

# Entreprenörskapet – välfärdsstatens svaga länk?\*

*Ett ökande antal samhällsvetare har på senare år hävdad att en hög grad av produktivt entreprenörskap har avgörande betydelse för ett lands välståndsutveckling. Trots detta finns entreprenörskap sällan med i ekonomernas tillväxtmodeller. I denna artikel 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 till entreprenörskap. Ett antal åtgärder kan också vidtas för att stärka drivkrafterna till entreprenörskap utan att i nämnvärd utsträckning minska välfärdsstatens omfattning.*

Det finns 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 företag. Ändå har entreprenörskapet endast undantagsvis givits utrymme i de modeller som utvecklats inom nationalekonomins huvudfåra.

Trots att ekonomisk tillväxt i den sk endogena tillväxtteorin är ett resultat av kalkylerade investeringar i kapital i vid mening av vinstdrivna företag och individer, så förekommer inga entreprenörer i de grundläggande modellerna. Vissa försök har på senare år gjorts att integrera entreprenörskapet i neoklassiska tillväxtmodeller,<sup>1</sup> men entreprenörrollen definieras snävt och fångar

inte de omfattande och komplexa funktioner som entreprenören tillskrivits i angränsande discipliner (se t ex Glancey och McQuaid 2000). Det är svårt att värja sig från miss-tanken att definitionen av entreprenörrollen styrts av vad som kan hanteras analytiskt, vilket är mindre lyckat om syftet är att få en bättre förståelse för vad som skapar tillväxt i en kapitalistisk marknadsekonomi.<sup>2</sup>

I denna artikel utgår jag från att den produktiva entreprenörrollen är central för att uppnå en god välfärdsutveckling i en modern marknadsekonomi. Givet detta 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

MAGNUS HENREKSON är professor i nationalekonomi vid Handelshögskolan i Stockholm och han forskar huvudsakligen kring företagandets villkor och förklaringar till ekonomisk tillväxt.  
Magnus.Henrekson@hhs.se

\* Jag tackar Per-Martin Meyerson och Dan Johanson för värdefulla synpunkter och Sven Hagströmers och Mats Qvibergs Stiftelse för finansiellt stöd.

<sup>1</sup> Se t ex Segerstrom m fl (1990), Aghion och Howitt (1992) samt Acemoglu m fl (2002).

<sup>2</sup> Redan för 35 år sedan konstaterade William Baumol (1968, s 66) att "the theoretical firm is entrepreneurless – the Prince of Denmark has been expunged from the discussion of *Hamlet*".

mer eller mindre produktiva verksamheter påverkas. Analysen är i hög grad inspirerad av Baumol (1990). Han använder en bred historisk ansats för att undersöka institutionernas och de i sammanhanget relevanta samhällseliga belöningsystemens (*social structure of payoffs*) effekter på utbudet av entreprenörskap och dess fördelning mellan produktiva, improduktiva och rent destruktiva verksamheter.

I det följande avsnittet ges dels en definition av entreprenörskap, dels diskuteras de viktigaste argument som anförts för synen att en produktiv entreprenörroll är av stor betydelse för den ekonomiska utvecklingen i en modern marknadsekonomi. I det andra avsnittet definieras begreppet välfärdsstat och hur detta implementerats i Sverige. Framställningen begränsas till de aspekter som är relevanta ur ett entreprenörsperspektiv. I avsnitt 3 analyseras de välfärdsstatsinstitutioner som kan förväntas påverka incitamenten till entreprenöriella ansträngningar och dessas inriktning. Sedan följer 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 institutionella analysen. Avslutningsvis diskuteras vad som kan göras för att uppmuntra till ökad entreprenöriell aktivitet inom ramen för en i stort sett bevarad välfärdsstat.

## 1. Entreprenörskap och tillväxt

Entreprenörskap är ett svårdefinierat begrepp. För att fånga de fundamentala aspekter som är viktiga i denna artikel använder jag Wennekers och Thuriks (1999) definition: entreprenörskap är förmågan och viligheten hos individer, både på egen hand och inom organisationer, att: (i) varsebli och skapa nya ekonomiska möjligheter och (ii) introducera sina idéer på marknaden under osäkerhet genom att ta beslut om lokalisering, produktutformning, resursanvändning, institutioner och belöningsystem. Man kan

inte sätta likhetstecken mellan entreprenörskap och egenföretagande, eftersom många företagare varken har som mål att växa eller svara för förnyelse.

Det var uppenbart att enskilda innovatörer och entreprenörer hade stor betydelse för den kraftfulla omvandlingen av de ledande ekonomierna från den industriella revolutionens genombrott och framåt. Tongivande företag och innovationer kunde i regel kopplas till en enskild individ. Men fr o m 1930-talet blev det allt vanligare att anse att ekonomisk utveckling var möjlig och kanske t o m underlättades, utan entreprenörsfunktionen. Särskilt 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 idag 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 Galbraith (1967) gav kraftfulla argument för en politik som gynnade de etablerade storföretagen. Han 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, ansågs få allt mindre betydelse. Början av 1970-talet blev dock en vändpunkt. Världen över uppstod en renässans för entreprenörskapet (Brock och Evans 1986). Flera förklaringar till detta har anförts:<sup>3</sup>

<sup>3</sup> För referenser till studier som ger stöd för dessa förklaringar, se Henrekson och Jakobsson (2003).

- Den teknologiska utvecklingen har inneburit att transaktionskostnaderna på marknaden i många fall sjunkit dramatiskt. Detta har möjliggjort ökad specialisering och fokusering på kärnverksamheten, vilket avspeglat sig i *outsourcing* och *corporate downsizing*.
- Sedan 1960-talet har det skett en förskjutning i produktionsinriktningen från branscher präglade av stora företag och anläggningar i riktning mot tjänstebranscher där företagen och anläggningarna i regel är mindre.
- 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.
- Genuint nya produkter och produktionsmetoder kan i många fall inte introduceras i stora, mogna företag. De stora företagen är ofta särklassiga vad gäller att öka produktiviteten i tillverkningen av befintliga produkter. Däremot produceras nya produkter ofta bäst i nya företag, som etablerats just för denna verksamhet.
- De entreprenöriella småföretagen är ofta avgörande *agents of change*, dvs företag som skapar nya möjligheter och nya produkter.
- Småföretagssektorn kan fungera som en billig mekanism för att identifiera och utveckla företagsledare och entreprenörstalang. Eftersom endast mindre tillgångar sätts på spel, kostar misstag som begås avsevärt mindre när de begås i små företag.

Baumol (1990) menar att variationer i ekonomisk tillväxt under olika historiska epoker 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 första 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.

Vi kan tänka oss att entreprenörverksamhet gestaltar sig i två ytterlighetsformer (inom lagens rāmärken). I det gynnsamma fallet är spelreglerna utformade så att entreprenörerna satsar på att förbättra teknologin (i ordets vidaste mening) i den egna verksamheten. Därmed förbättras produktiviteten och inkomstnivån och tillväxten befrämjas. I det ogynnsamma fallet leder spelreglerna istället in entreprenörerna på privilegiejakt (*rent seeking*). Detta innebär att avkastningen på entreprenörskapet, kommer från förmögenhetsomfördelning istället för förmögenhetsskapande.<sup>4</sup> Murphy m fl (1991) menar att fördelningen av talang mellan produktivt entreprenörskap och privilegiejakt beror på den *relativa* ersättningen i de två verksamheterna. Det räcker således inte att avkastningen är god på produktivt entreprenörskap, den måste också vara låg 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 kanske också på förnyelsetakten och den ekonomiska utvecklingen.

## 2. Den mogna välfärdsstaten

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, 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.

<sup>4</sup> Vi bortser ifrån det rent destruktiva och olagliga entreprenörskap som fortfarande förekommer och tar sig former som plundring, smuggling, beskyddarverksamhet osv.

En expanderande välfärdsstat var ett framträdande drag i nästan alla industrialiserade länder under framförallt 1960- och 70-talen (Castles 1998). Fram till början av 1960-talet var den svenska välfärdsstatens omfattning ungefär i linje med snittet bland i-länderna, men sedan slutet av 1960-talet har de offentliga utgifterna som andel av BNP med få undantag legat högst inom OECD. Den svenska välfärdsstaten är så stor p g a att ambitionerna är höga både vad gäller socialförsäkringar och offentlig tjänsteproduktion. 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 upptänkliga dimensioner (över livscykeln, mellan individer och hushåll) – se t ex Björklund och Freeman (1997) och Lindbeck (1997).

Över tiden har dock ekonomer i ökande utsträckning uppmärksammat de negativa incitamentseffekter som skapas av en omfattande välfärdsstat. 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 (Lindbeck 1997). Under 1990-talet kom det studier som visade att de sammantagna effekterna av välfärdssystemen gjorde det olönsamt för stora grupper att överhuvudtaget arbeta (Ds 1994:81, Ds 1997:73).<sup>5</sup> Emellertid har förhållandevis lite uppmärksamhet ägnats åt incitamentseffekterna på utbudet av entreprenörsansträngningar och hur de fördelar sig på olika verksamheter.

### 3. Incitamenten till entreprenörskap i välfärdsstaten

Arkitekterna bakom välfärdsstatens uppbyggnad ägnade knappast någon uppmärksamhet åt huruvida det skulle uppstå skadliga effekter på entreprenörsfunktionen. Kanske såg de inte någon 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 Fordistiska organisationsprinciper.<sup>7</sup> I resten av detta avsnitt kommer jag att undersöka hur en rad institutionella arrangemang kommit att påverka avkastningen på 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 (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

<sup>5</sup> Enligt en mycket inflytelserik välfärdsstatsanalytiker, Gøsta 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.

<sup>6</sup> I USA förändrades skyddsnetets utformning för bli ensamstående mödrar under första halvan av 1990-talet, vilket kraftigt ökade lönsamheten att arbeta. Meyer (2002) visar att detta fick stora effekter för benägenheten att vara på arbetsmarknaden. Däremot minskade inte det genomsnittliga antalet arbetade timmar bland dem som arbetade, trots att lönsamheten att arbeta sjönk på marginalen.

<sup>7</sup> Detta medförde också att man inte heller uppmärksammade betydelsen av det stödjande nätverk av aktörer med kompletterande kompetensen och funktioner, såsom industrialister och venture kapitalister. Tillsammans med entreprenören bildar dessa ett sk kompetensblock (Eliasson och Eliasson 1996). För att entreprenörer skall bli framgångsrika i kommersialiseringen av sina innovationer måste kompetensblocket fungera väl.

kom över tiden att utvecklas på ett sätt som var i linje med visionen om en marknads ekonomi 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: (i) skulder var den mest gynnade finansieringsformen och nyemission den minst gynnade och (ii) hushåll hade betydligt högre skatter än andra ägare; från mitten av 1960-talet och fram till 1991 översteg den reala beskattningen av ett framgångsrikt, egenkapitalfinansierat företag ägt av en individ hela tiden 100 procent.<sup>8</sup> Låga reavinstskatter vid försäljning av företaget (nära noll t o m 1976), hög förmögenhetsskatt på bolagskapital och arvsskatter som gjorde generationsskiften näst intill ogenomförbara (se Du Rietz 2002) bidrog också starkt till en låg lönsamhet på entreprenörsansträngningar. Som visas av Petersson (2001) stimulerade skattereglerna också framväxten av ett stort antal bankanknutna investmentbolag under 1960-talet. Dessa hade som huvudsaklig affärsidé att förvärva familjeägda bolag.

Skattereformen 1991 innebar en betydande utjämning av skattebelastningen på olika ägar- och finansieringsformer, men framförallt på dubbelbeskattningen är institutionellt ägande och skuldfinansiering fortfarande gynnat, om än i mindre grad än före 1991. För mindre företag och företag som lyder under de sk fåmansbolagsreglerna gäller också att den tillåtna (utdelningsbara) avkastningen är låg jämfört med de avkastningskrav som en genomsnittlig företagare i praktiken arbetar med och naturligtvis utomordentligt låg jämfört med den avkastning som blir resultatet av ett framgångsrikt entreprenörskap. Avkastning utöver denna nivå lönebeskattas, vilket innebär ett totalt skatteuttag på ca 68 procent. Vidare uppgår reavinstskatten till ca 43 istället för gängse 30 procent vid reavinstster på upp till 100 basbelopp.<sup>9</sup>

En stor del av entreprenörsfunktionen ut förs av anställda (intraprenörer) 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 optioner. Detta försvåras dock av beskattningen; vinster på optioner betraktas som inkomst av tjänst när options-tilldelningen är knuten till anställningen. Således beläggs optionsvinster med såväl sociala avgifter som marginalskatt.

I USA, å andra sidan, beskattas sedan 1981 personaloptioner med skattesatsen 20 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 (Gompers och Lerner 2001). Med de svenska skattereglerna kan dock i praktiken inte en *venture capital*-industri med juridiskt säte i Sverige växa fram.

#### *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, bortfaller ett flertal motiv 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. En omfattande välfärdsstat minskar

<sup>8</sup> Se t ex Södersten (1984, 1993) och Henrekson och Jakobsson (2003) för en mer detaljerad genomgång av resultat och underliggande förutsättningar bakom dessa kalkyler.

<sup>9</sup> I en majoritet av EU-länderna är reavinstskatten vid försäljning av ett bolag som man själv byggt upp idag noll procent. Den sk 3:12-utredningen (SOU 2002:52) föreslår att reavinsten skall höjas ytterligare och i sin helhet beskattas som löneinkomst.

således incitamenten att spara. Därtill kommer att den reala beskattningen på finansiellt sparande och förmögenhetsackumulering varit, och fortfarande är, hög i Sverige. Hushållens sparande har sedan 1960-talet varit lågt i Sverige vid en jämförelse inom OECD och den genomsnittliga finansiella nettoförmögenheten är liten (Pålsson 1998).

Ett tillräckligt stort eget kapital är fundamentalt för både etablering och expansion av företag. 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 ofta en förutsättning för att erhålla krediter. Genom en stor insats av eget kapital signalerar ägaren att projektet har en hög förväntad avkastning, vilket gör det lättare att få krediter. Det finns betydande belägg för att en individs privata förmögenhetsställning påverkar sannolikheten dels att bli företagare, dels att expandera verksamheten (se t ex Lindh och Ohlsson 1996 samt Blanchflower och Oswald 1998). Kombinationen av ett lågt sparande och en mycket jämn fördelning av detta låga sparande innebär att få människor antingen själva eller via sina närstående har möjlighet att få ihop ett nödvändigt riskkapital för att realisera sina idéer.<sup>10</sup>

Sparande uppmuntras genom bl a avdragsrätt för pensionsförsäkringar och omfattande kollektiva tilläggs pensionssystem. Genom dessa system kan individer bygga upp mycket stora tillgångar. Men dessa tillgångar ses i första hand som ett komplement till den inkomstrygghet som de statliga systemen ger. Medlen kanaliseras därför till traditionella finansiella institutioner och disponeras först efter pensionering. Denna starka drivkraft till ökad institutionalisering av sparandet i kombination med att skattelagstiftningen näst intill omöjliggör framväxten av en effektiv venture capital-marknad (se ovan) och bidrar ytterligare till att försvåra kapitalförsörjningen för entreprenörsdrivna företag.

### *Offentlig produktion av tjänster med hög inkomstelasticitet*

Den storskaliga produktionen i industri-sektorn kom i stora stycken att av regeringarna under den tidiga efterkrigstiden ses som förebild även för produktionen av välfärdstjänster (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.

Dessa offentligt producerade tjänster lämpar sig ofta för privat produktion, ofta i mindre företag. Det politiska vägvalet att producera dem 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.<sup>11</sup>

### *Hushållsnära tjänster ofta utom räckhåll för entreprenöriell exploatering*

En stor andel av allt arbete utförs utanför marknaden. Länderjämförelser tyder också på att det finns stort utrymme för substitution mellan betalt och obetalt arbete. Studier för Sverige visar t o m 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. För många varor kan ett högt

<sup>10</sup> Trots att den svenska ekonomin växte med nästan 20 procent 1988–99 minskade medianförmögenheten med 8 procent (Pålsson 2002).

<sup>11</sup> Jfr med utvecklingen i den amerikanska hälsosektorn under 1990-talet. Där har en hård konkurrens mellan hälsovårdsföretag lett till stora kostnadsbesparingar och produktivitetshöjningar, inte minst tack vare att modern informations- och kommunikationsteknologi (IKT) har börjat användas på ett systematiskt sätt (Litan och Rivlin 2002).

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 istället uppmuntra till egenproduktion. Denna grundläggande insikt utgör en viktig utgångspunkt för nyare arbeten inom området optimal beskattning. Jacobsen m fl (2000) visar att en optimal skattestruktur bl a innebär förhållandevis låga skatter på de marknadsproducerade tjänster som även kan produceras i hemmet.

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 2002) att om både köpare och säljare har samma lön i sina respektive yrken måste den professionelle tjänsteproducenten i Sverige ha en produktivitet som är 2,7–4 gånger högre än produktiviteten vid ”gör-det-själv”. I USA räcker det att den professionelle är 40 till 90 procent bättre för att marknadsproduktion skall vara privatekonomiskt mest fördelaktigt.

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 en viktig arena för kommersiell exploatering och entreprenöriell affärsutveckling mer svårtillgänglig. Givet att mer än hälften av allt arbete 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 produktivitetens utveckling blir snabbare än vid egenproduktion.

### *Incitamenten till ”nödvändighets”entreprenörskap*

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 (istället för att vara anställd) eller så kan denne ”knuffas” in i entreprenörskap p g a att det inte finns något annat eller bättre sätt att försörja sig på. Reynolds m fl (2002) skiljer explicit mellan *opportunity-based* och *necessity entrepreneurship* i sitt omfattande internationella projekt för att mäta graden av entreprenöriell aktivitet i olika länder.

Välfärdsstatens effekter på incitamenten till och möjligheterna för entreprenörskap har hittills, åtminstone implicit, i första hand behandlat hur ”möjlighetsentreprenörskapet” hämmas. Men välfärdsstaten erbjuder också stora möjligheter att erhålla en inkomst via offentliga budgetar i form av en offentlig anställning eller i form av transfereringar. Aggregerade siffror visar tydligt hur detta ökat i Sverige under efterkrigstiden. Lindbeck (1997) beräknar att det 1995 på varje privat-sysselsatt gick drygt 1,8 personer som fick huvuddelen av sina inkomster från offentlig sektor, jämfört med knappt 0,4 1960.

I princip är välfärdsstatens ambition att utjämna inkomster inriktad på individer och hushåll. I praktiken blir det då fråga om enorma överföringar mellan regioner p g a stora regionala sysselsättningsskillnader. 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. SAF (2000) finner att marknadsinkomsternas andel av de totala hushållsinkomsterna på kommunnivå i

<sup>12</sup> Marknadsinkomst som andel av total inkomst definieras som den andel av hushållsinkomsten som härrör från arbetsinkomst från privata arbetsgivare. Kapitalinkomster är exkluderade.

slutet av 1990-talet varierade från 23 procent upp till ca två tredjedelar.<sup>12</sup> Riksgenomsnittet låg på strax under 50 procent. Dessa siffror ger en stark fingervisning om att incitamenten till nödvändighetsentreprenörskap är svaga i regioner med låg sysselsättning eller i en ort eller region som drabbas av en negativ chock.

Den höga skatten på arbete minskar också entreprenörmöjligheterna av ett annat skäl. En rimlig nettolön kräver en hög arbetsersättning före skatt. Denna effekt är särskilt stor i Sverige, eftersom skatten på de lägsta årsinkomsterna är hög. För en individ som tjänar 75 procent av en genomsnittlig industriarbetarlön består ca 60 procent av arbetsersättningen av skatter, vilket är högst inom OECD. Det är rimligt att anta att det finns ett samband mellan den nettolön en individ kräver och den minimiinkomst som välfärdssystemen långsiktigt garanterar. Den begärda nettolönen brukar anses svara mot en viss bruttolön, reservationslönen. Reservationslönen kommer att bero på en rad omständigheter, men nivån på de sociala skyddsnäten spelar naturligtvis en viktig roll för att bestämma reservationslönen. I slutändan 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.

De sociala skyddsnäten 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 skyddsnäten höjer reservationslönerna så påverkar de båda typerna av entreprenörskap. De motverkar nödvändighetsentreprenörskap genom att tillhandahålla alternativa inkomstmöjligheter på en hygglig nivå och de hämmar möjlighetsentreprenörskapet genom att ökade reservationslöner leder till att många (initialt) lågproduktiva verksamheter inte är tillgängliga för entreprenöriell exploatering, eftersom entreprenörer saknar incitament att

starta och driva företag som (initialt) förutsätter att man betalar löner som ger en lägre standard än socialbidragsnormen.

### *Tre ytterligare effekter*

Företag har ofta möjlighet att erhålla subventioner om de expanderar i regioner med låga inkomster och sysselsättning. 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). Sådana stöd uppmuntrar också att entreprenöriell talang dras till mindre produktiva verksamheter eller används för att uppfylla stödkriterier snarare än att skapa kundnytta.

För att utjämna inkomsterna mellan kommuner och landsting utöver vad de individinriktade systemen åstadkommer finns ett kommunalt utjämningssystem. Det infördes 1966 och dess utjämningseffekt har successivt ökat till den grad att det numera i stort sett inte finns något samband mellan kommunens nettointäkter och dess per capita-inkomst (Kommunförbundet 2000). Det går t o m lätt att hitta fall där ökad sysselsättning i den egna kommunen leder till försämrade 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 uppsägningar. Ett syfte är att erbjuda ännu ett medel för att öka den enskildes inkomsttrygghet. De enda grunder som finns för uppsägning är grov försumlighet och arbetsbrist. I det senare fallet sker uppsägningarna enligt väldefinierade turordningsregler. Detta 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 stor jämfört med större, mogna företag och företag



utan tillväxtambitioner (Davis m fl 1996). Vägen från liten till stor är sällan rak. Om möjligheterna till snabb anpassning beskärs, bör man förvänta sig både en allmänt sett minskad vilja till expansion och att det blir färre företag som i kraft av en god produkt eller affärsidé på kort tid växer och blir stora. 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 själv bli entreprenör.

#### 4. Graden av entreprenörskap

En första grov observation som är förenlig med de ovan identifierade svaga incitamenten till entreprenörskap är den svaga långsiktiga tillväxttakten i BNP per capita i Sverige. Även aggregerad sysselsättningsstillväxt i privat sektor är i ett långsiktigt perspektiv svag: 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 och Sverige har den lägsta andelen egenföretagare inom EU.<sup>13</sup>

Mer direkta mått på graden av entreprenörsaktivitet tas fram genom det stora internationella projektet *Global Entrepreneurship Monitor*, GEM (Reynolds m fl 2002). Där får man fram internationellt jämförbara mått på "entreprenörer i vardande", dvs människor som vid en given tidpunkt håller på att sätta igång ett företag eller nyligen startat ett företag som fortfarande är aktivt. Enligt den senaste GEM-studien ligger den entreprenöriella aktiviteten i Sverige på 31:a plats

av 37 undersökta länder. Det förväntade mönstret för nödvändighetsentreprenörskap framträder också. Den lägsta nivån i denna kategori finner man i de länder som har de mest omfattande välfärdsstaterna: Sverige, Norge, Danmark och Nederländerna.

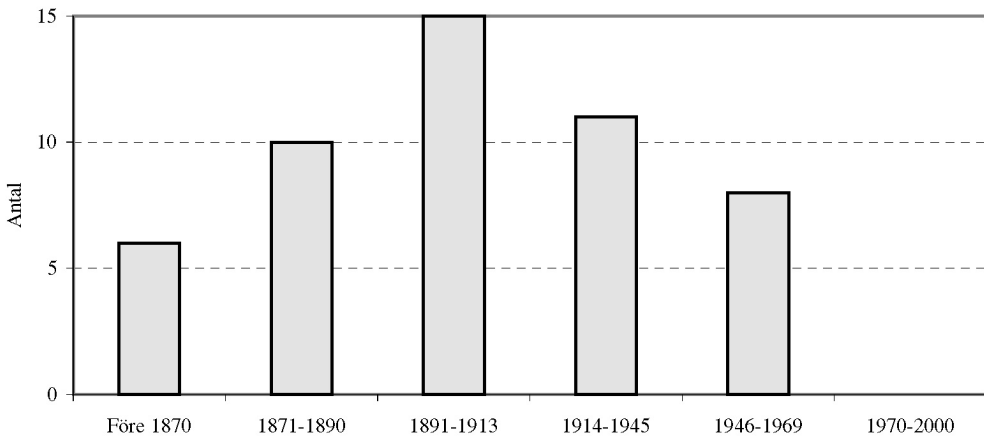
Det finns också ett antal mått som indikerar att en oproportionerligt stor andel av den ekonomiska aktiviteten i Sverige sker i stora företag (Henrekson och Johansson 1999). Den kanske starkaste indikatorn är bristen på snabbväxande företag. Det finns studier för USA som indikerar att alla nya jobb netto skapas i ett begränsat antal företag som växer mycket snabbt, s k gaseller (Birch och Medoff 1994). Storey (1994) rapporterar om ett liknande mönster i Storbritannien. Gaseller är däremot ovanliga i Sverige. Davidsson m fl (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 Davidsson och Delmars (2000) studie.

Av särskilt intresse är att titta närmare på tillväxten i nya teknologibaserade företag, inte minst med tanke på att Sverige satsat mest på FoU relativt BNP i världen under en lång följd av år. Rickne och Jacobsson (1999) studerar alla nya teknologibaserade företag grundade mellan 1975 och 1993 i Sverige. De anställda i de nya teknologibaserade företagen utgjorde endast 2,2 procent av sysselsättningen i de aktuella branscherna 1993 och inget av företagen hade fler än 300 anställda.<sup>14</sup> En särskilt slående indikator på den svaga tillväxtkraften i nya företag är att inte ett enda av Sveriges 50 största företag år 2000 grundats sedan 1970 – se figur 1.

<sup>13</sup> OECD, *Economic Outlook*, juli 1992 och European Observatory for SMEs (1995).

<sup>14</sup> Audretsch (2002) betonar vikten av att lovande nya företag verkar i en miljö där det är möjligt att växa snabbt, därför att så länge skalekonomierna inte är försumbara, måste de nya företagen växa för att överleva.

**Figur 1** Etableringstidpunkt för Sverige 50 största privata företag år 2000 (omsättning).



Källa: NUTEK och ALMI (2001).

## 5. Kan välfärdsstaten bli mer entreprenöriell?

Är incitamenten till entreprenöriellt beteende svagare i väl utbyggda välfärdsstater? I denna artikel har jag gått igenom ett antal välfärdsstatsinstitutioner som kan förväntas påverka incitamenten till entreprenöriella ansträngningarna och hur dessa fördelar sig mellan 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 genomgång av centrala välfärdsstatsarrangemang i Sverige 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.

Kan då entreprenörskap uppmuntras mer inom ramen för en i stort sett oförändrad välfärdsstat? Ja, ett betydande antal åtgärder kan sättas in som kostar förhållandevis lite och kan förväntas stärka incitamenten till entreprenörskap:

- Ägarbeskattningen kan sänkas avsevärt genom att ta bort dubbelbeskattningen och ge ökat utrymme för fåmansägda företag att ge utdelningar. Dessutom kan reavinsten tas bort vid försäljning av långsiktiga aktieinnehav (definierat som > 2–3 år) i företag där innehavaren är aktiv.
- Sparandet kan "avinstitutionaliseras" så att stora delar av pensionsförmögenheten blir tillgänglig för egenkapitalinvesteringar i entreprenöriella företag.
- Den offentliga sektorn kan utveckla en systematisk strategi för att uppmuntra

privat produktion av skattefinansierade tjänster. Ett ytterligare steg skulle vara att tillåta producenterna att erbjuda tilläggs-tjänster utöver det offentliga erbjudande.

- Ersättningsnivåerna i trygghetssystemen kan sänkas något över hela linjen<sup>15</sup> och kvalifikationskriterierna kan skärpas genom att gällande lagstiftning vad gäller rätt till sjukskrivning, förtidspension osv följs. Likaså kan arbetslinjen understödjas genom förändringar i skattesystemet som gör det mer lönsamt att vara på arbetsmarknaden.
- Ett mer radikalt grepp vore att deklarerat att eftersom välfärdsstaten ger ett så gott skydd för den enskilde, kan företagets åtaganden minskas i betydande grad: ett mindre omfattande anställningsskydd, mindre kostnader vid sjukdom, rehabilitering osv.
- De rättigheter som upparbetas via 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.

Samtidigt är det ofrånkomligt att den mogna välfärdsstaten kommer att ha ett mycket högt aggregerat skattetryck, vilket förutsätter höga skatter på arbete och lokalt producerade tjänster. Det blir därför svårt att utveckla en lika omfattande hushållsnära tjänstesektor som i länder med en mindre välfärdsstat. På samma sätt kommer incitamenten till privat sparande alltid att vara lägre och reservationslöner kommer att vara högre på en generösare skyddsnät. Vidare är det tveksamt om det är politiskt möjligt att åstadkomma de förändringar som diskuteras ovan – den omfattande välfärdsstaten har ju tillkommit i en miljö med starka preferenser för utjämnade inkomster och förmögenheter.

Slutligen innebär ett fasthållande vid principen att nyckelverksamheter som utbildning, hälso- och sjukvård och barn- och äldreom-

sorg nästan uteslutande skall skattefinansieras växande problem. Dessa tjänster har hög inkomstelasticitet, de lider ofta av Baumols sjukdom (Baumol 1993)<sup>16</sup> och teknologiska genombrott kommer sannolikt att inom kort möjliggöra allt mer avancerade behandlingar inom vården. Så länge privat köpkraft inte släpps in i dessa sektorer, riskerar de att bli skattefinansierade ”kostnadsproblem” istället för potentiella tillväxtbranscher som drar till sig talangfulla entreprenörer.

Summa summarum förefaller det finnas en hel del utrymme för att inom ramen för den mogna välfärdsstaten vidta åtgärder som uppmuntrar till mer produktivt entreprenörskap utan att välfärdsstatens kärna behöver urholkas. Emellertid går det knappast att undgå att observera att en dynamisk entreprenörskultur och den uppsättning institutioner som understödjer den är föga besläktad med välfärdsstatens kultur och dess institutioner.

## Referenser

- Acemoglu, D, P Aghion och F Zilibotti (2002), ”Distance to Frontier, Selection and Growth”, stencil, Harvard University.
- Acs, Z J och D B Audretsch (2001), ”The Emergence of the Entrepreneurial Society”, prisföreläsning, *The International Award for Entrepreneurship and Small Business Research*, Forum för småföretagsforskning, Örebro.
- Aghion, P och P Howitt (1992), ”A Model of Growth through Creative Destruction”, *Econometrica*, vol 60, s 323–351.
- Audretsch, D B (2002), ”The Dynamic Role of Small Firms: Evidence from the US”, *Small Business Economics*, vol 18, s 13–40.

<sup>15</sup> 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 idag är ovanför taket på 7,5 basbelopp.

<sup>16</sup> Att en verksamhet lider av Baumols sjukdom innebär att den inte går att rationalisera i samma takt som den genomsnittliga produktivitetstakten i samhället. Detta gäller i synnerhet personalintensiva verksamheter, där det inte går att dra ner på personaltätheten utan att kvaliteten blir lidande.

- Baumol, W J (1968), "Entrepreneurship in Economic Theory", *American Economic Review*, vol 58, s 64–71.
- Baumol, W J (1990), "Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive", *Journal of Political Economy*, vol 98, s 893–921.
- Baumol, W J (1993), "Health Care, Education and the Cost Disease: A Looming Crisis for Public Choice", *Public Choice*, vol 77, s 17–28.
- Bergström, F (2000), "Capital Subsidies and the Performance of Firms", *Small Business Economics*, vol 14, s 83–93.
- Birch, D L och J Medoff, (1994), "Gazelles", i Solmon, L C och A R Levenson (red), *Labor Markets, Employment Policy and Job Creation*, Westview Press, Boulder och London.
- Björklund, A och R M Freeman, (1997), "Generating Equality and Eliminating Poverty, the Swedish Way", i Freeman, R B, R Topel och B Swedenborg (red), *The Welfare State in Transition*, University of Chicago Press, Chicago.
- Blanchflower, D G och A J Oswald (1998), "What Makes an Entrepreneur?", *Journal of Labor Economics*, vol 16, s 26–60.
- Briggs, A (1961), "The Welfare State in Historical Perspective", *Archives Européennes de Sociologie*, vol 2, s 221–258.
- Brock, W A och D S Evans (1986), *The Economics of Small Firms*, Holmes & Meier, New York.
- Castles, F G (1998), *Comparative Public Policy*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Cullen, J B och R H Gordon (2002), "Taxes and Entrepreneurial Activity: Theory and Evidence for the US", NBER Working Paper nr 9015.
- Davidsson, P och F Delmar (2000), "På jakt efter de nya arbetstillfällena: De snabbväxande företagens roll", *Ekonomisk Debatt*, årg 28, nr 2, s 267–276.
- Davidsson, P, L Lindmark och C Olofsson (1996), *Näringslivsdynamik under 90-talet*, NUTEK, Stockholm.
- Davis, S J, J Haltiwanger och S Schuh (1996), *Job Creation and Destruction*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Davis, S J och M Henrekson (2002), "Personal Taxation and the Scope for Market Activity", stencil.
- Ds 1994:81, *En social försäkring*, rapport till ESO, Finansdepartementet, Stockholm.
- Ds 1997:73, *Lönar sig arbete?*, rapport till ESO, Finansdepartementet, Stockholm.
- Du Rietz, G (2002), "Kapitalskatterna och den kreativa förstörelsen", i Johansson, D och N Karlsson (red), *Tillväxtens kreativa förstörelse – om den svenska tillväxtskolan*, Ratio Bokförlag, Stockholm.
- Eliasson, G och Å Eliasson (1996), "The Biotechnical Competence Bloc", *Revue d'Economie Industrielle*, vol 78, s 7–26.
- Esping-Andersen, G (1990), *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Polity, Cambridge.
- European Observatory for SMEs (1995), *Third Annual Report 1995*, EIM Small Business Research and Consultancy, Zoetermeer, Holland.
- Galbraith, J K (1967), *The New Industrial State*, Hamish Hamilton, London.
- Gompers, P A och J Lerner (2001), *The Money of Invention: How Venture Capital Creates New Wealth*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Glancey, K S och R W McQuaid (2000), *Entrepreneurial Economics*, Palgrave, New York.
- Henrekson, M och U Jakobsson (2003), "Ownership Policy and Ownership Structure in Post-war Sweden – Convergence towards the Anglo-Saxon Model?", *New Political Economy*, vol 8, s 73–102.
- Henrekson, M och D Johansson (1999), "Institutional Effects on the Size Distribution of Firms", *Small Business Economics*, vol 12, s 11–23.
- Jacobsen, H, W F Richter och P B Sørensen (2000), "Optimal Taxation with Household Production", *Oxford Economic Papers*, vol 52, s 584–594.
- Kommunförbundet (2000), *Utjämning mellan kommunerna – en kort beskrivning av dagens system*, Stockholm.
- Lindbeck, A (1997), "The Swedish Experiment", *Journal of Economic Literature*, vol 35, s 1273–1319.
- Lindh, T och H Ohlsson (1996), "Self-Employment and Windfall Gains: Evidence from the Swedish Lottery", *Economic Journal*, vol 106, s 1515–1526.
- Litan, R E och A M Rivlin (2002), *Beyond the dot.coms*, Brookings, Washington D.C.
- Meyer, B D (2002), "Labor Supply at the Extensive and Intensive Margins: The EITC, Welfare, and Hours Worked", *American Economic Review*, vol. 92, s 373–379.
- Murphy, K M, A Shleifer och R W Vishny (1991), "The Allocation of Talent: Implications for Growth", *Quarterly Journal of Economics*, vol 106, s 503–530.

- NUTEK och ALMI (2001), *Tre näringspolitiska utmaningar – Allianser för hållbar tillväxt*, NUTEK Förlag, Stockholm.
- Petersson, T (2001), "Promoting Entrepreneurship. Bank-Connected Investment Development Companies in Sweden 1962–1990", i Henrekson, M, M Larsson och H Sjögren (red), *Entrepreneurship in Business and Research. Essays in Honour of Håkan Lindgren*, Probus, Stockholm.
- Pålsson, A-M (1998), "De svenska hushållens sparande och förmögenheter 1986–1996", stencil, Nationalekonomiska institutionen, Lunds Universitet.
- Pålsson, A-M (2002), "Myt och verklighet om de svenska hushållens förmögenheter", *Ekonomisk Debatt*, årg 30, nr 8, s 679–692.
- 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 S Jacobsson (1999), "New Technology-based Firms in Sweden – A Study of Their Direct Impact on Industrial Renewal", *Economics of Innovation and New Technology*, vol 8, s 197–223.
- Rojas, M (2001), *Beyond the Welfare State: Sweden and the Quest for a Post-Industrial Welfare Model*, Timbro, Stockholm.
- SAF (2000), *Strukturrapport 2000. Ett gyllene tillfälle!*, SAF, Stockholm.
- Schumpeter, J A (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*, George Allen & Unwin, New York.
- Segerstrom, P S, T C A Anant och E Dinopoulos (1990), "A Schumpeterian Model of the Product Life Cycle", *American Economic Review*, vol 80, s 1077–1091.
- SOU 1997:17, *Skatter, Tjänster och Sysselsättning*, Finansdepartementet, Stockholm.
- SOU 2002:52, *Beskattning av småföretagare*, Fritzes, Stockholm.
- Storey, D J (1994), *Understanding the Small Business Sector*, Routledge, London.
- Södersten, J (1984), "Sweden", i King, M A och D Fullerton (red), *The Taxation of Income from Capital. A Comparative Study of the United States, the United Kingdom, Sweden and West Germany*, University of Chicago Press, Chicago.
- Södersten, J (1993), "Sweden" i Jorgenson, D W och R Landau (red), *Tax Reform and the Cost of Capital. An International Comparison*, Brookings, Washington D.C.
- Wennekers, S och A R Thurik (1999), "Linking Entrepreneurship and Economic Growth", *Small Business Economics*, vol 13, s 27–55.