan problem utsträckas till att även omfatta de övriga aktörerna i kompetensblocket. Man kan exempelvis förvänta sig att den individbaserade kompetensen hos industrialisten i högre utsträckning byggs upp i traditionella näringar, då även i detta fall avkastningen på investeringar i humankapital i nya riskfyllda verksamheter reduceras av progressiviteten i skattesystemet. Som redan nämnts hämmas höga skatter också riskkapitalmarknadernas utveckling. För det första har uppkomsten av väl fungerande riskkapitalmarknader för ny teknik hämmats genom att progressiviteten minskat avkastningen på att bygga upp kunskap inom nya verksamheter. För det andra har den kraftiga inkomstutjämnningen och hindren för privat förmögenhetsuppbyggnad fått till följd att kompetenta riskkapitalister disponerar mindre kapital.

I Sverige har man försökt kompensera bristen på privata riskkapitalister med hjälp av statliga stöd, vilket inte verkar ha haft avsedd effekt. Det finns studier som visar att statliga stöd till företag snarast haft en negativ effekt på produktiviteten.¹¹ Detta är också i linje med vad man bör förvänta sig enligt kompetensblocksteorin. Privata affärsänglar har byggt upp sina tillgångar genom aktivt företagande inom branschen. De har skapat sina tillgångar genom att identifiera och exploatera affärsmöjligheter. Statliga riskkapitalister har *tilldelats* medel via skattesystemet. De bör därför ha sämre förutsättningar (i termer av kompetens och erfarenhet) att identifiera och bygga upp nya verksamheter. Sammanfattningsvis har skattesystemet såväl direkt som indirekt gjort det mindre lönsamt att bygga upp kompetens inom nya verksamheter än att fortsätta i traditionella banor, och förnyelsen har därmed sannolikt hämmats.

Flera andra särdrag i de svenska spelreglerna utöver skattesystemet har sannolikt försvagat kunskapsbildningen och snedvridit allokeringen av kunskap. Ett lönebildningssystem med omfattande inslag av standardisering och där lönen i stor utsträckning bestäms på stort avstånd från den enskilde arbetstagen försvårar uppkomsten av löneskillnader som speglar sådana olikheter i kompetens hos arbetstagarna som inte kan härledas till direkt observerbara karaktäristika som ålder, anställningstid och formell utbildning. Därmed försvåras uppbyggnaden av ett kvalificerat yrkeskunnande och minskar utnyttjandet av den så viktiga tysta kunskapen.

Den nuvarande utformningen av arbetsmarknadslagstiftningen minskar också rörligheten på arbetsmarknaden och låser därför in arbetskraften i rådande strukturer. Lagstiftningen har förmodligen särskilt negativ effekt på snabbväxande företag. Som diskuterats tidigare kan varje affärsbeslut liknas vid ett experiment, p.g.a. att det är omöjligt att ha fullständig information om beslutets ekonomiska konsekvenser. Så är även fallet vad gäller nyanställningar. Det är omöjligt för såväl arbetsgivare som arbetstagare att med säkerhet veta om den nyanställda kommer att nå förväntad produktivitet och trivas på arbetsplatsen. Då en nyanställds lön för de flesta mindre företag är en betydande kostnad blir varje felrekrytering mycket betungande, eftersom det är omständligt att rätta till misstaget. Varje företag måste därför ha en omfattande urvalsprocess för att minimera riskerna för felrekryteringar. Den av lagstiftningen framtvungade omfattande urvalsprocessen utgör rimligen ett hinder för snabb företagstillväxt.

Snabb tillväxt hos ett företag underlättas av – eller kanske t.o.m. förutsätter – en någorlunda enkel anställningsprocess. För att förstå betydelsen av en oreglerad arbetsmarknad för ett snabbväxande företag, låt oss exemplifiera med SUN Microsystems. Detta företag grundades 1982 och växte på 15 år till ca 25 000 anställda. Ett företag som har 20 000 anställda och vill öka antalet anställda med säg 2 000 på ett år måste med en personalomsättning på 20 procent nyanställa 500 personer per månad. Med den rekryteringshastigheten blir många rekryteringar ofrånkomligen mindre lyckade. Om arbetsmarknaden är kraftigt reglerad kommer knappast något företag att kunna välja en sådan snabbväxarstrategi och det är mycket osannolikt att man i en sådan ekonomi kommer att se något företag som växer lika snabbt som SUN har gjort.

Undersökningar i USA visar att dessa snabbväxare, ofta kallade gaseller, står för en oproportionerligt stor andel av sysselsättningstillväxten. En rimlig tolkning av detta förhållande är att endast en mindre del av företagen har en stor potential för en snabb tillväxt. Det är därför av stor vikt att sådana före-

tag kommer till och att ledningen för dessa företag verkligen finner det rationellt att expandera. Om det svenska systemet hindrar gasellföretagens tillväxt kan stora negativa effekter på sysselsättning och ekonomisk tillväxt knappast undvikas.

Slutligen har den offentliga sektorns kraftiga expansion förhindrat uppkomsten av kompetensblock inom stora delar ekonomin. Denna sektor har varit och är till stora delar politikerstyrd och privat företagande på lika villkor har inte varit tillåtet. En självklar konsekvens är att det inte existerar entreprenörer eller några sofistikerade riskkapitalmarknader inom de delar av ekonomin som domineras av den offentliga sektorn. Observera att frånvaron av fri konkurrens förhindrar konkurrens mellan olika ägare och motverkar framväxten av organisatoriska alternativ. I den kunskapsbaserade informationsekonomin får detta allvarliga konsekvenser. Ett företags (en organisations) ledning har det yttersta ansvaret för verksamheten och ledningens kompetens är avgörande för företags (organisationens) effektivitet. Möjligheten att välja organisatoriska lösningar för verksamheten är vidare avgörande för företags (organisationens) funktion. Att förhindra konkurrens mellan ägare och organisatoriska lösningar minskar därför potentialen för att finna konkurrenskraftiga lösningar som över tiden genererar ekonomiskt välstånd och sysselsättning.

Under det senaste decenniet har i Sverige en rad förändringar genomförts som förbättrar kompetensblockens funktion och ger bättre förutsättningar för industriell verksamhet. Förändringarna bör gynna mindre, nyare företag och human-, arbets- och kunskapsintensiva företag i förhållande till stora – särskilt realkapitalintensiva – företag:

- 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 ökat avkastningen på utbildning och kompetensutveckling samt försvagat incitamenten att ersätta marknadsproduktion med mindre effektiv hemmaproduktion.
- Införandet av en enhetlig 30-procentig avkastningsskatt på kapital har minskat det skattemässiga missgynnandet av individuella direktinvesteringar i näringslivet.
- Kreditmarknaderna har avreglerats sedan mitten av 1980-talet, vilket un-

derlättar för nya företag utan stora realsäkerheter och gamla upparbetade kontakter att få tillgång till krediter.

- 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. Därmed har arenan för entreprenöriella aktiviteter börjat vidgas till viktiga tjänsteområden med stor potentiell efterfrågan.
- En del lättnader i arbetsmarknadens regelsystem har genomförts och mycket tyder på att ytterligare liberaliseringar kommer att genomföras under de närmaste åren. I praktiken ges idag större möjligheter till flexibilitet genom ökade möjligheter till prov-, visstids- och projektanställning och genom ett ökat inslag av samarbete i nätverk mellan soloföretagare. Detta underlättar framväxten av entreprenöriella företag.

Faktum kvarstår dock att de delar av regelsystemen som anses ha de största negativa effekterna på kunskapsbildning och industriell dynamik – till exempel skattesystemets utformning och den rigida arbetsmarknadslagstiftningen – till stora delar är intakta.

Industristrukturen och företagens storleksfördelning

I föregående avsnitt konstaterades att det svenska regelsystemet under lång tid verkar ha försvårat framväxten av konkurrenskraftiga kompetensblock. Svenska institutioner har också haft en kraftigt snedvridande utformning vad gäller ägande, finansiering, bransch och storleksklass. Enligt vår analys bör man förvänta sig att detta leder till bristande förnyelse, låg tillväxt av mindre företag och dominans av stora företag. I statistiken över antalet företag bör detta visa sig i form av en bristande tillväxt av antalet mindre företag och i en snedvriden storleksfördelning av företag. I det följande ska vi undersöka om så är fallet. Vi inleder med en kort beskrivning av det statistiska datamaterial som ligger till grund för analysen. Därefter studeras förändringen av antalet företag i olika storleksklasser och företagens sysselsättningsfördelning i Sverige mellan 1968 och 1993. Vi jämför sedan den svenska företags- och sysselsätt-

ningsstrukturen med den i andra europeiska länder. Därefter jämförs skillnader mellan Sveriges och USA:s industristruktur. Vi kompletterar sedan den svenska statistiken med nya uppgifter och studerar avslutningsvis den svenska utvecklingen mellan 1993 och 1997 för att se om förändringar av incitamenten för produktiva aktiviteter och de minskade snedvridningarna i regelverken fått förväntad effekt. Enligt vår teoretiska analys bör dessa förändringar haft positiv effekt på den industriella utvecklingen, framför allt för de mindre företagen.

När (förändringen av) antalet företag i olika storleksklasser i Sverige studeras används data från Statistiska Centralbyrån. Denna statistik får betecknas hålla hög kvalitet, också i ett internationellt perspektiv. Uppgifter finns tillgängliga från 1968 och framåt. Fram till slutet av 1970-talet hade statistiken svårigheter med att täcka offentligt ägda företag. Generellt har det också varit problem med att hantera de allra minsta företagen. Bl.a. har det vid olika tidpunkter använts olika nivåer på omsättningen för att avgöra om ett företag ska inkluderas i statistiken eller ej, vilket haft stor betydelse för det registrerade antalet av de allra minsta företagen (0–1 anställda). Då dessa utgör den absoluta majoriteten av det totala antalet företag får detta därför stort genomslag om företagets storleksfördelning beräknas. Av denna anledning redovisas antalet företag. Dessutom exkluderas den minsta storleksklassen (0–1 anställda). Från och med 1984 är det möjligt att ta hänsyn till koncerntillhörighet, dvs. om ett företag bildar en självständig enhet eller ingår i en grupp med moderbolag och gemensam ägare.

I jämförelsen mellan Sverige och övriga västeuropeiska länder används statistik från Eurostat (EU:s statistikorgan) kompletterad med data från Sverige. De statistiska svårigheterna vid internationella jämförelser är betydande. Visserligen pågår ett integrationsarbete för att få ökad jämförbarhet av medlemsländernas statistik, men arbetet har kommit olika långt i respektive land. Det har visat sig svårt att få statistik som täcker samtliga branscher och företag. Det är speciellt svårt att täcka mindre företag och företag i tjänstesektorn. I den internationella statistiken indelas företagen också i färre storleksklasser än i Sverige: mikro (0–9 anställda), små (10–99 anställda), medelstora (100–499 anställda) och stora företag (500 eller fler anställda).¹² Dessutom täcker statistiken betydligt färre år än dess svenska motsvarighet. Statistiken för mikroföretag är mycket osäker, varför dessa exkluderas ur undersökningen. Vi använder oss därför av senast tillgängliga statistik och jämför det genomsnittliga antalet små, medelstora och stora företag per miljoner invånare mellan åren 1988 och 1990. Länderna har också rangordnats med avseende på detta.

Tabell 4. Antalet privata företag/milj. invånare i hela näringslivet och i tillverkningsindustrin i Sverige i olika storleksklasser, koncernkorrigerat 1984–93 (%).

	<i>Hela näringslivet</i>			<i>Tillverkningsindustrin</i>		
	1984	1993	Förändring (%)	1984	1993	Förändring (%)
2–4	5 705	7 232	27	683	741	8
5–9	2 574	2 933	14	450	439	-2
10–19	1 340	1 360	1	321	246	-23
20–49	705	696	-1	219	171	-22
50–99	210	191	-9	78	58	-26
100–199	92	85	-8	39	26	-33
200–499	54	54	0	22	23	5
500+	39	35	-10	19	16	-16

Anm: Företag med 0–1 anställda är utelämnade.

Källa: SCB, *Centrala Företags- och Arbetsställeregistret* (CFAR) och egna beräkningar.

Vi har i tidigare forskning visat att antalet företag i storleksklasserna 10–19, 20–49, 50–99 och 100–199, de s.k. mellanstora företagen, uppvisar en avvikande utveckling jämfört med antalet företag i andra storleksklasser. Mellan perioden 1968 och 1993 växte antalet företag i dessa storleksklasser betydligt långsammare än i de övriga storleksklasserna. I tillverkningsindustrin minskade antalet mellanstora företag mycket kraftigt (med upp till en tredjedel). Samma mönster upprepades när endast privata företag studerades och när hänsyn togs till koncerntillhörighet, se *Tabell 4*. På grund av statistikens begränsningar gick det i detta fall endast att studera utvecklingen sedan 1984.

I *Tabell 5* redogörs för sysselsättningens storleksfördelning, dvs. andelen sysselsatta, i olika storleksklasser, samt dess förändring mellan 1984 och 1993. Uppgifterna avser privata företag där hänsyn tagits till koncerntillhörighet. I detta fall har vi även inkluderat den minsta storleksklassen (0–1 anställda). Skälet är att de minsta företagen sysselsätter en mycket låg andel av det totala antalet sysselsatta och de statistiska problemen har därför i detta fall inte så stor inverkan på resultaten. Det motsatta gäller om vi skulle studera storleksfördelningen av företag, dvs. andelen företag i olika storleksklasser. Vi noterar att andelen sysselsatta ökar i företag med upp till 10 anställda i såväl hela näringslivet som i tillverkningsindustrin. Andelen sysselsatta minskar i övriga storleksklasser, med undantag av andelen sysselsatta i storleksklassen 200–499 anställda i tillverkningsindustrin. Minskningen är generellt större bland de mellanstora företagen.

Tabell 5. Koncernkorrigerad storleksfördelning för anställda i hela näringslivet och tillverkningsindustrin i Sverige, 1984–1993 (%).

<i>Hela näringslivet</i>										
Storleks- klass	0-1	2-4	5-9	10-19	20-49	50- 99	100- 199	200- 499	500+	Summa
1984	2,0	6,6	7,1	7,7	8,9	6,1	5,3	7,1	49,1	100
1993	2,7	8,1	7,9	7,6	8,6	5,5	4,9	6,8	47,8	100
Förändring (%)	35,0	22,7	11,3	-1,3	-3,4	-9,8	-7,5	-4,2	-2,6	

<i>Tillverkningsindustrin</i>										
Storleks- klass	0-1	2-4	5-9	10-19	20-49	50- 99	100- 199	200- 499	500+	Summa
1984	0,4	2,0	3,1	4,5	6,8	5,5	5,4	6,9	65,5	100
1993	0,5	2,6	3,6	4,2	6,4	5,1	4,6	9,1	63,8	100
Förändring (%)	25,0	30,0	16,1	-6,7	-5,9	-7,3	-14,8	31,9	-2,6	

Källa: SCB och egna beräkningar.

Tabell 6. Genomsnittligt antal företag per miljon invånare, 1988–1991.

	<i>Hela ekonomin</i>			<i>Industrin</i>		
	Små	Medelstora	Stora	Små	Medelstora	Stora
Tyskland	3 997 (3)	275 (3)	55 (3)	1 187 (3)	144 (2)	33 (2)
Frankrike	2 325 (11)	181 (10)	37 (8)	669 (10)	84 (9)	19 (10)
Storbritannien	2 975 (5)	275 (2)	52 (5)	650 (12)	75 (11)	22 (5)
<i>Sverige</i>	<i>2 713 (9)</i>	<i>229 (6)</i>	<i>61 (2)</i>	<i>773 (8)</i>	<i>112 (5)</i>	<i>35 (1)</i>
Italien	2 262 (12)	108 (12)	17 (12)	1 365 (2)	77 (10)	11 (11)
Spanien	2 824 (7)	162 (11)	25 (11)	1 055 (5)	74 (12)	10 (12)
Belgien	2 445 (10)	195 (9)	42 (7)	678 (9)	91 (7)	21 (8)
Portugal	3 382 (4)	243 (5)	34 (9)	1 504 (1)	161 (1)	21 (7)
Danmark	4 085 (2)	247 (4)	43 (6)	1 131 (4)	124 (4)	21 (9)
Luxemburg	4 767 (1)	477 (1)	64 (1)	668 (11)	141 (3)	26 (4)
Finland	2 799 (8)	225 (7)	52 (4)	787 (7)	101 (6)	27 (3)
Norge	2 854 (6)	198 (8)	34 (10)	895 (6)	86 (8)	21 (6)
Genomsnitt	3 119	234	43	947	106	22

Anm: Rang inom parentes. Med Tyskland avses Västtyskland. Siffrorna för Italien, hela ekonomin, påverkas av att NACE 9 (övrig service) är exkluderad för Italiens del. Detta förklarar troligen det låga antalet små företag per miljon invånare i hela ekonomin för Italien. Däremot påverkas inte uppgifterna för industrin av detta.

Källa: Eurostat (1992, 1994), *Enterprises in the European Community, Second and Third Report*. Luxemburg, SCB, *Basfakta – tabeller ur företagsregistret*, samt egna beräkningar.

Jämförs sedan Sverige med andra europeiska länder (runt 1990, brist på data gör att det ännu ej går att få jämförbarhet för senare år) framträder bilden av Sverige som dominerat av stora företag (*Tabell 6*). Sverige uppvisar flest antal stora företag i industrin och näst flest stora företag i hela ekonomin. Sverige redovisar också relativt få små företag.

En liknande bild erhålles när sysselsättningsfördelningen studeras (*Tabell 7*). Sverige uppvisar högst andel sysselsatta i stora företag i hela ekonomin och

Tabell 7. Sysselsättningsfördelningen bland de anställda (%), 1988–1991.

<i>Hela ekonomin</i>					
	Mikro	Små	Medelstora	Stora	
Tyskland	16,5 (9)	28,7 (6)	18,1 (5)	36,6 (2)	100
Frankrike	22,4 (7)	27,3 (8)	15,8 (10)	34,5 (4)	100
Storbrit.	26,6 (4)	21,8 (11)	17,3 (7)	34,2 (5)	100
<i>Sverige</i>	<i>14,7 (11)</i>	<i>25,2 (9)</i>	<i>17,0 (9)</i>	<i>43,1 (1)</i>	<i>100</i>
Italien	45,1 (1)	25,2 (10)	10,6 (11)	19,2 (10)	100
Spanien	26,9 (3)	36,2 (2)	17,2 (8)	19,7 (9)	100
Belgien	17,0 (8)	28,5 (7)	19,2 (3)	35,3 (3)	100
Portugal	24,3 (5)	35,3 (3)	19,5 (2)	20,9 (8)	100
Danmark	23,1 (6)	36,7 (1)	17,3 (6)	22,9 (7)	100
Luxemb.	15,2 (10)	34,2 (4)	26,2 (1)	24,4 (6)	100
Norge	30,9 (2)	32,9 (5)	18,7 (4)	17,5 (11)	100
Genomsnitt	23,9	30,2	17,9	28,0	
<i>Industrin</i>					
	Mikro	Små	Medelstora	Stora	
Tyskland	5,5 (10)	24,4 (8)	20,0(9)	50,1 (3)	100
Frankrike	9,6 (7)	25,0 (7)	21,6 (8)	43,8 (4)	100
Storbrit.	11,4 (3)	18,4 (11)	16,4 (11)	53,9 (1)	100
<i>Sverige</i>	<i>6,0 (9)</i>	<i>21,0 (10)</i>	<i>21,8 (6)</i>	<i>51,2 (2)</i>	<i>100</i>
Italien	19,1 (1)	37,8 (3)	18,0 (10)	25,2 (9)	100
Spanien	17,0 (2)	38,9 (2)	21,7 (7)	22,4 (10)	100
Belgien	6,7 (8)	26,2 (6)	24,1 (5)	42,9 (6)	100
Portugal	10,9 (4)	39,3 (1)	28,6 (2)	21,1 (11)	100
Danmark	10,1 (5)	35,1 (4)	26,6 (4)	28,1 (8)	100
Luxemb.	4,3 (11)	21,0 (9)	31,0 (1)	43,7 (5)	100
Norge	9,6 (6)	30,4 (5)	26,9 (3)	33,2 (7)	100
Genomsnitt	10,0	28,9	23,3	37,8	

Anm: Andelen anställda i mikroföretag i Storbritannien påverkas positivt av att Storbritannien mäter antalet sysselsatta.

Källa: Se Tabell 6.

näst högst andel sysselsatta i stora företag i industrin. En relativt låg andel av arbetskraften sysselsätts i mikro- och småföretag. I till exempel hela ekonomin uppvisar Sverige lägst andel sysselsatta i mikroföretag och i industrin näst lägst sysselsättningsandel i små företag av länderna i undersökningen.

Tabell 8, som listar de tjänstebanscher där den relativa sysselsättningen är osedvanligt stor i USA respektive Sverige, ger oss möjlighet att kommentera skillnaderna i industristrukturen mellan de båda länderna. Ur tabellen framgår tydligt att den relativa sysselsättningen i USA är avsevärt större i produktionen av många hushållsnära tjänster såsom reparationer av varaktiga varor,

Tabell 8. Jämförelse av tjänstesektorer med stor relativ sysselsättningskillnad USA/Sverige 1994.

Särskilt stora branscher i USA relativt Sverige	Andel av sysselsättningen (%)	
	USA	Sverige
Hushållsarbete	0,8	0,02
Reparation av hushållsvaror och fordon	1,1	0,2
Restaurang och hotell	7,2	2,3
Detaljhandel	11,3	7,5
Tvätterverksamhet	0,6	0,2
Telekommunikationer	1,0	0,6
Bank- och finansinstitut	2,9	1,6
Försäkringsverksamhet	1,9	1,1

Särskilt stora branscher i Sverige relativt USA	Andel av sysselsättningen (%)	
	USA	Sverige
Renings-, renhållnings- och rengöringsverksamhet	0,4	1,0
Barn-, ungdoms- och åldringsvård m.m.	2,3	10,4
Sjötransport	0,1	0,5
Postverk	0,7	1,5
Landtransport exkl. lastbilar	0,8	1,7

Anm: Vad gäller branschen Barn-, ungdoms- och åldringsvård m.m. (Welfare Services) är skillnaden mellan USA och Sverige sannolikt mindre än vad statistiken visar. Delar av dessa verksamheter registreras i andra näringsgrenar. Exempelvis är delar av barnomsorgen företagsanknuten i USA, vilket leder till att verksamheten registreras inom den näringsgren där föräldern arbetar. Verksamheter som i Sverige hänförs till åldringsvård förefaller i USA att ibland registreras som hälso- och sjukvård, restaurang och hotell etc. Trots detta finns starka skäl att tro att branschen *de facto* är avsevärt större i Sverige.

Källa: Henrekson, Magnus (1998), "En ond cirkel för tjänstesektorn", *Arbetsmarknad & Arbetsliv* 4(2), s.137–151.

hotell och restaurang, detaljhandel, tvätteriverksamhet och hushållsarbete. Den är också i många fall högre i kunskapskrävande verksamheter.

Hushållsnära tjänsteproduktion uppvisar i USA inte bara en hög sysselsättningsandel utan har i många fall också haft en mycket snabb sysselsättningsstillväxt.¹³ Särskilt slående är den helt olikartade utvecklingen i detaljhandeln i de två länderna. Sysselsättningen i denna sektor ökade med 4,5 miljoner personer (47 procent) i USA mellan 1970 och 1994, medan den samtidigt minskade med 36 000 personer i Sverige (-14 procent). Tvätteriverksamhet och hushållsarbete har varit krympande branscher i båda länderna, men sysselsättningsnedgången har varit avsevärt kraftigare i Sverige. Sysselsättningen har däremot ökat i hälso- och sjukvårdssektorn, men snabbast i USA trots en lägre subventionsgrad och mer av privata lösningar. Sysselsättningsutvecklingen i flera humankapitalintensiva tjänstebanscher som finansinstitut, uppdragsverksamhet och forskningsinstitutioner har också varit betydligt snabbare i USA.

Som framgår av den s.k. Tjänstebeskattningsutredningen (SOU 1997:17) är den privata tjänstesektorn i Sverige osedvanligt liten även vid en jämförelse med övriga OECD-länder. Det gäller framförallt delsektorer som parti- och detaljhandel, hotell och restaurang samt övriga privata tjänster. I den senare kategorin är sysselsättningsandelen ungefär hälften så stor som genomsnittet för OECD-länderna (7 respektive 15 procent). Bland övriga privata tjänster ingår många serviceyrken inom städning, renhållning, reparation och övriga hushållstjänster, men även näringsgrenar som privat undervisning, sjukvård och rekreation.

Kompletterar vi det svenska datamaterialet med nya uppgifter och studerar utvecklingen av antalet privata företag med hänsyn till koncerntillhörighet i samma storleksklasser som tidigare, men mellan 1993 och 1997, framträder en annan bild än förut (*Tabell 9*). Samtliga storleksklasser visar en positiv utveckling. Med undantag av de allra största företagen har i tillverkningsindustrin antalet mellanstora företag ökat snabbast. Ökningarna ligger mellan 16 procent (20-49 anställda) och 27 procent (100-199 anställda). Antalet stora företag har ökat med nästan en tredjedel. I hela näringslivet observeras en liknande utveckling. Antalet företag har ökat i samtliga storleksklasser och antalet stora företag har även här ökat mest, med mer än en fjärdedel. Den näst högsta ökningen skedde i storleksklassen 100-199 anställda, där antalet företag ökade med något mer än en femtedel. Liksom i tillverkningsindustrin har antalet företag ökat snabbare i storleksklasserna med tio eller fler anställda än i de mindre storleksklasserna.

Tabell 9. Antalet privata företag/milj. invånare i hela näringslivet och i tillverkningsindustrin i olika storleksklasser i Sverige, koncernkorrigerat 1993–1997 (%).

	Hela näringslivet			Tillverkningsindustrin		
	1993	1997	Förändring (%)	1993	1997	Förändring (%)
2–4	7 152	7 580	6	755	763	1
5–9	2 908	3 136	8	450	473	5
10–19	1 350	1 513	12	248	295	19
20–49	689	773	12	174	201	16
50–99	186	221	19	58	71	22
100–199	80	97	21	26	33	27
200–499	51	60	18	23	26	13
500+	32	41	28	16	21	31

Anm: Företag med 0–1 anställda är utelämnade. Omläggningen av näringsgrensstatistiken år 1993 gör att antalet företag för år 1993 skiljer sig marginellt åt mellan denna tabell och Tabell 4.

Källa: SCB och egna beräkningar.

Även när sysselsättningsutvecklingen studeras mellan 1993 och 1997 observeras en annorlunda utveckling än för den tidigare tidsperioden. De mellanstora företagen uppvisar en kraftig ökning av andelen sysselsatta. I tillverkningsindustrin ökar andelen sysselsatta i företag med 100–199 anställda med ca 17 procent. Andelen anställda i de övriga storleksklasserna minskar med undantag av storleksklassen 200–499 anställda, vilken uppvisar en mindre ökning. Utvecklingen är likartad i hela näringslivet. De mellanstora företagen uppvisar en ökning av andelen sysselsatta och ökningen är störst i storleksklassen 100–199 anställda. Andelen sysselsatta i företag med 200–499 anställda uppvisar en förhållandevis kraftig ökning. I övriga storleksklasser sjönk andelen sysselsatta eller så var andelen oförändrad.

Från den empiriska genomgången framgår att tillväxten av antalet mellanstora (10–199 anställda) företag varit låg fram till 1993. I tillverkningsindustrin minskade antalet mellanstora företag mycket kraftigt. Samma mönster observeras när sysselsättningsutvecklingen studeras. Mellan 1993 och 1997 är utvecklingen den motsatta. Antalet liksom sysselsättningsandelen i mellanstora företag ökar kraftigt. Notera att en rad förändringar av regelsystemen som minskade snedvridningarna genomfördes i början av 1990-talet. I ett europeiskt perspektiv visar genomgången att Sverige runt 1990 hade relativt många stora (500+ anställda) och relativt få små (10–99 anställda) företag. Mikro- (0–9 anställda) och små (10–99 anställda) företag sysselsatte förhållandevis få

anställda i Sverige, medan stora företag (500+) sysselsatte relativt många. Sverige och USA uppvisar en rad skillnader i industristrukturen, bl.a. sysselsätts en lägre andel av arbetskraften i det svenska näringslivet i kunskapsintensiv verksamhet och i verksamheter som konkurrerar med det obetalda egenarbetet.

Vi konstaterar att de ovan presenterade observationerna överensstämmer med de förutsägelser av den industriella utvecklingen som går att göra med utgångspunkt från teorin om kompetensblock och det svenska regelsystemets utformning.

Den långsamma förnyelsen och det lilla antalet mindre företag som denna analys visar på har med största sannolikhet haft en negativ effekt på sysselsättning och ekonomisk tillväxt; färre (snabbväxande) företag betyder färre sysselsatta. Det är dock också mycket viktigt att förstå att få (snabbväxande) mindre företag i sig har en menlig effekt på kunskapsbildning och kompetensblockens funktion. I kompetensblocket representerar industrialisten den viktiga kompetensen att organisera produktionen i större skala, dvs. att få företagen att växa. Denna kompetens förvärvas antagligen till stor del genom erfarenhet och praktiskt arbete i företag. Det är troligt att ett färre antal växande företag och ett mindre antal mellanstora företag medför att färre personer förvärvar och besitter den industriella kompetensen. I förlängningen betyder då detta en sämre industriell utveckling. Forskning visar också att antalet företagare har en positiv effekt på den regionala dynamiken.¹⁴ Vår tolkning av detta är att företagarna besitter en viktig kompetens som deras egna och andras företag drar nytta av. Många företagare innebär en bred kompetensbas för att generera industriell utveckling.

Det finns flera indikationer på att bristen på industriell kompetens har hämmat den ekonomiska utvecklingen. I NUTEK:s undersökning av det medicintekniska företagandet skrivs:

”Det handlar bland annat om att få in kompetent ledningspersonal med erfarenhet av hela den medicintekniska innovationsprocessen (en ”bristvara” enligt mångas uppfattning), att bygga upp säljorganisationen och att skapa en affärsmässig företagskultur. Att hitta de rätta personerna har i många fall visat sig svårt. Att hämta chefer från storföretagen är en vanlig lösning som inte alltid fungerar, detta på grund av skillnaderna i små- och storföretagandets villkor.”¹⁵

I en jämförelse av den industriella utvecklingen i Ohio och Sverige uppgavs också i flera av de intervjuer som låg till grund för undersökningen att bl.a. bristen på personer med industriell kompetens hämmade den svenska utvecklingen.¹⁶

För det andra har empiriska undersökningar visat att mindre företag ofta är mer innovativa och nyskapande än sina stora motsvarigheter. Ett ekonomiskt system som missgynnar små företag försämrar därmed kunskapsbildningen i näringslivet ytterligare. Dessa resultat och den här presenterade teorin och analysen sätter fokus på kunskapsbildning och nya företags tillväxt, snarare än själva etableringen av nya företag.

Avslutning: Så kommer Europa ikapp

Den ekonomiska utvecklingen skiljer sig kraftigt mellan olika länder. I USA har utvecklingen varit mycket god under 1990-talet med hög tillväxt i både produktion och sysselsättning, medan utvecklingen i Europa och i synnerhet i Sverige varit svagare på dessa områden. Därmed har USA återtagit sin tidigare teknologiska och ekonomiska tätposition. Självfallet finns flera delförklaringar till dessa skillnader, men i denna artikel har vi särskilt lyft fram en, nämligen institutionernas/spelreglernas betydelse för entreprenörskap och företagstillväxt.

Analysen av institutionernas roll motiveras med teorin om kompetensblocket i vilken betonas att kompetensen hos olika individer är avgörande för företags konkurrenskraft och industriell utveckling. Kompetensblocket definierar den minsta mängd av individer med olika men kompletterande kompetenser som krävs för att skapa industriell dynamik. I kompetensblocket ingår bland annat innovatörer, entreprenörer, industrialister och kompetenta riskkapitalister. För att väl fungerande kompetensblock skall uppstå krävs en god uppsättning av lämpliga institutioner. Av särskild vikt är att institutionerna ger goda incitament för utbildning och riskfyllt företagande.

Den amerikanska ekonomin är i stort sett avreglerad och skatterna låga. I EU och särskilt i Sverige är skatterna oftast högre och avregleringen har på många områden, särskilt vad gäller arbetsmarknaden, inte varit lika långtgående. Enligt vår analys har de amerikanska spelreglerna givit en bättre grund för uppkomsten och funktionen av kompetensblock än de svenska (och europeiska). Vi har specifikt redogjort för den svenska skattepolitikens, lönebildningens, arbetsmarknadspolitikens och den offentliga sektorns negativa effekter på investeringar i produktiv kompetens och ekonomins funktionssätt. Till exempel har de höga skatterna minskat drivkrafterna till utbildning, riskfyllt företagande (investeringar i ny teknik) och uppkomsten av väl fungerande riskkapitalmarknader. Det svenska systemet har också haft

snedvridande effekter, där individuellt ägande, egenfinansiering, små och nya företag missgynnats. Enligt den presenterade teorin bör detta leda till en långsammare industriell förnyelse och en skev företagsstruktur. Vi finner en rad empiriska belägg för att så är fallet. Vi har bland annat visat att antalet mellanstora företag (10–199 anställda) och de mellanstora företagens andel av sysselsättningen utvecklats svagt fram till början av 1990-talet, att de svenska storföretagen i ett internationellt perspektiv sysselsätter en stor andel av arbetskraften och att en liten andel sysselsätts i kunskapsintensiva branscher jämfört med USA.

Det är av särskild vikt att betona att vår studie indikerar att de förändringar som gjorts under 1990-talet vad gäller skattesystem, kapitalmarknadens funktionssätt och arbetsmarknaden kan avläsas i form av en mer positiv utveckling för de mellanstora företagen. Fortfarande kvarstår dock en lång rad problem i Sverige, men vad vår analys pekar på är att fortsatta avregleringar av arbetsmarknaden och lönebildningen, lägre skatter på arbete, borttagen dubbelbeskattning, och ökade möjligheter för privata entreprenörer att penetrera utbildnings-, vård- och omsorgsmarknaderna skulle stimulera svensk ekonomi. Liknande problem finns i flera europeiska länder. Bättre betingelser för entreprenörskap och företagande i Sverige och Europa skulle göra det möjligt för Europa att ta upp kampen med USA om det ekonomiska och teknologiska ledarskapet i världsekonomin. Enligt vår analys bör vi förvänta oss att länder som Storbritannien, Nederländerna och Irland, vilka har sänkt sitt skattetryck och kommit långt i avregleringsprocessen kommer att ta täten i en sådan upphinnarprocess.

Källor och litteratur

Kapitlet bygger på en rad källor som spänner över flera fält, främst företagandets villkor, teorin om den experimentellt organiserade ekonomin (EOE) och kompetensblock samt entreprenörskapets betydelse för industriell utveckling och ekonomisk tillväxt.

Diskussionen om företagandets villkor bygger främst på vår egen forskning. Frågeställningen om företagandets villkor i olika länder och dess effekter på den ekonomiska utvecklingen är synnerligen komplex och någon uttömmande analys finns ännu inte. Detta skulle kräva ett mycket omfattande arbete och inkludera forskare från berörda länder. I vår egen forskning utgår vi från Sverige och kartlägger svenska förhållanden. Vi jämför sedan Sverige

med USA och EU. Resultaten har redovisats i en rad publikationer, se särskilt:

- Davis, Steven J. & Henrekson, Magnus, "Industrial Policy, Employer Size and Economic Performance in Sweden", i Freeman, Richard B., Topel, Robert & Swedenborg, Birgitta (red.), *The Welfare State in Transition* (Chicago: University of Chicago Press, 1997).
- Henrekson, Magnus, *Företagandets villkor. Spelregler för sysselsättning och tillväxt* (Stockholm: SNS Förlag, 1996).
- Henrekson, Magnus & Johansson, Dan, "Institutional Effects on the Evolution of the Size Distribution of Firms", *Small Business Economics*, 1999: 12(1), 11–23.
- Henrekson, Magnus & Johansson, Dan, "Företagsstrukturen: Endast Sverige snapsglas har, eller?", *Ekonomisk Debatt*, 1999: 27(3), 139–149.

Teorin om den experimentellt organiserade ekonomin (EOE) och kompetensblock har framförallt utvecklats av Gunnar Eliasson vid Kungliga tekniska högskolan, tidigare Industriens utredningsinstitut. Teorin kan ses som en utveckling av en specifik svensk idétradition som analyserar industriell dynamik, där inte minst Erik Dahmén tidigare givit värdefulla bidrag. Till skillnad från Dahmén, som betonade de fysiska aspekterna av produktionen, betonar istället teorin om EOE och kompetensblock det intellektuella kapitalets betydelse för industriell utveckling. Teorin om EOE och kompetensblock är av relativt sent datum. Flera av de viktigaste bidragen skrevs inte förrän under andra hälften av 1990-talet, se t.ex.:

- Eliasson, Gunnar, "The Knowledge Based Information Economy" i Eliasson, G., Fölster, S., Lindberg, T., Pousette, Tomas & Taymas, E., *The Knowledge Based Information Economy* (Stockholm: IUI, 1990).
- Eliasson, Gunnar & Eliasson, Åsa, "The Biotechnical Competence Bloc", *Revue d'Economie Industrielle*, 1996: 78(4), 7–26.
- Eliasson, Gunnar, *Firm Objectives, Controls and Organization. The Use of Information and the Transfer of Knowledge within the Firm* (Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 1996).

Entreprenörskapets betydelse för den ekonomiska utvecklingen har diskuterats av såväl praktiker som teoretiker under mycket lång tid. Schumpeter är den teoretiker som främst förknippas med att ha lyckats formulera en teori om entreprenörens roll för företagande och ekonomisk utveckling. Dagens forskning analyserar bl.a. vilka faktorer som gynnar/missgynnar entreprenör-

skap, t.ex. betydelsen av olika ”spelregler”. Några av de viktigaste arbetena om entreprenörskapets betydelse för den ekonomiska utvecklingen är:

- Baumol, William J., *Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs* (Cambridge, MA: MIT Press, 1993).
- Blanchflower, David G. & Oswald, Andrew J., ”What Makes an Entrepreneur?”, *Journal of Labor Economics*, 1998:16(1), 26–60.
- Kirzner, Israel M., *Competition and Entrepreneurship* (Chicago: University of Chicago Press, 1973).
- Knight, Frank H., *Risk, Uncertainty and Profit* (New York: Houghton Mifflin, 1921).
- Schumpeter, Joseph A., *The Theory of Economic Development* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1934).
- Wennekers, Sander & Thurik, Roy, ”Linking Entrepreneurship and Economic Growth”, *Small Business Economics*, 1999:13(1), 27–55.

Noter

1. Redan 1977 föll Sveriges inkomstnivå under genomsnittet för de 23 rika OECD-länderna.
2. *OECD Employment Outlook*, juli 1999.
3. Detta synsätt introducerades av Joseph Schumpeter i den klassiska studien *The Theory of Economic Development* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1934).
4. Se t.ex. Herbert Simon, ”A Behavioral Model of Rational Choice”, *Quarterly Journal of Economics*, 1955: 69(1), s. 99–118.
5. Industriell ska här tolkas i vid bemärkelse och inkluderar tjänstenäringsar m.m.
6. Se Magnus Henrekson studie ”En ond cirkel för tjänstesektorn” i *Arbetsmarknad & Arbetsliv*, 1998: 4(2), s. 137–151 för detaljerade kalkyler.
7. Se Lindh, Thomas & Ohlsson, Henry, ”Self-Employment and Windfall Gains: Evidence from the Swedish Lottery”, *Economic Journal*, 1996:106 (439), s. 1515–1526 och ”Self-Employment and Wealth Inequality”, *Review of Income and Wealth*, 1998: 44(1), s. 25–42.
8. Se vidare Isaksson, Anders (1998), ”En studie av den svenska venture kapitalmarknaden” (stencil, Umeå universitet, 1998) och Landell, Elin, m.fl., *Entreprenörsfonder. Riskkapital till växande småföretag* (Stockholm: Industriförbundet och NUTEK, 1998).

9. Kazamaki Ottersten, Eugenia, "Yrkeskompetens och rekryteringskrav" i Eliasson, Gunnar och Kazamaki Ottersten, Eugenia, *Om förlängd skolgång* (Stockholm: Almqvist & Wiksell International, 1994).
10. NUTEK, *Småföretagen i Sverige, 1996*. B 1996:11 (Stockholm: NUTEK Förlag, 1996).
11. Fredrik Bergström, *Essays on the Political Economy of Industrial Policy*, doktorsavhandling i nationalekonomi (Handelshögskolan i Stockholm, 1998).
12. Indelningen av storleksklasser har nu ändrats till mycket små företag (0–9 anställda), små företag (10–49 anställda) medelstora (50–249 anställda), stora företag (250 eller fler anställda).
13. Det är dock inte fråga om en ökning av antalet lågt betalda arbeten i andra människors hem; endast 0,8 procent av den amerikanska sysselsättningen utgörs av betalt hushållsarbete och antalet människor som är sysselsatta med detta har halverats sedan 1970.
14. Se Davidsson, Per, Lindmark, Leif & Olofsson, Christer, *Näringslivsdynamiken under 1990-talet* (Lund: Studentlitteratur, 1996).
15. NUTEK, *Forskningsbaserat medicintekniskt företagande*. B 1993:12 (Stockholm: NUTEK Förlag, 1993).
16. Braunerhjelm, Pontus, Carlsson, Bo & Johansson, Dan, "Industriella kluster, tillväxt och ekonomisk politik", *Ekonomisk Debatt*, 1998:26(6), s. 419–430.