

IFN Policy Paper nr 51, 2011

Det produktiva entreprenörskapets förutsättningar

Magnus Henrekson

Det produktiva entreprenörskapets förutsättningar*

Magnus Henrekson

3 oktober 2011

Författarpresentation: Magnus Henrekson är professor och vd för Institutet för Näringslivsforskning (IFN). Han har under det senaste decenniet främst forskat om entreprenörskapets ekonomi. Han har särskilt studerat företagsklimatets institutionella bestämningsfaktorer, dvs. hur centrala spelregler som skattesystem, arbetsmarknads-regleringar och kreditmarknadens uppbyggnad påverkar storheter som bransch-sammansättning, företagsstruktur, företagstillväxt och graden av entreprenöriellt nyföretagande.

¹Institutet för Näringslivsforskning (IFN)
Box 55665
SE-102 15 Stockholm

Tel: +46-8-665 45 02

Fax: +46-8-665 45 99

e-post: magnus.henrekson@ifn.se

* Ett varmt tack till Nina Öhrn för värdefulla synpunkter på en tidigare version och till Jan Wallanders och Tom Hedelius Stiftelse och Catarina och Sven Hagströmers Stiftelse för finansiellt stöd. Denna uppsats har skrivits för Handelshögskolan i Stockholms årsbok 2011, vilken redigeras av Ilinca Benson, Johnny Lind, Ebba Sjögren och Filip Wijkström och ges ut av Studentlitteratur.

I de nationalekonomiska modeller som brukar användas för att förklara ekonomisk tillväxt förekommer inga entreprenörer. I den enklaste modellen beror tillväxt på investeringar och ökade insatser av arbetskraft. Den del av tillväxten som inte kan förklaras av ökade insatser av kapital och arbetskraft – vilket är huvuddelen – anses bero på teknisk utveckling. Denna utveckling är i sin tur mångfacetterad: helt nya produkter, nya produktionsmetoder, effektivare organisations- och ledningsmodeller, teknologiska genombrott som förbränningsmotorn och mikroprocessorn. På 1990-talet blev det standard att betrakta humankapital som en egen produktionsfaktor. Det blev därmed möjligt att förklara en större del av den ekonomiska tillväxten i ett land.

Dessa modeller har däremot inte något att säga om vem som under osäkerhet ska ta på sig rollen att samordna reall och finansiellt kapital, arbetskraft (med olika utbildning och inneboende förmåga) och kunskap inom ramen för ett vinstdrivande företag för att producera varor och tjänster som efterfrågas på marknaden. Denna entreprenörsfunktion har helt enkelt antagits fungera.

Redan i slutet av 1960-talet lyftes denna brist i den traditionella analysen fram av William J. Baumol (1968, s. 66) i det numera klassiska konstaterandet att ”the theoretical firm is entrepreneurless – the Prince of Denmark has been expunged from the discussion of *Hamlet*”. Sedan dess har entreprenörskapsforskningen exploderat och oräkneliga försök har gjorts att hitta vetenskapliga belägg för entreprenörskapets avgörande roll för välståndsutvecklingen.¹ Det går knappast att ge en rättvisande bild av ett idag rikt lands moderna ekonomiska historia utan att komma in på de branscher och företag som spelat en central roll i landets utveckling.

Vad är då entreprenörskap och vad är det som får entreprenörer att agera så att välståndet i hela samhället ökar och gör så att inte bara entreprenörerna själva blir rika? Hur goda är betingelserna i Sverige för det produktiva entreprenörskapet? Att försöka besvara dessa frågor är syftet med denna uppsats.

Entreprenörskap – en definition

I den ekonomiska litteraturen har entreprenörskapet diskuterats åtminstone sedan Richard Cantillons analyser från början av 1700-talet. Jag väljer här att (i likhet med till exempel Wennekens och Thurik 1999) definiera (produktivt) entreprenörskap som förmågan och villigheten hos individer, både på egen hand och inom organisationer, att:

- varsebli och skapa nya ekonomiska möjligheter;
- introducera sina idéer på marknaden under osäkerhet genom att fatta beslut om lokalisering, produktutformning, resursanvändning, institutioner och belöningsssystem;
- konkurrera med andra för att öka sin marknadsandel, vilket innebär att man inte kan sätta likhetstecken mellan entreprenörskap och egenföretagande.

¹ För en färsk översikt av litteraturen om kopplingen mellan entreprenörskap och tillväxt hänvisas till Carree och Thurik (2010). I Bianchi och Henrekson (2005) visas att entreprenörsrollen inte integrerats i de modeller nationalekonomer använder för att förklara ekonomisk tillväxt.

En individ kan vara entreprenöriell både i egenskap av egenföretagare och som anställd. Det senare kallas ofta intraprenörskap. Genom att ett företag skapar goda förutsättningar för ett entreprenöriellt beteende hos sina anställda kan även organisationer bli entreprenöriella. En indelning av företagare och anställda i entreprenöriella och förvaltande roller görs i *tabell 1*.

Tabell 1 Entreprenörer, intraprenörer och förvaltare

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

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 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 incitamentstrukturer.

En renässans för entreprenörskapet

Bakom företagsnamnen finns alltid en grundare och starkt drivande kraft – en entreprenör. När USA gick förbi Storbritannien och blev teknologiskt ledande kring förra sekelskiftet skedde detta i hög grad genom avgörande insatser av entreprenörer som John D. Rockefeller och Henry Ford, av innovatörer som Thomas Edison och Alexander Graham Bell och av kreativa finanskapitalister som J.P. Morgan och Andrew B. Mellon. På motsvarande sätt förknippas den svenska industrialiseringen under slutet av 1800-talet med specifika företag och entreprenörer som Lars Magnus Ericsson, bröderna Bolinder, Fredrik Bünsow, Gustaf de Laval och Sven Wingquist. Bakom de nya företag som vuxit sig stora under efterkrigstiden finns också ofta en enskild person som bygger ett företag baserat på en vision och en stark affärsidé. Ingvar Kamp-rads IKEA, Ruben Rausings Tetra Pak och Erling Perssons H&M är kanske de mest kända.²

Det är uppenbart att enskilda innovatörer och entreprenörer hade stor betydelse för den kraftfulla omvandlingen av de ledande ekonomierna från den industriella revolutionens genombrott och framåt. Från och med 1930-talet blev det däremot allt vanligare att anse att ekonomisk utveckling var möjlig, och kanske underlättades, utan entreprenörsfunktionen. Särskilt Joseph Schumpeter, känd som entreprenörskapets banerförare *par excellence*, menade i sin bok *Capitalism, Socialism and Democracy* från 1942 att entreprenören i framtiden inte skulle komma att ha samma betydelse för den ekonomiska utvecklingen:

Denna sociala funktion håller redan på att förlora i betydelse och denna utveckling kommer att fortgå i en accelererande takt i framtiden även om den ekonomiska process

² Den som är intresserad av enskilda svenska entreprenörer och deras betydelse för Sveriges ekonomiska utveckling hänvisas till Johnson (2006).

som entreprenörskapet tidigare varit så viktig för fortsätter obruten. För, å andra sidan, är det idag mycket lättare än förr att göra saker som ligger utanför tidigare rutiner – själva förnyelsefunktionen håller på att reduceras till rutin.

Föreställningen att en storskalig produktion och en social ordning med starka kollektivistiska inslag befrämjade den ekonomiska utvecklingen hade en stark förankring vid denna tid. I synnerhet den i Sverige mycket inflytelserike Harvardekonomen John Kenneth Galbraith (1956, 1967) gav kraftfulla argument för en politik som gynnade de etablerade storföretagen. Han hävdade att såväl innovationer som förbättringar i existerande produkter och produktionsprocesser mest effektivt åstadkoms inom ramen för stora industriföretag. Individuella ansträngningar, och därmed individuella incitament, ansågs få allt mindre betydelse.

För den som lät sig övertygas av denna analys framstod Sverige som särdeles lyckligt lottat vid mitten av 1960-talet. Den svenska företagsstrukturen präglades redan vid krigsslutet av en påtaglig storföretagsdominans och en stark koncentration av det privata ägandet och denna tendens kom att förstärkas under 1950- och 60-talen. Välskötta och rationellt styrda storföretag skulle kunna dra nytta av skalekonomier och samtidigt stå för förnyelsefunktionen i ekonomin.

En vändpunkt kom dock i början av 1970-talet. Med början i de stora industriländerna uppstod världen över en renässans för entreprenörskapet. Flera förklaringar till detta har anförts:³

- (i) Den teknologiska utvecklingen har sänkt transaktionskostnaderna på marknaden, vilket möjliggjort ökad specialisering och fokusering på kärnverksamheten. Även små företag kan i dag vara globala, kommunicera och köpa och sälja över hela jordklotet.
- (ii) Det har skett en förskjutning i produktionsinriktningen från branscher präglade av stora företag och anläggningar i riktning mot tjänstebranscher där företagen och anläggningarna i regel är mindre.
- (iii) I takt med ökade inkomster har konsumenterna i högre grad kommit att efterfråga mer differentierade produkter, snarare än de standardiserade dito som lämpar sig för storskalig massproduktion.
- (iv) Genuint nya produkter och produktionsmetoder introduceras i många fall bäst i nya företagsbildningar. 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.
- (v) Småföretagssektorn kan fungera som en billig mekanism för att identifiera och utveckla företagsledare och entreprenörstalanger.

Kan entreprenörskap mätas?

Entreprenörskap anses således vara viktigt igen. Forskare har ofta valt att mäta graden av entreprenörskap i ett land eller en region (Carree och Thurik 2010; Wennekers och Thurik 1999) som egenföretagarnas andel av den totala sysselsättningen. Om vi för ett

³ Se Audretsch (1995) och bidragen i Acs (1999) för referenser och en omfattande underbyggnad till de fem punkterna.

ögonblick ser på valet att bli egenföretagare, så kan en mängd skäl ligga bakom ett sådant val. Detta framgår ur *tabell 2*. Det kan både vara fråga om ett sätt att få ett bättre liv eller vara det bästa sättet att realisera den fulla entreprenöriella potentialen i en idé. Ofta är det dock ett sätt att komma runt regleringar och hinder som satts upp antingen inom företaget där man är anställd eller att arbetsmarknaden är alltför reglerad för anställda. Ett tredje skäl är att egenföretagande kan öka möjligheterna till privilegiejakt och otillbörligt skatteundandragande.

I själva verket är det så att fattiga länder nästan undantagslöst har en mycket hög andel egenföretagare. Antagligen kommer få av dessa företag att bidra till tillväxt- och sysselsättningsgenerering, i synnerhet inte det egenföretagande som kan karaktäriseras som nödvändighetsentreprenörskap. USA, som allmänt ses som det kanske mest entreprenöriella landet i västvärlden, har exempelvis en lägre egenföretagarandel än både Sverige och Danmark.

Tabell 2 Entreprenöriella och icke-entreprenöriella motiv för egenföretagande

	Entreprenöriell	Icke-entreprenöriell
<i>First best</i>	Förverkliga en affärsidé som bäst lämpar sig för att drivas i ett nytt företag	1. Eftersträva oberoende, viss livsstil etc. 2. Lokal tjänsteproduktion, nätverkssamarbete med andra, ofta på projektbasis
<i>Second best</i>	1. Nödvändighetsentreprenörskap 2. Undermålig ledning i existerande företag omöjliggör intraprenörskap 3. Sätt att undvika effekter av diskriminering eller bristande socialt kapital i marginaliserade grupper	1. Säkerhetsventil mot omfattande arbetsmarknadsregleringar 2. Sätt att uppnå flexibilitet som förhindras av andra regleringar 3. Sätt att undvika effekter av diskriminering eller bristande socialt kapital i marginaliserade grupper 4. Nödvändighetsentreprenörskap
Privilegiejakt	Starta företag för att dra nytta av subventioner eller skattelättnader snarare än för att skapa värden för konsumenter	1. Omvandla konsumtionsutgifter till avdragsgilla affärskostnader 2. Bedrägligt beteende, exempelvis att delar av intäkterna inte tas upp i bokföringen

Anm.: I tabellen listas de viktigaste motiven för egenföretagande. Det är givetvis fullt möjligt att entreprenörskap som eftersträvas för att nå ökat oberoende och illegalt egenföretagande också är entreprenöriellt. Med ”*first best*” menas att de val som görs är både det privat- och samhällsekonomiskt optimala. ”*Second best*” innebär att det bästa valet är blockerat, men egenföretagande kan ändå i större eller mindre utsträckning bidra till att motverka de negativa effekter som följer av att ”det bästa” valet inte är möjligt, exempelvis till följd av regleringar.

Genom det stora internationella projektet *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)* går det att få fram internationellt jämförbara mått på graden av entreprenöriell aktivitet i närmare 60 länder (Kelley, Bosma och Amorós 2010). GEM definierar graden av enterprenöriell aktivitet som andelen av befolkningen i åldern 18–64 år som antingen är i färd med att starta ett företag eller driver ett företag de själva varit med om att

starta för mindre än 42 månader sedan. Irland, det i särklass snabbast växande landet i västvärlden fram till 2007, låg inte på något sätt i topp under den perioden; den entreprenöriella aktiviteten var till exempel avsevärt högre i Australien och Argentina, länder som utvecklats svagt i ett längre perspektiv.⁴ I botten finns det rika Japan.⁵

Nyare forskning visar att en mycket liten andel av alla företag står för en stor del av tillväxten i produktion och sysselsättning (Storey 1994; van Praag och Versloot 2008; Henrekson och Johansson 2009). Dessa snabbväxande företag kallas ibland gaseller. Det faktum att en liten andel av företagen har visat sig ha så stor betydelse har ökat forskares och politiska beslutsfattares intresse för dessa entreprenöriella företag. Acs (2008) talar träffande om *high-impact entrepreneurship* (HIE). Sanandaji (2011) utvecklar ett nytt mått på HIE – antalet personer i förhållande till befolkningen som blivit miljardärer på eget företagande – i olika länder. Det visar sig att detta mått har ett starkt positivt samband med inkomstnivån i ett land, men i regel ger motsatt bild av graden av entreprenörskap jämfört med andelen egenföretagare.

Entreprenörskapets kanalisering

Vi har redan konstaterat att näringslivets utveckling i ett land är intimt förknippad med dess entreprenörer. Samtidigt går det inte att säga att det är entreprenörerna som gjort ett land rikt. Om vi för en kort stund antar att alla de stora entreprenörer som förknippas med det industriella genombrottet i Sverige inte funnits, då hade Sverige sannolikt ändå genomgått en utvecklingsprocess liknande den som faktiskt ägde rum, även om den kanske blivit något mindre kraftfull och ärofylld och sett lite annorlunda ut. Hur kan vi förklara denna paradox?

William J. Baumol menar i en banbrytande artikel från 1990 att variationer i ekonomisk tillväxt under olika historiska epoker i hög grad kan förklaras av skillnader i spelreglerna för entreprenörskapet. Genom att studera så skilda epoker som Romarriket, det medeltida Kina och tiden för den första industriella revolutionen i England, visar Baumol hur formella och informella regler i samhället avgör om entreprenörskap tar sig uttryck i för samhället mer eller mindre produktiva former. Exempelvis menar han att *fideikommissinstitutet*, dvs. regeln att den äldste sonen ärver hela egendomen i adliga familjer, spelade en stor roll för att göra Storbritannien till det ledande landet efter den industriella revolutionen. Tidigare hade arvlösa, entreprenöriella yngre söner i de rika adelsläkterna tvingats ut på slagfälten för att den vägen nå ära och rikedom. Nu kunde de i stället söka sig till handel och industri, vilket bidrog till att öka statusen för dessa tidigare ofta illa sedda verksamheter.

Vi kan tänka oss att entreprenörsverksamhet gestaltar sig i två ytterlighetsformer (inom lagens ramar). I det gynnsamma fallet är spelreglerna utformade så att entreprenörerna satsar på att förbättra teknologin (i ordets vidaste mening) i den egna verksamheten. Därmed förbättras produktiviteten och inkomstnivån samtidigt som tillväxten befrämjas. I det ogynnsamma fallet leder spelreglerna i stället entreprenörerna till privilegiejakt (*rent seeking*). Detta innebär att avkastningen på entreprenörskapet kommer från förmögenhetsomfördelning istället för förmögenhetsskapande.

⁴ Reynolds med flera (2005).

⁵ För Japans del kan det låga egenföretagandet mycket väl bero på att möjligheterna till intraprenörskap varit goda och därför behovet av att starta nya företag för att förverkliga visioner varit mindre.

Till detta kan läggas det rent destruktiva och olagliga entreprenörskap som fortfarande förekommer och tar sig former som plundring, smuggling och beskyddarverksamhet.

Murphy, Shleifer och Vishny (1991) menar att fördelningen av talang mellan produktivt entreprenörskap och privilegiejakt beror på den *relativa* ersättningen i de två verksamheterna. Det räcker således inte att avkastningen är god på produktivt entreprenörskap. Den måste också vara låg på privilegiejakt och destruktivt entreprenörskap.

När denna ytterligare aspekt av entreprenörskap inkluderas kan viktiga insikter nås. Sett ur ett europeiskt perspektiv fanns det gott om entreprenörer även innan det industriella genombrottet, men betingelserna var sådana att entreprenörstalangen användes till andra saker än att bygga företag – inte minst till att försöka vinna segrar på slagfälten eller sträva efter politiska favörer och monopolprivilegier av olika slag.

Det är således inte bara, eller ens i första hand, entreprenörskapets totala omfattning eller enskilda entreprenörers insatser som kan förklara varför länder som Sverige och USA är rika, medan andra länder som Sierra Leone och Burma är utomordentligt fattiga. Människor i fattiga länder kan vara väl så entreprenöriella; problemet behöver inte vara för lite entreprenörskap utan att det via samhällets belöningsystem kanaliseras i fel riktning; till privilegiejakt, till verksamheter utan större inneboende potential och till ”kringgående” (*evasive*) entreprenörskap för att undgå de skadliga effekterna av bristande rättssäkerhet, korruption och hämmande regleringar (Coyne och Leeson 2004).

Den viktigaste insikten från analysen är således att det inte är entreprenörsinsatser i allmänhet som är centrala för välståndsutvecklingen utan ett samhällsligt produktivt entreprenörskap kanaliserat genom företag med god tillväxtpotential (Hölzl 2010).

De svenska spelreglerna

I alla existerande ekonomier finns en mängd institutioner/spelregler som ekonomiska aktörer måste beakta. I många fall leder spelreglernas inverkan till att det som blir privatekonomiskt rationellt för den enskilde inte är samhällsekonomiskt rationellt. Ett exempel på detta är när hög skatt på arbete i den formella sektorn gör det lönsamt för hjärnkirurgen att ta ledigt för att måla om huset i stället för att hjälpa människor i akut behov av dennes insats. Självfallet finns det ett antal spelregler som påverkar incitamenten att utöva entreprenörskap i ett samhälle. Såväl graden av entreprenörskap som dess inriktning kan påverkas. Utrymmet tillåter inte en uttömmande analys av de relevanta spelreglerna i Sverige utan denna måste bli skissartad.⁶

Direkta stöd

Det finns en rik flora av stödformer för företagande, inte minst för att gynna bygder med svag sysselsättning, vissa branscher eller för att hjälpa arbetslösa. Varje sådant

⁶ För en mer omfattande analys, se till exempel Henrekson (2005). Baumol, Litan och Schramm (2007) och Henrekson och Stenkula (2010) diskuterar entreprenörspolitik mer generellt. Bergh (2009) innehåller en bred genomgång av de omfattande avregleringar som gjorts i svensk ekonomi sedan mitten av 1980-talet.

system avleder entreprenörstalång från mer livskraftiga verksamheter. Lerner (2009) diskuterar vanliga misstag i samband med offentliga åtgärder som direkt ingriper i den entreprenöriella processen: tidshorisonten är för kort, de stöder företag, branscher och regioner som privata aktörer är skeptiska till och offentliga stödprogram ger aktörerna felaktiga incitament genom att minska eller helt ta bort de negativa effekterna vid misslyckanden.⁷ Även om det går att peka på offentliga satsningar som *ex post* katalyserat framväxten av dynamiska entreprenöriella miljöer, så går det ändå inte att dra slutsatsen att direkta offentliga insatser kan förväntas ha en positiv effekt på innovationsförmåga och entreprenörskap.

Attraktiviteten i att vara löntagare

En första, fundamental observation är att 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 när en individ lämnar en anställning för att bli företagare. Den som frivilligt ger upp de förmaner som upparbetats inom ramen för den fasta anställningen och startar eget, har i värsta fall inget skydd utöver vad socialbidragsnormen garanterar. En nybliven entreprenör ska dessutom försöka växa genom att rekrytera personal som, om de redan är etablerade på arbetsmarknaden, ställs inför samma dilemma.

En stor förbättring på senare år ur ett entreprenörsperspektiv är de åtgärder som vidtagits för att göra det mer lönsamt att arbeta istället för att leva på bidrag (såväl minskade ersättningar i transfereringssystemen som lägre skatt på arbetsinkomster relativt transfereringsinkomster).

Skatten på entreprenörsinkomster

Det svenska skattesystemet missgynnar små, nya och entreprenöriella företag relativt stora, särskilt kapitalintensiva, företag som lämpar sig för institutionellt ägande. Det handlar inte bara om de så kallade 3:12-reglerna som konstruerats för att förhindra fåmansbolagsägare att omvandla högt beskattade arbetsinkomster till något lägre beskattade kapitalinkomster. Minst lika viktigt är att större bolag både har bättre möjligheter till lånefinansiering och lämpar sig för institutionella ägare som ofta inte betalar någon skatt alls. Från mitten av 1960-talet fram till skattereformen 1990/91 var individuellt ägande av företag exceptionellt missgynnade ur skattehänseende. Grundarna av företag som Tetra Pak, IKEA och H&M hade i själva verket inte kunnat behålla kontrollen över sina företag om de valt att stanna kvar i Sverige under denna tid.

Skatten på företagarinkomster 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 140 000 kr till en skattesats på 20 procent. Utbetalda löner i företaget har givits ökad

⁷ Jämför Svensson (2008) som i sin studie av kommersialisering av svenska patent finner att de entreprenörer som erhåller mjuka lån, dvs. lån som skrivs av om kommersialiseringen misslyckas, lyckas sämre än de som endast erhåller lån på kommersiella villkor.

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.

Sparandets institutionalisering

Det finns ingen brist på riskvilligt kapital i Sverige om man bara ser till volymtermer, men det riskvilliga kapitalet är koncentrerat till stora fonder. Detta avspeglar i sin tur 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 både kan satsa små belopp och bistå med personligt engagemang. Det riskvilliga kapitalet är dessutom, också av skatteskal, i regel domicilierat utomlands. Detta är knappast befrämjande för det ”intelligenta” kapital som anses så viktigt i en entreprenöriell ekonomi.

Skatten på arbete och personaloptioner

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 deras entreprenörsanssträngningar 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 marginalsatt 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.⁸ Med de svenska skattereglerna kan därför i praktiken inte en högkompetent venture capital-näring med juridiskt säte i Sverige växa fram.

Produktmarknadsregleringar

Den storskaliga produktionen i industrin kom i stora stycken att bli förebild även för produktionen av välfärdstjänster. I detta fall kom den offentliga sektorn snarare än storföretagen att stå för produktionen, vilket kom att utestänga privata entreprenörer från en stor och växande del av ekonomin. De senare årens konkurrensutsättning av offentlig verksamhet har öppnat upp en ny arena för produktivt entreprenörskap inom ramen för vinstdrivande företag och ökningen av den privata andelen av produktionen av många tjänster har varit snabb. Inte minst framgår den starka effekten av friskole-reformen 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 drifts-

⁸ I USA, å andra sidan, beskattas sedan 1981 personaloptioner lågt (idag 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).

former. Lagen om valfrihetssystem (LOV 2008:962) trädde i kraft 2009. 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.⁹ Det är lätt att föreställa sig hur en större öppenhet för privata producenter kommer att bana väg för framväxten av många nya företag.

Den stora utmaningen när marknaden för offentligfinansierade välfärdstjänster öppnas för privata vinstdrivande aktörer är att det offentliga förmår reglera marknaderna så att värdeförstörande privilegiejakt förhindras.¹⁰

Entreprenörskap inom personliga tjänster

En stor andel av allt arbete utförs utanför marknaden. I mitten av 1990-talet beräknades det obetalda egenarbetet och svartarbetet vara mer omfattande än det beskattade marknadsarbetet och den privata tjänstesektorn var osedvanligt liten i Sverige vid en internationell jämförelse (SOU 1997:17). Höga skatter på arbete uppmuntrar till egenproduktion av många tjänster. Som en följd av detta är sannolikheten lägre att det växer fram en stor, effektiv tjänstesektor som framgångsrikt kan konkurrera med det obetalda egenarbetet och den svarta sektorn. Därigenom blir en viktig arena för kommersiell exploatering och entreprenöriell affärsutveckling mer svårtillgänglig. Skattekillen för många tjänster har under senare år reducerats kraftigt genom införandet av det så kallade RUT-avdraget 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.¹¹ Ett liknande system finns för om- och tillbyggnad av den egna bostaden (ROT). System som dessa bidrar till att minska problemen med att ett högt aggregerat skattetryck bromsar utvecklingen av den privata tjänstesektorn.

Slutsatser om de svenska spelreglerna

De hinder för entreprenörskap i Sverige som funnits har inte lett till att entreprenörer saknats, men däremot har utvecklingen i många stycken varit i linje med vad man kan förvänta sig. Få företag har vuxit sig stora. En genomgång av läget år 2000 visade att inte ett enda av de omsättningsmässigt största företagen i Sverige var grundat efter 1969. Detta står i bjärt kontrast till framför allt USA där flera av de mest kända storföretagen grundats efter 1960 eller till och med efter 1980.¹² Många av de framgångsrika entreprenörsföretagen är också sprungna ur de betingelser som gäller i Sverige. Framgångsrika företag som vänder sig till konsumenter – H&M, Clas Ohlson, Mekonomen, IKEA – sysslar i hög grad med att sälja produkter med lågt tjänsteinnehåll till

⁹ *Källa:* Sveriges Kommuner och Landsting.

¹⁰ För en översikt om denna problematik hänvisas till Shleifer (1998).

¹¹ 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.

¹² Baumol, Litan och Schramm (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).

låga priser. Själva tillverkningen är oftast förlagd till länder med låga löner och låg skatt på arbete. Med rötter i den svenska myllan har sedan flera av dessa företag kunnat expandera genom att hitta nischer i andra länder.

De flesta av de övriga företag som byggts upp har varit inriktade på att sälja till andra företag eller till offentlig sektor. Bland de företag som haft den snabbaste expansionen under senare år finns många som producerar säkerhetstjänster (Assa Abloy, Securitas, Gunnebo, Niscayah). Denna starka utveckling sammanfaller med ökade kvalitetsproblem vad gäller offentlig sektors kärnuppgifter.

På senare år har betingelserna för produktivt entreprenörskap förbättrats på flera punkter: lönsamheten att arbeta har ökat, skatten på entreprenörsinkomster har sänkts och nya arenor för produktivt entreprenörskap har öppnats inom personliga tjänster och på välfärdsområdet.

Avslutning

Produktiva entreprenörsinsatser är avgörande för att uppnå ett högt välstånd. Entreprenörskap är dock inte produktivt per automatik. Det är först när de institutionella ramvillkoren ("belöningsstrukturen") uppmuntrar rätt form av entreprenörskap som en entreprenörsdriven välståndsskapande tillväxtprocess kan komma igång och upprätthållas. Ramvillkoren avgörs genom politiska beslut på en lång rad områden som griper över breda fält. Betingelserna behöver helt enkelt vara tillräckligt gynnsamma för att goda idéer ska kunna lägga grunden till snabbväxande företag.

Den som värnar om en god framtida välståndsutveckling i Sverige kan inte förlita sig på att ett antal kraftfulla entreprenörer ska kliva fram och ge oss övriga jobb och goda inkomster. Däremot finns stora möjligheter att öka välståndet genom att på ett antal viktiga marginaler förbättra betingelserna för det *produktiva* entreprenörskapet samtidigt som möjligheterna till destruktivt entreprenörskap försämras. Om så sker kommer vi om några decennier också att kunna ta del av många nya biografier över det tidiga 2000-talets entreprenörshjältar.

Referenser

- Acs, Zoltan J., red. (1999), *Are Small Firms Important?* Dordrecht: Kluwer.
- Acs, Zoltan J. (2008), "Foundations of High-Impact Entrepreneurship". *Foundations and Trends in Entrepreneurship* 4(6), 535–620.
- Audretsch, David B. (1995). *Innovation and Industry Evolution*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Baumol, William J. (1968), "Entrepreneurship in Economic Theory". *American Economic Review* 58(2), 64–71.
- Baumol, William J. (1990), "Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive". *Journal of Political Economy* 98(4), 893–921.
- Baumol, William J., Robert E. Litan och Carl J. Schramm (2007), *Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity*. Princeton, NJ: 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), 353–377.
- 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*. New York och London: Springer.
- Coyne, Christopher J. och Peter T. Leeson (2004), "The Plight of Underdeveloped Countries". *Cato Journal* 24(2), 235–249.
- Fölster, Stefan (2003), *Jämlikheten som försvann*. Stockholm: Ekerlids.
- Galbraith, John K. (1956), *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*. Boston: Houghton Mifflin.
- Galbraith, John K. (1967), *The New Industrial State*. London: Hamish Hamilton.
- Gompers, Paul A. och Josh Lerner (2001), *The Money of Invention: How Venture Capital Creates New Wealth*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Henrekson, Magnus (2005), "Entrepreneurship – A Weak Link in the Welfare State?" *Industrial and Corporate Change* 14(3), 437–467.
- Henrekson, Magnus och Dan Johansson (2009), "Competencies and Institutions Fostering High-growth Firms". *Foundations and Trends in Entrepreneurship* 5(1), 1–80.
- Henrekson, Magnus och Mikael Stenkula (2010), "Entrepreneurship and Public Policy". I Zoltan J. Acs och David B. Audretsch, red., *Handbook of Entrepreneurship Research*. New York och London: Springer.
- Hölzl, Werner (2010), "The Economics of Entrepreneurship Policy: Introduction to the Special Issue". *Journal of Industry, Competition and Trade* 10(3–4), 187–197.
- Johnson, Anders (2006), *Tidernas entreprenörer i Sverige*. Malmö: Gleerups.
- Kelley, Donna J., Niels Bosma och José Ernesto Amorós (2010), *Global Entrepreneurship Monitor: 2010 Global Report*. Wellesley, MA, London och Santiago: Babson College, London Business School och Universidad del Desarrollo.
- 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, NJ: Princeton University Press.
- Murphy, Kevin M., Andrei Shleifer och Robert W. Vishny (1991), "The Allocation of Talent: Implications for Growth". *Quarterly Journal of Economics* 106(2), 503–530.
- Reynolds, Paul D., Niels Bosma, Erkkö Autio, Steve Hunt, Natalie De Bono, Isabel Servais, Paloma Lopez-Garcia och Nancy Chin (2005), *Global Entrepreneurship Monitor: 2004 Executive Report*. Wellesley, MA, London och Kansas City: Babson College, London Business School och Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- Sanandaji, Tino (2011), *Essays in Entrepreneurship Policy*. Doktorsavhandling. Chicago, IL: Irving B. Harris Graduate School of Public Policy Studies, University of Chicago.
- Schumpeter, Joseph A. (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper & Row.
- Shleifer, Andrei (1998), "State Versus Private Ownership". *Journal of Economic Perspectives* 12(4), 133–150.
- SOU 1997:17, *Skatter, tjänster och sysselsättning*. Stockholm: Finansdepartementet.

- Storey David J. (1994), *Understanding the Small Business Sector*. London: Routledge.
- Svensson, Roger (2007), "Innovation Performance and Government Financing". *Journal of Small Business and Entrepreneurship* 21(1), 95–116.
- van Praag, C. Mirjam och Peter H. Versloot (2008), "The Economic Benefits and Costs of Entrepreneurship: A Review of the Research". *Foundations and Trends in Entrepreneurship* 4(2), 65–154.
- Wennekers, Sander och A. Roy Thurik (1999). "Linking Entrepreneurship and Economic Growth". *Small Business Economics* 13(1), 27–55.