

IFN Policy Paper nr 5, 2006

Entreprenörskap och företagande
Om entreprenörsräntor och tillväxt
Magnus Henrekson och Mikael Stenkula

Entreprenörskap och företagande*

Om entreprenörsräntor och tillväxt

Magnus Henrekson och Mikael Stenkula

15 juni 2006

Om författarna:

Magnus Henrekson är professor i nationalekonomi och VD för Institutet för Näringslivsforskning (f.d. IUI).

Mikael Stenkula är fil.dr. i nationalekonomi och forskare vid Institutet för Näringslivsforskning (f.d. IUI).

Institutet för Näringslivsforskning
Box 55665
102 15 STOCKHOLM
e-post: magnus.henrekson@naringslivsforskning.se
mikael.stenkula@naringslivsforskning.se

* Rapportens författare önskar tacka Dan Johansson, Robin Douhan, Johan Fall och Tino Sanandaji för värdefulla synpunkter.

Innehållsförteckning

1. Inledning	1
2. Vad är entreprenörskap?	3
3. Entreprenörskapets betydelse för välfärd, tillväxt och jobbskapande	6
3.1 Teoretisk diskussion.....	6
3.2 Empiri	12
4. En teori med entreprenörskap	15
4.1 Entreprenörskap som produktionsfaktor med utbud och efterfrågan	15
4.2 Entreprenören som kapitalägare och arbetstagare	18
4.3 Ersättningen till entreprenören och entreprenörsräntor	20
4.4 Entreprenörskap och skatter.....	24
5. Policyslutsatser och skattepolitik.....	31
5.1 Allmänt	31
5.2 Empiri	37
6. Entreprenörskapets övriga bestämningsfaktorer.....	40
7. Sammanfattning	48
Källförteckning	50

1. Inledning

Sverige brottas för närvarande med flera problem inom ekonomi och näringsliv. De tillväxtsiffror som presenterats under de senaste åren skulle kunna tyda på en god utveckling av svensk ekonomi, men sysselsättningen har inte tagit fart och utanförskapet bland ungdomar och invandrargrupper är fortsatt mycket högt. Trots att ITPS statistik över genuint nya företag visar att rekordmånga nya företag startades 2004 skapas det få arbeten netto i Sverige.

Många av de förbättringar som kan ses i statistiken härrör från engångseffekter till följd av genomförda reformer såsom olika avregleringar eller så avspeglar de återhämtningen efter den djupa krisen i början av 1990-talet. Det är viktigt att slå fast att sysselsättningen ligger långt under de nivåer som rådde innan krisen. Befolkningen i arbetsför ålder (16–64 år) har ökat med närmare 550 000 personer, eller drygt 10 procent, sedan 1980, samtidigt som antalet nya arbeten netto under motsvarande period, inklusive offentliga dito, bara stigit med ungefär en tiondel så mycket. Bland utrikes födda är sysselsättningsgraden bara drygt 60 procent.¹

Eftersom Sverige befinner sig i en högkonjunktur och den genomsnittliga tillväxttakten varit hög i över ett decennium är det rimligt att utgå ifrån att dessa problem i första hand är av strukturell natur. Sveriges problem är inte unika utan delas med många västeuropeiska länder med likartade samhällssystem. Detta understryker de systematiska svårigheter mogna välfärdsstater har mött de senaste decennierna.

Inom den nationalekonomiska forskningen har man på senare år åter börjat analysera entreprenörskapets funktion och enskilda entreprenörers betydelse för samhällsutvecklingen. Syftet med denna rapport är att diskutera de teoretiska och empiriska slutsatser som har dragits och kan dras baserat på denna forskning. I rapporten visas hur ett entreprenörsperspektiv kan bidra med en ökad förståelse för en ekonomis funktionssätt och med entreprenörskapet som utgångspunkt analyseras ekonomisk politik i allmänhet och företagarpolitik i synnerhet. Entreprenörsperspektivet kan användas för

¹ Enligt SCB:s Arbetskraftsundersökningar (AKU).

att belysa Sveriges problem och ge en förståelse för vilka åtgärder som skulle behövas för att stimulera och stärka ekonomin. Många av de policyslutsatser som dagens ekonomiska politik baseras på saknar helt ett entreprenörsperspektiv och bygger, om de nu bygger på någon vetenskaplig forskning överhuvudtaget, på teori och forskning där en entreprenörsfunktion saknas.²

En nationalekonomisk analys som inkluderar entreprenörskapets funktion och dess betydelse för ett dynamiskt och livskraftigt näringsliv kan, enligt vår mening, leda fram till bättre och mer välgrundade policyslutsatser. Mycket av den dynamik och omstrukturering som ständigt pågår i en levande ekonomi härrör från entreprenörer och deras förmåga att upptäcka och skapa nya affärsmöjligheter, genom att koordinera och kombinera resurser på nya sätt. Produktivt entreprenörskap är av central betydelse både för tillväxten och jobbskapandet.

Rapporten är upplagd enligt följande. I kapitel två definieras vad vi menar med entreprenörskap och i kapitel tre diskuterar vi entreprenörens roll för välbefinnande, tillväxt och jobbskapande. I kapitel fyra ger vi ett exempel på hur en nationalekonomisk teori med en entreprenörskapsfunktion kan ta sig uttryck och i kapitel fem tar vi upp vilka konsekvenser detta får för policyanalysen och skattepolitiken. I kapitel sex kompletterar vi analysen genom att kort diskutera några övriga bestämningsfaktorer för entreprenörskap kopplat till situationen i Sverige. Rapporten sammanfattas i kapitel sju.

² Se Barreto (1989) för en utförligare diskussion om varför och på vilket sätt den grundläggande nationalekonomiska teorin kring företaget och företagandet exkluderar entreprenören och entreprenörrollen.

2. Vad är entreprenörskap?

Entreprenörskap i den allmänna debatten tycks oftast syfta direkt på ny- eller egenföretagandet. I den ekonomiska litteraturen är begreppet något annorlunda. Fokus har ofta legat på entreprenörens särart och unika roll i ekonomin och inte på verksamhetens organisatoriska form. Entreprenörens roll har diskuterats åtminstone sedan Richard Cantillons analyser från början av 1700-talet. Genom historien går det att hitta åtminstone 13 olika definitioner av entreprenörskap (Wennekers och Thurik 1999; Hébert och Link 1989), och det råder idag inte någon konsensus om hur entreprenörskap ska definieras.

Enligt Joseph Schumpeters nu klassiska definition syftar entreprenörskap på identifiering och introduktion och av *nya* kombinationer av produktionsfaktorer. Det innovativa behöver inte nödvändigtvis syfta på nya varor eller tjänster, utan kan även avse en ny produktionsmetod eller ny organisationsform. Andra definitioner ser inte entreprenören i första hand som en innovatör utan som den som är beredd att fatta beslut under genuin osäkerhet, göra arbitrage eller samordna och koordinera den ekonomiska verksamheten i (blivande) företag. Entreprenörskap åsyftar i första hand en ekonomisk funktion, en funktion som bärs upp och utförs av enskilda individer, entreprenörer. I strikt mening är entreprenörskap därmed något som karakteriserar en person.

En rimlig definition på (produktivt) entreprenörskap som fångar upp de mest centrala aspekterna är förmågan och villigheten hos individer, både på egen hand och inom organisationer, att:

- varsebli och skapa nya ekonomiska möjligheter;
- introducera sina idéer på marknaden under osäkerhet genom att ta beslut om lokalisering, produktutformning, resursanvändning, institutioner och belöningssystem;
- expandera en verksamhet till sin fulla potential.

En förutsättning för att en verksamhet ska definieras som entreprenöriell bör vara att den är nydanande och att det finns en uttalad ambition att växa. Man kan därför inte sätta likhetstecken mellan ny- och egenföretagande och entreprenörskap. Alla ny- eller egenföretagare är inte entreprenöriella, eftersom alla företag inte är nydanande eller har en vilja att växa. Omvänt behöver entreprenörskap inte nödvändigtvis ta formen av ny- och egenföretagande. En individ kan vara entreprenöriell både i egenskap av egenföretagare och som anställd, i det senare fallet talar man ofta om intraprenörskap. Genom att ett företag skapar goda förutsättningar för ett entreprenöriellt beteende hos sina anställda kan även organisationer bli entreprenöriella. En illustrativ indelning av företagare och anställda i entreprenöriella och förvaltande roller görs i *tabell 1*.

Tabell 1 Entreprenörer och intraprenörer

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

Det kan också vara av värde att för tydlighetens skull betona att entreprenörskap inte är ett yrke och att entreprenörer inte utgör en välavgränsad grupp på samma sätt som arbetstagare och kapitalägare. En entreprenör kan vara – och är ofta – också kapitalägare och arbetstagare. Entreprenörskap är inte heller synonymt med att vara chef eller att leda ett (eget) företag. Det handlar istället om att införa/upptäcka/allokera något nytt medan ”vanligt” ledarskap eller chefsutövande kan bestå av mer rutinmässiga beslut som inte med nödvändighet kräver samma slags talang som krävs av entreprenörer. En ”vanlig” chef – en manager – är en anställd person som utför ett väl definierat arbete för en kontrakterad ersättning.³

Sett på detta sätt blir entreprenörskap en egen produktionsfaktor som är minst lika viktig som (human)kapital och arbetskraft. Som produktionsfaktor skiljer den sig på avgörande

³ Samtidigt bör noteras att det finns åtminstone ett visst mått av entreprenörskap i all typ av företagsledning.

sätt från övrig arbetskraft. Företag kan i regel inte upphandla den på en extern marknad, och inte heller verkar förmågan att varsebli och frambringa nya ekonomiska möjligheter endast vara en form av inlärt humankapital. Ändå verkar förmågan i vid bemärkelse i varierande grad finnas i de flesta människor, givet lämpliga sociala och ekonomiska incitamentsstrukturer. Vi återkommer till detta i kapitel 4.

Ny- och egenföretagande är alltså inte synonymt med entreprenörskap, men är likafullt i praktiken de två viktigaste kanalerna för enskilda individer att förverkliga sina entreprenöriella ambitioner. Inom empirisk och ekonometrisk forskning där ett funktionellt och mätbart mått måste definieras har ekonomer också ofta använt sig av antalet/andelen nya företag(are) eller egenföretagare som en approximation på entreprenörsaktiviteten i en ekonomi. Detta kan, med utgångspunkt ifrån de ovan sagda, inte anses vara mer än en approximation av den entreprenöriella aktiviteten. Entreprenörskap är mer än att registrera ett nytt företag.

3. Entreprenörskapets betydelse för välfärd, tillväxt och jobbskapande

Detta kapitel består av två avsnitt. I avsnitt 3.1 behandlas entreprenörskapets betydelse teoretiskt medan vi i avsnitt 3.2 ger en översikt av de empiriska belägg som finns inom forskningslitteraturen för entreprenörskapets betydelse för tillväxt, jobbskapande och välförhållandesutveckling.

3.1 Teoretisk diskussion

Det är inte så – det är inte ens en rimlig approximation – att alla individer har fullständig information eller kunskap om den ekonomi de lever och verkar i. Ingen känner vid ett visst givet tillfälle till alla priser och kvantiteter som bjuds ut inom ekonomin, alla tillgängliga produktionsfaktorer och dess priser, alla tänkbara produktionsmöjligheter osv. Utöver bristande information om nuet råder det osäkerhet om framtiden. Även om en ekonomisk aktör känner till efterfrågan och priset på en vara som aktören säljer, så vet aktören inte hur villkoren kommer att se ut imorgon. Förutsägelser om framtida utfall är alltid imperfekta och approximativa. Därtill är det överhuvudtaget inte självklart att lejonparten av all information kan sägas vara förutsägbar i den meningen att vi alltid kan uppskatta objektiva sannolikhetsfördelningar över framtida utfall. Det går heller inte att försäkra sig mot alla utfall och alla potentiella problem. När det till exempel gäller introduktionen av nya innovationer på en (ny) marknad är det ofta i praktiken omöjligt att utgå från idén om ett objektiva kalkylerbart förväntat utfall.

Allt detta får konsekvenser för ekonomin, dess utveckling och funktionssätt. Det kommer alltid att existera ineffektiviteter och oexploaterade möjligheter i en ekonomi. Det krävs ofta experiment – att pröva, förändra, förnya, imitera – för att hitta väl fungerande produktions- och distributionsmetoder. I traditionell ekonomisk analys och teori bestämmer utbud och efterfrågan på en marknad priser och kvantiteter samt ekonomins allokering av resurser. Medan denna analys ofta kan vara ett bra sätt att representera ekonomiska jämviktsutfall är de processer som styr ekonomin mot jämvikt inte lika väl förstådda och självklara. Verkligheten präglas av osäkerhet, ofullständiga kontrakt och

många andra former av friktioner som påverkar vägen mot jämvikt. Den grundläggande teorin tycks också utesluta just förnyelsefunktionen, vilken är så central för utvecklingen. Teorin tar i princip företag, affärsidéer och verksamheter för givna. Den bortser ifrån att någon har tänkt ut dem eller skapat dem och den beaktar heller inte att nya företag och affärsidéer i praktiken är nödvändiga för att ta vara på den kommersiella potential som uppstår till följd av framtagandet av ny kunskap.⁴

En framgångsrik ekonomi bärs upp av en identifierings- (eller genererings-), lanserings- och selektionsprocess. Identifieringsprocessen präglas av förmågan att urskilja (eller generera) nya idéer och innovationer. Lanseringsprocessen präglas av viljan och möjligheten att introducera dessa på en marknad. I den avslutande selektionsprocessen sällas sämre nya innovationer bort och bättre nya innovationer ersätter befintliga. På detta sätt är ekonomin ständigt utsatt för ett omvandlingstryck som lösgör resurser och får ekonomin att utvecklas. Befintliga produkter, företag och kanske t.o.m. hela marknader kommer att försvinna och kontinuerligt ersättas av nya produkter och företag som är bättre och effektivare. Etableringar av nya marknader eller nischer kommer att fungera som en naturlig experimentverkstad där nya idéer kommer att prövas mot gamla och de mest framgångsrika kommer att överleva medan de utan framtidsutsikter kommer att avvecklas. Det är denna process som Joseph Schumpeter kom att kalla ”kreativ förstörelse”.

Ekonomisk utveckling förutsätter således att det finns en möjlighet att genom sökande och experimenterande finna nya och bättre alternativ. Entreprenören spelar en avgörande roll i denna process. Entreprenören fungerar som en aktiv ”förändringsagent” i ekonomin och fyller en central roll genom sin förnyelsefunktion.

I praktiken innebär detta resonemang att inflödet av nya entreprenöriella företag är nödvändigt för utvecklingen, förnyelsen och omvandlingen av ekonomin. Även om entreprenörskap kan komma till uttryck inom etablerade företag och bland anställda verkar det ofrånkomligt att det också kommer att krävas nya (och, åtminstone till att börja

⁴ Se exempelvis Mantzavinos (2001) för en utförligare diskussion.

med, små) företag för att upprätthålla ett tillräckligt högt innovationstryck. Det finns mycket som tyder på att genuint nya produkter och produktionsmetoder kan vara svåra att introducera i stora, mogna företag. Istället produceras ofta nya produkter bäst i nya företag eftersom de kan etableras just för denna verksamhet (Baldwin och Johnson 1999, Audretsch 1995). Den nya informations- och kommunikationsteknologin (IKT) har också minskat skalfördelarnas betydelse samtidigt som ökad osäkerhet öppnat upp möjligheterna för nya och små företag att exploatera nya idéer.

Diskussionen ovan har flera viktiga implikationer för frågor om jobbskapande och tillväxt. Långsiktig ekonomisk tillväxt är i standardteorin ett resultat av ökad användning av arbetskraft och ackumulation av fysiskt kapital. På senare år har även ackumulation av humankapital och utveckling och spridning av ny teknologi betonats. Entreprenörens roll i utvecklingen och spridningen av ny teknologi är egentligen central för denna idé. Ny teknologi utvecklas, implementeras, kommersialiseras och sprids ofta i form av nya entreprenöriella företag. Baumol (2004a) har också visat på de små företagens betydelse för uppkomsten av många revolutionerande amerikanska innovationer.

Idag menar många att det är just FoU, innovationer och teknologiska förändringar som driver tillväxten i ett land. Men det är inte bara nivån på FoU i sig som spelar roll; verkligheten är inte så mekanisk att mer FoU automatiskt genererar högre tillväxt. Nya idéer och uppfinningar är endast första steget i en innovationsprocess. För att FoU ska kunna komma samhällsekonomin till del fordras att någon exploaterar den nya kunskapen, t.ex. genom att kommersialisera nya produkter eller införa nya arbets- eller produktionsmetoder. Entreprenören har en avgörande funktion att fylla i detta sammanhang. Ökad forskning och statliga satsningar inom detta område utan en motsvarande ökning av det entreprenöriella företagandet kommer att ha en låg verkningsgrad.

Ökad kunskap leder alltså endast till tillväxt om den kan omsättas i praktiken i form av innovationer, vilket främst görs inom entreprenöriella företag. Sannolikheten att nya idéer därigenom kommer att exploateras och komma samhällsekonomin till del torde därför

vara högre ju mer förmånligt företagsklimat ett land har. I förlängningen skulle man kunna se FoU-satsningar och resultat av dessa som inte skyddas, t.ex. i form av patent, och som inte fångas upp i entreprenöriella företagande i det egna landet som en subvention eller sponsring av entreprenöriella ansträngningar i andra länder. Dessa kommer inte med nödvändighet den svenska ekonomin till del.

En innovation med potential att höja tillväxten behöver inte nödvändigtvis vara en ny fysisk produkt. Affärsmissiga och organisatoriska innovationer, t.ex. förbättringar i ett företags arbets- och produktionsmetoder, kan vara minst lika betydelsefulla. Ett av de entreprenöriella företag som har bidragit mycket till USA:s ekonomiska tillväxt är Wal-Mart. Detta har skett genom logistiska snarare än tekniska innovationer.⁵

Länken mellan nyföretagande och jobbskapande är dock inte så rättfram som man kanske skulle kunna tro. Visserligen kan många nya arbetstillfällen skapas i nya och växande företag, men man måste också beakta de arbetstillfällen som försvinner i de nya företag som inte överlever på marknaden liksom de gamla företag som slås ut eller krymper när nya företag etablerar sig eller expanderar.

Genererar då inte fler entreprenöriella företag fler jobb? Svaret är att det gör de, men vägen dit är subtil. I en traditionell analys av arbetsmarknaden bestäms priset (lönen) och kvantiteten (sysselsättningsgraden) av utbudet av och efterfrågan på arbetskraft. Arbetslöshet uppkommer när lönen inte hamnar på den nivå där utbud och efterfrågan möts. Företagande och entreprenörskap tilldelas oftast en liten eller ingen roll alls i denna och liknande teorier. Det är dock möjligt att inkludera företagande och entreprenörskap i en teori om jobbskapande. Dels genom företagandets inverkan på efterfrågan på arbetskraft, dels genom företagandets roll för matchning och allokering av resurser och dels genom att företagandet kan fungera som en alternativ väg in på arbetsmarknaden för en arbetslös. Det finns därmed flera skäl att tro att ett mer gynnsamt företagsklimat bidrar till att minska arbetslösheten.

⁵ Se t.ex. Johnson (2002) för en utförligare diskussion om Wal-Mart.

Företagandets betydelse för efterfrågan på arbetskraft är inte okänd utan har tidigare uppmärksammats. Det är naturligt att tro att ett ökat utbud av företag också implicerar ökad efterfrågan på arbetskraft, eftersom ”vanlig” arbetskraft (kvalificerad eller okvalificerad) ofta behövs som komplement till entreprenörsfunktionen i ett företag. Ett framgångsrikt och expanderande företag kommer också förr eller senare att efterfråga mer arbetskraft.

Fler företag och fler expanderande företag ökar därmed efterfrågan på arbetskraft, vilket gör att företagen måste betala högre löner. Högre betalningsvilja hos företagen kan vara viktigt i ett läge där det finns arbetslöshet på grund av förekomsten av reglerade minimilöner. I t.ex. Sverige existerar i princip en minimilön på i storleksordningen 20 000 kronor inklusive sociala avgifter.⁶ De arbetstagare som inte kommer över denna nivå i förväntad produktivitet blir i regel arbetslösa eller hamnar utanför arbetskraften. Att detta samband kan vara viktigt antyds av att arbetslösheten i Sverige är mest utbredd bland lågutbildade (och invandrare).

En annan mer spekulativ mekanism genom vilken entreprenörskap kan förväntas minska arbetslösheten är via en bättre allokeringseffektivitet i ekonomin. I nationalekonomisk analys ses arbetslösheten i stor utsträckning som ett matchningsproblem. Ekonomin går inte alltid snabbt och kostnadsfritt mot jämvikt. Arbetslöshet är i grunden ett problem som uppstår när människors arbetskraft inte allokeras rätt och inte kommer i arbete. Heterogena arbetstagare och arbetsgivare söker efter bästa möjliga alternativ i en värld som präglas av imperfekt information och kunskap, vilket gör att många arbetsökande under en period kan förbli arbetslösa. Mer förmånliga entreprenörsbetingelser skulle därmed kunna resultera i lägre arbetslöshet, eftersom en av entreprenörskapets viktigaste funktioner är just att (om)allokera befintliga och lediga resurser i en värld som präglas av imperfekt information och positiva transaktionskostnader. Det finns därmed en mer indirekt men potentiellt mycket viktig mekanism där företagande och entreprenörskap kan minska arbetslösheten.

⁶ Enligt Skedinger (2005) ligger minimilönen i Sverige exklusive sociala avgifter, såsom statliga och avtalade arbetsgivaravgifter, på mellan cirka 13 000 och 15 000 kronor beroende på avtal.

Ett exempel på en bättre allokering av arbetskraften skulle kunna vara entreprenöriella invandrarföretag där högutbildade som inte talar svenska (till exempel arkitekter och ingenjörer) anställs av andra invandrare som fungerar som en brygga gentemot resten av ekonomin och samhället.

Modern arbetsmarknadsforskning har pekat på förekomsten av sektors- och yrkesspecifikt humankapital bland arbetstagarna i en ekonomi. Sektors- eller yrkesspecifika chocker som uppkommer på grund av förändringar i priser eller teknologi (inte minst genom internationell konkurrens) kan leda till att hela eller delar av vissa sektorer slås ut eller att efterfrågan på en viss typ av arbetskraft sjunker kraftigt. Grupper av arbetstagare med ett visst yrkes- eller sektorspecifikt humankapital kan därmed drabbas av hög arbetslöshet. Denna arbetslöshet kan bli långvarig eller permanent eftersom incitamenten att ta ett arbete inom ett ”nytt” yrke där tidigare upparbetat humankapital inte kommer till användning innebär att den nya (ingångs)lönen kan bli väsentligt lägre än tidigare uppbyggnads lönen samtidigt som A-kasseersättningen kan vara knuten till den tidigare högre lönenivån. Detta är enligt Ljungqvist och Sargent (2006) den kanske viktigaste orsaken till ökad europeisk arbetslöshet. Länder med låga ersättningsnivåer har trots samma problem med utslagna branscher haft lägre arbetslöshet, dock till kostnaden av att vissa grupper av arbetstagare har upplevt lönesänkningar inom nya yrken. En reformering av transfereringssystemen kan emellertid vara politiskt svårt att genomföra.

Ekonomin är i ständig omvandling, och mycket tyder på att omvandlingstrycket har ökat.⁷ När gamla branscher försvinner och stöps om i takt med globaliseringen blir det därmed i praktiken entreprenöriella företag som ska se till att lediga resurser styrs över till nya sektorer, produkter och branscher att exploatera. I ett läge där ”förstörelsekraften” har blivit starkare kan stimulans från den ”skapande” delen därför förväntas mildra problemen. När stora grupper av arbetstagare med yrkes- och sektorspecifika kompetens

⁷ Audretsch och Thurik (2001) menar t.ex. att samhället rör sig “from the managed economy to the entrepreneurial economy”, där det senare kännetecknas av ökad turbulens och omvandlingstryck.

blir arbetslösa kommer lägre barriärer för entreprenörskap att öka sannolikheten att deras resurser kan utnyttjas på ett (kanske nyskapat) närliggande område. Alternativet är arbete med lägre lön inom en helt annan sektor om möjligheten och viljan finns eller i värsta fall förtidspensionering av vad som i praktiken är arbetsmarknadspolitiska skäl. Med detta i bakhuvudet är det lättare att förstå Harvard-professorn Michael Porters (1990, s. 125) konstaterande att ”innovation and entrepreneurship are at the heart of national advantage”.

Egenföretagande kan också vara en alternativ väg in på arbetsmarknaden. Företagandet behöver då inte nödvändigtvis vara entreprenöriellt (se avsnitt 2). Av olika skäl kan egenföretagande vara ett bra alternativ till en vanlig anställning. Ett skäl har att göra med preferensskillnader. Vissa personer föredrar och uppskattar att vara sin egen chef.⁸ Men ett för arbetslösheten mer relevant skäl är att egenföretagande ofta är ett sätt att komma runt regler och avtal som hämmar efterfrågan på vissa typer av arbetskraft och därför ger upphov till effektivitetsförluster i ekonomin. Egenföretagande gör det möjligt att komma runt arbetsmarknadsrelaterade problem, såsom alltför höga avtalsreglerade löner för vissa arbeten och lönekategorier, vilket gör att dessa arbeten inte efterfrågas via reguljära anställningskontrakt. Egenföretagande kan också vara ett effektivt sätt att skilja de personer med svagast preferenser för arbetstrygghet samtidigt som sådana lagar kan bibehållas för majoriteten av arbetskraften.

3.2 Empiri

Trots att starka teoretiska och principiella skäl liksom gängse erfarenheter talar så starkt för entreprenörsfunktionens och enskilda entreprenörers betydelse är det en svår uppgift att hitta stöd för detta med vedertagna empiriska och ekonometriska metoder.

Anledningen är att entreprenörsaktivitet svårligen låter sig mätas på något enkelt och rättvisande sätt. Detta är naturligtvis inte liktydigt med att entreprenörskap är oviktigt och kan negligeras i teori, empiri och policyslutsatser, men entreprenörskapets svårfångade karaktär är ett viktigt skäl till att många forskare valt att koncentrera sig på andra aspekter

⁸ Det finns också undersökningar som visar att egenföretagare uppskattar sitt arbete mer än anställda, t.ex. Ajayi-Obe och Parker (2005).

även när de studerat företagande, jobbskapande, innovationer. I synnerhet gäller detta vid empirisk forskning med gängse ekonometriska metoder eller i neoklassisk teori som ofta förutsätter att det problem som skall studeras kan formuleras med en hög grad av matematisk stringens. Som noterats tidigare används ofta nyföretag(are) eller egenföretagare som en approximation av entreprenörsaktivitet i en ekonomi eller region.

Det existerar också ett problem beträffande kausalitetsordningen vid empiriska test: bidrar fler entreprenörer t.ex. till ökad tillväxt eller är det ökad tillväxt som stimulerar fler entreprenörer att etablera sig på marknaden. Sannolikt går kausaliteten i båda riktningarna och bidrar till en självförstärkande process mellan entreprenörskap och tillväxt. När det gäller sambandet mellan sysselsättning och entreprenörskap är det inte bara kausaliteten utan även sambandets riktning (positivt eller negativt) som kan vara tvetydig. Å ena sidan kan arbetslösheten sjunka om entreprenörer startar nya framgångsrika företag och väljer att expandera genom att nyanställa.⁹ Å andra sidan är det möjligt att hög arbetslöshet gör att många startar egna företag som ett alternativ till en anställning. Ibland skiljer man på nödvändighets- och möjlighetsentreprenörskap för att tydliggöra denna skillnad. Sambandet mellan arbetslöshet och nödvändighetsentreprenörskap kan förväntas vara positivt och kausaliteten går från arbetslöshet till nyföretagande. Vad gäller möjlighetsentreprenörskap kan sambandet med arbetslöshetsnivån istället förväntas vara negativt och kausaliteten den omvända.¹⁰ Genom att enbart studera antal nya företag eller egenföretagare bortser man ifrån denna viktiga distinktion.

Det finns några statistiska undersökningar som testar sambandet mellan graden av entreprenörskap och den ekonomiska utvecklingen.

- Van Stel m.fl. (2005) finner att graden av entreprenörskap har en signifikant positiv effekt på tillväxttakten i ekonomin. Författarna använder sig av ett

⁹ För att sysselsättningen netto ska stiga krävs emellertid att antalet anställda som eventuellt blir friställda i andra företag p.g.a. den kreativa förstörelsen är mindre.

¹⁰ Se de olika s.k. GEM(Global Entrepreneurship Monitor)-rapporterna för en utförligare diskussion, t.ex. Minniti m.fl. (2006).

entreprenörskapsmått framtaget inom projektet GEM (Global Entrepreneurship Monitor) som definieras som andelen av den yrkesverksamma befolkningen (mellan 18 och 64 år) som under de senaste 3,5 åren har startat eller håller på att starta ett företag.

- Audretsch och Thurik (2000) finner ett samband mellan ökad andel entreprenörskap och sjunkande arbetslöshet i 23 OECD länder. I denna studie har författarna använt sig av andelen egenföretagare som mått på entreprenörskap.
- Carree m.fl. (2002) försöker skatta en optimal nivå för andelen egenföretagare i en ekonomi. Författarna finner att låga barriärer för inträde på och utträde ur marknaden, dvs. att det är relativt lätt och förenat med låga transaktionskostnader för företag att etablera sig på eller lämna en marknad, är viktigt för ekonomins tillväxttakt och att både en för låg och en för hög andel egenföretagare är förknippad med en lägre tillväxttakt. Liknande positiva resultat kopplat till entreprenörskap finns i Reynolds (2002) och Thurik (1999).
- Fölster (2000) finner att andelen egenföretagare är förknippat med högre sysselsättning på regional nivå i Sverige.

För en mer omfattande sammanfattning och genomgång av ytterligare studier hänvisar vi till Carree och Thurik (2003, s. 457f).

4. En teori med entreprenörskap

Som vi kunnat konstatera i avsnitt 3.1 har entreprenörskapet en nyckelfunktion i ekonomin. I detta kapitel ska vi skissa på hur en nationalekonomisk teori med entreprenörskap skulle kunna se ut. I avsnitt 4.1 diskuterar vi entreprenörskap som en produktionsfaktor samt utbud av och efterfrågan på entreprenörsansträngningar. Avsnitt 4.2 behandlar entreprenörens roll som kapitalägare och arbetstagare medan avsnitt 4.3 diskuterar ersättningen till entreprenörer och s.k. entreprenörsräntor. Kapitellet avslutas med avsnitt 4.4 där skatternas påverkan på entreprenörskapsaktiviteten i ekonomi diskuteras.

4.1 Entreprenörskap som produktionsfaktor med utbud och efterfrågan

Det finns flera tänkbara ansatser för att inkorporera entreprenören och entreprenörsfunktionen i nationalekonomisk teori. Med varje ansats finns för- och nackdelar. En möjlighet, som vi kommer att använda oss av i denna rapport, är att utvidga de traditionella produktionsfaktorerna – arbete, kapital (och land) – och de lite nyare – humankapital, kunskap och teknologi – med ytterligare en: entreprenörskap.¹¹

En produktionsfaktor är egentligen ingenting annat än en vara eller tjänst som behövs för att ett företag i sin tur ska kunna producera varor eller tjänster och det förefaller ganska naturligt att betrakta entreprenörskap som just en sådan faktor. Självklart skulle många fler icke-traditionella produktionsfaktorer kunna tillföras, såsom organisationskapital och ägarstyrning. Även en djupare uppdelning i olika former av humankapital och fysiskt kapital skulle kunna göras. Uppdelningen är helt enkelt beroende av vilken frågeställning man vill analysera.

Som produktionsfaktor skiljer sig entreprenörskap på åtminstone ett avgörande sätt från kapital och arbete (och land). För kapital och arbete finns det ofta en etablerad och

¹¹ Det kan vara värt att notera att många författare som grundligt analyserat entreprenörskap explicit tar avstånd från att betrakta entreprenörskap som en egen produktionsfaktor, se exempelvis Kirzner (1973) och Clark (1922).

fungerande faktormarknad där utbud och efterfrågan möts och faktorpriser – ersättning till de olika produktionsfaktorerna – fastställs. Det framstår som avsevärt mer diffust att tala om en marknad för entreprenörsansträngningar eller ”entreprenörer”. Att entreprenörskap är svårare att greppa och kvantifiera betyder emellertid inte att det är mindre relevant.¹² I verkligheten är det också mer realistiskt att se entreprenörskap som en kontinuerlig variabel. En person kan vara mer eller mindre entreprenöriell, och den entreprenöriella aktiviteten hos en ekonomisk agent kan variera över tiden – en individs funktion kan inte alltid karaktäriseras som entreprenöriell.

En naturlig följdfråga är hur man ska se på utbud av och efterfrågan på entreprenörskap. Som för alla andra produktionsfaktorer måste det finnas någon – mer eller mindre väldefinierad – form av utbud och efterfrågan.¹³ Utbudet av entreprenörer eller entreprenöriell talang kommer att utgå ifrån stocken av entreprenöriell talang bland befolkningen i en ekonomi. Huruvida denna talang är medfödd eller något som individer i högre eller lägre utsträckning kan lära sig är en omdiskuterad fråga som vi inte kommer att ta ställning till.¹⁴ Hur stor del av de potentiella entreprenörerna som bjuder ut sina tjänster vid en viss tidpunkt kommer att bero på psykologiska faktorer såsom individernas självförtroende, stresstolerans och riskaversion, men också ekonomiska faktorer kan förväntas spela in. Särskilt viktigt är här den ersättning som entreprenörskapet kan förväntas inbringa i förhållande till andra alternativ, såsom att använda sin entreprenörstalng i mindre utsträckning eller välja att bli löntagare.

¹² Audretsch och Keilbach (2004) menar att det empiriskt inte är mycket svårare att mäta entreprenörskap än andra produktionsfaktorer. Precis som när man mäter kapital, arbete och kunskap måste man göra antaganden och förenklingar för att få fram ett lämpligt empiriskt mått. Författarna menar att man empiriskt kan använda sig av antalet nystartade företag som en approximation på makronivå av den entreprenöriella aktiviteten i en ekonomi.

¹³ Schultz (1980) hävdar att en entreprenör alltid har en identifierbar marginalprodukt (hur mycket produktionen på marginalen stiger om man ökar entreprenörsansträngningen i ett företag), eftersom en entreprenörs förmåga tvivelsutan är till nytta för ett företag och dess produktion. Schultz menar därför att det också måste finnas ett utbud, en efterfrågan och någon form av marknad för entreprenörer. Marginalprodukten för entreprenörskap hos en individ torde dock *ex ante* vara okänd, samtidigt som den kan förväntas vara högst varierande mellan olika entreprenörer. *Ex post* vet vi exempelvis att marginalprodukten av Ingvar Kamprads entreprenörskap varit utomordentligt hög och vida överstigit marginalprodukten för en ”medelmåttig” företagsledare.

¹⁴ Se Baumol (2004b) för en vidare diskussion.

Så länge det existerar möjligheter att (om)allokera resurser på nya sätt (med en förväntad avkastning som överstiger befintliga kända alternativ) kommer det att finnas en efterfrågan på entreprenörskap från t.ex. de potentiella entreprenörerna själva, etablerade företag eller venture capital-bolag. Nya möjligheter kommer hela tiden att utvecklas allteftersom ny kunskap och ny information sprider sig eller upptäcks i ekonomin. Även andras entreprenöriella aktiviteter kan ge upphov till ytterligare nya möjligheter. Om en entreprenör introducerar en ny vara öppnar det upp möjligheten för andra entreprenörer genom att de t.ex. kan introducera kompletterande varor eller tjänster som det inte funnits en marknad för tidigare.

Det är svårt att tala om existensen av en marknad för entreprenörer eller entreprenörsansträngningar i egentlig mening. Entreprenörskap kan sällan köpas/säljas eller ersättas på samma sätt som kapital eller övrig arbetskraft. Entreprenörskap eller entreprenöriell förmåga är inte heller ett homogent karaktärsdrag; alla potentiella entreprenörer är inte lika kompetenta eller har kompetens inom samma områden. Det visar sig ofta vara svårare än förväntat att imitera ett framgångsrikt entreprenörsdrivet företag genom att upphandla en "egen" entreprenör och imitera konkurrenten. En vanlig lösning på det matchningsproblem som kan uppstå är att samma person både bjuder ut och efterfrågar entreprenörskap. En individ ser (upptäcker eller skapar) en möjlighet och vill själv vara den som försöker förverkliga den. Detta är fallet för entreprenöriella egenföretagare; egenföretagaren efterfrågar sina egna tjänster som entreprenör.

För att starta eller vidareutveckla verksamheter krävs också ofta (start)kapital. En efterfrågan förutsätter att någon är villig att skjuta till resurser för att verksamheten ska kunna förverkligas. Denne "någon" är ofta entreprenören själv.¹⁵ Detta är ytterligare en

¹⁵ Vissa författare, såsom Kirzner (1973, 1997) och Schumpeter (2004)[1934], menar emellertid att entreprenörsfunktionen i sig inte kräver något kapital. Vi menar att detta underskattar hur entreprenörskap i praktiken oftast måste fungera. Om en potentiell entreprenör inte kan uppstå erforderligt kapital för att starta egen verksamhet skulle ett alternativ vara att försöka sälja affärsidén (om det är möjligt). Alla affärsidéer är dock inte alltid möjliga att sälja som t.ex. ett färdigt patent eller på licens. Steget från forskningsresultat till kommersiell produkt är ofta långt och mycket av den erforderliga kunskapen är "tyst" (*tacit*) snarare än "explicit" (*codified*) och förknippad med enskilda individer. Betydelsen av tyst kunskap framgår exempelvis av Jensen och Thursby (2001). De finner att åtminstone 71 procent av alla kommersialiserbara forskningsresultat i USA som de undersökt krävde de aktuella forskarnas aktiva medverkan om kommersialiseringen skulle lyckas. För en teoretisk diskussion om samverkan mellan

orsak till att entreprenörer ofta startar som egenföretagare. Behovet av privat startkapital gör också att den egna förmögenheten kan spela roll för om man startar upp en egen verksamhet. Empiriskt har man funnit stöd för att privat förmögenhet positivt påverkar viljan att starta en egen verksamhet (se t.ex. Blanchflower och Oswald 1998, Lindh och Ohlsson 1996, 1998).

Ett alternativt synsätt är att se mängden entreprenörskap som kommer till uttryck i ekonomin som en funktion av enskilda individers möjlighet och vilja att bli entreprenörer (van Praag 2005, s. 39f). Möjligheten att bli entreprenör (vilket skulle motsvara någon form av efterfrågan), med van Praags ord (s. 39) ”the possibility to become an entrepreneur if one wants to”, bestäms framförallt av tillgången till (start)kapital, hur lätt det är att etablera sig och de förutsättningar den makroekonomiska omgivningen ger. Möjligheten att bli entreprenör beror också på den egna förmågan och kapaciteten som entreprenör. Denna senare aspekt hör mer ihop med utbudet av än efterfrågan på entreprenörskap. Viljan att bli entreprenör (vilket skulle motsvara en form av utbud) beror framförallt på den enskilda individens värdering av att bli entreprenör i förhållande till det bästa alternativet (oftast att förbli anställd på ett företag med en fast lön).

4.2 Entreprenören som kapitalägare och arbetstagare

Entreprenörsrollen är, som redan noterats i kapitel 2, i praktiken inte lika renodlad och entydigt definierad som kapitalägar- och arbetstagarfunktionen brukar vara. En entreprenör är ofta också en kapitalägare och/eller arbetstagare. Ju mer riskfyllt ett projekt är desto större andel av finansieringen måste ske via eget kapital. På grund av asymmetrisk information och imperfekta kontrakt kan det vara svårt för en entreprenör att finna finansiärer. En betydande egen insats av eget kapital är därför ofta nödvändig för att erhålla kompletterande lånefinansiering. En hög egen insats från entreprenören signalerar också att denne tror på sitt projekt.

entreprenörer, riskkapitalister och etablerade företag i innovationsprocessen, se också Norbäck och Persson (2006).

Eftersom en entreprenör följaktligen ofta själv i varierande grad måste bidra med kapital kommer denne med få undantag att också vara kapitalägare, i form av (del)ägande i sitt eget företag.¹⁶ En kapitalist behöver däremot inte vara entreprenör, och de flesta kapitalister är inte entreprenörer i egentlig mening. Genom det egna ägandet ingår risktagande som en naturlig del i entreprenörskapet, även om det i strikt mening är i rollen som kapitalägare som en entreprenör bär den finansiella risken.¹⁷ Följaktligen kan heller inte kapitalmarknaden sägas fungera ”perfekt” i meningen att alla framgångsrika affärsidéer (*ex post*) helt kan förlita sig på extern finansiering. Notera emellertid att även om entreprenörrollen och kapitalägarrollen ofta smälter ihop så är det ändå två distinkta funktioner och den sammanblandning som varit vanlig i litteraturen har ibland lett till att den ekonomiska analysen blivit missvisande.

En entreprenör kan också vara anställd i ett företag (s.k. intraprenör) och försöka lansera nya affärsmöjligheter inom ett etablerat företags ram såsom att öppna upp nya marknader eller försöka kommersialisera nya uppfinningar. Finansieringen kan därmed ofta ske med interna medel, vilket undviker problemet med att entreprenören initialt måste bidra med eget startkapital. Därmed inte sagt att detta löser alla problem. Många innovationer kommersialiseras bäst i nya företagsbildningar (se avsnitt 3.1). Utöver detta kan det finnas ett principal-agent-problem som gör att den anställda inte har incitament att agera optimalt.¹⁸ Om entreprenören/intraprenören istället hade varit ägare av sitt eget bolag är hon både principal och agent, vilket hade undanröjt problemet. Ett sätt att komma runt detta problem för anställda intraprenörer är att t.ex. använda sig av någon form av optionsprogram som gör att intraprenören kan få del av de kapitalvärden som uppstår

¹⁶ En del ekonomer, däribland Rothbard (1985), har kritiserat både Kirzner och Schumpeter (se fotnot 15) för att de ignorerat eller tonat ner finansieringens betydelse. Rothbard menar att det är ”kapitalist-entreprenören” – entreprenören som bidrar med eget startkapital – som är av avgörande betydelse för ekonomin. Entreprenörer utan kapital kan mer ses som svärmare som inte kommer att befinna sig på annat än idéstadiet fram till dess att de kunnat erhålla finansiering. För en vidare diskussion om entreprenörskap och finansiering, se Parker (2004).

¹⁷ Vissa ekonomer menar också att det inte bara är monetära aspekter som vägs in när nya affärsidéer ska omsättas i verkligheten. Även sådant som prestige, rykte, anseende, uppskattning, stolthet, självförverkligande spelar roll. Här har entreprenören mycket att förlora (i sin roll som entreprenör) om hon misslyckas, alldeles oavsett om hon också satsat kapital i det egna företaget.

¹⁸ Principal-agent-problem syftar på de problem som kan uppstå när en uppdragsgivare (t.ex. en ägare) delegerar beslutsfattande till en uppdragstagare (t.ex. en företagsledning) och uppdragstagaren kan ha incitament att inte bete sig i enlighet med uppdragsgivarens intentioner. Detta kan, i kombination med att uppdragsgivaren har svårt att observera och kontrollera uppdragstagarens beteende skapa problem.

som ett resultat av dennes egna ansträngningar. Om ett sådant program är korrekt utformat får det intraprenören att bete sig *som om* hon själv var ägare till projektet.

I verkligheten går det däremot sällan att betrakta en entreprenör enbart utifrån den renodlade entreprenörsfunktionen, eftersom entreprenörer i praktiken ofta är just kapitalägare eller anställda i företag. Allt det som entreprenören ägnar sig åt kan därmed inte heller betecknas som en funktion av entreprenöriell aktivitet. Entreprenören kan därför få ersättning både som entreprenör och som kapitalägare och anställd.¹⁹ En ekonomisk aktör kan också gå ifrån att vara en entreprenör när en ny idé, ett nytt bolag eller en ny kombination förverkligas för att sedan ta på sig rollen (eller återgå till rollen) som chef för företaget och fatta mer rutinmässiga beslut och val.

4.3 Ersättningen till entreprenören och entreprenörsräntor

Eftersom entreprenören fyller en specifik egen funktion kommer entreprenören att erhålla ersättning för denna funktion, precis som arbetstagare och kapitalägare. Arbetstagaren får en lön, och arbetskraften ersätts (vid perfekt konkurrens) i förhållande till dess bidrag på marginalen för affärsverksamheten.²⁰ Kapitalägarna kommer på motsvarande sätt att erhålla ersättning (en riskjusterad ränta) som på lång sikt motsvarar kapitalets marginella bidrag till förädlingsvärdet i företaget. På kort sikt kan denna ersättning fluktuera upp och ner eftersom det är en residual och inte en fix räntesats.²¹ Genom företagsnedläggningar och företagsetableringar kommer denna residual på lång sikt att motsvara kapitalets marginella bidrag till affärsverksamheten. Detta sker emellertid inte med automatik, utan

¹⁹ Detta understryker återigen entreprenörskapet som en funktion, och inte som en person.

²⁰ Rent tekniskt kallas detta arbetskraftens MRP (Marginal Revenue Product) och definieras som marginalprodukten (dvs. hur mycket produktionen stiger om man ökar arbetskraftsinsatsen med en enhet) gånger marginalintäkten (dvs. hur mycket intäkten för företaget stiger om företaget säljer en ytterligare enhet).

²¹ Allt enligt den neoklassiska standardteorin. Det är givetvis möjligt att ifrågasätta även denna teori. All ersättning kan ses som kompensation för den kunskap som en individ – arbetstagare såväl som kapitalägare – bidrar med. En kapitalägare som har möjlighet (och viljan) att aktivt placera och följa upp sitt kapital kommer att kunna erhålla en högre ersättning om kapitalägaren har rätt kompetens och information jämfört med en passiv kapitalägare som kanske bara sparar sitt kapital på banken. Diskussionen kan jämföras med kompetensblocksteorin, se Johansson och Karlsson (2006), som är en mer pragmatisk och evolutionär teori för ekonomisk utveckling.

det är här som entreprenörens funktion och ersättning för denna funktion kommer att göra sig gällande.

Entreprenörens funktion kan ses ur två synvinklar. Dels kan entreprenören sägas upptäcka möjligheter på marknaden där marknaden inte är i jämvikt och det därför är möjligt att få en avkastning som överstiger den riskjusterade räntan. Entreprenören kan också sägas skapa möjligheter på marknaden och därmed föra ekonomin bort ifrån ett jämviktsläge och därmed skapa förutsättningar för vinster som överstiger den riskjusterade räntan.²²

Den vinst som uppstår i ett framgångsrikt entreprenörsdrivet företag, genom att en aktiv entreprenör upptäcker/skapar möjligheter, fattar beslut och omallokerar resurser, kommer att vara högre än den riskjusterade räntan och skulle kunna kallas en entreprenörsvinst (eller entreprenörsränta, se nedan). Ju mer entreprenörskompetens ett företag besitter desto högre vinst (vid given risknivå) kan det göra och desto snabbare kan företaget växa jämfört med andra företag inom samma näringsgren. Vinsten som uppstår måste delas upp mellan entreprenören (entreprenörerna) och kapitalägaren (kapitalägarna) och ersättningen till entreprenören kommer i praktiken att formellt avgöras genom ett kontraktsförfarande mellan ägare och entreprenörer. Entreprenören kan få en direkt del av eventuell vinst sedan andra produktionsfaktorer, såsom arbetskraften, fått sin del, men skulle också kunna få en fast "entreprenörslön" med eller utan en bonusrelaterad del. Om entreprenören och ägaren är samma person, vilket ofta är fallet i små eller nya företag, kommer detta givetvis inte att utgöra något problem.

Två saker är viktiga att notera här. För det första är det inte säkert att någon entreprenörsvinst kan erhållas. Entreprenören kan ha felaktig information eller misstolka den information som hon har tillgänglig. Til syvende og sidst karakteriseras ekonomin av

²² Den första tanken baseras på Kirzner (1973) och den andra på Schumpeter (2004)[1934]. Idéerna kan sägas komplettera varandra. Entreprenören bidrar till att ekonomin lämnar ett jämviktsläge genom att introducera nya innovationer på en marknad i jakten på entreprenörsräntor. Samtidigt kommer en ojämvt på marknaden innebära att där finns (nya) möjligheter för en entreprenör att utnyttja för att tillskansa sig (nya) entreprenörsräntor, vilket kommer att sätta press på ekonomin att återgå till en jämviktssituation. Det är samspelet mellan båda dessa entreprenörsprocesser som bidrar till ekonomins ständiga förändring och utveckling och grundas på entreprenörens jakt efter entreprenörsräntor. Se Baumol (2006).

risk och osäkerhet och det torde vara självklart att det sällan finns några säkra vinster att hämta.²³

För det andra skulle man kunna karaktärisera den vinst som kan uppstå i en framgångsrik entreprenöriell verksamhet som en entreprenörs *rent* (eller *quasi-rent*).²⁴ Vi kommer fortsättningsvis att använda oss av beteckningen entreprenörsränta eller entreprenöriell kvasiränta för detta fenomen. Med entreprenörsränta syftar vi på den avkastningen utöver den riskjusterade ränta som ett entreprenörsdrivet företag kan generera. Entreprenörsräntor uppstår eftersom världen aldrig är perfekt i meningen att all kunskap och information är komplett och jämt spridd över identiskt kompetenta individer i ett samhälle. Det kommer därmed alltid att existera entreprenörsräntor i en ekonomi, eftersom det finns potentiella vinstmöjligheter som kan upptäckas eller skapas av en entreprenör.²⁵ Den kunskap och kompetens som vissa entreprenörer besitter kan därmed användas för att potentiellt kunna tillgodogöra sig en entreprenörsränta. Utbudet av entreprenörer är också begränsat och heterogent i en ekonomi och entreprenörsräntorna behöver därmed inte endast vara ett kortsiktigt fenomen. Även om potentiella entreprenörer finns besitter inte alla entreprenörer samma kapacitet. Det finns endast en Ingvar Kamprad och det finns ingen marknad där entreprenörer av Ingvar Kamprads kaliber kan upphandlas bara priset är det rätta. Verksamheter som vid första anblick verkar vara lätta att imitera kan visa sig vara mycket mer komplicerade och kräva en speciell entreprenörskompetens för att kunna förverkligas.

²³ Vissa författare har dock tonat ner betydelsen av risk och osäkerhet och betonat entreprenörsräntan som en form av arbitragevinst. Få entreprenörsvinster torde dock kunna kategoriseras som arbitragevinster i betydelsen helt säkra och fullständigt riskfria.

²⁴ Från den engelska termen *economic rent*, som syftar på en ersättning utöver en riskjusterad ränta som kan uppstå på grund av kvantitetsbegränsningar i utbudet. Ett typexempel skulle kunna vara ett (eller flera) hotell som ligger vid en attraktiv strand och därför har möjlighet att ta ut priser som leder till en avkastning som överstiger den riskjusterade räntan. Anledningen är att det inte är möjligt, inte ens på lång sikt, för konkurrerande hotell att etablera sig och erbjuda samma tjänst och därmed pressa ner vinstnivån. Utbudet på attraktiv strandtomt är av naturen givet. Någon riktigt bra svensk översättning av denna term finns inte. *Quasi-rents* (kvasiräntor) är *rents* som försvinner på lång sikt, eftersom utbudet på lång sikt är justerbart medan det är fixt på kort- och medellång sikt. Ett typexempel är ett samhälles fastighetsbestånd, vilket på kort sikt kan ses som en beståndsmarknad och approximativt fixt (nybyggnationen utgör endast någon procent av det totala beståndet), men på lång sikt variabelt. Även de vinster företag på kort- och medellång sikt kan göra på patent och licenser kan ses som kvasiräntor.

²⁵ I litteraturen skiljer man ibland på objektiva möjligheter i en ekonomi som en entreprenör upptäcker eller subjektiva möjligheter i en ekonomi som en entreprenör skapar. Se vidare Alvarez (2005) för en utförligare diskussion om denna distinktion. Skillnaden spelar inte någon roll för analysen i den här rapporten.

Vissa författare har visat på likheter mellan det vi kallar entreprenörsräntor med monopolvinster, *monopoly rents*, som också uppstår på grund av begränsningar i utbudet, antingen därför att utbudet är begränsat av naturliga orsaker eller därför att en ekonomisk aktör ensam kontrollerar utbudet. Det är dock viktigt att betona att även om likheter finns så är det frågan om två vitt skilda fenomen. En monopolist i ett monopolföretag kan utnyttja sin särställning för att tillskansa sig resurser på andras (framförallt konsumenters) bekostnad. En entreprenör i ett entreprenörsföretag bidrar med sin unika kompetens till att genom företagsutveckling upptäcka och exploatera nya möjligheter, vilket i förlängningen kommer hela samhället till del. Nordhaus (2004) har gjort beräkningar som visar att den helt dominerande delen, bortåt 98 procent, av det överskott som entreprenörsaktiviteter ger upphov till tillfaller konsumenterna i form av lägre priser och bättre produkter.

På lång sikt är det tänkbart att de entreprenörsräntor som uppstår när nya innovationer introduceras, reduceras eller t.o.m. elimineras. Skillnaderna mellan olika entreprenöriella aktiviteter kan vara stora; vissa entreprenörsräntor kan försvinna snabbt medan andra består under lång tid. De entreprenörsräntor som försvinner snabbare gäller i synnerhet de aktiviteter som är förhållandevis enkla att imitera och som framförallt uppstår på grund av att kunskap och information inte är perfekt eller jämt fördelad, men är enkelt överförbar till låga kostnader och därmed sprids snabbt i ekonomin. Kunskapen är i detta fall inte "tyst" (*tacit*) och knuten till vissa personer. Dessa entreprenörsräntor har då karaktären av entreprenöriella kvasiräntor med relativt kort varaktighet.

Vissa verksamheter låter sig dock svårligen imiteras och kan baseras på speciella egenskaper hos en entreprenör och kunskapen kan karaktäriseras som "tyst" (*tacit*). Teoretiskt skulle man kunna tänka sig att det precis som för kapital och arbetskraft existerar en MRP för entreprenörskap dit ersättningen kommer att sträva på (mycket) lång sikt.²⁶ På grund av entreprenörens och entreprenörprojektens heterogena karaktär

²⁶ Entreprenörsräntan kan också reduceras genom att t.ex. priset på insatsvaror stiger, eftersom de som förser företaget med insatsvaror ser att företaget gör en "övervinst" som de vill ta del av. Det är således inte

kan det däremot vara svårt att tala om någon generell MRP för entreprenörskap som är lika för alla.²⁷

Ersättningen till entreprenören skulle på kort sikt kunna ses som en ersättning för ”monopol” på information eller överlägsen kunskap, vilket bidrar till företagets positiva utveckling. Ur individperspektiv kan ersättningen till entreprenören ses som en sammansatt ersättning bestående av lön för ledarskap, riskpremium och en särskild ersättning för den speciella entreprenörskompetens som entreprenören besitter och väljer att utveckla i det specifika företaget. Ersättningen kan också ses som en kompensation för tid och prestation. Ur ett samhällsperspektiv kan ersättningen till entreprenören betraktas som en ersättning för generering och exploatering av ny eller unik kunskap. En del av förklaringen till den potentiellt höga entreprenörsräntan beror på att entreprenören gör något unikt som inte är så lätt att (åtminstone på kort sikt) imitera, vilket begränsar utbudet. Detta har gjort att vissa ekonomer vill karaktärisera entreprenörsräntor som en ”skänk från ovan” eller en s.k. *windfall gain*, en ersättning som erhålls utan någon direkt koppling till ens egen uppoffring, eller en ersättning som inte står i någon proportion till individens, i det här fallet entreprenörens, insats. Detta kommer att påverka synen på skatternas inverkan på entreprenörskap, vilket vi diskuterar i nästa avsnitt.

4.4 Entreprenörskap och skatter

I en teoretisk modell där utbudet av entreprenörskap inte är begränsat skulle entreprenörens ersättning snabbt pressas ner till eller vara noll och någon ersättning

endast via imiterande konkurrenter som entreprenörsräntan kan reduceras (jfr Kirzner 1973). En annan alternativ tolkning är att entreprenören genom sina ansträngningar att kombinera produktionsfaktorer på ett mer effektivt sätt ökar kapitalets och arbetskraftens MRP. Produktionsfaktorerna kommer initialt att få ersättning i förhållande till sin tidigare MRP och mellanskillnaden tillfaller entreprenören (kalla det entreprenörsränta eller entreprenörslönn). Efter att entreprenören har introducerat en ny bättre kombination fyller entreprenören inte längre någon funktion och behöver inte längre erhålla någon ersättning. Istället kommer de andra produktionsfaktorerna att successivt erhålla ersättning motsvarande deras nya MRP. Entreprenörsräntan försvinner alltså på lång sikt, eftersom produktionsfaktorerna kommer att få den högre ersättning som de bidrar med efter att entreprenören introducerat nya bättre kombinationer (se Schumpeter 2004 [1934], s. 143ff). Det normala torde dock, som vi konstaterat ovan (se Nordhaus 2004), vara att entreprenörsräntorna reduceras och elimineras genom imitation och prispress, vilket framförallt gynnar konsumenterna.

²⁷ Jfr fotnot 13.

utöver den riskjusterade räntan – kalla det överavkastning – skulle inte existera eller snabbt försvinna. Eftersom ersättningen är hög på grund av begränsade möjligheter för nya konkurrenter är en närliggande slutsats att en kraftig beskattning av ”överavkastningen” inte kommer att skapa snedvridningar i ekonomin. Den lyckosamme entreprenören som gör ett kommersiellt genombrott är nöjd om överavkastningen är positiv – det finns ingen anledning till extraordinära vinster. Eftersom det inte finns något direkt samband mellan avkastning och egen insats kommer inte den egna entreprenöriella insatsen att påverkas av hög beskattning på ”överavkastningen”, så länge som ”överavkastningen” är positiv, och skatten är därför inte snedvridande.

Ett enkelt sätt att förmedla den bakomliggande intuitionen för detta synsätt är att betrakta outnyttjade affärsmöjligheter som ger ”överavkastning” som om de vore sedlar utspridda över en stad. Det enda entreprenörer anses göra är att upptäcka och helt enkelt plocka upp de sedlar som ligger kringstridda i staden. Det finns ingen (eller åtminstone en mycket svag) koppling mellan den penningssumma som entreprenören hittar och den egna insatsen. En hög beskattning skulle kunna tolkas som att alla sedlar som ligger utspridda omvandlas till enkronor. Men även enkronor kommer att plockas upp och en eventuell skatt på entreprenörskap är därmed inte snedvridande.

Detta resonemang har dock många brister. Till att börja med är beteckningen ”övervinst” eller ”överavkastning” missvisande. Om man beaktar att det finns en entreprenörsfunktion, som precis som arbete och kapital, ska ha ersättning för det bidrag entreprenören tillför affärsverksamheten framstår begreppet som missvisande. Entreprenören ägnar sig åt ett kostsamt och riskfyllt sökande och skapande och fyller en central funktion för ekonomins utveckling och dynamik. Förutom att upptäcka eller skapa potentiella möjligheter måste entreprenören också försöka realisera eventuella entreprenörsröntor – i praktiken genom att samordna och koordinera resurser inom ramen av ett företag. *Det finns ingen logik i att entreprenörens ersättning ska vara noll, bara för att ersättningen blir noll i en teoretisk modell där det helt enkelt antagits att entreprenörsfunktionen är överflödigt.*

Det räcker inte med en ”överavkastning” utan avkastningen måste vara tillräckligt hög för att entreprenören ska uppfatta det som lönsamt att ägna sig åt entreprenöriell verksamhet. Det räcker inte att det ligger enkronor utspridda över en stad eftersom det är förenat med en (alternativ)kostnad att gå ut och söka efter enkronor. Det ligger dessutom sällan några säkra enkronor på trottoarkanten, i betydelsen riskfria projekt som genererar överavkastning. Att ta steget ifrån att skapa eller upptäcka en möjlighet till att försöka realisera potentiella entreprenörsröntor i praktiken är inte heller en aktivitet som är självklar eller enkel och kan mycket väl misslyckas. Det kan inte liknas vid att bocka sig ner och plocka upp mynt som ligger vid en trottoarkant. En bättre analogi skulle vara att det ligger gömda guldmynt nergrävda i en skog som det krävs tid och ansträngning – och kanske lite tur – för att eventuellt hitta. Om värdet av de potentiella guldmynten på grund av hög beskattning inte är tillräckligt högt kommer det inte att vara intressant att bege sig ut på skattjakt – den förväntade lönsamheten är helt enkelt inte tillräckligt hög.

Entreprenörsaktiviteten på individnivå handlar alltså inte bara om hur stor ansträngning en entreprenör ska lägga ner. Det kan i lika stor utsträckning handla om huruvida en potentiell entreprenör ska försöka sig på att starta en ny verksamhet eller ej, dvs. valet kan vara diskret (antingen–eller). Även om intensiteten i entreprenörsaktiviteten är frikopplad från ersättningsnivån (vilket vi i och för sig bestrider) skulle således en hög beskattning vara skadlig, eftersom beslutet att överhuvudtaget vilja försöka sig på att vara entreprenör inte är oberoende av skattenivån. Det är rimligt att tänka sig att individer kommer att vara mer intresserade av att upptäcka eller skapa möjliga projekt, ju lönsammare ett projekt förväntas vara och ju fler projekt som förväntas vara lönsamma. En högre beskattning minskar antalet attraktiva förtjänstmöjligheter, både i antal och i förväntad vinst. En hög skatt kommer därmed att dämpa den entreprenöriella aktiviteten i ekonomin.

Strukturen på den entreprenöriella ersättningen kommer också att spela en roll för hur entreprenörskapet kanaliseras. Det går inte att automatiskt sätta likhetstecken mellan en hög grad av entreprenörsaktivitet och en fördelaktig välståndsutveckling. Allt entreprenörskap är inte produktivt – det kan också vara improduktivt eller rentav

destruktivt, såsom entreprenörskap inom den svarta sektorn eller kriminell verksamhet.²⁸ Entreprenörer som anser att de får bättre avkastning på och uppskattning för sin kompetens på annat håll än inom produktiv verksamhet kan, helt eller delvis, dras till andra områden som inte har några positiva samhällseffekter. Det gäller med andra ord att utnyttja den potential som finns i ett samhälle i form av presumtiva entreprenörer. Entreprenörskapets kanalisering kommer att bero på den relativa avkastningen för produktivt respektive icke-produktivt/destruktivt entreprenörskap.²⁹ En hög skatt på entreprenörskap kan mycket väl göra att entreprenörer, ur samhällsekonomisk synvinkel, ägnar sig åt ”fel” aktiviteter och etablerar sig inom ”fel” områden.

De värden som byggs upp genom framgångsrikt entreprenörskap kan, avslutningsvis, ligga som grund för expansion eller för att starta upp nya entreprenöriella projekt. En låg skatt på entreprenörsräntor innebär därmed att framgångsrika entreprenörer tillförsäkras mer resurser för framtida projekt, vilket gör att utväxlingen på deras entreprenörsansträngningar kan bli större.³⁰ En hög avkastning ger framgångsrika entreprenörer incitament att gå vidare med nya entreprenörprojekt.³¹

Att beskatta entreprenörsersättningen hårt med utgångspunkt ifrån att det initialt inte minskar utbudet av entreprenöriella ansträngningar tar inte hänsyn till den dynamik som blir möjlig efter att ett lyckosamt projekt lanserats. Visserligen skulle man kunna hävda att de skatteintäkter som på detta sätt genereras skulle kunna användas för statlig stimulans av entreprenöriell verksamhet, t.ex. i form av statliga VC-företag. Det är dock föga troligt att staten har bättre förmåga att identifiera och stödja nya entreprenöriella verksamheter än företag och entreprenörer på marknaden. Såväl mikroekonomisk logik som empiriska studier talar för att det är precis tvärtom. Hög beskattning kan istället ses

²⁸ Se Baumol (1990). Enligt Baumol är det framförallt hur entreprenörskapet kanaliseras som är väsentligt för ekonomins utveckling, vilket enligt honom bestäms av den ”samhälleliga belöningsstrukturen” (*the structure of payoffs*).

²⁹ Se vidare Murphy m.fl. (1991).

³⁰ Många framgångsrika entreprenörer fortsätter med nya entreprenöriella projekt med vinstmedel som genererats ur gamla projekt som startkapital. För små- och medelstora företag är egna genererade vinster den viktigaste kapitalkällan vid investering och expansion, se t.ex. Olofsson och Berggren (1998).

³¹ Jfr Lucas (1978) modell som analyserar vilka som blir företagsledare i förhållande till talangfördelningen inom en population. Enligt Lucas är det optimalt att de med mest talang blir företagsledare och att de mest talangfulla är ledare för de största företagen.

som en bestraffning av en i samhället högt värderad kompetens, eftersom finansiella resurser ta från dem som bevisligen har förmåga att genom framgångsrikt entreprenörskap generera hög avkastning och ges till andra som, på goda grunder, kan förväntas ha mindre entreprenöriell förmåga.³²

Det är egentligen inte svårt att finna teoretiskt stöd för att skatter, och framförallt marginalskatten, påverkar potentiella entreprenörers beslut. Harper (1998) pekar t.ex. på att höga marginalskatter reducerar den uppskattade avkastningen på en potentiell affärsmöjlighet, vilket minskar benägenheten hos individer att ta tillvara och utveckla de vinstmöjligheter som de upptäckt. Hubbard (1998) menar, vidare, att höga marginalskatter minskar människors vilja att acceptera en variabel inkomst, vilket skulle minska intresset för att bli egenföretagare och entreprenörer. En progressiv skatt torde förstärka denna tendens.

Teoretiskt stöd för en motsatt effekt, dvs. att höga skatter stimulerar företagandet generellt, går också att finna och stödjer sig framförallt på två argument.³³ Ett argument går ut på att högre skatt gör det mer förmånligt att bedriva företagsamhet eftersom det är lättare att undvika (lagligt eller ej) skatter om man är företagare än om man är anställd. I detta fall stimulerar högre skatter icke-produktivt entreprenörskap eller möjliggör att företag och branscher med lägre produktivitet men med större möjligheter till skatteundandragande får en konkurrensfördel.

Ett andra argument går ut på att en hög skatt och möjligheten till förlustavdrag under vissa omständigheter kan fungera som en försäkring och bidra till mindre risk eftersom avkastningen efter skatt har lägre varians (alternativt kan man se det som om fördelningen av utfallet är mer sammanpressat efter skatt). Entreprenörer som endast har ett riskfyllt projekt kan emellertid inte dra nytta av förlustavdrag på samma sätt som ett större företag som arbetar med flera projekt samtidigt. Om den totala avkastningen är

³² Argumentet kan sammanfattas med Eliassons (1996) träffsäkra formulering om att beskattning och omfördelning "[...] tvättar kompetensen ur pengarna". Beträffande statligt stöd och riskkapital, se Svensson (2005, 2006).

³³ Se Schuetze och Bruce (2004) eller Sinn (1995) för en utförligare diskussion om skatter och företagande.

negativ, dvs. om förlusten i ett projekt/tillgång är större än övrig avkastning måste staten dessutom ersätta skattebetalaren för en del av förlusten för att resultatet skall vara giltigt, vilket inte sker i praktiken. Resultatet förutsätter också att skattebetalaren (utan kostnad) kan justera sin portfölj genom att öka sin andel i riskfyllda projekt/tillgångar. Resultatet kan *inte* appliceras på investeringar av antingen-eller karaktär som kan generera en (tillfällig) ”överavkastning” och där det inte är möjligt att öka sin investering.³⁴ Entreprenöriella investeringar har ofta denna karaktär varför tankegångarna bakom denna teori inte torde vara applicerbara.

Det finns även en annan form av kritik mot detta resultat. Teorier där höga skatter i sig stimulerar entreprenörskap och förbättrar villkoren för företagaren har nämligen en kontraintuitiv implikation. Om ovanstående resonemang är korrekt och företagsbeskattning är positivt för företagare borde dessa ha slutit sig samman och infört en obligatorisk ”riskförsäkring”, eftersom en skatt enligt detta resonemang fungerar som en (obligatorisk) försäkringsmekanism. Det går dock knappast att finna några tecken på detta och i verkligheten betalar inte heller företag skatter frivilligt. Många företag försöker istället undvika att betala skatt så långt det är möjligt. Detta antyder att teorier där skatter framstår som något positivt för företagandet verkar vara ofullständiga och bortser från avgörande aspekter av verkligheten.

Självfallet styrs inte entreprenören enbart av monetära motiv och möjligheten att göra stora vinster. Även andra drivkrafter kan spela en roll. Det kan t.ex. vara önskan och möjligheten att förverkliga en affärsidé eller ett projekt i sig som driver en entreprenör. Att bevisa för sig själv – och andra – att man förmår förverkliga en idé och nå framgång. Självförverkligande, skaparglädje och tillfredsställelse kan vara väl så viktiga motiv för en entreprenör. I många fall fyller ekonomisk vinst en funktion som indikator på framgång och förmåga, och behöver inte vara ett mål i sig. För att bedriva entreprenörskap behövs dock finansiering, och ett minimivillkor borde vara att en potentiell entreprenör åtminstone inte uppfattar att denne förlorar ekonomiskt på att ägna sig åt entreprenörskap. Även om pengar inte är ett mål så är det hur som helst ett medel

³⁴ Se t.ex. Zelenak (2004).

för att kunna expandera. En hög beskattning minskar därför möjligheterna att expandera eller gör det rationellt att prioritera kontroll framför tillväxt, särskilt om en snabbare tillväxt måste ske till priset av ökad risk.³⁵

Vi har i detta avsnitt identifierat ett antal mekanismer genom vilka beskattningen kan påverka entreprenörsaktiviteten i en ekonomi. Flertalet av dessa kan förväntas ha en negativ effekt på graden av produktivt entreprenörskap i ekonomin. Höga skatter kan dels minska entreprenörsaktiviteten som sådan, dels leda till att den kanaliseras till samhällsekonomiskt mindre lönsamma branscher och organisationsformer. Sammantaget kommer detta att påverka företagandet och dynamiken i ekonomin, vilket i sin tur kan förväntas ha en negativ effekt på tillväxten och sysselsättningen i samhället, enligt diskussionen i avsnitt 3.1. I nästa kapitel diskuteras de policyslutsatser som följer när entreprenörskapets funktion inkluderas i den ekonomiska analysen.

³⁵ Se Henrekson och Jakobsson (2006).

5. Policyslutsatser och skattepolitik

I detta kapitel diskuteras policyslutsatser kopplade till beskattningen av avkastning på entreprenörskap. I avsnitt 5.1 påtalar vi mer allmänt de brister och problem som vi ser med dagens skattelagstiftning, medan vi i avsnitt 5.2 presenterar empiriska belägg för att beskattningen verkligen påverkar entreprenörsaktiviteten i en ekonomi.

5.1 Allmänt

Starka skäl talar för att incitamentsstrukturen och det institutionella ramverket bör reformeras och förbättras med utgångspunkt från att ett produktivt entreprenörskap fyller en nyckelfunktion i samhället. Målet bör vara att ha en incitamentsstruktur som främjar risktagande, nyetablering, omvandling och rörlighet på marknaden. Reform av beskattningen av avkastningen på entreprenöriellt företagande är en viktig del i en ekonomisk politik som syftar till att stimulera välstånd, tillväxt och sysselsättning. Viktiga delar av dagens skattelagstiftning tycks i mångt och mycket baseras på ekonomisk teori där entreprenörskapets funktion negligerats eller tonats ner.

Ett skattesystems juridiska indelning behöver inte med nödvändighet överensstämma med en ekonomiskt motiverad uppdelning eller vara i enlighet med ekonomisk analys. Det finns t.ex. inte någon speciell ”entreprenörsskatt” i det svenska skattesystemet. Mycket av det som enligt den svenska skattelagstiftningen definieras som avkastning på kapital eller inkomst av tjänst/arbete är emellertid i verkligheten ersättning till produktionsfaktorn entreprenörskap (vilket är vitt skilda företeelser). Att införa ett nytt inkomstslag, avkastning på entreprenörsinsatser, med en egen skatteskala är inte praktiskt genomförbart till följd av oöverstigligen gränsdragnings- och definitionsproblem. Detta betyder emellertid inte att dagens skattesystem bör vara oförändrat. Tvärtom är det möjligt att på ett flertal punkter reformera beskattningen, givet dagens inkomstslag, med hänsyn tagen till entreprenörskapets nyckelfunktion i samhällsekonomin.

Som vi har kunnat konstatera tidigare är entreprenören ofta kapitalägare och ägare i sitt eget bolag. Ett entreprenörsdrivet företag börjar ofta med att ett fåtal personer, ibland kanske bara en person, vill utveckla en affärsidé. Incitamentet att starta upp ny entreprenöriell verksamhet ligger i att försöka förverkliga sin affärsidé men också i att kunna erhålla en entreprenörsränta om affärsidén visar sig framgångsrik. För att kunna starta upp en ny verksamhet på det här sättet krävs i normalfallet att entreprenören själv är beredd att satsa kapital i företaget. Många – för att inte säga de flesta – entreprenörer är också aktiva ägare i sitt eget företag, och en entreprenör som äger sitt eget företag bidrar inte bara med kapital utan även med kunskap, kompetens, engagemang och initiativ.

Till att börja med är det därför viktigt att inse att det är skillnad på olika ägare. En ägare kan vara passiv, och endast se sitt satsade (portfölj)kapital som ett sparande. En ägare kan också vara aktiv, en entreprenör (men även en riskkapitalist eller en s.k. företagsängel, se vidare under kapitel 6) som ser sitt satsade kapital som en investering i sitt eget bolag och som därmed inte bara bidrar med kapital. Många aktiva ägare är också ägare till fåmansbolag, eftersom de flesta verksamheter brukar starta i liten skala. Framgångsrika fåmansbolag är ofta ett resultat av lyckat entreprenörskap. Den svenska skattelagstiftningen har helt missat denna distinktion och t.o.m. utformat reglerna helt på tvärs mot vad de borde vara givet vilka kompetenser som erfordras för att framgångsrikt bygga ett företag.

För fåmansbolagen har den svenske lagstiftaren försökt skapa ett ”neutralt” skattesystem mellan inkomster från kapital och arbetsinkomst genom de s.k. 3:12-reglerna. Tanken är att fåmansföretagare inte ska kunna omvandla (högt beskattad) arbetsinkomst till (lägre beskattad) kapitalinkomst. Det ska inte löna sig för en arbetstagare att bli företagare bara för att omvandla sin arbetsinkomst till en lägre beskattad utdelning. Reglerna är inte enkla och har under årens lopp ändrats ett flertal gånger.³⁶ Det är uppenbart att lagstiftaren, med en dylik lagstiftning, bortsett ifrån entreprenörsfunktionen och dess betydelse för företagandet.³⁷ Genom att inte ta hänsyn till detta vid utformningen av

³⁶ Se faktaruta för en närmare presentation av 3:12-reglerna.

³⁷ Ändå diskuteras entreprenörskapets funktion i den s.k. 3:12-utredningen (SOU 2002:52).

skattesystemet motverkas entreprenöriella ansträngningar och aktivt stöd ifrån riskkapitalister och s.k. företagsänglar. Genom att en stor del av entreprenörsröntorna kan komma att beskattas som arbetsinkomster, vilket är en följd av 3:12-reglerna, har lagstiftaren missat dess fundamentala betydelse. Dessa vinster är inte ersättning för en vanlig arbetsinsats, inte heller ska de ses som tursamma övervinster som kan beskattas kraftigt utan snedvridande effekter. Entreprenörsröntan ska ses som en specifik ersättning för förmågan att generera, upptäcka och exploatera outnyttjade eller nya affärsmöjligheter. Rent analytiskt bör denna förmåga behandlas som en egen produktionsfaktor och hur känsligt dess utbud och inriktning är för skatter är en empirisk fråga.

I dagens skattelagstiftning är beskattningen lägre vid passiv förvaltning än vid aktiv förvaltning. Skattesystemet missgynnar således direkt ett aktivt entreprenörskap. Detta klargör tydligt de kontraproduktiva effekter som lätt uppstår om man bortser ifrån entreprenörskapet. Utan entreprenörsfunktionen framstår lagstiftningen som ett rationellt och någorlunda välavvägt system för att skapa neutralitet mellan inkomstslagen tjänst/arbete och kapital.

Det verkar inte rimligt att beskatta aktivt och passivt ägande lika hårt. Dagens skattesystem kan leda till att många potentiellt framgångsrika entreprenörer avstår från att bli entreprenörer (och istället förblir anställda). Som en följd av detta kommer sannolikheten att nya affärsmöjligheter tillvaratas att minska samtidigt som entreprenöriell aktivitet kan kanaliseras in på fel områden. Istället för att straffbeskatta aktivt ägandet, som idag, borde det aktiva ägandet beskattas mildare än passivt ägande. För innovativa fåmansföretag torde lejonparten av en eventuell vinst vara ersättning för aktivt entreprenörskap. Alla fåmansföretag kan dock inte klassas som innovativa och vinstens sammansättning kan variera kraftigt mellan olika bolag. Att få ett fullständigt neutralt och rättvist skattesystem mellan kapital, arbete och entreprenörskap torde i praktiken vara omöjligt.

Enligt vår analys skulle ett slopande av hela regelverket kring 3:12 innebära en kraftig stimulans för entreprenörskap. En icke-önskad bieffekt av ett sådant slopande skulle emellertid vara att möjligheterna ökar för att omvandla ersättning för icke-entreprenöriella arbetsinsatser till lägre beskattade kapitalinkomster. Här handlar det om att balansera mellan två olika fel. Å ena sidan kommer en lagstiftning som försvårar en omvandling av arbetsinkomster till kapitalinkomster att få som bieffekt att entreprenörsansträngningar beskattas för hårt. Å andra sidan kommer en lägre skatt på entreprenörsinsatser att göra att några icke-entreprenöriella arbetsinsatser ("advokaten som sätter sig själv på bolag") blir för lågt beskattade.

Ett kompromissförslag skulle kunna vara att en viss fastslagen nivå av inkomsten beskattas som arbetsinkomst och allt därutöver som kapitalinkomst (tvärtemot dagens regler alltså).³⁸ Anledningen till att införa komplicerade special- och undantagsregler har egentligen sin grund i den höga inkomstbeskattningen. Om lagstiftaren hade varit mer intresserad av att generellt sänka skattetrycket hade behovet av special- och undantagsregler minskat drastiskt. Det snåriga regelverk som detta förfaringsätt istället ger upphov till minskar företagarens utrymme att ägna sin uppmärksamhet på det denne egentligen ska syssla med – nämligen att driva och utveckla affärsverksamheten. Att generellt sänka t.ex. inkomstskatterna, vilket får som bieffekt att entreprenörskap beskattas mildare, är å andra sidan ett dyrt och föga träffsäkert sätt att öka incitamenten till entreprenörsansträngningar i ekonomin. Det vore betydligt bättre att inrikta sig på att sänka skattenivån för just entreprenörsinkomster, vilket både ökar den absoluta avkastningen efter skatt på en viss entreprenörsinsats och den relativa lönsamheten jämfört med löntagarinkomster.

³⁸I SOU 2002:52 anses en dylik omläggning inte vara att föredra. Anledningen är att det anses för krångligt i kombination med att det i praktiken skulle innebära att progressiviteten i beskattningen skulle försvinna, trots höga vinster. Därutöver kommer inkomster från företag som gör låga vinster och ger låg utdelning att beskattas som arbetsinkomster. Argumenten återkommer i Edin m.fl.s (2005) rapport om ägarbeskattning. Vi menar att dessa argument inte är övertygande. Systemet är redan komplicerat och det bör inte kompliceras ytterligare. Att skattenivån blir lägre och progressiviteten måttlig är en av orsakerna till att vi vill reformera reglerna. Att låga vinster medför att en eventuell låg utdelning kommer att beskattas som arbetsinkomst anser vi inte är något starkt argument för att behålla dagens system. Systemet skulle eventuellt kunna kombineras med någon form av skatterabatt för de allra minsta företagen.

Därutöver är beskattningen av företagare i Sverige asymmetrisk eftersom ”eventuella kapitalvinster genomgående beskattas hårdare än skattelättnaderna vid eventuella kapitalförluster”.³⁹ Skattemässiga incitament att övergå från anställning till företagande är därmed begränsade och kan göra att även riskneutrala personer avstår från risktagande och företagande.⁴⁰

För att ytterligare stimulera just entreprenörskap skulle reavinsten vid försäljning av *långsiktiga* aktieinnehav i företag där innehavaren är *aktiv* kunna tas bort eller kraftigt reduceras. Detta vore ett mycket kraftfullt sätt att stimulera entreprenörskap och särskilja dess funktion från passivt kapitalägande och portföljförvaltning utan entreprenöriella inslag.⁴¹

Så länge som entreprenöriell verksamhet inte beskattas i ett speciellt inkomstslag borde, förutom förändringar i fåmansföretagsbeskattningen, även bolagskatten och ägarskatterna – främst förmögenhets- och utdelningsskatt – generellt sänkas med utgångspunkt ifrån entreprenörsröntornas centrala betydelse för tillväxt och förnyelse.

En initial förmögenhet kan, som diskuterats tidigare, vara grunden för att starta nya företag. Samtidigt är enskild förmögenhetsalstring ofta en följd av aktivt och framgångsrikt företagande. Sådant kapital är sedan i sin tur en viktig ingrediens för att få till stånd framtida företagsetableringar och -expansioner. Privat förmögenhetsbildning främjar helt enkelt nyföretagandet och därmed entreprenörskapet, vilket är ett starkt skäl

³⁹ Cullen och Gordon (2006), s. 82. En företagare i Sverige kan t.ex. inte dra av en kapitalförlust i ett eget företag mot övriga privata beskattningsbara inkomster.

⁴⁰ Situationen kan jämföras med t.ex. USA där skattesystemet ger ekonomiska incitament som stimulerar en övergång från anställning till eget företagande, bl.a. genom generösa möjligheter till förlustavdrag gentemot övriga privata beskattningsbara inkomster och genom att bolags- och reavinstskattesatserna är mycket låga för små bolag. Tanken är att skattesystemet skall ge företagare kompensation för den större riskexponering en företagare utsätter sig för jämfört med en anställd. Se vidare Cullen och Gordon (2006) för en utförligare diskussion.

⁴¹ Poterba (1989) menar att just reavinstskatten kan ha en avgörande effekt på valet att bli entreprenör. Enligt Poterba består ersättningen för ett framgångsrikt entreprenörskap framförallt av värdetillväxt av aktiekapitalet i ett entreprenörsdrivet företag. Lägre reavinstskatt kommer att göra det mer attraktivt att försöka sig på entreprenörskap i förhållande till alternativet som i regel är att förbli anställd (företagsledare) och erhålla lön och eventuell bonus som beskattas som vanlig arbetsinkomst. Se även Chorvat (2001).

för att avskaffa förmögenhetsskatten.⁴² Dess betydelse för statsfinanserna är dessutom ringa och att den fortfarande existerar tycks bero på emotionella och/eller ideologiska orsaker.⁴³ En lägre utdelningsskatt skulle göra att den potentiella ersättningen till ägare efter skatt ökade i framgångsrika företag, vilket skulle göra viljan att satsa kapital i befintliga företag med tillväxtpotential större.⁴⁴

Ovanstående diskussion utgår ifrån entreprenören som en aktiv ägare av ett företag. Mycket entreprenörskap sker emellertid idag inom det etablerade företags väggar av människor som formellt är anställda (som arbetare, tjänstemän eller företagsledare), dvs. intraprenörskap. Det är emellertid inte lämpligt att behandla ersättning för intraprenörskap på samma sätt som vanlig arbetsinkomst, eftersom intraprenörskap inte kan likställas med vanligt arbete samtidigt som inkomstskatten är progressiv och en anställd ofta har höga marginalsatser. En anställds incitament att ägna sig åt intraprenörskap kommer därmed att reduceras.

Som diskuterats tidigare, kan optioner vara ett ändamålsenligt sätt för ägare att belöna kreativt intraprenörskap inom ett företag. Skattelagstiftningen drabbar dock dylika arrangemang hårt eftersom optionsvinster beskattas som arbetsinkomster när optionsinnehavet är knutet till anställningen vid ett visst företag. Såväl obligatoriska sociala avgifter som inkomstskatt med tillhörande höga marginalsatser kommer att belasta eventuella optionsprogram. Företaget betalar dessutom inte de sociala avgifterna förrän vid en eventuell optionsinlösen i framtiden och har därmed svårt att uppskatta värdet och kostnaden av ett optionsprogram. Detta förfarande tillsammans med höga marginalsatser gör det mycket oförmånligt att använda sig av optionsprogram för att

⁴² Det positiva sambandet mellan den enskildes förmögenhetsposition och benägenheten att starta företag eller expandera ett befintligt företag är ett av de mest väldokumenterade sambanden inom den nationalekonomiska forskningen kring entreprenörskap och nyföretagande. Se Parker (2004) för en översikt.

⁴³ Detta intryck förstärks av att det på senare år införts nya sparformer som gör att förmögenhetsskatten kan undvikas. Problemet med detta sparande är dock dels att sparandet låses under lång tid (i regel är det inte tillgängligt förrän efter fyllda 55) och att förvaltningen blir storskalig. Därigenom undandras än mer potentiellt riskkapital från små- och nyföretagsektorn.

⁴⁴ För en sammanställning av teorier och policydiskussioner kring utdelningsskattens betydelse, se Henrekson och Sanandaji (2004).

belöna intraprenörskap. En förändring av denna regel skulle skapa större möjligheter att uppmuntra och belöna entreprenörskapsaktiviteten inom etablerade företag.

5.2 Empiri

I avsnitt 5.1 argumenterade vi för att skatten på ersättning för entreprenörsinsatser borde sänkas utifrån en teoretisk diskussion om entreprenörskapets bestämningsfaktorer och betydelse för utveckling och förnyelse. Vad finns det då för empiriska belägg för att lägre skatter stimulerar entreprenörskap och företagande? I detta avsnitt redogör vi för den empiri som ger stöd för en sådan slutsats.

Det har gjorts förhållandevis lite empirisk forskning om kopplingen mellan entreprenörskap och skattepolitik, även om en viss ökning har kunnat skönjas på senare år. Ett problem har givetvis att göra med svårigheten att definiera och kvantifiera entreprenörskap. Som redan konstaterats, använder många forskare andelen eller antalet egen- eller nyföretagare i en ekonomi som en approximation på entreprenörskapsaktiviteten i samhället. Detta kommer alltid att vara ett imperfekt mått på graden av entreprenörskap i en ekonomi och när resultaten från dessa studier tolkas är det viktigt att ha denna begränsning i åtanke.

Trots ovanstående problem finns flera studier som påvisar ett negativt samband mellan företagande och skatter. Bruce och Gurley (2005) finner i en omfattande studie att både den absoluta och relativa skattenivån på entreprenörsinkomster påverkar antalet entreprenörer och tillväxten i nya företag i USA. Carroll m.fl. (2000a, 2000b, 2001) har i ett flertal studier undersökt företags tillväxt (i antalet anställda (2000a) eller i omsättning (2000b, 2001)) i USA och har också funnit ett negativt samband med nivån på entreprenörens inkomstskatt. Gentry och Hubbard (2000) har därutöver funnit att progressiviteten i inkomstskatteskalen har en negativ effekt på entreprenörskapet i USA. Parker (2003), å andra sidan, finner att skattenivåns inverkan på enskilda individers val att bli entreprenörer är svag och icke-robust. Samband har dock kunnat konstateras på

makronivå i en annan studie (Parker och Robson 2004). Robson och Wren (1999) finner samma negativa samband avseende marginals-katten för ett antal OECD-länder, inklusive Sverige. För Sveriges del kan vi lyfta fram Fölster (2002) som funnit ett negativt samband mellan andelen egenföretagare och skattenivå på regional nivå.

Det måste dock understrykas att det empiriska underlaget inte är helt entydigt. En del studier finner att ett ökat skattetryck ökar egenföretagandet. Anledningen anses ofta vara att det är lättare att undvika höga skatter om man är företagare än om man är anställd (jfr diskussionen under avsnitt 4.4).⁴⁵

Andra studier som kan lyftas fram är Gompers och Lerner (1999) som pekar på reavinstskattens betydelse för entreprenörskap och venture capital-industrin i USA. Hansson (2005) har avslutningsvis funnit att förmögenhetsskatten i ett flertal länder har en (liten) negativ inverkan på andelen egenföretagare.

I den mån studier visar att företagare reagerar mer på ekonomiska incitament än löntagare ger detta stöd för slutsatsen att en förmånlig(are) beskattning av entreprenörskap är gynnsamt för samhällsekonomin. Givet entreprenörskapets centrala funktion för utveckling och välstånd borde en reformering av skattesystemet i denna riktning kunna få stora effekter på tillväxt och sysselsättning.

Hög skatt på arbete minskar också möjligheterna till produktivt entreprenörskap på ett annat sätt, nämligen från efterfrågesidan. Hög skatt på arbete medför att stora delar av den hushållsnära tjänstesektorn hamnar utom räckhåll för entreprenöriell exploatering. En stor andel av allt arbete utförs idag utanför den etablerade vita marknaden i Sverige. Internationella länderjämförelser tyder på att det finns stort utrymme för substitution mellan betalt och obetalt arbete (Davis och Henrekson, 2005). Studier för Sverige visar t.o.m. att det obetalda egenarbetet mycket väl kan vara mer omfattande än det beskattade

⁴⁵ För en ytterligare diskussion och sammanställning av empiriska resultat, se t.ex. Schuetze och Bruce (2004).

marknadsarbetet och att den privata tjänstesektorn är osedvanligt liten vid en internationell jämförelse (SOU 1997:17).

Höga skatter på arbete och entreprenörskap gör det mer lönsamt att utföra en större del av marknadsproducerade tjänster i form av ”gör-det-själv”-lösningar. Det går att visa (Davis och Henrekson, 2005) att om både köpare och säljare i Sverige har samma lön i sina respektive yrken måste den professionelle tjänsteproducenten för att vara konkurrenskraftig ha en produktivitet som är 2,7–4 gånger högre än produktiviteten vid ”gör-det-själv”. Som en följd av detta är sannolikheten lägre 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 fortfarande ligger utanför den yrkesmässiga sektorn är detta sannolikt av stor betydelse för välståndsutvecklingen, särskilt i ett längre perspektiv. Kort sagt, högre arbetsbeskattning motverkar marknadsproduktion av varor och tjänster som är nära substitut till hemmaproduktion och minskar utrymmet för en entreprenöriell expansion in i nya verksamheter som hushållar med människors tid.

6. Entreprenörskapets övriga bestämningsfaktorer

Det är givetvis inte bara skatter som påverkar möjligheterna och viljan till entreprenöriell aktivitet bland befolkningen. Även andra institutionella och strukturella förhållanden kan ha ett avgörande inflytande över utbudet, efterfrågan och kanaliseringen av entreprenörskapet. Vi kommer här att kort beröra några ytterligare faktorer som har en direkt koppling till situationen i Sverige.

Offentlig sektor dominerar produktionen av välfärdstjänster

Trots de senare årens försök med konkurrensutsättning av offentlig verksamhet är den privata andelen av produktionen av många tjänster fortfarande begränsad. Många verksamheter, såsom barnomsorg, hemservice, fritidshem och äldreomsorg lämpar sig väl för privat produktion, särskilt inom mindre företag. Det politiska vägvalet att i första hand producera dessa tjänster i offentlig regi utestänger privata entreprenörer från en stor och växande del av ekonomin. I synnerhet inom hälsosektorn är det lätt att föreställa sig hur en större öppenhet för privata producenter skulle ha kunnat bana vägen för framväxten av nya stora företag.⁴⁶ Även om möjligheterna och viljan finns bland potentiella entreprenörer sätter regelverket och det politiska ointresset stopp för denna typ av entreprenöriell aktivitet. Detta drabbar inte minst kvinnor som generellt är underrepresenterade bland ny- och egenföretagare. En större öppenhet för konkurrensutsättning inom denna sektor och ett friare system skulle kunna leda till att detta område blir en tillväxtbransch och inte som idag ett ständigt återkommande ”kostnadsproblem”. Branschens attraktivitet för drivande och talangfulla entreprenörer har istället minskat drastiskt.

Den offentliga sektorn borde utveckla en systematisk strategi för att uppmuntra privat produktion av skattefinansierade tjänster. Ett ytterligare steg skulle vara att tillåta de privata entreprenörerna att erbjuda tilläggstjänster utöver vad som ingår i det offentliga

⁴⁶ 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 IKT har börjat användas på ett systematiskt sätt (Cutler m.fl., 2000; Litan och Rivlin, 2002).

åtagandet.⁴⁷ Att näst intill uteslutande förlita sig på skatter för att finansiera nyckelverksamheter som utbildning, hälso- och sjukvård och barn- och äldreomsorg kommer att bli problematisk. Dessa tjänster har hög inkomstelasticitet, de är ofta svåra att rationalisera och teknologiska genombrott kommer sannolikt att inom kort leda till att det blir möjligt att erbjuda allt mer avancerade behandlingar inom vården.

Trygghet kopplad till den fasta anställningen

De flesta trygghetsmekanismerna i samhället är kopplade till anställning. Egenföretagaren har inget anställningsskydd, ingen reglerad arbetstid och ingen avtalad ersättning per tidsenhet. Detta höjer alternativkostnaden för att bli egenföretagare på grund av den trygghet som förloras. För en löntagare är det i Sverige ett stort privatekonomiskt risktagande att frivilligt ge upp en trygg anställning. Den som frivilligt ger upp de förmåner som upparbetats inom ramen för den fasta anställningen och startar eget, har i värsta fall inget skydd utöver vad socialbidragsnormen garanterar. En nybliven entreprenör skall dessutom försöka växa genom att rekrytera personal som ställs inför samma dilemma. Således är välfärdssystemen ofta konstruerade så att *den som tar risker i praktiken hamnar utanför socialförsäkringssystemen*.⁴⁸

De rättigheter som upparbetas via en anställning kan i högre grad göras portabla, så att de underlättar snarare än motverkar anpassning och gör att individer kan utnyttja fler möjligheter som är beroende av övergång från ett jobb till ett annat eller från löntagare till företagare.

Svaga incitament till nödvändighetsentreprenörskap

Inom entreprenörskapslitteraturen talar man ibland om olika sorters entreprenörskap. Förutom s.k. möjlighetsentreprenörskap, som uppstår när en entreprenör försöker exploatera en affärsmöjlighet, talar man ibland om nödvändighetsentreprenörskap, med vilket man menar entreprenörskap som kan uppstå när andra alternativ saknas eller är

⁴⁷ Se Levin och Normann (2000) för en intressant diskussion.

⁴⁸ Som ett intressant exempel kan här nämnas ett resultat ur den senaste entreprenörskapsbarometern. Av de individer som inte kunde tänka sig att bli företagare angav 47 procent minskad trygghet som en anledning till att företagande inte var aktuellt. Detta var den näst vanligaste anledningen (NUTEK 2006).

sämre (jfr diskussionen i avsnitt 3.2). Dagens system och regelverk bromsar nödvändighetsentreprenörskapet genom att erbjuda stora möjligheter att erhålla en inkomst via offentliga budgetar, antingen via en offentlig anställning eller i form av transfereringsinkomster samtidigt som stora delar av trygghetssystemet, som sagt, undantar entreprenörer.

De sociala skyddsnäten höjer reservationslönen

De sociala skyddsnäten påverkar naturligtvis också synen på vad som är en rimlig nettolön 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 relativt hög nivå och de hämmar möjlighetsentreprenörskapet genom att ökade reservationslöner leder till att många (initialt) lågproduktiva verksamheter inte är tillgängliga för entreprenöriell exploatering, eftersom entreprenörer har mycket små incitament att starta och driva företag som (åtminstone till en början) förutsätter att man betalar löner som ger en lägre (eller bara marginellt högre) nettoinkomst än vad som garanteras av socialbidragsnormen.

Positiva attityder till entreprenörskap uppmuntras

Onekligen har attityderna ett inte oväsentligt inflytande över vilka potentiella möjligheter en individ ser eller ens överväger. För många som slutar sina studier eller blir arbetslösa framstår inte tanken att bli egenföretagare som ett alternativ. Få individer ser eget företagande som en möjlighet vid uppsägning i Sverige. Med tanke på dagens arbetslöshet vore det önskvärt om vissa arbetslösa kunde skapa sig en egen försörjning som egenföretagare. Att förändra attityden till företagande och entreprenörskap tycks vara en förutsättning för att Sverige på lång sikt ska få ett ökat företagande. Många av de attityder och föreställningar vi alla bär med oss genom livet grundas i hemmet, i skolan och i de närmaste bekantskapskretsarna, ofta i tidig ålder. Mycket kan säkert göras här för att stimulera entreprenörskap, t.ex. genom träning och uppmuntran av kreativitet och företagsamhet under uppväxtåren.⁴⁹

⁴⁹ Se t.ex. NUTEK (2003) för en vidare diskussion.

Det är dock viktigt att ha i åtanke att många av de attityder vi har om entreprenörskap och företagande är rationella genom att de avspeglar det ogynnsamma regelverk kring dessa fenomen. För många individer är det helt enkelt inte värt att försöka sig på en karriär som entreprenör. Den förväntade ersättningen vid framgångsrikt entreprenörskap står inte i rimlig proportion till de risker man utsätter sig för. De negativa attityderna gentemot entreprenörskap är alltså inte i första hand en egen förklaringsfaktor utan grundar sig på andra mer fundamentala faktorer. Attityder och normer i ett samhälle är i hög grad en kulturellt kodifierad produkt av belöningsstrukturerna. Att förändra attityderna handlar därför i grunden i mångt och mycket om att ändra spelreglerna och incitamentsstrukturen i ett samhälle.

Risikkapitalförsörjning

Till att börja med måste det konstateras att många företag vare sig saknar eller är i behov av (mer) risikkapital. Många företag bidrar ”endast” med försörjning till ägaren/ägarna själva och verkar enbart lokalt utan vare sig en önskan eller möjlighet att expandera sin verksamhet. För många entreprenöriella företags tillväxtmöjligheter är emellertid utbudet av och möjligheten att erhålla risikkapital, venture capital (VC), av särskilt stor betydelse. Det finns starka belägg för att insatser av venture capital-bolag har en viktig funktion att fylla för att t.ex. nya teknologibaserade företag skall kunna lyckas (Lindström och Olofsson 1998). Det verkar dock inte finnas en direkt brist på riskvilligt kapital om man bara ser i volymtermer, men det riskvilliga kapitalet är i hög grad koncentrerat till stora fonder, vilket i sin tur avspeglar att sparandet i samhället främst är pensionssparande som via avtal och skatteregler gynnas framför annat sparande. Det ligger i sakens natur att stora fonder inte kan satsa både små belopp och bistå med personligt engagemang och kompetens.

Parallellt med den formella risikkapitalmarknaden finns också en informell risikkapitalmarknad där i synnerhet s.k. affärsänglar kan fylla en viktig funktion. Dessa kan framförallt bidra med s.k. såddkapital och kan gå in med risikkapital i ett tidigt skede i entreprenöriella företag i en fas där det annars kan vara svårt att finna finansiering via

traditionella finansieringskällor såsom banker eller etablerade venture capital-bolag. Tyvärr verkar det finnas få affärsänglar i Sverige, vilket gör att tillgången på informellt riskkapital är begränsat i dagsläget. Riskkapitalmarknaden skulle kunna stimuleras genom olika former av skattelättnader för investerare, t.ex. genom en reformering av de s.k. 3:12-reglerna.⁵⁰

⁵⁰ Se vidare Adveitchikova m.fl. (2006) för en aktuell beskrivning av den informella riskkapitalmarkanden i Sverige och hur den skulle kunna stimuleras.

Faktaruta. Fåmansföretagen och 3:12-reglerna

De s.k. 3:12-reglerna är applicerbara på fåmansbolag med vilket avses onoterade aktiebolag där max fyra personer äger aktiemajoriteten. För att det inte ska vara möjligt att undvika 3:12-reglerna genom att dela upp ägandet på närstående släktingar räknas personer som tillhör samma s.k. närståendekrets som en person. Även när flera personer är verksamma i företaget i betydande omfattning räknas de också som en person. Om passiva ägare (dvs. ägare ej verksamma i betydande omfattning) har mer än 30 % av aktierna gäller inte 3:12-reglerna. Reglernas tillämplighet har 5 års karenstid, dvs. för ett bolag som omfattats av 3:12-reglerna fortsätter dessa att gälla ytterligare 5 år från det att passiva ägare ökar sin andel över 30 % eller att bolaget noteras.

Syftet med 3:12-reglerna är att fastställa hur mycket av utdelningen i ett fåmansbolag som ska beskattas som kapital (där skattesatsen är proportionell på 20 % eller 30 % för viss del av (större) reavinster) och som tjänst (dvs. med en marginalsattesats på upp till 57 %). Grundprincipen är att inkomster upp till en viss fastslagen nivå, det s.k. gränsbeloppet, beskattas som kapitalinkomst och allt därutöver beskattas som arbetsinkomst.

Gränsbeloppet består av tre delar:

1. En insatsdel som baseras på ett s.k. omkostnadsbelopp, dvs. anskaffningskostnaden av aktier och eventuella nyemissioner över tiden, men inte t.ex. balanserade vinstmedel. Insatsdelen beräknas som omkostnadsbeloppet multiplicerat med statslåneräntan (i dagsläget ca fyra procent) plus nio procentenheter.
2. En lönedel, enligt följande:
 - a) Om den totala utbetalda lönesumman i företaget är under 10 inkomstbasbelopp (ca 450 000 kr) är denna del 0 kronor.
 - b) Om den totala utbetalda lönesumman i företaget är mellan 10 och 60 inkomstbasbelopp (ca 450 000–2,6 miljoner kr) är lönedelen 20 procent av den totala lönesumman som överstiger tio inkomstbasbelopp.
 - c) Om den totala utbetalda lönesumman i företaget är över 60 inkomstbasbelopp (ca 2,6 miljoner kr) är lönedelen 20 procent av lönesumman mellan tio och 60 inkomstbasbelopp och 50 procent av lönesumman därutöver.

För att ha rätt att lägga till en lönedel till gränsbeloppet enligt ovan fordras också att:

- a) Ägaren har en löneinkomst från bolaget motsvarande sex inkomstbasbelopp (ca 265 000 kr) plus fem procent av den totala lönesumman, eller
- b) Ägaren har en löneinkomst på minst 15 inkomstbasbelopp (ca 665 000 kr).

3. Eventuellt sparad utdelningsutrymme från tidigare år (dvs. om man tidigare år valt att betala ut utdelning som understigit det årets gränobelopp). Eventuellt sparad utdelningsutrymme räknas upp med statslåneräntan plus tre procentenheter.

För att underlätta och minska beräkningsbördan för mindre bolag finns också en schablonregel som säger att gränobeloppet kan sättas till 150 procent av inkomstbasbeloppet (ca 65 000 kr).

3:12-reglerna stipulerar också hur en eventuell reavinst vid försäljning av fåmansbolag skall beskattas. Regeln är här att reavinster upp till 100 inkomstbasbelopp (ca 4,4 miljoner kr) beskattas som arbetsinkomst och resten som kapitalinkomst, dock med skattesatsen 30 % (se även nedan). Den som sparad utdelningsutrymme från tidigare år kan utnyttja detta och öka den andel som kapitalbeskattas med skattesatsen 20 %.

De regler som redogjorts för ovan gäller fr.o.m. 1 januari 2006. De förändringar som framförallt har gjorts är följande:

1. Insatsdelens beräkningsgrund har ökat från statslåneräntan plus sju procentenheter till statslåneräntan plus nio procentenheter.
2. Lönedelens beräkningsgrund har gjorts mer generös. Före 2006 beräknades lönedelen som statslåneräntan plus sju procentenheter multiplicerat med den totala lönesumman över tio prisbasbelopp.
3. Kapitalskattesatsen för utdelning och reavinster inom sparade utrymmen har sänkts från 30 till 20 procent. Eventuell reavinst över 100 inkomstbasbelopp beskattas med 30 %.
4. Kravet på ägarens egen lön har förändrats. Innan 2006 krävdes att lönen var 120 procent av den högst betalda anställdas lön, dock max ca 33 000 kronor per månad (10 prisbasbelopp per år).
5. Lättnadsbeloppet har tagit bort. Före 2006 kunde ett mindre belopp, det s.k. lättnadsbeloppet, helt undantas ifrån beskattning (och endast enkelbeskattas på bolagsnivå). Beloppet beräknades på basis av samma underlag som för gränobeloppet, men med en lägre räntesats – nämligen 70 procent av statslåneräntan.
6. Före 2006 beskattades en reavinst till 50 procent i inkomstslaget kapital och till 50 procent i inkomstslaget tjänst vid reavinster upp till 200 prisbasbelopp (ca 8 miljoner kr) och reavinster därutöver beskattades i sin helhet i inkomstslaget kapital.
7. Uppräkningen av sparad utdelning har sänkts från statslåneräntan plus sju till statslåneräntan plus tre procentenheter.
8. Schablonregeln är helt ny.

Medan punkterna 1 till 3 har minskat skattebördan för fåmansbolag har punkt 5 ökat skattebördan. Punkt 4 torde i de allra flesta fall innebära en skärpning av ägarens lönekrav. Reavinstbeskattningen (punkt 6) har i princip skärpts vid försäljning av mindre företag; vid måttliga reavinster kommer hela beloppet numera att beskattas i inkomstslaget tjänst om det inte finns något sparutrymme att använda.⁵¹

Totalt räknar man med att skattebördan kommer att minska något på aggregerad nivå. De närmsta tre åren beräknar regeringen att de sammantagna offentliga finansiella effekterna av de nya 3:12-reglerna motsvarar en årlig skattelättnad om 0,1 miljarder kronor. Regeringen har även gjort en bedömning att den varaktiga effekten av de nya reglerna motsvarar en skattelättnad om 1 miljard kronor. Den varaktiga effekten har beräknats för ett långsiktigt jämviktsläge. Mot bakgrund av de relativt små statsfinansiella effekterna för de närmaste tre åren, torde anpassningen till detta jämviktsläge ta (mycket) lång tid. Någon kvantifiering har dock inte gjorts.

Reglerna tycks i första hand stimulera arbetsintensiva företag som kan tillgodoräkna sig en stor lönedel enligt ovanstående regler. Små, nya, kapital- eller kunskapsintensiva fåmansbolag med få eller inga anställda missgynnas skattemässigt relativt sett. Företag ges också incitament att använda sig av en mer arbetskraftsintensiv produktion (oavsett om det är samhällsekonomiskt fördelaktigt eller inte) och skulle kunna dra ner på inköp av tjänster utifrån om det utnyttjats. Några större generella stimulans- eller incitamenteffekter för att bli företagare torde man dock inte kunna räkna med. Detta skulle kräva betydligt större förändringar i regelverket i enlighet med de förslag som vi själva skisserat på i denna rapport. Särskilt besvärande är reglernas komplexitet som gör det svårt för en (potentiell) entreprenör att skapa sig en väl underbyggd uppfattning om vad skattebelastningen kan förväntas bli.

⁵¹ I verkligheten är slutsatserna mer komplexa eftersom ett företag kan använda sig av just sparutrymme. Sammantaget har förändringarna inom delområdet kapitalvinstbeskattning beräknats innebära en skattesärskärpning om 300 miljoner kronor. Se diskussionen i Lodin (2006) och Andersson m.fl. (2006).

7. Sammanfattning

I denna rapport har vi analyserat entreprenörskapets centrala betydelse för ekonomisk utveckling och välbefinnande och de policy slutsatser som följer av en sådan analys. I en verklig ekonomi är varken information eller kunskap fullständig eller perfekt. Den är alltid i rörelse och informations spridning och kunskapsalstring pågår i en aldrig sinande process. Vi har konstaterat att entreprenören därmed kommer att spela en avgörande roll för tillväxtens utveckling i ett land. Ekonomisk förändring drivs framåt av entreprenörer som upptäcker och allokerar befintliga resurser så att nya produkter, ny teknik, nya organisationer, nya marknader och nya insatsvaror kommer till användning och en ny effektivare ordning uppstår i ekonomin. I grund och botten är det detta som är ekonomisk tillväxt. Viljan till entreprenöriella ansträngningar motiveras och stimuleras av möjligheten till framtida förtjänst, vilket vi benämner entreprenörslösa. Denna entreprenörslösa kan ligga över den riskjusterade räntan i ekonomin men bör inte betraktas som en övervinst eller en tursam vinst utan koppling till egen insats, en s.k. *windfall gain* eller ”skänk från ovan”. ”Överavkastningen” ska istället ses som en ersättning för entreprenörskap som bidrar med kunskap för att generera och exploatera outnyttjade och nya möjligheter.

Inom den nationalekonomiska forskningen har man på senare år åter börjat diskutera entreprenörskapets funktion och den enskilde entreprenörens betydelse för samhällsutvecklingen. Mycket av dagens policydiskussioner och skatteteoretiska slutsatser baseras på teorier där entreprenörens funktion saknas. Denna rapport har påvisat hur entreprenörskapet skulle kunna analyseras och inkorporeras i policydiskussioner.

Rapporten visar att dagens skattesystem borde reformeras och att ägarbeskattningen bör förändras i flera avseenden. Fåmansägda bolag måste få ökat utrymme att ge utdelning. De senaste förändringarna som gjorts i 3:12-reglerna är otillräckliga och inför dessutom nya snedvridningar. En åtgärd som skulle innebära kraftigt ökade incitament till individuella entreprenörsansträngningar vore att helt slopa reavinsten vid försäljning av

långsiktiga aktieinnehav i företag där innehavaren är aktiv. Rent generellt borde också bolagskatten och övriga ägarskatter – främst utdelnings- och förmögenhetsskatt – sänkas. Även möjligheten att belöna intraprenörskap skulle kunna förbättras genom förändringar i beskattningen av personaloptioner så att dessa kapitalinkomstbeskattas. Ett ytterligare sätt att stimulera ett ökat entreprenörskap vore att öka konkurrensutsättningen av den offentliga sektorn och att förändra socialförsäkringssystemets uppbyggnad i Sverige.

Källförteckning

- Adveitchikova, S. Landström, H. och Månsson, N. (2006). "Den informella riskkapitalmarknadens betydelse för företagande", i Braunerhjelm, P. och Wiklund, J. (red.), *Entreprenörskap och tillväxt*, FSF, Örebro.
- Alvarez, S. A. (2005). "Theories of Entrepreneurship: Alternative Assumptions and the Study of Entrepreneurial Action", *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, vol. 1, s. 105–148.
- Ajayi-Obe, L. och Parker, S. C. (2005). "The Changing Nature of Work among the British Self-Employed in the 1990s", *Journal of Labor Research*, vol. 3, s. 501–517.
- Andersson, K., Fall, J. och Melbi, I. (2006). "Kommentar till Sven-Olof Lodins artikel om de nya 3:12-reglerna", *Skattenytt*, vol. 5, s. 278.
- Audretsch, D. B. (1995). *Innovation and Industry Evolution*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Audretsch, D. B. och Keilbach, M. (2004). "Entrepreneurship Capital and Economic Performance", *Regional Studies*, vol. 38, s. 949–959.
- Audretsch, D. B. och Thurik, A. R. (2000). "Capitalism and Democracy in the 21st Century: From the Managed to the Entrepreneurial Economy", *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 10, s. 17–34.
- Audretsch, D. B. och Thurik, A. R. (2001). "What's New about the New Economy? Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies", *Industrial and Corporate Change*, Vol. 10, s. 267–315.
- Baldwin, J. R. och Johnson, J. (1999). "Entry, Innovation and Firm Growth", i Acs, Z. J. (red.), *Are Small Firms Important? Their Role and Impact*, Kluwer, Dordrecht.
- Barreto, H. (1989). *The Entrepreneur in Micro-Economic Theory: Disappearance and Explanation*, Routledge, London.
- Baumol, W. J. (1990). "Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive", *Journal of Political Economy*, vol. 98, s. 893–921.
- Baumol, W. J. (2004a). "Entrepreneurial Enterprises, Large Established Firms and Other Components of the Free-Market Growth Machine", *Small Business Economics*, vol. 23, s. 9–23.
- Baumol, W. J. (2004b). "Education for Innovation: Entrepreneurial Breakthroughs vs. Corporate Incremental Improvements", NBER Working Paper No. 10578.
- Baumol, W. J. (2006). "Entrepreneurship and Invention: Toward Restoration into Microeconomic Value Theory", seminarieuppsats, 16 maj 2006.
- Blanchflower, D. och Oswald, A. J. (1998). "What Makes an Entrepreneur?", *Journal of Labor Economics*, vol. 16, s. 26–60.

- Bruce, D. och Gurley, T. (2005). "Taxes and Entrepreneurial Activity: An Empirical Investigation Using Longitudinal Tax Return Data", SBA Research Study, March 2005.
- Carree, M., van Stel, A., Thurik, A. R. och Wennekers, S. (2002). "Economic Development and Business Ownership: An Analysis Using Data of 23 OECD Countries in the Period 1976–1996", *Small Business Economics*, vol. 19, s. 271–290.
- Carree, M och Thurik, A. R. (2003). "The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth", i Acs, Z. J. och Audretsch, D. B. (red.), *Handbook of Entrepreneurship Research*, Kluwer Academic Press, Boston.
- Carroll, R., Holtz-Eakin, M. och Rosen, H. S. (2000a). "Income Taxes and Entrepreneurs' Use of Labor", *Journal of Labor Economics*, vol. 18, s. 324–351.
- Carroll, R., Holtz-Eakin, M. och Rosen, H. S. (2000b). "Entrepreneurs, Income Taxes and Investment", i Slemrod, J. (red.), *Does Atlas Shrug? The Economic Consequences of Taxing the Rich*, Russel Sage, New York.
- Carroll, R., Holtz-Eakin, M. och Rosen, H. S. (2001). "Personal Income Taxes and the Growth of Small Firms", i Slemrod, J. (red.), *Tax Policy and the Economy*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Chorvat, T. (2001). "Ambiguity and Income Taxation", George Mason Law & Economics Research Paper No. 01–15.
- Clark, J. (1922). *Essentials of Economic Theory*, Macmillan, New York.
- Cullen, J. B. och Gordon, R. (2006). "Hur påverkar skatternas utformning företagande, risktagande och innovationer? En jämförelse mellan USA och Sverige", i Braunerhjelm, P. och Wiklund, J. (red.), *Entreprenörskap och tillväxt*, FSF, Örebro.
- Cutler, D. M., McClellan, M. och Newhouse, J. P. (2000). "How Does Managed Care Do It?", *Rand Journal of Economics*, vol. 31, s. 526–548.
- Davis, S. J. och Henrekson, M. (2005). "Tax Effects on Work Activity, Industry Mix and Shadow Economy Size: Evidence from Rich-Country Comparisons", i Gómez-Salvador, R. m.fl. (red.), *Labour Supply and the Incentives to Work in Europe*, Edward Elgar, Cheltenham, UK.
- Edin, P-O., Hansson, I. och Lodin, S-O. (2005). *Reformerad ägarbeskattning – effektivitet, prevention, legitimitet*, rapport ifrån Finansdepartementet, 26 januari 2005.
- Eliasson, G. (1996). *Firm Objectives, Controls and Organization. The Use of Information and the Transfer of Knowledge within the Firm*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht.
- Fölster, S. (2000). "Do Entrepreneurs Create Jobs?", *Small Business Economics*, vol. 14, s. 137–148.
- Fölster, S. (2002). "Do Lower Taxes Stimulate Self-Employment?", *Small Business Economics*, vol. 19, s. 135–145.
- Gentry, W. och Hubbard, R. (2000). "Tax Policy and Entrepreneurial Entry", *American Economic Review Papers & Proceedings*, vol. 90, s. 283–292.
- Gompers, P. och Lerner, J. (1999). "What Drives Venture Capital Fundraising?", NBER Working Paper no. 6906.

- Hansson, Å. (2005). "The Wealth Tax and Entrepreneurial Activity", Lund University Working Paper 2005:43.
- Harper, D. (1998). "Institutional Conditions for Entrepreneurship", *Advances in Austrian Economics*, vol. 5, s. 241–275.
- Hébert, R. och Link, A. N. (1989). "In Search of the Meaning of Entrepreneurship", *Small Business Economics*, vol. 1, s. 39–49.
- Henrekson, M. och Jakobsson, U. (2006). "Den svenska modellen för företagsägande och företagskontroll vid skiljevägen", Expertgruppen för Studier i Samhällsekonomi (ESS), Finansdepartementet, Stockholm.
- Henrekson, M. och Sanandaji, T. (2004). *Ägarbeskattningen och företagandet*, SNS Förlag, Stockholm.
- Hubbard, R. (1998). "The Golden Goose? Understanding (and Taxing) the Saving of Entrepreneurs", *Advances in Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth*, vol. 10, s. 43–69.
- Jensen, R. och Thursby, M. (2001), "Proofs and Prototypes for Sale: The Tale of University Licensing", *American Economic Review*, vol. 91, s. 240–259.
- Johnson, B. C. (2002). "Retail: The Wal-Mart Effect", *McKinsey Quarterly* 2002, no. 1.
- Johansson, D. och Karlsson, N. (2006). "Begreppet utvecklingskraft – en fördjupad analys", i Johansson, D. och Karlsson, N. (red.), *Svensk utvecklingskraft*, Ratio, Stockholm.
- Kirzner, I. M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press, Chicago.
- Kirzner, I. M. (1997). "Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach", *Journal of Economic Literature*, vol. 35, s. 60–85.
- Levin, B. och Normann, R. (2000). *Vårdens chans*, Ekerlids, Stockholm.
- Lindh, T. och Ohlsson, H. (1996). "Self-Employment and Windfall Gains: Evidence from the Swedish Lottery", *Economic Journal*, vol. 106, s. 1515–1526.
- Lindh, T. och Ohlsson, H. (1998). "Self-Employment and Wealth Inequality", *Review of Income and Wealth*, vol. 44, s. 25–42.
- Lindström, G. och Olofsson, C. (1998). *Teknikbaserade företag i tidig utvecklingsfas*. Linköping: Institute for Technology and Management.
- Litan, R. E. och Rivlin, A. M. (2002). *Beyond the dot.coms*, Brookings, Washington D.C.
- Ljungqvist, L. och Sargent, T. J. (2006). "Hur Sveriges arbetslöshet blev mer lik Europas" i Freeman, R. B., Swedenborg, B. och Topel, R. (red.), *Att reformera välfärdsstaten: amerikanskt perspektiv på den svenska modellen*, SNS Förlag, Stockholm.
- Lodin, S-O. (2006). "3:12-reglerna och företagsförsäljningar", *Skattenytt*, vol. 5, s. 240–249.
- Lucas, R. (1978). "On the Size Distribution of Firms", *Bell Journal of Economics*, vol. 9, s. 508–523.
- Mantzavinos, C. (2001). *Individuals, Institutions and Markets*, Cambridge University Press, Cambridge.

- Minniti, M., Bygrave, W. och Autio, E. (2006). *Global Entrepreneurship Monitor: 2005 Executive Report*, Babson College och London Business School.
- Murphy, K., Shleifer, A. och Vishny, R. (1991). "The Allocation of Talent: Implications for Growth", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 106, s. 503–530.
- Norbäck, P-J. och Persson, L. (2006). "The Organization of the Innovation Industry: Entrepreneurs, Venture Capitalists and Oligopolists", CEPR Discussion Paper no. 5449.
- Nordhaus, W. (2004). *Schumpeterian Profits in the American Economy: Theory and Measurement*, NBER Working Paper No. 104333.
- NUTEK (2003). *Unga kvinnor och män, morgondagens företagare? – En skrift om skolans roll, regelverkens betydelse och vikten av positiva attityder*, Serie B 2003:08, NUTEK Förlag, Stockholm.
- NUTEK (2006). *Entreprenörskapsbarometern 2005 - unga mer positiva till att bli företagare*, Serie B 2006:2, NUTEK Förlag, Stockholm.
- Olofsson, C. och Berggren, B. (1998). "De mindre företagens finansiella villkor – en replikstudie", CEF Working Report nr 1998:102, Uppsala.
- Parker, S. C. (2003). "Does Tax Evasion Affect Occupational Choice?", *Oxford Bulletin of Economics & Statistics*, vol. 65, s. 379–394.
- Parker, S. C. (2004). *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Parker, S. C. och Robson, M. (2004). "Explaining International Variations in Self-Employment: Evidence from a Panel of OECD Countries", *Southern Economic Journal*, vol. 71, s. 287–301.
- Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*, MacMillan Press Ltd, London.
- Poterba, J. M. (1989). "Venture Capital and Capital Gains Taxation", i Summers, L. H. (red.) *Tax Policy and the Economy*, MIT Press, Cambridge.
- Reynolds, P. D. (2002). *Global Entrepreneurship Monitor Executive Report 2002*, Babson College och London Business School.
- Robson, M. och Wren, C. (1999). "Marginal and Average Tax Rates and the Incentive for Self-Employment", *Southern Economic Journal*, vol. 65, s. 757–773.
- Rothbard, M. (1985). "Professor Hébert on Entrepreneurship", *Journal of Libertarian Studies*, vol. 7, s. 281–286.
- Schuetze, H. J. och Bruce, D. (2004). "Tax Policy and Entrepreneurship", *Swedish Economic Policy Review*, vol. 11, s. 233–265.
- Schultz, T. W. (1980). "Investment in Entrepreneurial Ability", *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 82, s. 437–448.
- Schumpeter, J. A. (2004)[1934]. *The Theory of Economic Development*, Transaction Publishers, London.
- Sinn, H. W. (1995). "Social Insurance, Incentives and Risk Taking", *International Trade and Public Finance*, vol. 3, s. 259–280.

- Skedinger, P. (2005). "Hur höga är minimilönerna?", IFAU Rapport 2005:18.
- SOU 1997:17. *Skatter, Tjänster och Sysselsättning*, Finansdepartementet, Stockholm.
- SOU 2002:52. *Beskattning av småföretagare*, Näringsdepartementet, Stockholm.
- Svensson, R. (2005). "Commercialization of Patents and External Financing during the R&D-Phase", IUI Working Paper 624
- Svensson, R. (2006). "Innovation Performance and Government Intervention", IUI Working Paper 664.
- Thurik, A. R. (1999). "Entrepreneurship, Industrial Transformation and Growth", i Libecap, G. D. (red.), *The Sources of Entrepreneurial Activity*, JAI Press, Stamford, CT.
- van Praag, M. (2005). *Successful Entrepreneurship*, Edward Elgar, Cheltenham och Northampton.
- van Stel, A., Carree, M. och Thurik, A. R. (2005). "The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth", *Small Business Economics*, vol. 24, s. 311–321.
- Wennekers, S. och Thurik, A. R. (1999). "Linking Entrepreneurship and Economic Growth", *Small Business Economics*, vol. 13, s. 27–55.
- Zelenak, L. (2004). "The Sometimes-Taxation of the Returns to Risk-Bearing Under a Progressive Income Tax", seminarieuppsats, 11 November 2004.