

IFN Policy Paper nr 40, 2010

Tillväxt och entreprenörskap i den svenska välfärdsstaten

Klas Eklund och Magnus Henrekson

Tillväxt och entreprenörskap i den svenska välfärdsstaten*

Klas Eklund och Magnus Henrekson†

8 december 2010

Sedan industrialiseringens genombrott har produktionen och levnadsstandarden mångdubblats i Sverige, samtidigt den ekonomiska tillväxttakten varierat högst betydligt. Exempelvis var tillväxten snabb under 1950- och 60-talen, lägre under 1970- och 80-talen och återigen snabb från senare hälften av 1990-talet.

Syftet med denna uppsats är att analysera förutsättningarna för att företagande och entreprenörskap ska kunna driva på tillväxt och omvandling i en välfärdsstat som den svenska. Samtidigt beskriver vi den svenska ekonomins faktiska tillväxt under senare decennier och hur det ekonomiska tänkandet om drivkrafterna bakom tillväxten utvecklats under denna tid. Vi hävdar att den tidigare dominerande ekonomiska tillväxtteorin – som nästan helt koncentrerade sig på investeringar i realkapital – inte räcker för att analysera tillväxtens utmaningar i en modern, tjänsteorienterad ekonomi som den svenska. Villkoren för produktivt entreprenörskap måste enligt vår mening ges större uppmärksamhet när en ekonomisk politik för långsiktig tillväxt ska utformas.

Varför tillväxt?

Skälet till att vi fäster så stor vikt vid den ekonomiska tillväxten är att den avgör vår materiella levnadsstandard. Allra viktigast är förstås lycka och välfärd – men sådant är svårt att mäta och jämföra. Visserligen finns en uppsjö olika mått, där folkhälsa, läskunnighet, korruption och flera andra faktorer viktas samman. Väsentligt olika resultat erhålls dock, beroende på vilka indikatorer som väljs. Sverige brukar generellt

* Vi tackar Aron Berg, Lars Hultkrantz och Hans Tson Söderström för värdefulla synpunkter. Magnus Henrekson tackar Jan Wallanders och Tom Hedelius Stiftelse för finansiellt stöd.

† Klas Eklund är Senior Economist vid SEB och adjungerad professor i nationalekonomi vid Lunds universitet. Magnus Henrekson är professor och vd för Institutet för Näringslivsforskning.

hamna högre på rankinglistor över välfärd i vid mening än när det gäller ren BNP. Ett exempel är Förenta Nationernas *Human Development Index* (HDI), där Sverige 2009 ansågs ha den sjunde högsta utvecklingsnivån i världen. Norge toppade listan. De nordiska ländernas höga placering beror främst på att välståndets frukter är förhållandevis jämnt fördelade och att de allmänna livsvillkoren – så som dessa tar sig uttryck i livslängd, miljö, utbildning osv. – bedöms som goda.¹

Det här kapitlet handlar emellertid inte om välfärd i vid mening utan om det snävare begreppet ekonomisk tillväxt, med vilket avses en ökning av bruttonationalprodukten. BNP definieras som värdet av alla färdiga varor och tjänster som produceras under ett år.

BNP är inget fullständigt mått på ekonomisk aktivitet. I ett längre perspektiv finns likväl ett tydligt samband mellan levnadsstandard och ekonomisk tillväxt. Vid mitten av 1800-talet levde den stora majoriteten av Sveriges befolkning i mörker, kyla, smuts och fattigdom. Trångboddhet, undermålig kost och ringa möjligheter till medicinsk vård medförde epidemier och kort medellivslängd. Den ökade produktionen och stigande inkomster har sedan dess lett till att vi bor bättre, äter bättre, klär oss bättre och har råd att resa mer. Arbetstiderna har kunnat kortas. En kraftig utbyggnad av sjukvården och landvinningar inom den medicinska tekniken har medfört att folkhälsan förbättrats, medellivslängden ökat och spädbarnsdödligheten minskat kraftigt.

Kritiker menar att ekonomisk tillväxt medför miljöförstöring och utarmning av arbetslivet. Sådant förekommer förvisso. Ändå torde få vilja ha tillbaka 1800-talets levnadsstandard eller de förslitande och farliga jobb som då dominerade i lantbruk och industri och som därefter i hög grad rationaliserats bort.

I detta bredare perspektiv är den ekonomiska tillväxten – ökad BNP per capita – inte ett mål i sig utan ett *medel* att nå andra mål, såsom högre privat och offentlig standard. Det är mot denna bakgrund man kan se svag tillväxt som ett problem, eftersom långsam eller stagnerande tillväxt ger lägre materiell levnadsstandard. Om högre levnadsstandard gör oss lyckligare är dock omtvistat. Några forskare tycker sig kunna se belegg för att en högre BNP faktiskt får sådana effekter, då uppgången sker från låg nivå och människor lyfts ur fattigdom. Men vid mindre BNP-ökningar från en

¹ HDI baseras på köpkraftsjusterad BNP per capita, viktad med andel läskunniga, förväntad livslängd och utbildningsnivå. Se <http://www.undp.org> för en fullständig sammanställning av indikatorer.

redan hög nivå är det svårt att se några effekter.² I perioder av stagnation är det emellertid vanligt att strider om en krympande kaka leder till minskad tolerans och skärpta motsättningar. Oavsett dessa filosofiska tvister är ekonomisk tillväxt – trots BNP-måttets begränsningar – ofrånkomligen av stor betydelse för materiellt välstånd och social trygghet. God tillväxt är också, såvitt vi vet, ett mål för den ekonomiska politiken i *samtliga* länder i världen i dag, möjligen med undantag av Bhutan.

Vad förklarar tillväxt?

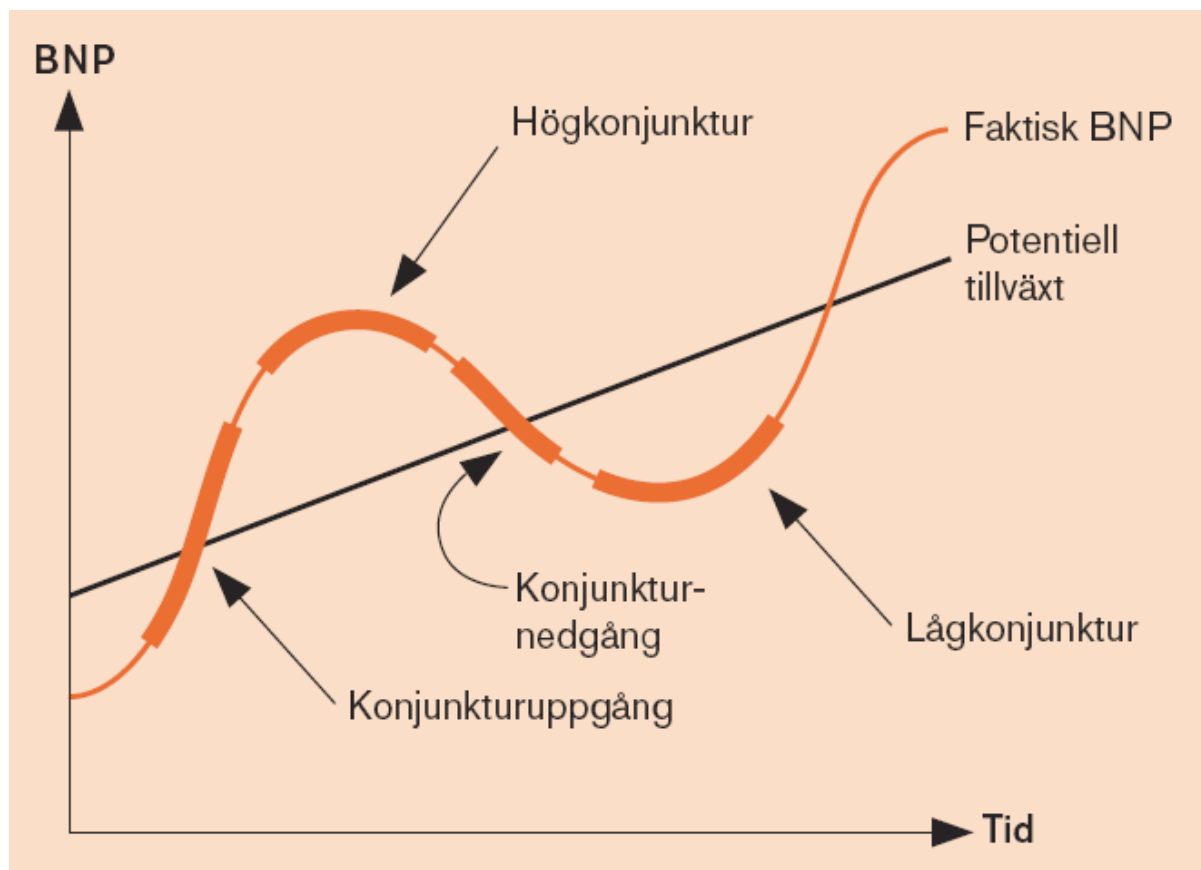
Den långsiktiga tillväxten avgörs främst av teknisk utveckling och ekonomins omställningsförmåga m.m. – eller, uttryckt i ordalag som vi ska återkomma till: möjligheterna för entreprenörer att tänka nytt och omsätta detta nytänkande i växande företag. Ekonomer talar om den *potentiella* tillväxten. Med det menas den tillväxt ekonomin klarar av utan att överansträngas. Den potentiella tillväxttakten är trögrörlig, eftersom dess bestämningsfaktorer förändras ganska långsamt.

År för år – för att inte tala om kvartal för kvartal – varierar den faktiska tillväxten betydligt mer än den potentiella. Hela tiden ändras förutsättningarna för produktionen: ändrade energipriser, valutarelationer, politiska beslut, skift i framtidstron. Överoptimistiska investeringsbeslut eller aggressiv kreditgivning kan skapa överkapacitet eller överhettning, som efter hand förorsakar neddragna investeringar eller kreditåtstramning – varvid aktiviteten sjunker. Därmed uppkommer konjunkturella rörelser, som innebär att kapacitetsutnyttjandet svänger upp och ned.

I figur 1 visar den svarta linjen en antagen potentiell tillväxtbana, medan den färgade kurvan illustrerar hur den faktiska produktionsnivån svänger kring denna. Som framgår kan produktionsökningen skilja sig från den potentiella tillväxten. När konjunkturer förbättras och lediga resurser tas i anspråk, ökar produktionen snabbare; när resurser däremot friställs, faller tillväxten under den potentiella takten. Vid lågkonjunktur är produktionsnivån lägre än den potentiella, under högkonjunktur kan den ligga över. I det senare fallet är produktionen ohållbart hög; det råder brist på resurser; överhettning och flaskhalsar uppstår.

² Se t.ex. Layard (2005). Detta resultat har dock nyligen starkt ifrågasatts av Stevenson och Wolfers (2008).

Figur 1 *Potentiell tillväxt och konjunkturer.*



Av detta framgår att ju bättre och smidigare ekonomin fungerar – ju högre tillväxt den klarar utan inflation och överhettning – desto högre blir den potentiella tillväxten. På lång sikt är den potentiella tillväxten viktigare än de kortsiktiga variationerna i kapacitetsutnyttjandet. Det här kapitlet behandlar därför framför allt den potentiella tillväxten och hur den kan stimuleras i Sverige i dag.

Resursinsatser och produktivitet

Ekonomisk tillväxt kan över tiden komma till stånd på två sätt:

- Genom *ökade insatser* av arbete, kapital och naturresurser; det vill säga att vi utnyttjar nya råvarutillgångar, arbetar mer (fler människor i arbete eller längre arbetstider för dem som redan har arbete) eller tar i bruk fler maskiner och nya produktionsmetoder ("verktyg").
- Genom att de resurser som redan finns används mer effektivt, det vill säga att vi tillverkar mer per arbetad timme, producerar mer per använd maskin etc.; kort sagt: att *produktiviteten* ökas. Produktiviteten kan mätas på olika sätt. Arbets-

produktiviteten är det vanligaste måttet; den mäter produktion per timme. Men viktigast är det övergripande måttet på vad vi får ut av samtliga insatta resurser; det kallas total faktorproduktivitet (TFP).

Vad avgör hur mycket vi arbetar? Demografin – i synnerhet hur antalet personer i arbetsför ålder utvecklas – är givetvis viktig. Men arbetsutbudet påverkas också av ändrade beteendemönster och hur antalet arbetade timmar per person utvecklas.

Lönerna har stor betydelse för vår vilja att arbeta. Det gäller inte bara lönenivån utan också skillnader mellan olika löner och möjligheterna att höja sin lön genom att förkovra sig och arbeta extra. I realiteten är lönen efter skatt den relevanta.

Inkomstskatter slår in en kil mellan lön före och efter skatt, vilket normalt dämpar löntagarnas arbetsvilja. Samma sak – med omvända förtecken – gäller bidrag till den som av olika skäl är borta från arbetet. Ju högre föräldrapenning, arbetslöshetsunderstöd, sjukpenning etc., desto färre arbetade timmar, allt annat lika.

Arbetsutbudet påverkas också av värderingar. Genom att göra det lättare och mer attraktivt för kvinnor att ta sig ut i arbetslivet har många länder fått en mer jämställd arbetsmarknad och ökat antalet arbetade timmar. En orsak är ökad tillgång på barnomsorg, men också övergång till särbeskattning – eftersom marginalsikten vid särbeskattning blir lägre än om den beskattningsbara inkomsten för makarna läggs samman.

Insatserna av realkapital – investeringarna – påverkas av den förväntade avkastningen. I perioder av goda förväntade vinster stiger investeringarna. Men investeringsviljan påverkas också av underliggande faktorer såsom stabila juridiska system med väl definierade äganderätter – *property rights*. Självfallet spelar också beskattningen av avkastningen på investeringarna roll. Om skattesystemet är snårigt med höga formella skattesatser men stort utrymme för manövrer som leder till lägre beskattning är risken stor att investeringarna mer styrs av skatteöverväganden än av projektens samhällsekonomiska lönsamhet.

Vad bestämmer produktivitetstillväxten?

På lång sikt har produktivitetstillväxten varit den enskilt mest betydelsefulla faktorn för utvecklingen av BNP per capita. Det syns inte minst i att den stora BNP-ökningen sedan industrialiseringen kommit till stånd samtidigt som arbetstiderna sjunkit. Även

insatserna av råvaror och andra naturresurser har långsiktigt minskat i förhållande till BNP:s utveckling. Runt två tredjedelar av den globala ekonomiska tillväxten under 1900-talet kom från ökad produktivitet.³

Investeringar i realkapital (maskiner etc.) spelar en avgörande roll för arbetsproduktiviteten; ju bättre och nyare maskiner vi har till vår hjälp desto mer kan produktionen per arbetstimme ökas. Men när vi breddar analysen och studerar TFP, som speglar hur effektivt *alla* resurser (också kapitalet) utnyttjas, blir möjligheten att utveckla helt ny teknik, nya produktionsmetoder och »humankapitalets« organisation – utbildning, samverkan, arbetsvilja – det centrala.

Dessa källor till produktivitet har behandlats på olika sätt av olika ekonomisk-teoretiska »skolor«. Under 1950- och 60-talen dominerade studiet av realkapitalets betydelse, men under de senaste årtiondena har studiet av humankapitalet i vid mening vunnit terräng. Ansatsen har breddats till att också studera vilka institutionella faktorer som driver fram investeringar samt skapar drivkrafter för ökade arbetsinsatser, innovationer och företagande.

Den neoklassiska skolan

Den neoklassiska tillväxtmodellen utvecklades ursprungligen av Robert Solow (1956). Han hävdade att tillväxten bestäms dels av investeringar i realkapital (som ökar arbetsproduktiviteten genom att de anställda får mer maskiner att arbeta med), dels av den tekniska utvecklingen (som höjer effektiviteten i hela ekonomin). En ökad investeringstakt driver upp tillväxten till en högre bana, men hur brant denna bana lutar avgörs av den tekniska utvecklingen – och modellen hade, snopet nog, inget att säga om vad som styr tekniska framsteg. Ökade investeringar i realkapital lyfter alltså den potentiella produktionsnivån, men förändrar inte den långsiktiga potentiella tillväxttakten. Däremot blir tillväxttakten tillfälligt högre under den period då ekonomin rör sig från den ena banan till den andra.

Av den neoklassiska modellen följer bl.a. slutsatsen att mindre utvecklade länder på sikt har förutsättningar att växa ikapp rikare länder. Skälet är att investeringar i realkapital ger större produktivitetstillskott i fattiga länder än i rika. Modellen prognostiserar således att levnadsstandarden i olika länder på sikt bör konvergera. Policyslutsatsen är att investeringar i realkapital bör stimuleras.

³ För en genomgång av olika empiriska studier, se Baumol m.fl. (1989).

Investeringar har dock bara övergående effekter. Vilka åtgärder som kan förändra den långsiktiga tillväxttakten – skynda på den tekniska utvecklingen – kan modellen inte uttala sig om.

Den enkla neoklassiska modellen hade flera svagheter. Modellen byggde på orealistiska förutsättningar och tog den långsiktiga tillväxttakten som given av den tekniska utvecklingen. Men den strikta uppdelningen mellan teknisk utveckling och investeringar ter sig konstlad; den tekniska utvecklingen ”förkroppsligas” ju i hög grad just genom investeringar. Dessutom kunde ansatsen inte besvara frågan vad den ekonomiska politiken kan göra för att stimulera utvecklandet av ny teknik. Förändringar av arbetsorganisationen, bättre utbildning och högre kompetens hos arbetskraften klumpades bara ihop i en ”restpost”.

Teorier för endogen tillväxt

På grund av dessa brister utvecklades en ny ansats som försökte bestämma även den långsiktiga tillväxttakten. Denna skola kallas teorin för *endogen* tillväxt, eftersom den långsiktiga tillväxten inte längre antas vara exogent given utan bestäms i modellen och kan påverkas av ekonomisk politik.⁴

Enligt teorin för endogen tillväxt förmår investeringar i realkapital (maskiner) och humankapital (kunskap) inte bara lyfta produktionsnivån som i den neoklassiska modellen, utan också höja själva den långsiktiga tillväxttakten. De ekonomer som följer denna ansats koncentrerar sig ofta på effekterna av utbildning, kunskapsuppbyggnad och innovationer. Hur forskning och utveckling organiseras och hur resultaten omsätts i kommersiell verksamhet är en viktig fråga.

Perfekt konkurrens behöver inte ingå i dessa modeller. Tvärtom kan innovatörer – i alla fall under kortare perioder – tillkämpa sig monopol fördelar och monopolvinster tack vare ny teknik och nya organisationsformer. I själva verket är det ofta just viljan att bygga monopol som utgör drivkraften bakom många innovationer. I verkligheten accepteras också detta ofta av myndigheterna. Patentlagstiftningen uppmuntrar företag att innovera genom möjligheten att under en viss period få monopol på en speciell teknik eller uppfinning.

Policyslutsatserna blir mer varierade än i den tidiga neoklassiska modellen. Det blir möjligt att genom stimulans av real- och humankapitalbildning åstadkomma en

⁴ Standardreferenserna är Romer (1986, 1990) och Lucas (1988).

långsiktigt högre tillväxttakt. Å andra sidan gäller också att en politik som försvagar drivkrafterna för kapitalbildning och utbildning nu får bestående negativa effekter på den långsiktiga tillväxttakten.

Institutionernas avgörande betydelse

Den endogena tillväxtteorin öppnar sig också mot bredare, institutionella frågor, såsom människors och företags drivkrafter och vilket omvandlingstryck de möter. Institutionella ekonomer som North (1993) och Acemoglu m.fl. (2005) menar att tillväxt i grunden inte kan förklaras av investeringar i fysiskt kapital, utbildning, ny teknik och FoU. Skillnader i humankapital, teknologinivå och fysiskt kapital mellan länder ställer ju bara den djupare frågan: Varför har vissa länder mindre humankapital, mindre realkapital, en lägre teknologinivå och en sämre förmåga att utnyttja sina resurser på ett effektivt sätt? För att förstå detta måste vi leta efter de *fundamentala* orsakerna till dessa skillnader. Detta är också nödvändigt för att kunna utforma en verkningsfull politik för tillväxt – i stället för att bara landa i plattityder som “det gäller att kraftsamla för att höja den teknologiska nivån” eller ”investeringkvoten måste öka med x procent av BNP”.

De fundamentala orsakerna rör sig om konkurrensförhållanden, lagstiftning, skatter och arbetsorganisation. De flesta ekonomer är eniga om att belöningsystem (löner, skatter och bidrag) som gynnar arbete, sparande och innovationer också ger bättre tillväxt än system som inte belönar arbete och utbildning.

Andra faktorer som visat sig viktiga är frihandel och öppenhet gentemot omvärlden, liksom ett rättssystem som tryggar äganderätt och kontraktstrygghet, skapar stabilitet, och gynnar långsiktiga investeringsbeslut. Sådana faktorer benämns ibland »socialt kapital«. Därför är den institutionella ramen för människors ekonomiska verksamhet avgörande för den långsiktiga tillväxten.

I dagens teoretiska litteratur finns gott om försök att klä sådana faktorer i matematisk dräkt och inkorporera dem i teorin för endogen tillväxt. Gemensamt för dessa ansatser är att de vidgar tillväxtbegreppet. Det viktiga blir inte bara att producera mer för en given resursinsats. Snarare handlar det om att hela tiden ta fram och utveckla nya produktionsmetoder och nya produkter. Omvandling snarare än tillväxt blir nyckelordet.

Entreprenörskap och tillväxt⁵

Därmed blir också entreprenören viktig – såsom den som driver omvandlingen, skapar nya företag, introducerar nya produkter och produktionsmetoder samt utnyttjar nya produktionsfaktorer. I stället för den neoklassiska teorins harmoniska syn på ekonomin som ett jämviktssystem framstår de ekonomiska framstegen här som en serie störningar, där innovationer tillkommer, varvid ojämvikter utlöser korrigeringsmekanismer och nya konkurrensvillkor.

Med entreprenör menar vi en person eller ett företag som varseblir och skapar nya ekonomiska möjligheter; som introducerar sina idéer på marknaden genom att ta beslut om lokalisering, produktutformning, resursanvändning, institutioner och belöningsystem; och som konkurrerar med andra för att erövra nya marknader och öka sin marknadsandel.⁶

Det är uppenbart att entreprenörskap i denna mening – individers och företags förmåga att upptäcka, pröva och kommersialisera nya möjligheter – är av avgörande betydelse för den ekonomiska utvecklingen. Entreprenörskap krävs för att lovande affärsidéer ska nå sin fulla potential i form av snabbt växande företag.

Vi menar att denna ansats är mer relevant och mer fruktbar än den neoklassiska. Den ger också ett rikare sätt att se på ett lands ekonomiska historia och inte minst på dess utveckling från fattigt till rikt. När entreprenören sätts i centrum för analysen förläggs stora delar av historieskrivningen till mikroplanet – till företagets omvandling, till tekniska språng och blodfulla beskrivningar av företagare, kapitalister och uppfinnare, vilkas förmåga till förnyelse och företagsbyggande spelat en central roll i det egna landets omvandlingsprocess. Det blir då svårt att skriva historien om det stora industriella genombrottet i Sverige utan att uppehålla sig vid namn som bankmannen A. O. Wallenberg och uppfinnarna och sedermera industrimännen Lars-Magnus Ericsson, Gustaf Dalén och Gustaf de Laval.⁷ Internationellt är Henry Ford och det löpande bandet samt Steve Jobs och Apple två av de mest kända exemplen.

⁵ För en färsk översikt av litteraturen om kopplingen mellan entreprenörskap och tillväxt hänvisas till Carree och Thurik (2010).

⁶ Definitionen innebär att man inte kan sätta likhetstecken mellan små- och nyföretagande och entreprenörskap. En individ kan vara entreprenöriell både som egen företagare och som anställd; i det senare fallet talar man ofta om intraprenörskap. Genom att ett företag skapar goda förutsättningar för produktivt skapande hos sina anställda kan även organisationer bli entreprenöriella.

⁷ Se t.ex. Fagerfjäll (1997–1999) för en sådan framställning.

Trots detta har entreprenörskapet endast undantagsvis givits utrymme i de modeller som utvecklats inom nationalekonomins huvudfåra, och då oftast alltför snävt.⁸ Redan för dryga 40 år sedan lyftes denna brist fram av William J. Baumol (1968) då han konstaterade att »i det teoretiska företaget finns inga entreprenörer – det är som *Hamlet* utan prinsen av Danmark«.⁹

Ändå blev det från 1930-talet vanligt att anse att ekonomisk utveckling var möjlig, kanske till och med underlättades, utan entreprenörsfunktionen. Till och med den individuella entreprenörens främste banérförare, Joseph Schumpeter, menade att »själva förnyelsefunktionen håller på att reduceras till rutin».¹⁰ Efter hand stärktes en föreställning – möjligen påverkad av att planekonomin i Sovjetunionen vid denna tid utmanade den anglosaxiska kapitalismen – att storskalig produktion och ett samhälle med starka kollektivistiska inslag befrämjade ekonomisk tillväxt. En exponent för den synen var den inflytelserike John Kenneth Galbraith. Han argumenterade för en politik som gynnade de etablerade storföretagen; såväl innovationer som förbättringar i existerande produkter och produktionsprocesser åstadkoms, menade han, mest effektivt inom ramen för stora industriföretag. Individuella ansträngningar och därmed individuella incitament fick allt mindre betydelse:

»Det finns ingen populärare illusion än att den teknologiska utvecklingen är ett resultat av den lille mannens sinnrika ansträngningar att göra ett bättre jobb än sin granne, därtill tvingad av marknadens konkurrens. Tyvärr är detta en ren fiktion.»¹¹

Vi hävdar att Galbraith hade fel. Oberoende entreprenörer har de senaste 200 åren stått för en stor del av de mest revolutionerande innovationerna, exempelvis telegraf, telefon, flygplanet, helikoptern, FM-radion, transistor och persondatorn. Baumol (2010) menar t.o.m. att huvuddelen av de revolutionerande idéerna har tagits fram av självständiga innovatörer inom ramen för små företag.

Och de senaste decennierna är det tydligt att tillväxten ändrat karaktär – större och planerad är inte nödvändigtvis bättre. Världen över uppstod en renässans för entreprenörskapet. Flera förklaringar kan anföras:¹²

⁸ Se t.ex. Aghion och Howitt (1992) och Acemoglu m.fl. (2006).

⁹ Se Bianchi och Henrekson (2005) för en genomgång av hur och i vilken utsträckning entreprenörsfunktionen inkorporerats i de nyare tillväxtmodellerna.

¹⁰ Schumpeter (1942).

¹¹ Galbraith (1956).

¹² För referenser och ytterligare belägg, se vidare Carree och Thurik (2010) och Henrekson och Stenkula (2007).

- Planekonomierna har kollapsat och marknadsekonomin segrat.
- Ny teknik – containertrafik, långdistansflyg och så småningom fax, e-mail och internet – har inneburit att transaktionskostnaderna i många fall sjunkit dramatiskt: Det har i sin tur möjliggjort ökad specialisering och fokusering på kärnverksamheten vars spegelbild är *outsourcing* och *downsizing*. Även små företag kan i dag vara globala, kommunicera och köpa och sälja över hela jordklotet.
- Nya produkter och produktionsmetoder kan i många fall inte introduceras i stora, mogna företag. På lång sikt är radikalt ny teknologi nödvändig för att upprätthålla en långsiktigt hög tillväxttakt. De stora företagen är ofta särklassiga vad gäller att öka produktiviteten i produktionen av sina befintliga produkter, däremot produceras nya produkter ofta bäst i nya företag, som etablerats just för denna verksamhet. De entreprenöriella småföretagen fungerar som förändringsagenter.
- Sedan 1960-talet har produktionen förskjutits bort från branscher som karaktäriseras av stordriftsfördelar (tillverkningsindustri, råvaruproduktion, byggverksamhet) i riktning mot tjänstebanscher där företagen och anläggningarna i regel är mindre.
- Konsumenterna efterfrågar i högre grad mer differentierade produkter snarare än sådana standardiserade produkter som lämpar sig för storskalig massproduktion.

En ram för analysen av svensk tillväxt

Entreprenören har således blivit viktigare. Ledande forskare talar t.o.m. om »framväxten av det entreprenöriella samhället«. ¹³ Mot denna bakgrund menar vi att förutsättningarna för tillväxt i en modern och tjänstedominerad ekonomi som den svenska kan anges i tre punkter:

- *Investeringar i real- och humankapital* är viktiga för den ekonomiska tillväxten. Men det rör sig inte bara om att öka insatserna av det givna real- och humankapitalet utan också om att målmedvetet »förädla« dessa insatser; att förbättra arbetskraftens kompetens och maskinernas effektivitet.
- Därför krävs *drivkrafter för produktivitetstillväxt* och nyskapande. Det ska löna sig för individen att ta ansvar, utbilda sig, arbeta, utvecklas i sitt jobb, spara och starta företag. För företagen ska det löna sig mer att investera i produktion,

¹³ Audretsch (2007).

utveckla ny teknik och höja kvaliteten än att eftersträva monopol eller söka skydd bakom regleringar. Entreprenörsklimatet är avgörande, liksom skyddet för äganderätten.

- Företagen bör inte garanteras lönsamhet eller en tillrättalagd väg framåt. Tvärtom måste det finnas ett tydligt *omvandlingstryck*. Företagen måste veta att om de inte ständigt förbättrar produktivitet och kvalitet, kommer deras vinster, och i slutändan hela deras existens, att hotas. Ett starkt omvandlingstryck förutsätter bl.a. frihandel och få regleringar.

Utifrån denna analysram framstår perioden från början av 1970-talet och två decennier framåt som en serie ekonomisk-politiska misslyckanden. Delvis hänger det samman med att det tidigare framgångsrika globala ramverket – fasta växelkurser och en tämligen stram finanspolitik – havererade i början av 1970-talet. Det medförde finansiell oro, hög inflation och minskade investeringar i flera länder.

Men därtill är det uppenbart att den inhemska politiken i Sverige starkt bidrog till att sänka den potentiella tillväxttakten från början av 1970-talet. De förhärskande politiska övervägandena och prioriteringarna försvagade drivkrafterna till human- och realkapitalbildning och minskade dessutom omvandlingstrycket.

- Upprepade devalveringar samt snabb expansion av offentlig sektor gav full sysselsättning, men medförde också att lönebildningen inte förmådde hålla sig inom de samhällsekonomiska ramarna. Resultatet blev hög inflation och ständigt återkommande kostnadskriser, något som i sin tur dämpade investeringsviljan.
- Upprepade nedskrivningar av kronan gav kortvariga stimulanser genom ökat kapacitetsutnyttjande, men minskade omvandlingstrycket i ekonomin genom att på konstgjord väg tillfälligt förbättra konkurrenskraften. Investeringarna föll.
- Produktivitetstillväxten var mycket svag (kanske negativ) i stora delar av den offentliga sektorn p.g.a. bristfälliga styrsystem. Ersättningsnivåerna i trygghetssystemen höjdes så mycket att drivkrafterna att arbeta och förkovra sig mattades. Den offentliga expansionen och de höjda bidragen betalades genom höjda och starkt progressiva skatter, vilket ytterligare minskade drivkrafterna till arbete, rörlighet och vidareutbildning.

Fram till början av 1960-talet var den svenska välfärdsstatens omfattning ungefär i linje med snittet bland industriländerna, men sedan slutet av 1960-talet har de

offentliga utgifterna som andel av BNP med få undantag legat högst inom OECD.¹⁴ Detta har naturligtvis också föranlett ett motsvarande högt skattetryck.

Den svenska välfärdsstaten är stor för att utjämningsambitionerna är höga. Strategin har varit framgångsrik i ett antal avseenden. Över tiden har dock ekonomer i ökande utsträckning uppmärksammat de negativa incitament som skapas av en så omfattande välfärdsstat. Drivkrafterna försvagas vad gäller viljan att arbeta, graden av ansträngning, viljan att ta på sig mer ansvarsfulla uppgifter, benägenheten att investera i fysiskt kapital och humankapital osv.

Arkitekterna bakom välfärdsstatens uppbyggnad oroade sig knappast över konsekvenserna för entreprenörer. Föreställningen att storskalig produktion med starka kollektivistiska inslag främjade den ekonomiska utvecklingen hade stort genomslag vid denna tid, och flera centrala inslag i den svenska modellen är i linje med en sådan vision: de stora företagen och den offentliga sektorn har setts som motorn i den ekonomiska utvecklingen, medan individuella incitament till entreprenörskap, ansträngning och humankapitalinvesteringar har tonats ned. Träffande har det sagts att samhällsbyggarna strävade efter en »kapitalism utan kapitalister«.¹⁵

Sammantaget ser vi hur många i och för sig välmående insatser för att bevara sysselsättningen och höja välfärden under 1970- och 80-talen bidrog till svag produktivitetstillväxt. En allvarlig bieffekt av allt detta var givetvis att utrymmet för produktivt entreprenörskap beskars. Den offentliga sektorns expansion, det allt högre skattetrycket och den allt svagare ersättningen för förkovran och egna satsningar minskade nyföretagande och dämpade innovationstakten. Den potentiella tillväxten dämpades.¹⁶ Och efter en lång och plågsam period med upprepade devalveringar och ett misslyckat försök med hårdvalutapolitik utlöstes en akut kris i början av 1990-talet.

Om vi ser på den underliggande, potentiella tillväxten under denna långa stagnationsperiod tolkar den neoklassiska modellen dämpningen av tillväxten som att den svenska ekonomin under 1970- och 80-talen rörde sig från en högre tillväxtbana till en lägre, detta till följd av lägre investeringar i realkapital. Enligt teorin för endogen tillväxt ger problemen med såväl realkapitalbildningen som humankapital-

¹⁴ Det bör dock noteras att den svenska utgiftsandelens inte framstår som lika extrem om hänsyn tas till att transfereringar inte är beskattade i alla länder.

¹⁵ Johansson och Magnusson (1998).

¹⁶ Se Produktivitetsdelegationens betänkande; SOU 1991:82.

bildningen goda skäl att anta att den långsiktiga tillväxttakten sänktes. Det bör noteras, att i en endogen tillväxtmodell blir slutsatserna på lång sikt mer allvarliga än i den neoklassiska modellen: lägre tillväxttakt ger betydligt lägre BNP på lång sikt än en engångsanpassning till en lägre tillväxtbana.

Oavsett den teoretiska ansatsen landar de flesta bedömare, såsom Riksbanken och Konjunkturinstitutet, i slutsatsen att den potentiella tillväxten i Sverige under 1980-talet bara uppgick till drygt en procent om året. Drar man bort den tillväxt som kom från fler arbetade timmar, kvarstod en produktivitetsökning på *under* en procent om året.

Den stora U-svängen

Krisen i början av 1990-talet blev en vattendelare. Det akuta krisläget pressade efter hand fram en markant omläggning av den ekonomiska politiken. Åtgärder som varit politiskt omöjliga blev nu möjliga. 1970-talspolitiken reverserades i flera avseenden. Detta gav så småningom till resultat att den potentiella tillväxten steg igen.

Skärpt omvandlingstryck

- År 1995 blev Sverige medlem i EU. Den gemensamma marknaden innebar skärpt konkurrens i flera skyddade sektorer, vilket ökade omvandlingstrycket på producenterna.
- Konkurrenslagen skärptes. Tydligare förbud mot konkurrensbegränsande samarbete och missbruk av dominerande marknadsställning infördes. Därmed ökade omvandlingstrycket i flera sektorer. Avregleringar förändrade konkurrensförutsättningarna. Det gällde främst den finansiella sektorn, men avregleringar och neddragningar av subventioner har skett också i bl.a. byggsektorn.
- Den offentliga sektorn började öppnas, om än i varierande grad. En ny lag om offentlig upphandling tvingade fram hårdare konkurrens. Privata entreprenörer har kommit in, och konkurrens mellan olika offentliga producenter har introducerats.
- Internationaliseringen av ekonomin har tilltagit. Planekonomiernas kollaps, genombrotten på IT-området och den internationella trenden mot avregleringar har gjort att globaliseringen skärpt omvandlingstrycket på svenska företag.

Drivkrafter för humankapitalbildning

- En stor skattereform i början av 1990-talet bidrog till att utbildningspremien började stiga och att skattekilarna minskade. De högsta marginalsatterna sänktes. Under de senaste åren har s.k. jobbskatteavdrag reducerat inkomstskatten för de förvärvsarbetande. Systemet som helhet är numera avsevärt sundare än det var på 1970- och 80-talen; det har blivit lättare att öka sin lön efter skatt genom arbete och avancemang, medan skatteplanering blivit mindre viktigt.
- Sänkta ersättningsnivåer i sjuk- och arbetslöshetsförsäkringarna bidrog till att minska frånvaron från de extremt höga nivåerna i slutet av 1980-talet.
- En omfattande utbyggnad av högskolan har skett: fler studieplatser, fler professorer och forskartjänster. Kompetensutvecklingen har förstärkts genom riktade bidrag och särskilda utbildningsplatser.
- Lönebildningen har decentraliserats. De centrala parterna bedriver inte längre löneförhandlingar. Lönerna sätts mer utifrån lokala villkor, mindre utifrån kompensationsstänkande. Löneskillnaderna har ökat – vilket medför att utbildningspremien även av detta skäl har stigit.

Drivkrafter för realkapitalbildning

- Kapitalbeskattningen har blivit enklare och mer likformig. Bolagsskatten har mer än halverats och förenklats. Resultatet är att investeringarna numera drivs mer av projektens förväntade lönsamhet och mindre av skatteplanering.
- En stor pensionsreform vid mitten av 1990-talet medförde rakare rör mellan in- och utbetalningar och att en något ökad andel av de kommande pensionsutbetalningarna bestäms av avkastningen på finansiella placeringar. Hushållen får själva bestämma över en del av placeringarna. Möjligen stimulerar det till en högre sparkvot.
- Avkastningen på investeringar i realkapital har stigit mycket kraftigt under 1990-talet. Kapitalandelen (vinsternas andel av bruttonationalinkomsten) har ökat påtagligt. Samtidigt upplevs den politiska risken för »socialiseringar« via olika fondarrangemang som betydligt lägre än tidigare.

En stabil stabiliseringspolitik

- Riksbanken gjordes vid mitten av 1990-talet mer självständig och fick ett inflationsmål, som efter hand vunnit i trovärdighet. Politikernas inflytande har

minskat, medan Riksbankens har ökat. Inflationen har fallit påtagligt, vilket i sin tur medfört lägre räntor.

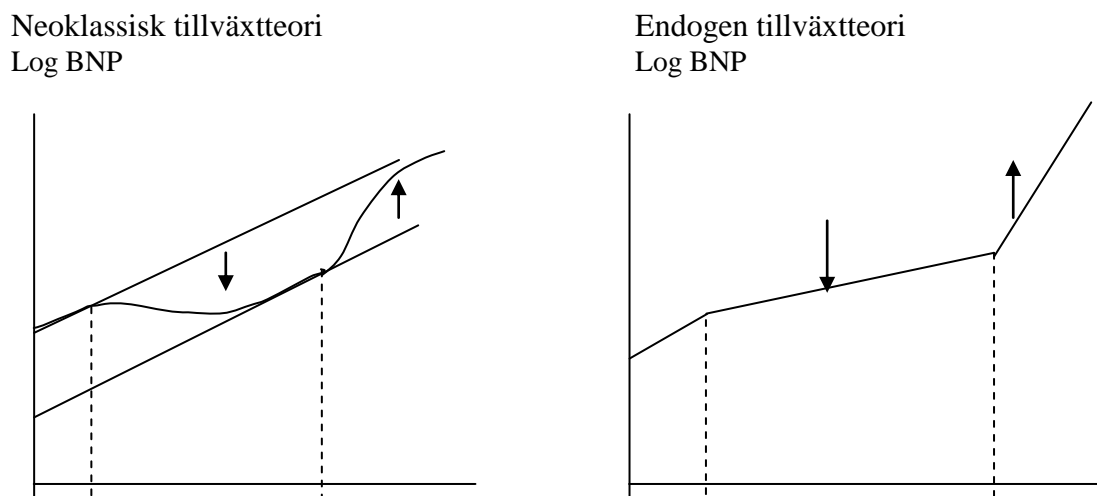
- Den statliga budgetprocessen blev mer stringent till följd av en serie beslut vid mitten av 1990-talet. En hård finanspolitisk åtstramning eliminerade budgetunderskottet. Den offentliga sektorn ålades i stället målet att uppvisa överskott under en konjunkturcykel.
- I samband med inträdet i EU skrev Sverige under Maastrichtavtalet och förband sig därmed att hålla låg inflation, små budgetunderskott och att begränsa den offentliga skuldens storlek. Resultatet blev markant fallande räntor och ett starkt ökat intresse för portfölj- och direktinvesteringar i Sverige.

Sammantaget innebar detta en dramatisk U-sväng i förhållande till den tidigare politiken.¹⁷ Medan 1970-talet kännetecknades av centralisering, krympande löneskillnader, höjda skattesatser, snabbt stigande offentliga utgifter, ett växande antal offentliganställda, fallande utbildningspremie, hög inflation och upprepade devalveringar, så innebar 1990-talet en reversering av allt detta. Självfallet innebar det också betydligt utökade möjligheter för entreprenörer i Sverige. Denna omvändelse, om än framtvingad under galgen, bör således ha givit positiva effekter på tillväxten – både den långsiktiga tillväxttakten och möjligheten att röra sig till en tillväxtbana på högre nivå.

Tolkat i modelltermer innebar utvecklingen från mitten av 1990-talet ett *skift uppåt* av tillväxtbanan (i den neoklassiska ansatsen) respektive en *högre tillväxttakt* (enligt endogen tillväxtteori) i förhållande till stagnationen under 1970- och 1980-talen. Figur 2 illustrerar denna förskjutning till en högre potentiell tillväxt. I kvantitativa termer har både Konjunkturinstitutet och Riksbanken bedömt att Sveriges potentiella tillväxt mer än fördubblades, till ca 2 ¼ procent per år.

¹⁷ För en systematisk genomgång hänvisas till Bergh (2009) och Santesson-Wilson och Erlingsson (2009).

Figur 2 Principiell illustration av potentiell tillväxt i Sverige 1970–2005 enligt neoklassisk respektive endogen tillväxtteori



God tillväxt och nya kast

Efter 1970- och 80-talens stagnation och därpå 90-talets djupa kris vidtog halvannat decennium av god produktivitetstillväxt och så småningom även hög BNP-tillväxt. Allt berodde dock inte på det inhemska saneringsprogrammet. Sverige gynnades också – liksom hela västvärlden – av snabb teknisk utveckling och globalisering. Men även om trenderna var globala, befann sig Sverige i en ovanligt gynnsam position att dra fördel av denna utveckling. Ett exempel är att en rad avknoppningar från Ericsson och dess underleverantörer gjorde det möjligt för svensk exportindustri att spela en världsledande roll i utvecklingen av de nya telekommunikationsteknologierna.

Tidigare hade en svagare krona ofta medfört att den rådande strukturen konserverats och att förändringsarbetet stannat av. Under 1990-talet skedde inte det; rationaliseringarna drevs vidare också med rörlig växelkurs. Ett skäl är antagligen globaliseringen och den hårdare internationella konkurrensen. Företagsledarna räknade inte längre med att statsmakten skulle gripa in med subventioner eller nedskrivna valuta då de fick problem. Därför drevs rationaliseringsarbetet vidare och investeringarna ökade. Kapitalintensiteten steg igen.

Den internationella optimismen drev emellertid efter hand fram en kredit- och bostadsbubbla, främst i USA. Den sprack 2008, och den djupa internationella lågkonjunktur som följde medförde att världens samlade BNP 2009 krympte för första gången sedan andra världskriget. Även i Sverige föll BNP det året, med nästan 5 procent. Men produktionsfallet var denna gång – till skillnad från krisen i början av

1990-talet – inte hemmalagat utan en följd av den skarpa kontraktionen av världshandel och internationell kreditgivning. När den akuta krisen lättade 2010, studsade produktionen följaktligen upp igen, nästan lika snabbt som den fallit.

En viktig förändring till det bättre var att de omfattande reformerna under 1990-talet hade gjort Sveriges ekonomiska system mycket mer robust. Så hade sparande och strikta budgetregler medfört att Sverige gick in i lågkonjunkturen 2008 med betydande budgetöverskott och inte behövde strama åt som under 90-talskrisen.

Men denna relativa stabilitet behöver inte betyda att den potentiella tillväxten fortsätter att vara hög även framgent. Globaliseringen och teknikutvecklingen tar nya steg, och en rad svenska verksamheter utmanas av nya konkurrenter. Regeringens stora ”Globaliseringsråd” (2009) identifierade en rad utmaningar inför framtiden: Utbildningssystemet måste vässas (både bredd och spets), omställningsförmågan på arbetsmarknaden måste bli bättre, skattesystemet måste moderniseras, liksom välfärdssektorn. En del av Globaliseringsrådets förslag handlade också om att förbättra möjligheterna för entreprenörer i Sverige. Vi håller med. Ur ett entreprenörsperspektiv finns flera uppgifter som måste mötas om en långsiktigt stark tillväxt ska kunna säkras. Resten av denna uppsats beskriver några av dem.

Beskattningen av entreprenörsinkomster

Entreprenörskapet måste i dag komma till stånd i en helt annan typ av samhälle än det som mött tidigare entreprenörer. Dagens Sverige är ett komplext välfärdssamhälle med en stor offentlig sektor. Trots en nedgång i den offentliga utgiftsandelen sedan mitten av 1990-talet var utgiftsandelen i Sverige 2009 fortfarande 11 procentenheter över OECD-snittet.

Välfärdsstaten och dess finansiering påverkar drivkrafterna till entreprenörsansträngningar. Beskattningen av entreprenörsinkomster har stor betydelse för entreprenörers ansträngningar.¹⁸ Inkomst som härrör från ett framgångsrikt entreprenörskap kapitaliseras ofta i form av att ägarandelar i ett företag stiger i värde. Fram till 1991 missgynnade emellertid det svenska skattesystemet nya, små och mindre kapitalintensiva företag, medan stora företag och institutionellt ägande (via fonder, försäkringsbolag m.m.) gynnades. Under lång tid rådde en extrem skillnad i beskattning mellan olika ägare och finansieringssätt. Skuldsättning var den mest

¹⁸ En bra översikt ges av Rosen (2005).

gynnade finansieringsformen och nyemission av aktier den minst gynnade. Hushåll mötte betydligt högre skatter än andra ägare; från mitten av 1960-talet och fram till 1991 översteg den reala beskattningen av ett framgångsrikt företag, ägt av en individ, hela tiden 100 procent. Brutalt uttryckt straffbeskattades individuellt ägande.

Tabell 1 Effektiva marginalskatter för olika kombinationer av ägare och finansiering, valda år 1960–2008 (procent).

	<i>Skuldfinansiering</i>	<i>Nyemission</i>	<i>Återinv. vinster</i>
<i>1960</i>			
Hushåll	27,2	92,7	48,2
Skattebefriade institutioner	-32,2	31,4	31,2
Försäkringsbolag	-21,7	41,6	34,0
<i>1980</i>			
Hushåll	58,2	136,6	51,9
Skattebefriade institutioner	-83,4	-11,6	11,2
Försäkringsbolag	-54,9	38,4	28,7
<i>1991</i>			
Hushåll	31,3	62,0	54,6
Skattebefriade institutioner	-10,0	7,3	20,4
Försäkringsbolag	14,0	33,5	32,0
<i>2008</i>			
Hushåll	22,9	48,1	32,7
Skattebefriade institutioner	-1,2	23,2	23,1
Försäkringsbolag	18,2	44,6	42,6

Not: Den effektiva marginalskatten är beräknad under antagandet om en real avkastning före skatt på 10 procent. En negativ siffra betyder att den reala avkastningen efter skatt är högre än före skatt. Den faktiska inflationen vid olika tidpunkter spelar roll för utfallet. Se vidare Södersten (1984, 1993) och Davis och Henrekson (1997). Förmögenhetsskatten på onoterade aktier avskaffades 1992 och för alla tillgångar 2008.

Källa: Jan Södersten, se Södersten (1984, 1993) och nyare beräkningar av Jan Södersten.

Beskattningen av en tänkt investering som antas ge en real avkastning på 10 procent för valda år under perioden 1960–2008 anges i tabell 1. Ur tabellen framgår de stora skillnaderna i real skattebelastning beroende på graden av lånefinansiering och vem som äger företaget.

Reavinstskatter vid försäljning av företaget, högt förmögenhetsskatteuttag på bolagskapital samt arvsskatter, som gjorde generationsskiften näst intill omöjliga att genomföra, bidrog också till låg lönsamhet på entreprenörsansträngningar.¹⁹

¹⁹ Se t.ex. Södersten (1984, 1993) och Henrekson och Jakobsson (2003) för en mer detaljerad genomgång.

Skattereformen 1991 innebar en betydande utjämning av skattebelastningen på olika ägar- och finansieringsformer. Efter ännu en reform 1994 gynnades inte längre skuldfinansiering skattemässigt. Återinförande av dubbelbeskattning och höjning av reavinstskatten 1995 innebar visserligen att institutionellt ägande och skuldfinansiering åter kom att gynnas, men inte alls på samma sätt som tidigare. Borttagandet av förmögenhetsskatten, först på onoterade aktier 1992 och sedan för alla tillgångar 2008, har starkt bidragit till en utjämning av ”spelplanen” för olika ägarkategorier.

För mindre företag och företag som lyder under skattereglerna för s.k. fåmansbolag, ofta kallade 3:12-reglerna, gäller också att den tillåtna (utdelningsbara) avkastningen sattes lågt jämfört med de avkastningskrav som en företagare i praktiken arbetar med – utomordentligt lågt jämfört med den avkastning som blir resultatet av ett framgångsrikt entreprenörskap.²⁰ Avkastning utöver denna nivå beskattas som lön. Vidare kom hälften av reavinstskatten vid reavinster på upp till 100 basbelopp att beskattas som inkomst av tjänst.²¹ Skälet till dessa stränga restriktioner på vad som skattemässigt får betraktas som kapitalinkomst har varit lagstiftarens oro för att en liten grupp fria yrkesutövare annars skulle få möjlighet att sänka den totala skattebelastningen på sin arbetsinsats.

Från och med 1997 infördes vissa lättnader i dubbelbeskattningen av aktieutdelningar för onoterade bolag. Skatten på företagarkomster har de allra senaste åren sänkts kraftigt genom att 3:12-reglerna reformerats, vilket dramatiskt ökat möjligheterna att ta ut överskott som lågbeskattad utdelning. Ägaren till ett aktiebolag kan numera alltid dela ut minst 100 000 kr till en skattesats på 20 procent. Utbetalda löner i företaget har givits ökad tyngd vid beräkningen av den inkomst som kan kapitalbeskattas hos ägarna. I större onoterade företag skapas därmed generösa möjligheter till utdelningar beskattade till 20 procent.²²

En stor del av entreprenörsfunktionen utförs av anställda som saknar delägarskap i företaget, och skattebelastningen på arbetsinkomster har varit mycket hög i Sverige under hela efterkrigstiden. Ett instrument som skulle ha kunnat användas för att stimulera nyckelpersoner att bli mer entreprenöriella och belöna

²⁰ Moderna riskkapitalbolag brukar ange att de arbetar med ett nominellt avkastningskrav före skatt på i storleksordningen 25–30 procent per år.

²¹ I en majoritet av EU-länderna (EU15) är reavinstskatten vid försäljning av ett bolag som man själv byggt upp noll procent.

²² I ett onoterat företag med en lönesumma på 10 miljoner kan exempelvis ägaren år 2010 ta ut en lågbeskattad utdelning på 4,5 miljoner kr även när den ursprungliga kapitalinsatsen endast är 100 000 kr (förutsatt att det finns så stora utdelningsbara tillgångar).

deras entreprenörsansträngningar är aktieoptioner. Detta försvåras dock av skattesystemet; vinster på optioner betraktas som inkomst av tjänst när optionstilldelningen är knuten till anställningen. Således beläggs optionsvinster med såväl sociala avgifter som marginals katt på upp till 56–57 procent, vilket innebär en total skattebelastning på ca 68 procent. Utställaren av optionerna, dvs. företaget, betalar dock inte de sociala avgifterna förrän vid optionslösen. Detta utgör en försvårande omständighet, eftersom företaget inte vet vad optionsprogrammet kan komma att kosta förrän i efterhand.²³ Med de svenska skattereglerna kan därför i praktiken inte en högkompetent venture capital-näring med juridiskt säte i Sverige växa fram.

Slutsatsen vad gäller beskattningens effekter på incitamenten till entreprenörskap är att skattesystemet idag är ofantligt mycket mer gynnsamt för enskilda att bygga upp och äga företag än vad det var under 1970- och 80-talen. Däremot är det fortfarande mycket dyrt att belöna entreprenöriella medarbetare i form av optioner, dvs. med framtida ägarandelar till förmånligt pris.

Drivkrafter till sparande och förmögenhetsuppbyggnad

Den trygghet som skapas av välfärdssystemen innebär att flera viktiga skäl att spara faller bort eller minskar. Så länge arbetslöshetsförsäkringen, pensioner och sjukförmåner, högre utbildning och kraftigt subventionerade vård- och omsorgstjänster tillhandahålls av samhället, bortfaller många motiv att spara för den enskilde. Behovsprövade bidrag tenderar att förstärka denna effekt för dem med låga inkomster, eftersom de inte får ha några tillgångar.

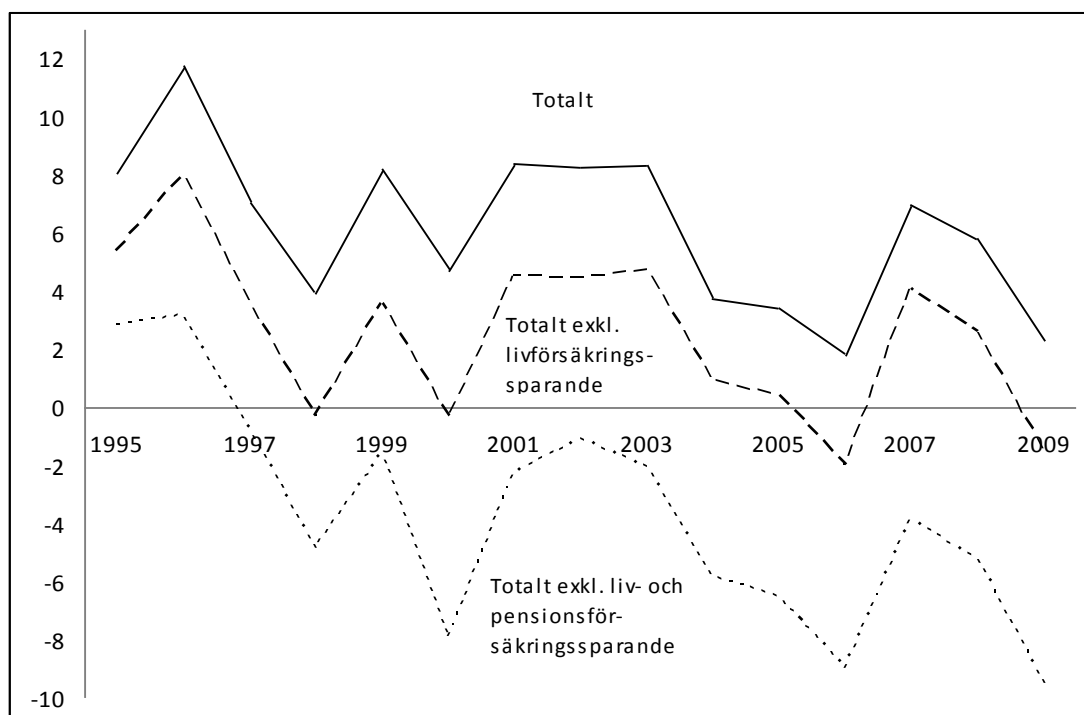
Som framgår av figur 3 har sparkvoten sedan mitten av 1990-talet legat på ungefär fem procent. Av figuren framgår också att hushållens sparande i hög grad sker i form av liv- och pensionsförsäkringssparande (i första hand avtalsförsäkringar). Om detta exkluderas ser vi att hushållens finansiella sparande varit starkt negativt under senare år.

Ett tillräckligt stort eget kapital är nödvändigt för etablering och expansion av företag. Ju mer riskfylld verksamheten är, desto större andel av finansieringen måste dessutom utgöras av eget kapital. Även om goda säkerheter finns, är en betydande

²³ I USA, å andra sidan, beskattas sedan 1981 personaloptioner lågt (f.n. med 15 procent) och ingen skatt utgår förrän den underliggande aktien säljs. Denna förändring fick utomordentligt stor betydelse för framväxten av venture capital-näringen, vilken visat sig vara en effektiv institution för att harmonisera incitamenten hos entreprenörer, investerare och kapitalförvaltare (Gompers och Lerner 2001).

egenkapitalinsats ofta en förutsättning för att få krediter. En individs privata förmögenhetsställning påverkar också sannolikheten att bli företagare. Kombinationen av ett lågt sparande och en jämn fördelning av detta låga sparande innebär att få människor själva eller via sina närstående har möjlighet att få ihop ett nödvändigt riskkapital för att förverkliga sina idéer.

Figur 3 Hushållens finansiella sparande som andel av disponibel inkomst, 1995–2009 (procent).



Källa: SCB (online, 2 augusti, 2010).

Anm.: Ideella organisationer ingår i det finansiella sparandet.

Under senare år har individuellt sparande uppmuntrats genom bl.a. avdragsrätt för pensionsförsäkringar och sparande i form av s.k. kapitalpension. Till detta kommer omfattande kollektiva tilläggspensionssystem. Genom dessa system kan individer bygga upp stora tillgångar. Men dessa ses i första hand som ett komplement till den inkomstrygghet som de statliga systemen ger. Medlen kanaliseras därför till de traditionella finansiella institutionerna och kan tidigast disponeras från och med 55 års ålder. I kombination med att skattelagstiftningen försvårar framväxten av en effektiv

venture capital-näring bidrar institutionaliseringen av sparandet till att försvåra kapitalförsörjningen för entreprenörsdrivna företag.²⁴

Offentlig produktion av tjänster

Från 1960 och fram till mitten av 1990-talet ägde all sysselsättningstillväxt, netto, rum i kommuner och landsting. Längre utestängdes privata entreprenörer från en stor och växande del av ekonomin.

Tabell 2 Andelen privat produktion för vissa helt eller i huvudsak offentligt finansierade tjänster (procent)

Verksamhet	Andel (av antal platser) 1996	Andel (av antal platser) 2005	Andel (av antal platser) 2009
Daghem	12,5	16,7	16
Pedagogisk omsorg (familjedaghem)	2,2	12,0	18
Fritidshem	4,5	9,2	i.u.
Grundskola	2,4	7,4	13
Gymnasieskola	1,9	13,4	29
Barn- och ungdomsvård		34	33
Äldreomsorg i särskilt boende	8,3	13,2	17
Hemservice i eget boende	2,6	9,7	17

Källa: Werenfels Röttorp (1998) för 1996; Socialstyrelsen för äldreomsorg och Skolverket för samtliga skolmätt 2005 och 2009. SCB OE 25 SM 1001 för övriga uppgifter.

I tabell 2 anges den privata andelen av produktionen för ett antal vanliga tjänster som i huvudsak är offentligt finansierade. Vi ser att verksamheter som barnomsorg, hemservice, fritidshem och äldreomsorg hade en mycket liten privat produktionsandel i mitten av 1990-talet, trots att dessa verksamheter lämpar sig väl för privat produktion, särskilt inom mindre företag. De senare årens konkurrensutsättning av offentlig verksamhet har inneburit en snabb ökning av den privata andelen av produktionen av många tjänster. Inte minst framgår den starka effekten av friskolereformen i början av 1990-talet, vilken inneburit att en stor och snabbt växande andel av eleverna i grundskolan och gymnasiet går i privata skolor.

Försök att införa konkurrens i vård- och omsorgssektorn gjordes redan i början av 1990-talet. 2008 fanns 12 600 privata vårdgivande företag i alla storlekar och

²⁴ För en formell analys av de snedvridningar som skapas av olikheter i den skattemässiga behandlingen av olika typer av sparande hänvisas till Birch Sørensen (2010).

driftsformer. 9 000 av dessa hade etablerats sedan 1993. Lagen om valfrihetssystem (LOV 2008:962) trädde i kraft 2009. Den gäller för kommuner och landsting när de inför valfrihetssystem för hälsovård- och socialtjänster. Det är frivilligt för kommuner att införa valfrihetssystem men obligatoriskt för landstingen inom primärvården. Enligt Vårdföretagarna (2010) hade detta system redan i juni 2010 inneburit att 244 privata aktörer etablerat sig runt om i Sverige. I augusti 2010 var 56 valfrihetssystem i drift och ytterligare 61 kommuner hade fattat beslut om införande.

Detta innebär en snabb ökning av andelen privat produktion inom den offentligfinansierade vården. Mer än en tredjedel av alla läkarbesök i primärvården skedde 2010 hos privata vårdgivare och andelen ökar snabbt. Andelen inom den specialiserade somatiska vården och inom specialiserad psykiatrisk vård ligger över 25 procent.²⁵

Inkomstelasticiteten för dessa tjänster är med få undantag hög. Enligt amerikanska studier ligger den för vård och utbildning på ca 1,6.²⁶ Om våra inkomster ökar med 10 procent vill vi alltså lägga 16 procent mer på vård och utbildning. Det är med andra ord en rimlig prognos att utgifterna för vård, utbildning och omsorg kommer att öka snabbt under kommande år. Ändå går inte mer än ca 22 procent av BNP till offentligfinansierad vård, omsorg och utbildning, och denna andel har inte ökat sedan början av 1980-talet. Dessutom tenderar det relativa priset att stiga för sådan produktion, eftersom det är svårt att i dessa sektorer rationalisera genom att ersätta människor med maskiner eller annan kapitalutrustning. Vi drar slutsatsen att ett problem ligger i skatterna. Det offentliga har åtagit sig att skattefinansiera dessa tjänster – som alltså möter den snabbast ökande efterfrågan och har den mest oförmånliga kostnadsutvecklingen – samtidigt som globaliseringen gör det svårare att upprätthålla en hög skatteandel av BNP. Vad som i ett friare system skulle varit tillväxtbranscher tenderar i stället att bli »kostnadsproblem«. Detta minskar deras attraktivitet för drivande och talangfulla entreprenörer.

Här har en mer realistisk diskussion påbörjats. Per Borg (2009) har exempelvis i en uppmärksammas ESO-rapport påtalat att välfärdstjänsterna måste tillåtas att öka i samma takt som ekonomin växer. Detta blir dock möjligt endast om privat tilläggsfinansiering tillåts och gränserna för det offentliga åtagandet på centrala områden definieras.

²⁵ Källa: Sveriges Kommuner och Landsting.

²⁶ Murray (2003).

Hushållsnära tjänster

En stor andel av allt arbete utförs utanför marknaden. Studier för Sverige visar att det obetalda egenarbetet i början av 1990-talet var mer omfattande än det beskattade marknadsarbetet och att den privata tjänstesektorn var osedvanligt liten vid en internationell jämförelse (SOU 1997:17).

Skatt på arbete höjer priset på både varor och tjänster. Höga skatter på arbete kan uppmuntra till egenproduktion eller svartjobb i tjänstesektorn. Forskningen pekar mot att en optimal skattestruktur bl.a. innebär förhållandevis låga skatter på de marknadsproducerade tjänster som i stället skulle kunna produceras i hemmet.²⁷ Skälet är att höga skatter på arbete gör det mer lönsamt att utföra en större del av det totala arbetet utanför marknadssektorn i form av gör-det-självlösningar även då det är ineffektivt. Höga skatter bromsar med andra ord tillväxten av en vit marknad för tjänster – men stimulerar ineffektivt hemmafärdande och svarta tjänster.

Låga skatter på arbete ställer mindre krav på lönespridning före skatt och/eller produktivitetsskillnader i den aktuella verksamheten för att en professionell produktion ska komma till stånd och därmed sysselsättningen på marknaden vidgas. 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 för gör-det-själv-fixaren.²⁸

Som en följd blir det i en omfattande välfärdsstat svårare för en stor, effektiv tjänstesektor att växa fram och framgångsrikt konkurrera med det obetalda egenarbetet. Därigenom blir ett viktigt fält för entreprenöriell affärsutveckling mer svårtillgängligt. Givet att uppemot hälften av allt arbete fortfarande ligger utanför den vita yrkesmässiga sektorn får detta sannolikt hämmande effekter för välståndsutvecklingen. När tjänster tillhandahålls yrkesmässigt uppstår drivkrafter att investera i nya kunskaper och kapitalutrustning, att utveckla nya teknologier och bättre kontraktsformer, att skapa mer flexibla organisationsstrukturer osv. Därmed finns också anledning att tro att produktivitetens utveckling blir snabbare än vid egenproduktion. Kort sagt, hög arbetsbeskattning motverkar marknadsproduktion av varor och tjänster

²⁷ Se t.ex. Jacobsen m.fl. (2000).

²⁸ Davis och Henrekson (2005)

som är nära substitut till hemmaproduktion, och minskar utrymmet för en entreprenöriell expansion in i nya verksamheter som hushållar med människors tid.

Skattekillen för många tjänster har under senare år reducerats kraftigt genom införandet av det s.k. RUT-avdraget år 2007. Detta innebär att varje person kan köpa hushållsrelaterade tjänster (städning, barnpassning, trädgårdsskötsel m.m.) för upp till 100 000 kronor per år och få arbetskostnaden reducerad till hälften via avdrag på skatten.²⁹ Med denna reduktion räcker det att den professionelle producenten har runt 1,5 gånger högre produktivitet än köparen för att det ska löna sig att köpa tjänsten. Ett liknande system finns för om- och tillbyggnad av den egna bostaden (ROT). System som dessa bidrar till att minska problemen med att välfärdsstaten bromsar utvecklingen av den privata tjänstesektorn.

Nödvändighetsentreprenörskap

I litteraturen om vilka faktorer som bestämmer utbudet av entreprenörskap skiljer man ofta mellan *pull*- och *push*-faktorer (Storey 1994). En individ kan antingen »dras« in i entreprenörskap för att exploatera en affärsmöjlighet (i stället för att vara anställd) eller så kan denne »knuffas« in i entreprenörskap p.g.a. att det inte finns något annat eller bättre sätt att försörja sig på. Reynolds m.fl. (2002) skiljer explicit mellan *möjlighets-* och *nödvändighets-entreprenörskap* i sitt internationella projekt för att mäta graden av entreprenöriell aktivitet i olika länder.³⁰

Välfärdsstatens effekter på incitamenten till och möjligheterna för entreprenörskap har hittills i första hand behandlat hur möjlighetsentreprenörskapet hämmas. Men en utbyggd välfärdsstat bromsar dessutom nödvändighetsentreprenörskapet genom att människor kan erhålla sin försörjning via offentliga budgetar, antingen via anställning eller i form av transfereringsinkomster. Som framgår av tabell 3 gick det 2009 på varje privatsysselsatt nästan en och en halv person som fick huvuddelen av sina inkomster från offentlig sektor, jämfört med knappt 0,4 år 1960. Andelen var dock ännu högre vid mitten av 1990-talet.

²⁹ Till detta kommer att de sociala avgifterna dels har sänkts generellt, men framförallt har de halverats för ungdomar under 26, sänkts till 10 procent för pensionärer och tagits bort eller reducerats kraftigt för individer som varit långtidssjukskrivna eller tidigare haft förtidspension.

³⁰ Vad som från början var nödvändighetsentreprenörskap kan senare förvandlas till möjlighetsentreprenörskap när entreprenören varseblir att det finns tillväxtpotentialer i den egna affärsidén.

Tabell 3 Antal skattefinansierade respektive marknadsfinansierade individer i Sverige 1960, 1990, 1995 och 2009 (miljoner).

	1960	1990	1995	2009
1. Skattefinansierade individer†	1,143	3,887	4,073	3,93
2. Marknadssysselsatta‡	2,989	2,569	2,228	2,72
Kvot (1/2)	0,38	1,51	1,83	1,44

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

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

Källa: Lindbeck (1997) avseende 1960, 1990 och 1995 samt egna beräkningar från offentlig statistik avseende 2009.

Den höga skatten på arbete ställer också till problem av andra skäl. En rimlig nettolön kräver en hög arbetsersättning före skatt. Men i Sverige har skatten på de lägsta årsinkomsterna varit osedvanligt hög. För en individ som tjänade 65 procent av en genomsnittlig industriarbetarlön bestod mer än 60 procent av arbetsersättningen av skatter i början av 2000-talet. Detta var den högsta nivån bland OECD-länderna.³¹

Det är rimligt att anta att det finns ett samband mellan den nettolön en individ kräver för att acceptera ett jobberbjudande och den minimiinkomst som välfärds-systemen långsiktigt garanterar. Den begärda nettolönen svarar mot en viss bruttolön, den s.k. reservationslönen. Reservationslönen beror givetvis på en rad omständigheter och varierar mellan individer. Nivån på de sociala skyddsnäten spelar en viktig roll för att bestämma reservationslönen. Socialbidrag garanterar individen/hushållet en bestämd minimistandard. Socialbidragsnormen ger därför en riktpunkt för att bestämma nivån på de lägsta reservationslönerna. Denna var i början av 1990-talet så hög att det för vissa grupper inte lönade sig att börja arbeta (Ds 1994:81).

De sociala skyddsnäten påverkar naturligtvis också synen på vad som är en anständig nettolön, de fackliga lönekraven och vilka slags verksamheter som entreprenörer är villiga att satsa på. I den utsträckning de sociala skyddsnäten höjer reservationslönerna så påverkar de båda typerna av entreprenörskap. De motverkar nödvändighetsentreprenörskap genom att tillhandahålla alternativa inkomstmöjligheter på rimlig nivå och de hämmar möjlighetsentreprenörskapet genom att ökade reservationslöner leder till att många (initialt) lågproduktiva verksamheter inte är tillgängliga; detta eftersom entreprenörer har mycket små incitament att starta och

³¹ Engman m.fl. (2006).

driva företag som (åtminstone till en början) förutsätter att man betalar löner som ger en lägre nettoinkomst än vad som garanteras av socialbidragsnormen.

Det som många ser som naturligt och anständigt – att människor garanteras trygghet över en viss nivå – har med andra ord en baksida som riskerar att minska dynamik och entreprenörskap. En svår uppgift för politiken är att försöka luckra upp den motsättningen och öka drivkrafterna för entreprenörskap, men helst utan att öka otryggheten.

Ett antal åtgärder har under senare tid tacklat problemet. År 2007 infördes ett s.k. jobbskatteavdrag som gör att skatten på arbetsinkomster blir lägre än på transfereringsinkomster. Detta avdrag har förstärkts i tre steg 2008–2010, vilket sänkt genomsnittsskatten på låga arbetsinkomster kraftigt. Inkomstskatten är nu noll på årsinkomster upp till knappt 40 000 kr.³² Eftersom skatterna sänkts genom grundavdrag medan marginalskatten i stort sett lämnats oförändrad fr.o.m. ganska måttliga årsinkomster (inklusive värnskatten) har dessa skattereformer dock ökat progressiviteten i skattesystemet väsentligt. Så även om det blivit klart mer lönsamt att alls jobba är effekterna på entreprenörskap, flyttbenägenhet, karriärvilja och utbildningspremie mer begränsade.

Likaså har den relativa lönsamheten att arbeta i förhållande till att leva på bidrag ökat genom att ersättningen i de flesta system fr.o.m. 2007 sänkts som andel av den tidigare lönen. Taket i a-kassan är dessutom lågt satt, vilket gör att ersättningsnivån för många blir lägre än 50 procent av den tidigare lönen. Reglerna för att kvalificera för ersättning har skärpts³³ och socialbidragsnormen har sedan mitten av 1990-talet höjts betydligt långsammare än lönerna.

Vissa avregleringar av arbetsmarknaden har också skett. 1997 tilläts en ny anställningsform, så kallad överenskommen visstidsanställning, vilket gav alla företag rätt att anställa upp till fem personer i upp till ett år. 2007 utökades tiden till 24 månader och begränsningen till ett visst antal personer togs bort. Andelen visstidsanställda har ökat snabbt; i början av 2010 översteg den 15 procent. 2001 tilläts företag med färre än 10 anställda att undanta två medarbetare från ”sist-in-först-ut”-regeln vid uppsägningar. En lag från 1993 banade vägen för en expansion av bemanningsföretag och vikarietjänster. Dessa företag expanderade snabbt, och 2008

³² Birch Sørensen (2010, s. 352).

³³ Se vidare Finanspolitiska rådet (2009).

var omkring 60 000, dvs. nästan två procent av alla privatanställda, anställda i företag av denna typ.

Kan välfärdsstaten bli mer entreprenöriell?

Mått på hur svensk ekonomi utvecklats under de senaste decennierna motsäger inte hypotesen att entreprenörskap är viktigt för att förbättra ekonomins prestationsförmåga. Särskilt anmärkningsvärd är bristen på nya snabbväxande företag, trots rekordstora FoU-satsningar och en industri- och kompetensstruktur som var väl positionerad för att dra nytta av 1990-talets boom i IT- och biotekniksektorerna. Visserligen gynnades Ericsson av IT-boomen, och visserligen startades en hel del företag i dessa branscher under 1990-talet, men ytterst få av dem lyckades växa tillräckligt snabbt för att i tid nå en kritisk storlek. Så länge det finns stordriftsfördelar är det av yttersta vikt att lovande nya företag har möjlighet att växa snabbt – tillväxt blir nödvändig för överlevnad.³⁴ Det spelar ingen roll hur genial den ursprungliga idén är, liknande idéer kommer nästan alltid att utvecklas på andra håll, och efter en tid utkristalliseras i regel några företag som är dominerande i den aktuella nischen. När detta väl inträffat blir det svårt att börja växa och alternativen för företaget blir då att lägga ner verksamheten, att förbli en liten lokal spelare eller att bli uppköpt av någon av de dominerande aktörerna. Illavarslande är att nyföretagandet är lågt i ett internationellt perspektiv och att tillväxtkraften hos mindre företag fortfarande är svag. Sverige har förhållandevis få s.k. gaseller, dvs. riktigt snabbväxande företag.

Politiken har här en nyckelroll. Belöningsstrukturen avgörs genom politiska beslut på en lång rad områden som griper över mycket breda fält. Betingelserna behöver helt enkelt vara tillräckligt gynnsamma så att goda idéer kan lägga grunden till snabbväxande företag. Dagens svenska (eller av svenska entreprenörer grundade) storföretag har ju också varit små en gång i tiden. De flesta av dem startades redan före första världskriget, medan andra, som Ikea och H&M, grundades på 1940-talet. Detta står i bjärt kontrast till framför allt USA där flera av de mest kända storföretagen grundats efter 1960 eller ibland till och med efter 1980.³⁵

³⁴ Audretsch (2007).

³⁵ Baumol m.fl. (2007). Detta avspeglar sig också i listan över de mest förmögna. I slutet av 1990-talet hade 80 procent av de 100 rikaste i USA själva skapat sin förmögenhet och endast 20 procent hade hamnat bland de 100 rikaste genom arv, medan förhållandet i Sverige var det omvända (Fölster 2003).

Vår analys av välfärdsstaten och dess bakomliggande idéer kring hur välstånd skapas leder till slutsatsen att en dynamisk entreprenörskultur har svårt att samsas med välfärdsstatens kultur och institutioner. Men vi har samtidigt sett att Sverige tagit ett antal steg under senare år för att stärka drivkrafterna till entreprenörskap och företagsbyggande:

- Beskattningen av individuellt ägande av företag har förbättrats kraftigt och skuldfinansiering är inte längre lika gynnad som tidigare.
- Ett antal åtgärder som jobbskatteavdrag, lägre ersättningsnivåer i transfereringssystemen och större krav på att stå till arbetsmarknadens förfogande har ökat drivkrafterna till arbete.
- Privata entreprenörer har fått ökade möjligheter att konkurrera på marknader för skattefinansierade välfärdstjänster, både inom skolan och i vården.

Sverige har således behållit välfärdsstaten i dess huvuddrag, inklusive ett högt skattetryck, men samtidigt sökt stärka drivkrafterna till produktivt entreprenörskap. Vi menar dock att mer skulle kunna göras som kan stärka incitamenten ytterligare för individuella entreprenörer – utan att välfärdsstatens kärna urholkas:

- Ägarbeskattningen kan sänkas avsevärt genom borttagande av dubbelbeskattningen och ökat utrymme för fåmansägda företag att ge utdelningar. Dessutom kan reavinsten tas bort vid försäljning av långsiktiga aktieinnehav i företag där innehavaren är aktiv, något som är av stor betydelse för benägenheten att starta innovativa tillväxtföretag.³⁶
- Sparandet kan »avinstitutionaliseras« så att stora delar av pensionsförmögenheten blir tillgänglig för egenkapitalinvesteringar i entreprenöriella företag.
- Den offentliga sektorn kan ta ytterligare steg 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 åtagandet.³⁷
- De rättigheter som upparbetas via en anställning kan i högre grad göras portabla, så att de underlättar för individer att byta jobb eller att gå från löntagare till företagare.

³⁶ Lerner (2009).

³⁷ Se Borg (2009) och Levin och Normann (2000) för en intressant diskussion.

För en löntagare är det ett stort privatekonomiskt risktagande att frivilligt ge upp en trygg anställning. Med fast tjänst är man i praktiken garanterad inkomstrygghet under överskådlig tid – låt vara på en inte alltför hög nivå. Den som frivilligt ger upp de förmåner som upparbetats inom ramen för den fasta anställningen och startar eget, har i värsta fall inget skydd alls utöver vad socialbidragsnormen garanterar.

Således är välfärdssystemen ofta konstruerade så att den som tar risker som entreprenör hamnar *utanför* socialförsäkringssystemen. Till detta kommer att institutionella finansiärer inte kan skriva skatteeffektiva avtal med entreprenörer och andra nyckelmedarbetare så att de får del i uppbyggda kapitalvärden.

Samtidigt är det ofrånkomligt att den mogna välfärdsstaten har ett högt aggregerat skattetryck, vilket gör det nödvändigt med höga skatter på arbete och lokalt producerade tjänster. Det blir därför svårt att utveckla en lika omfattande hushållsnära tjänstesektor som i länder med en mindre offentlig sektor, även om RUT/ROT-systemet här ger grogrund för många nya företag. På samma sätt kommer incitamenten till privat sparande alltid att vara lägre och reservationslöner att hamna på en högre nivå p.g.a. större generositet i de sociala skyddsnäten.

Goda möjligheter

Även om de svenska tillväxtförutsättningarna förbättrats sedan 1970- och 80-talen, är det således enkelt att peka på ett antal områden där möjligheterna till förbättringar är betydande. Vi vill framhålla kvalitetsproblem i utbildningen, behovet att modernisera skattesystemet, bristande konkurrens i tjänstesektorn och stelhet på arbetsmarknaden. Företagarverksamheten är fortfarande svag. Få svenskar startar företag, och hindren för entreprenörskap – skatter och regleringar – upplevs som betungande av många.

På sikt hotar betydande problem i finansieringen av välfärdsstaten, så länge som vi uteslutande förlitar oss på skatter för att finansiera nyckelverksamheter som utbildning, hälso- och sjukvård och barn- och äldreomsorg. Dessa tjänster har hög inkomstelasticitet, de är svåra att rationalisera, och teknologiska genombrott kommer att leda till att det blir möjligt att erbjuda alltmer avancerade behandlingar inom vården. Så länge privat köpkraft inte släpps in i dessa sektorer, riskerar de att bli skattefinansierade »kostnadsproblem« i stället för potentiella tillväxtbranscher som drar till sig talangfulla entreprenörer.

Trycket är därför hårt på fortsatt rationalisering och på att skapa ekonomisk-politiska institutioner lämpade för en global, modern ekonomi. För egen del menar vi att det viktigaste är att skapa förhållanden för ett mer aktivt och produktivt entreprenörskap. Sådana åtgärder kan också bli en del i att lösa de hotande finansieringsproblemen i välfärdssektorn. Vi har identifierat en rad sådana och menar att möjligheterna att hålla uppe den potentiella tillväxten är goda, om politiken för tillväxt och entreprenörskap moderniseras.

Referenser

- Acemoglu, Daron, Simon Johnson och James Robinson (2005), «Institutions as the Fundamental Cause of Long-run Growth», i Philippe Aghion och Steven Durlauf (red.), *Handbook of Economic Growth*. Amsterdam: Elsevier.
- Acemoglu, Daron, Philippe Aghion och Fabrizio Zilibotti (2006), »Distance to Frontier, Selection and Growth«, *Journal of the European Economic Association*, 4 (1), s. 37–74.
- Aghion, Philippe och Peter Howitt (1992), »A Model of Growth through Creative Destruction«, *Econometrica*, 60 (2), s. 323–351.
- Audretsch, David B. (2007), *The Entrepreneurial Society*. Oxford: Oxford University Press.
- Baumol, William J. (1968), »Entrepreneurship in Economic Theory«, *American Economic Review*, 58 (2), s. 64–71.
- Baumol, William J. (2010), *The Microtheory of Innovative Entrepreneurship*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Baumol, William, Sue A. B. Blackman och Edward N. Wolff (1989), *Productivity and American Leadership: The Long View*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Baumol, William J., Robert E. Litan och Carl J. Schramm (2007), *Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity*. Princeton: Princeton University Press.
- Bergh, Andreas (2009), *Den kapitalistiska välfärdsstaten: om den svenska modellens historia och framtid*. Stockholm: Norstedts Akademiska Förlag.
- Bianchi, Milo och Magnus Henrekson (2005), »Is Neoclassical Economics still Entrepreneurless?«, *Kyklos*, 58 (3), s. 353–377.
- Birch Sørensen, Peter (2010), *Swedish Tax Policy: Recent Trends and Future Challenges*, Expertgruppen för Studier i Offentlig Ekonomi (ESO). Stockholm: Finansdepartementet.
- Borg, Per (2009), *Den långsiktiga finansieringen – välfärdspolitikens klimatfråga*, Expertgruppen för Studier i Offentlig Ekonomi (ESO). Stockholm: Finansdepartementet.
- Carree, Martin och A. Roy Thurik (2010), »The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth«, i Zoltan J. Acs och David B. Audretsch (red.), *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction*. New York och London: Springer.
- Davis, Steven J., och Magnus Henrekson (1997), »Industrial Policy, Employer Size and Economic Performance in Sweden«, i Richard B. Freeman, Robert Topel och Birgitta Swedenborg (red.), *The Welfare State in Transition*. Chicago: University of Chicago Press.
- Davis, Steven J. och Magnus Henrekson (2005), »Tax Effects on Work Activity, Industry Mix and Shadow Economy Size: Evidence from Rich-Country Comparisons«, i Ramon Gomés-Salvador m.fl. (red.), *Labour Supply and Incentives to Work in Europe*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Ds 1994:81, *En social försäkring*. Rapport till ESO. Stockholm: Finansdepartementet.
- Engman, Helene, Helena Olsson och Henrik R. S. Olsson (2006), *Så höga är skatterna 2006*. Stockholm: Skattebetalarnas förening.
- Fagerfjäll, Ronald (1997–1999), *Företagsledarnas århundrade, vol. 1–3*. Stockholm: Norstedts.
- Finanspolitiska rådet (2009), *Svensk finanspolitik*. Finanspolitiska rådets rapport 2009. Stockholm: Finanspolitiska rådet.
- Fölster, Stefan (2003), *Jämligheten som försvann*. Stockholm: Ekerlids.
- Galbraith, John Kenneth (1956), *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*. Boston: Houghton Mifflin.
- Globaliseringsrådets kansli (2009), *Utvecklingskraft och omställningsförmåga. En globaliserad svensk ekonomi*. Stockholm: Utbildningsdepartementet.

- Gompers, Paul A. och Josh Lerner (2001), *The Money of Invention: How Venture Capital Creates New Wealth*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Henrekson, Magnus och Ulf Jakobsson (2003), »Ownership Policy and Ownership Structure in Postwar Sweden – Convergence towards the Anglo-Saxon Model?«, *New Political Economy*, 8 (1), s. 73–102.
- Henrekson, Magnus och Mikael Stenkula (2007), *Entreprenörskap*. Stockholm: SNS Förlag.
- Johansson, Anders L. och Lars Magnusson (1998), *LO andra halvseklet. Fackföreningsrörelsen och samhället*. Stockholm: Atlas.
- Layard, Richard (2005), *Happiness: Lessons from a New Science*. New York: Penguin.
- Lerner, Josh (2009), *Boulevard of Broken Dreams: Why Public Efforts to Boost Entrepreneurship and Venture Capital Have Failed—and What to Do About It*. Princeton: Princeton University Press
- Levin, Bert och Richard Normann (2000), *Vårdens chans*. Stockholm: Ekerlids.
- Lindbeck, Assar (1997), »The Swedish Experiment«, *Journal of Economic Literature*, 35 (3), s. 1273–1319.
- Lucas, Robert E. Jr. (1988), »On the Mechanics of Economic Development«, *Journal of Monetary Economics*, 22 (1), s. 3–22.
- Murray, Richard (2003), *Alternativ finansiering av offentliga tjänster*, bilaga 7 till LU 2003. SOU 2003:57. Stockholm: Fritzes.
- North, Douglass C. (1993), *Institutionerna, tillväxten och välståndet*. Stockholm: SNS Förlag.
- Reynolds, Paul, William Bygrave, Erkko Autio, Larry Cox, Michael Hay (2002), *Global Entrepreneurship Monitor. 2002. Executive Report*. Wellesley, MA/London/Kansas City: Babson College, London Business School och Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- Romer, Paul M. (1986), »Increasing Returns and Long-run Growth«, *Journal of Political Economy*, 94 (5), s. 1002–1037.
- Romer, Paul M. (1990), »Endogenous Technical Change«, *Journal of Political Economy*, 98 (5), s. S71–S102.
- Rosen, Harvey S. (2005), »Entrepreneurship and Taxation: Empirical Evidence«, i Vesa Kannianen och Christian Keuschnigg (red.), *Venture Capital, Entrepreneurship, and Public Policy*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Santesson-Wilson, Peter och Gissur Ó Erlingsson, red. (2009), *Reform: Förändring och tröghet i välfärdsstaterna*. Stockholm: Norstedts.
- Schumpeter, Joseph A. (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: George Allen & Unwin.
- Solow, Robert M. (1956), »A Contribution to the Theory of Economic Growth«, *Quarterly Journal of Economics*, 70 (1), s. 65–94.
- SOU 1991:82, *Drivkrafter för produktivitet och välstånd*. Betänkande av Produktivitetsdelegationen. Stockholm: Allmänna förlaget.
- SOU 1997:17, *Skatter, tjänster och sysselsättning*. Stockholm: Finansdepartementet.
- Stevenson, Betsey och Justin Wolfers (2008), »Economic Growth and Subjective Well-Being: Reassessing the Easterlin Paradox«, *Brookings Papers on Economic Activity*, Spring, s. 1–87.
- Storey, David J. (1994), *Understanding the Small Business Sector*. London: Routledge.
- Södersten, Jan (1984), »Sweden«, i Mervyn A. King och Don Fullerton (red.), *The Taxation of Income from Capital: A Comparative Study of the United States, the United Kingdom, Sweden and West Germany*. Chicago: University of Chicago Press.
- Södersten, Jan (1993), »Sweden«, i Dale W. Jorgenson och Ralph Landau (red.), *Tax Reform and the Cost of Capital: An International Comparison*. Washington DC: Brookings.
- Vårdföretagarna (2010), »Valfrihet inom vård och omsorg – nuläge och potential«, Stockholm.

Werenfels Röttorp, Monica (1998), »Den offentliga sektorns förnyelse – vad har hänt under de senaste 15 åren?«, i Håkan Lundgren (ed.), *På svag is*. Stockholm: Timbro.