



# Betydelsen av entreprenörskap och FoU för Sveriges välfärd och tillväxt

- drivkrafter och institutioner

En forskningsrapport skriven av  
Magnus Henrekson och Mikael Stenkula  
på uppdrag av Konkurrensverket

Betydelsen av entreprenörskap och  
FoU för Sveriges välfärd och tillväxt  
- drivkrafter och institutioner

Magnus Henrekson och Mikael Stenkula  
ISSN-nr 1401-8438  
Illustration: Martina Thulin, Odelius New Media

## Förord

I denna rapport analyseras betydelsen av entreprenörskap och FoU för en nations välbefinnande. Fokus ligger på entreprenörens roll i denna process. Vidare diskuteras de institutionella förutsättningarnas betydelse för att stimulera det som kallas produktivt entreprenörskap. Diskussionen är kopplad till vad som redan har gjorts i Sverige. Därutöver lämnas förslag till konkreta åtgärder för att stärka entreprenörsklimatet. Rapporten har utgjort ett underlag till Konkurrensverkets rapport Konkurrensen i Sverige 2007.

Det är författarna själva som svarar för innehåll och slutsatser i rapporten. Slutsatserna behöver alltså inte nödvändigtvis återspegla Konkurrensverkets uppfattning.

Stockholm, december 2007

Claes Norgren  
Generaldirektör

# Betydelsen av entreprenörskap och FoU för Sveriges välfärd och tillväxt: Drivkrafter och institutioner

27 oktober 2007

Magnus Henrekson<sup>1</sup> och Mikael Stenkula<sup>2</sup>

*Författarpresentation:* Magnus Henrekson är vd för Institutet för Näringslivsforskning och professor vid Nationalekonomiska institutionen på Handelshögskolan i Stockholm. Han forskar huvudsakligen kring företagandets villkor och förklaringar till ekonomisk tillväxt. Mikael Stenkula är filosofie doktor i nationalekonomi från Lunds universitet och verksam vid Ratioinstitutet. Han forskar huvudsakligen kring institutionernas effekter på entreprenörskap och företagande.

<sup>1</sup>Institutet för Näringslivsforskning (IFN)  
Box 55665  
SE-102 15 Stockholm  
Tel: 08-665 65 02  
E-post : [Magnus.Henrekson@ifn.se](mailto:Magnus.Henrekson@ifn.se)

<sup>2</sup>Ratio  
Box 3203  
SE-103 64 Stockholm  
Tel: 08-441 59 11  
E-post: [Mikael.Stenkula@ratio.se](mailto:Mikael.Stenkula@ratio.se)

# Innehållsförteckning

<b>1. INLEDNING.....</b>	<b>1</b>
<b>2. VAD ÄR ENTREPRENÖRSKAP? .....</b>	<b>2</b>
<b>3. VARFÖR ÄR ENTREPRENÖRSKAP VIKTIGT? .....</b>	<b>3</b>
<b>4. FOU OCH EKONOMISK UTVECKLING .....</b>	<b>5</b>
<b>5. ENTREPRENÖRSKAP OCH FOU .....</b>	<b>6</b>
<b>6. SMÅ OCH NYA FÖRETAG OCH INNOVATIONER .....</b>	<b>13</b>
<b>7. INSTITUTIONERNAS BETYDELSE.....</b>	<b>14</b>
7.1 BESKATTNINGEN AV ENTREPRENÖRSINKOMSTER .....	15
7.2 REGELVERKEN KRING SPARANDE OCH KAPITALFÖRSÖRJNING .....	17
7.3 LÖNEBILDNINGEN.....	20
7.4 ARBETSMARKNADSLAGSTIFTNINGEN .....	22
7.5 REGLERINGEN AV OFFENTLIG SEKTOR .....	25
7.6 KONKURSLAGSTIFTNINGEN .....	27
<b>8. SLUTSATSER .....</b>	<b>30</b>
<b>APPENDIX .....</b>	<b>32</b>
<b>REFERENSER.....</b>	<b>34</b>

## 1. Inledning

Samhället står inför stora utmaningar. Ekonomin blir gradvis allt mer kunskapsbaserad. Parallellt med detta pågår en ökad globalisering och den därav tilltagande specialiseringen gör att en bevarad konkurrenskraft i företagen kommer att kräva att kunskapsinnehållet i produktionen, som sker i globala nätverk, blir allt större. Standardiserad och arbetsintensiv produktion med lågt kunskapsinnehåll kommer till stora delar att ske på annat håll än i rika i-länder som Sverige, Tyskland och USA. Behovet av att företag satsar på FoU och innovativ verksamhet har aldrig varit större. För en fortsatt ekonomisk utveckling – och i förlängningen för att upprätthålla vår välfärd – kommer kunskap och intellektuellt kapital att spela en allt större roll. Allt fler forskare och experter är överens om att satsning på FoU och innovationskraft är en förutsättning för en fortsatt god ekonomisk utveckling i ett land. Snabb produktförnyelse och effektivare produktionsprocesser tycks vara en förutsättning för att hävda sig i dagens situation med en snabb teknikutveckling och tilltagande konkurrenstryck från omvärlden. För att i-länderna ska kunna utnyttja de fördelar som globaliseringen erbjuder blir det av avgörande betydelse att förnyelsefunktionen fungerar väl, vilket i praktiken förutsätter att nya kunskapsintensiva företag startas och att etablerade företag blir mer innovativa.

Denna diskussion förs nu också i media och i den politiska sfären. Ledande politiker i Sverige missar inga tillfällen att betona betydelsen av t.ex. patentverksamhet, FoU och innovationer för den nationella välfärdsutvecklingen. Samtidigt fylls tidningarna med uttalanden från experter som lägger ut texten om att vi står inför ett paradigmskifte och en ”ny ekonomi” med helt nya förutsättningar och begränsningar till följd av den nya kunskapsekonomin som håller på att växa fram.

En viktig pusselbit som dock ofta saknas i både teoretiska, empiriska och policyorienterade artiklar och rapporter är entreprenörens, eller rättare sagt det entreprenöriella företags, betydelse för att skapa nya och kanske annorlunda möjligheter av den kunskap som FoU och annan verksamhet genererar. Ibland får man intryck av att kunskapskapital, eller mer specifikt, satsningar på FoU per automatik bidrar till ekonomisk utveckling i ett land. I början av 1990-talet började dock flera forskare tala om en svensk ”tillväxtparadox”. Trots att Sverige enligt gängse mått låg i världstopp vad gäller patent och investeringar i FoU, föreföll detta inte ge något märkbart avtryck i tillväxtstatistiken. Det som ofta saknas i diskussionerna och analyserna är att det krävs någon, närmare bestämt en entreprenör, för att kunna omvandla och använda den kunskap som genereras till ekonomisk utveckling i form av nya företag eller etablerade växande företag med nya idéer.

Syftet med denna rapport är tvåfalt. För det första kommer vi att analysera betydelsen av entreprenörskap och FoU för en nations välfärd. Fokus kommer framförallt att ligga på entreprenörens roll i denna process. För det andra kommer vi att diskutera de institutionella förutsättningarnas betydelse för att stimulera det vi kallar produktivt entreprenörskap. Vår diskussion kommer att vara kopplad till vad som redan har gjorts i Sverige och vi kommer också att föreslå konkreta åtgärder för att ytterligare stärka entreprenörsklimatet. I vårt uppdrag ligger dock inte att utvärdera huruvida de förslag vi ger i dagsläget kan anses vara politiskt möjliga att genomföra.

Rapporten är upplagd på följande sätt. I avsnitt 2 och 3 ges en kortfattad introduktion till vad entreprenörskap är och varför entreprenörskap är en betydelsefull faktor för den ekonomiska utvecklingen. I avsnitt 4 diskuterar vi FoU och ekonomisk utveckling, medan vi i avsnitt 5

och 6 analyserar entreprenörskapets respektive småföretagens betydelse för att FoU och ny kunskap verkligen ska generera ekonomisk utveckling. I avsnitt 7 analyseras de centrala institutionernas betydelse för utbudet av produktivt entreprenörskap. I direkt anslutning till varje område presenteras ett antal policyförslag som kan förväntas stimulera utbudet av produktivt entreprenörskap. I det avslutande avsnittet görs dels en kort sammanfattning av rapporten, dels lyfts de viktigaste slutsatserna från analysen fram.

## 2. Vad är entreprenörskap?<sup>1</sup>

Innan vi går närmare in på att diskutera entreprenörskapets funktion och betydelse för den ekonomiska utvecklingen i allmänhet och för exploateringen av FoU i synnerhet måste vi först kort konkretisera vad vi egentligen menar med entreprenörskap. Entreprenörens funktion har diskuterats oräkneliga gånger under årens lopp av såväl ekonomer som forskare inom andra samhällsvetenskapliga discipliner. Det finns emellertid inte någon allmänt accepterad definition av vad som menas med entreprenörskap och vem som kan kalla sig entreprenör. I litteraturen går det att hitta åtminstone 12 olika definitioner av entreprenörskap och resone-  
mang om entreprenörskapets natur finns redan i början av 1700-talet hos den franske ekonomen Richard Cantillon.<sup>2</sup> De mest kända entreprenörskapsforskarna har betonat entreprenören som en innovatör (Joseph Schumpeter), arbitragör/jämviktsskapare (Israel Kirzner), osäkerhetsbärare (Frank Knight) och koordinator (Jean-Baptiste Say).

Även om det finns många föreställningar och definitioner av entreprenörskap skulle man dock klart kunna säga att entreprenörskap i första hand åsyftar en ekonomisk funktion, en funktion som bärs upp och utförs av enskilda individer – entreprenörer. I strikt mening är entreprenörskap därmed något som karakteriserar en person.

En rimlig definition av entreprenörskap som fångar upp de mest centrala aspekterna är förmågan och villigheten hos individer, både på egen hand och inom organisationer, att:<sup>3</sup>

- varsebli och skapa nya ekonomiska möjligheter;
- introducera sina idéer på marknaden under osäkerhet genom att fatta beslut om lokalisering, produktutformning, resursanvändning, institutioner och belöningsystem.

Det ligger nära till hands att också inkludera viljan och förmågan att expandera en verksamhet till sin fulla potential i definitionen av produktivt entreprenörskap. Dock är detta inte självklart eftersom nedläggning och styckning av företag kan vara en viktig entreprenöriell uppgift. Däremot måste entreprenören alltid ha ambitionen att skapa värde, vilket i praktiken ofta innebär att denne agerar för att expandera verksamheten till sin fulla potential.

En förutsättning för att en verksamhet ska definieras som entreprenöriell bör vara att den är nydanande och ofta finns det en uttalad ambition att expandera. Man kan därmed inte sätta likhetstecken mellan små- och nyföretagande och entreprenörskap, eftersom många av dessa företag i egentlig mening inte är nydanande. Många företag bidrar ”endast” med försörjning till ägarna själva och verkar enbart lokalt utan vare sig en önskan eller möjlighet att expandera

---

<sup>1</sup> En utförligare diskussion om vad entreprenörskap är och hur det kan definieras ges i Henrekson och Stenkula (2007).

<sup>2</sup> Se t.ex. Wennekers och Thurik (1999) eller Hébert och Link (2006).

<sup>3</sup> Denna definition är anpassad efter Wennekers och Thurik (1999).



sin verksamhet. Omvänt behöver entreprenörskap inte nödvändigtvis ta formen av ny- och egenföretagande. En individ kan vara entreprenöriell både i egenskap av egenföretagare och som anställd. I det senare fallet talar man ofta om *intraprenörskap*. En försäljningschef på ett storföretag kan vara mycket mer entreprenöriell än en självanställd gatuförsäljare. Genom att ett företag skapar goda förutsättningar för ett entreprenöriellt beteende hos sina anställda kan även organisationer bli entreprenöriella.

Avslutningsvis måste vi också poängtera att entreprenörskap inte med nödvändighet är samhällsligt produktivt, även om man initialt skulle kunna få den uppfattningen av vår definition. Entreprenörskap kan också vara improduktivt eller rentav destruktivt. Entreprenöriell aktivitet behöver inte vara produktiv i betydelsen att det gynnar den enskilde entreprenören samtidigt som det har en positiv effekt på samhället i stort. En entreprenör kan ägna sig åt så kallad privilegiejakt (*rent seeking*) och använda sin entreprenöriella talang till att försöka tillskansa sig förmåner eller undandra sig beskattning.<sup>4</sup> Den entreprenöriella aktiviteten leder i detta fall i första hand till förmögenhetsomfördelning och inte till skapandet av nya värden.<sup>5</sup>

Före den industriella revolutionen var betingelserna ofta sådana att entreprenörstalangen kanaliseras till helt andra saker än företagande – inte minst till att försöka vinna segrar på slagfälten eller att erhålla politiska favörer och monopolprivilegier av olika slag. Under långa tidsperioder av svag ekonomisk utveckling har stora entreprenörsansträngningar lagts på krigföring och plundring (Romarriket, hundraårskriget mellan England och Frankrike, den belgiska plundringen av Kongo) eller så har utrymmet för entreprenörskap varit kraftigt kringskuret till följd av en totalitär centralmakt (Kina under Mingdynastin, Sovjetunionen, Castros Kuba).

Att enbart tala om entreprenörskap i kvantitativa termer är således att missa en viktig poäng inom entreprenörskapsforskningen. Det handlar inte bara om mängden entreprenörskap i ett samhälle, minst lika viktigt är till vilka verksamheter detta kanaliseras. Visserligen kan nivån på den entreprenöriella aktiviteten skilja sig åt mellan olika länder, men skillnaden i hur den kanaliseras kan vara minst lika viktig för ett lands ekonomiska utveckling. Det behöver inte vara bristen på entreprenöriell talang som är problemet. Det kan lika väl handla om att denna talang används på ett för samhället improduktivt eller destruktivt sätt.

### 3. Varför är entreprenörskap viktigt?

En genomgång av den traditionella ekonomiska litteraturen om ekonomisk utveckling i allmänhet och ekonomisk tillväxt i synnerhet ger vid handen att utveckling, i teorin, främst sker genom ökad användning av produktionsfaktorer såsom kapital och arbetskraft. I den grundläggande teorin antas även dessa produktionsfaktorer vara homogena. Slutsatserna av denna teori, som kom att utvecklas under efterkrigstiden, var att investeringar i fysiskt kapital var den drivande faktorn bakom den ekonomiska utvecklingen på kort sikt. Genom att postulera olika matematiska samband mellan insatsfaktorernas direkta och inbördes påverkan på produktionen kan man dra vissa teoretiska slutsatser beträffande t.ex. den optimala sparkvoten och maximal tillväxt givet en viss mängd insatsfaktorer.<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup> Begreppet privilegiejakt (*rent seeking*) avser beteenden där individuella ansträngningar för att skapa privatekonomiska värden leder till samhällsekonomiska förluster snarare än samhällsekonomiska vinster. Se vidare Buchanan (1980).

<sup>5</sup> Se Baumol (1990) för en utveckling av denna tanke.

<sup>6</sup> Denna teoribildning kallas exogen tillväxtteori och har sitt ursprung hos Solow (1956) och Swan (1956).

Tillväxt kan i denna teori inte bero på att outnyttjade möjligheter tillvaratas, eftersom det i dessa modeller antagits att några sådana inte existerar. Alla produktionsfaktorer och produktionsmöjligheter utnyttjas och kommer att utnyttjas optimalt. Om investeringarna ökar så att kapitalstocken stiger genererar detta tillväxt i princip per automatik. Investeringarnas så kallade marginalproduktivitet, med vilket menas hur mycket produktionen stiger om ytterligare en krona investeras givet kapitalstockens storlek vid investeringstidpunkten, antas vara avtagande. På lång sikt hamnar ekonomin i denna teori i en jämviktssituation där all tillväxt per capita härrör från teknisk utveckling.

Denna teori tar i princip företag, affärsidéer och verksamheter för givna och bortser från att någon har tänkt ut dem eller skapat dem. Alla företag maximerar sin vinst genom att välja mellan ett antal väldefinierade handlingsalternativ. Något utrymme för det som vi senare kommer att kalla innovationer finns i princip inte. Företaget har i dessa teoretiska modeller reducerats till passiva "räknemaskiner" som väljer det bästa handlingsalternativet givet förväntade utfall i ett antal, ofta utifrån givna, parametrar.<sup>7</sup> Företaget blir därmed "en svart låda" i denna ekonomiska teori som därmed helt bortser från den förnyelsefunktion som företag och företagare fyller.<sup>8</sup>

Akkumuleringen av produktionsfaktorer kan inte i sig själv förklara ekonomisk tillväxt. Till syvende og sist är det så att *någon* måste kombinera tillgängliga eller nya produktionsfaktorer och därmed skapa ett utbud av produkter och i förlängningen ekonomisk tillväxt. Detta sker inte automatiskt. Bakom de eleganta matematiska produktionsfunktionerna finns – och behövs – människor med förmåga att skapa och vidareutveckla potentiella möjligheter ur befintliga resurser, det vill säga det behövs entreprenörer.

En mer realistisk teori för att förstå samhällsekonomin utveckling tar istället sin utgångspunkt i entreprenörsfunktionen och den enskilde entreprenören. Vår förmåga att hantera information och omvandla den till produktiv kunskap är central för denna analys. Information är, som Hayek (1945) påpekade, inte bara viktig och bristfällig (och därför dyrbar) utan även *utspridd*. Även om all information är fritt tillgänglig för alla i en ekonomi har långtifrån alla vetskap om dess existens. Olika individer har information om olika förhållanden. Inte ens den kunnigaste experten, ekonomen eller företagaren i ett land är väl insatt i mer än någon bråkdel av landets branscher och industrier. Information är ofta lokal; en butiksägare i Sunne vet förmodligen mer om handeln i sitt område än vad alla Stockholms konsultbyråer sammantaget gör. Detta innebär att det alltid kommer att existera ineffektiviteter och oexploaterade möjligheter, vilket får konsekvenser för hur ekonomin fungerar och utvecklas.<sup>9</sup> Det krävs fortlöpande experiment – att pröva, förändra, förnya, imitera – för att hitta väl fungerande produktions- och distributionsmetoder.

All ekonomisk utveckling är med andra ord experimentell. En framgångsrik ekonomi bärs upp av en identifierings-, kommersialiserings- och selektionsprocess. Identifieringsprocessen präglas av förmågan att urskilja eller generera nya idéer och innovationer. Kommersialiseringsprocessen präglas av viljan och möjligheten att introducera dessa på en marknad. I den avslutande selektionsprocessen sällas sämre innovationer bort och bättre innovationer ersätter befintliga. På detta sätt är ekonomin ständigt utsatt för ett omvandlingstryck. I en dynamisk ekonomi kommer befintliga produkter, företag och kanske till och med hela marknader att

---

<sup>7</sup> Baumol (1993).

<sup>8</sup> Rosenberg (1994).

<sup>9</sup> Jämför Leibenstein (1968).

försvinna och kontinuerligt ersättas av nya produkter och företag som är bättre och effektivare. Etableringar av nya marknader eller nischer kommer att fungera som en naturlig experimentverkstad, där nya idéer prövas mot gamla och de mest framgångsrika företagen överlever medan de utan framtidsutsikter avvecklas, vilket frigör resurser. Det är denna process som Joseph Schumpeter så passande döpte till ”kreativ förstörelse”.<sup>10</sup>

#### 4. FoU och ekonomisk utveckling

I de traditionella tillväxtteorierna utgick man från ett entydigt samband mellan insatsfaktorer – kapital och arbete – och produktion. Empiriskt har det dock visat sig att förändringar i kapitalstocken och arbetskraften endast kan förklara en mindre del av den ekonomiska tillväxten. Återstoden har tillskrivits teknisk utveckling, vilken dock i de tidiga modellerna lämnades oförklarad.

Sedan mitten av 1980-talet har en nyare form av tillväxtteori utvecklats. Denna teoriansats fokuserar på teknikutvecklingen eller mer specifikt på kunskapsgenereringens betydelse för ekonomisk utveckling.<sup>11</sup> Minst lika viktig som nivån på investeringarna är investeringarnas sammansättning – vad investerar man i? Fokus hamnade i dessa modeller på investeringar i kunskapskapital och utveckling och spridning av ny teknik. Kunskapskapital är antingen knutet till enskilda individer, vilket brukar benämnas humankapital, eller så är det i någon form knutet till företaget, vilket brukar benämnas organisationskapital eller strukturkapital. Till detta kommer att företagen antas dra nytta av landets eller branschens allmänna utveckling. Idag menar många att det är just FoU, innovationer och tekniska förändringar som driver tillväxten i ett land.

Kunskapskapital har andra egenskaper än traditionellt fysiskt kapital. Kunskapskapital karaktäriseras nämligen av vad man inom nationalekonomin kallar ”icke-rivalitet”, med vilket menas att kunskapen inte förslits eller förbrukas när den utnyttjas. Kunskap kan därför potentiellt användas av andra än de som ursprungligen tagit fram och använt den. FoU-investeringar gjorda för att ta fram en viss kunskap behöver därför inte göras igen för att någon annan ska kunna använda samma kunskap.

Kunskap kan spridas till nya ekonomiska agenter genom en diffusionsprocess. Ökad kunskapsanvändning skulle kunna skapa tillväxt genom ökat förädlingsvärde i en utvecklad produkt eller genom volymtillväxt i användningen av en befintlig produkt. Ett aktuellt exempel på ökat förädlingsvärde i en utvecklad produkt är integreringen av en kamerafunktion i mobiltelefoner.

En stor del av tillväxten drivs i dessa teorier av ”kunskapsöverspillning” (*knowledge spillover*), med vilket menas att den ursprungliga kunskapen även kan användas av andra individer, företag, branscher, regioner och länder. De kan använda kunskapen inom samma område (imitation), inom ett annat område eller på ett nytt sätt (följdinnovation). FoU fick en betydligt mer framskjuten roll i dessa teorier än i de traditionella teorier som behandlades i avsnitt 3.<sup>12</sup>

---

<sup>10</sup> Se exempelvis Mantzavinos (2001) eller Eliasson (1980) för en utförligare diskussion.

<sup>11</sup> Denna teoribildning kallas endogen tillväxtteori och har sitt ursprung i Lucas (1988) och Romer (1986).

<sup>12</sup> Se t.ex. Griliches (1998) eller Jones (2005) för en översikt av denna litteratur.

Problemet med denna teoriansats är att den inte heller ger något utrymme för entreprenörsfunktionen. Vissa försök har gjorts, framförallt inom det som kallas andra generationens endogena tillväxtteorier.<sup>13</sup> Men entreprenörsrollen definieras ofta smalt och kan inte på något sätt påstås fånga in de omfattande och komplexa funktioner som entreprenören tillskrivits utanför nationalekonomins huvudfåra.<sup>14</sup>

## 5. Entreprenörskap och FoU

Som vi kunnat konstatera ovan poängterar de nya tillväxtteorierna ekonomins förmåga att utveckla, exploatera och sprida kunskap som avgörande för den ekonomiska utvecklingen. FoU hamnar därmed i fokus. Dessa modeller framstår som mer realistiska än de tidigare teorier som betonade mekanisk ackumulation av produktionsfaktorer. Problemet är att det även i de nyare teorierna tycks saknas en pusselbit. Visserligen konstateras att det finns ett samband mellan forskning och kunskap å ena sidan och tillväxt och ekonomisk utveckling å andra sidan, men någon förklaring till varför och på vilket sätt denna koppling uppstår och hur den tar sig uttryck tycks saknas.

Modellerna tycks fortfarande vara allt för mekaniska. Framförallt två problem förtjänar att lyftas fram.<sup>15</sup> För det första är synen på hur FoU, eller närmare bestämt kunskap, kommer samhällsekonomin till del ofullständig. För att förstå detta behöver vi dels precisera kunskapsbegreppet något, dels göra en distinktion mellan en upptäckt/uppfinning (*invention*) och en innovation. Något förenklat skulle man kunna dela in kunskap och kunskapsutveckling i tre kategorier:<sup>16</sup>

- Vetenskaplig kunskap; vetenskaplig upptäckt eller rön som kan vidareutvecklas till de två andra formerna av kunskap.
- Teknologisk kunskap; när en vetenskaplig upptäckt används för att skapa en uppfinning (*invention*) i form av (en skiss av) en ny produkt eller tjänst eller en uppfinning som kan användas vid produktionen av produkter eller tjänster.
- Entreprenöriell kunskap; kunskap om hur och på vilket sätt en uppfinning kan exploateras och kommersialiseras på en marknad.

Forskning och utveckling som genererar nya rön, idéer eller uppfinningar är endast det första steget i en innovationsprocess. För att FoU ska kunna komma samhällsekonomin till del fordras att någon exploaterar den nya kunskapen, t.ex. genom att introducera nya produkter eller införa nya arbets- eller produktionsmetoder. Det krävs med andra ord en innovation. FoU är inte tillräckligt i sig för att generera ekonomisk utveckling. Precis som med kapital och arbete måste någon applicera och kombinera ihop resultaten från FoU med övriga produktionsfaktorer för att FoU ska ge en positiv tillväxteffekt. I verkligheten finns inte det entydiga samband mellan ökade FoU-insatser och högre tillväxt som många modeller implicerar.

---

<sup>13</sup> Se t.ex. Aghion och Howitt (1992) och Segerström m.fl. (1990).

<sup>14</sup> Se t.ex. Glancey och McQuaid (2000) och Bianchi och Henrekson (2005).

<sup>15</sup> Vi bygger här främst på Acs m.fl. (2004).

<sup>16</sup> Karlsson och Johansson (2006).

Entreprenören, som inte behöver vara samma person eller tillhöra samma organisation som uppfinnaren, fyller en avgörande funktion i detta sammanhang. Många av de innovationer som t.ex. Macintosh och Microsoft introducerade på marknaden uppfanns inte av dessa företag utan av andra bolag som inte själva lyckades exploatera sina uppfinningar. Inte heller James Watt eller Henry Ford uppfann de teknologier som de byggde sin framgång på. Vad de däremot gjorde var att utnyttja befintliga resurser och ny tillgänglig teknologisk kunskap på ett nytt och mer värdeskapande sätt. Det var deras exploatering av ny kunskap som genererade tillväxt, inte den nya teknologiska kunskapen i sig. Någon måste upptäcka eller skapa en affärsmöjlighet av en företeelse eller uppfinning för att en innovation som kan komma samhället till del ska kunna utvecklas.

Att i en tillväxtdiskussion enbart fokusera på FoU bortser från behovet av entreprenörskap och den kommersiella appliceringen av nyvunnen kunskap.<sup>17</sup> Ökad kunskap och uppfinningar leder endast till tillväxt om de kan omsättas i praktiken i form av innovationer, vilket främst görs inom entreprenöriella företag. Nya företag eller sedan länge etablerade företag med nya affärsidéer är i praktiken nödvändiga för att fullt ut ta vara på den kommersiella potential som uppstår till följd av framtagandet av ny vetenskaplig och teknologisk kunskap. Det räcker inte heller att veta att en innovation som kommersialiseras har en stor vinstpotential; det är också nödvändigt att klara av att genomföra kommersialiseringen inom ramen för ett vinstdrivande företag. Det fordras entreprenöriell kompetens.

Det är viktigt att poängtera att en innovation med potential att höja tillväxten inte nödvändigtvis behöver vara en ny fysisk produkt. Affärsmässiga och organisatoriska innovationer, såsom förbättringar i ett företags arbets- och produktionsmetoder och nya affärsmodeller, kan vara minst lika betydelsefulla. IKEAs framgångar bygger t.ex. i hög grad på logistiska och organisatoriska snarare än tekniska innovationer.

Den andra invändningen man kan ha mot de nyare tillväxtteorierna är att det i regel antas att kunskapsöverspillning sker automatiskt. Ny kunskap och erfarenhet sprids automatiskt till andra delar av samhället, vilket i slutändan kommer hela ekonomin till del.

Kunskapsspridning är dock sällan automatisk utan även här fyller entreprenören en viktig funktion. Problem med kunskapsspridning kan vara att viss kunskap är explicit eller implicit skyddad eller att vetskapen om dess existens är begränsad i ekonomin även om kunskapen som sådan inte är skyddad. Därutöver är ofta det förväntade värdet av ny kunskap så osäkert att man avstår ifrån att utnyttja den. Kunskap kan utöver detta värderas helt olika av olika ekonomiska agenter, även om kunskapen som sådan är fritt tillgänglig och alla ekonomiska agenter skulle känna till att den finns fritt tillgänglig.

Explicita skydd av kunskap kan vara sådant som patent som försvårar eller omöjliggör laglig spridning av värdefull kunskap under en begränsad tid. En entreprenör kan få temporär ensamrätt på sin innovation. Men även om så är fallet betyder inte det att utvecklingen står stilla. För att t.ex. ett patent ska vara giltigt måste information om patentet dokumenteras och göras tillgängligt via patentmyndigheten. Även om andra entreprenörer inte kan eller får imitera denna kunskap kan det ligga till grund för ytterligare innovationer där patentet fungerat som inspirationskälla. Därutöver kan patenträttigheter säljas till andra ekonomiska agenter eller bolag eller så kan andra företag få producera eller sälja en produkt eller tjänst på licens, vilket

---

<sup>17</sup> Det är t.ex. slående att begreppen entreprenör och entreprenörskap i princip inte förekommer i den mer än 1800 sidor tjocka *Handbook of Economic Growth* (Aghion och Durlauf, 2005), redigerad av de framträdande tillväxtforskarna Philippe Aghion och Steven Durlauf.

leder till att kunskapen sprids i ekonomin. Men inget av detta sker automatiskt utan kräver entreprenörsinsatser.

Även om en viss kunskap är icke-rivaliserande och formellt sett oskyddad, så finns i regel ändå ett implicit skydd av kunskapen som har med dess natur att göra. En i detta sammanhang klagörande distinktion är mellan *tyst (tacit)* och *explicit (codified)* kunskap.<sup>18</sup> Med tyst kunskap menas kunskap som är direkt knuten till en viss person och som vi kanske delvis inte ens är medvetna om. Tyst kunskap kan inte uttryckas med ord eller med en matematisk formel. Därmed kan den svårigen överföras mellan personer. Viss kunskap och förmåga kommer därmed att vara knutna till specifika personer. För att sådan kunskap ska kunna spridas till andra företag, andra branscher eller andra regioner fordras att dessa nyckelpersoner byter arbetsplats eller arbetar parallellt för flera olika arbetsgivare som därmed kan få del av den tysta kunskapen.

En upptäckt som görs inom en organisation kan också leda till en så kallad avknoppning (*spin-off*), det vill säga att ett nytt företag utvecklas för att exploatera just den upptäckten. Det kan t.ex. bero på att företagsledningen inte tror på upptäckten, vilket kan göra att den eller de anställda som stått för upptäckten lämnar företaget för att försöka utveckla densamma på egen hand i ett nytt bolag. Upptäckten kanske inte heller passar in inom det befintliga företaget eller koncernen, men är ändå tillräckligt intressant för att utvecklas inom ramen för en annan juridisk enhet, ofta med mer lämpliga och engagerade ägare. Skillnader i värderingen av ny kunskap kan alltså leda till att nya företag startas och att kunskap sprider sig i ekonomin. FoU kan alltså ha initierats i ett redan etablerat företag (eller ett universitet) vilket genererar ny kunskap, men det kan krävas att ett nytt företag startas för att denna kunskap ska spridas och kommersialiseras.

Tyst kunskap kan också spridas via uppköp av befintliga företag eller genom att de som sitter inne med den tysta kunskapen tar aktiv del i kommersialiseringen. Jensen och Thursby (2001) finner t.ex. att över 70 procent av alla kommersialiserbara forskningsresultat i USA krävde de aktuella forskarnas aktiva medverkan för att kommersialiseringen skulle lyckas, vilket är en indikation på att dessa personer hade tyst kunskap som var nödvändig för att kommersialiseringen skulle lyckas.

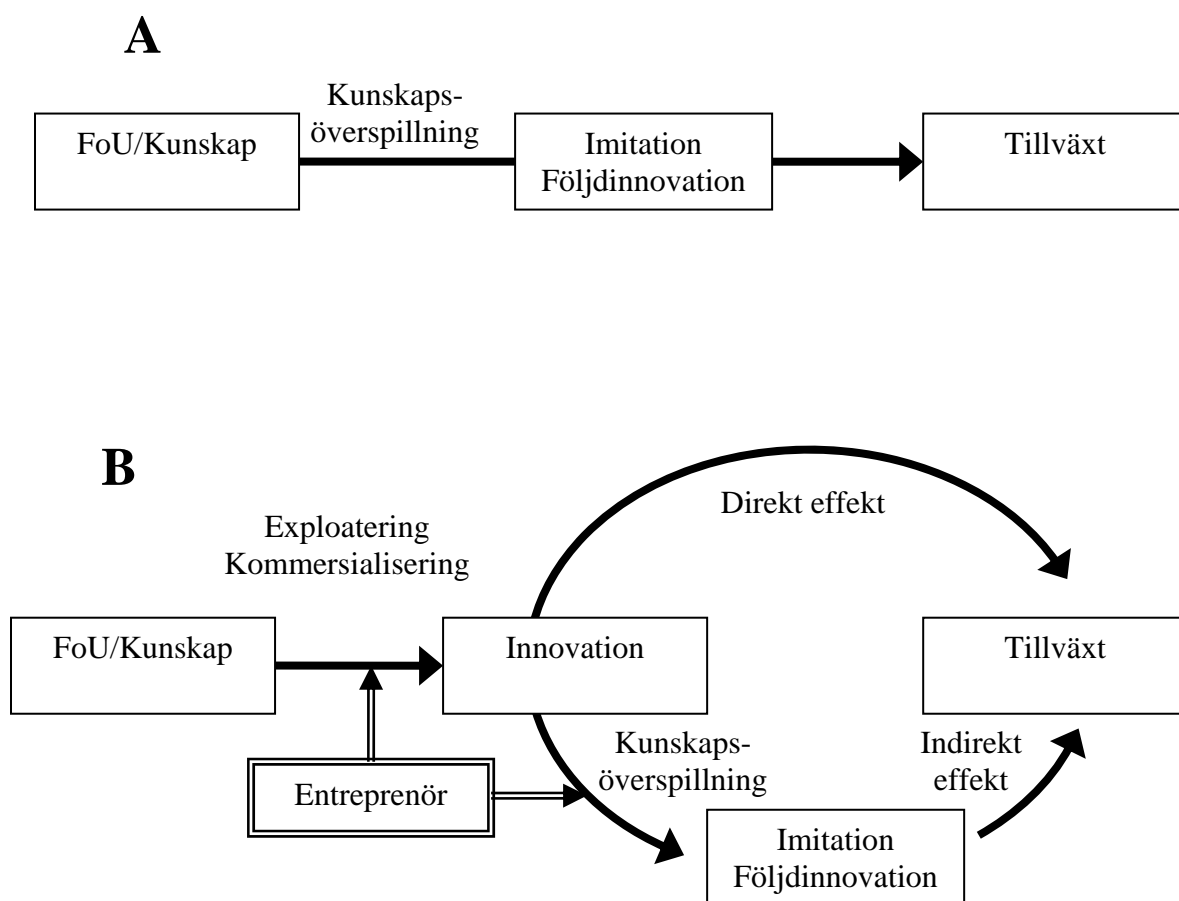
Entreprenörer har förmågan att se den kommersiella potentialen i ny kunskap, vilket ofta särskiljer dem från andra aktörer. Entreprenörer kommer därför inte bara att bidra genom att exploatera ny kunskap utan också bidra till att den sprids i ekonomin via nya entreprenöriella företag. Värdet av en innovation eller kostnaden för att etablera produktion kan många gånger inte fastställas förrän i efterhand. Entreprenören tar här på sig rollen som osäkerhetsbärare. All kunskap är inte direkt kopplad till FoU eller vetenskapliga upptäckter. Mycket kunskap kopplad till den enskilde personen skapas genom det som Arrow (1962) kallar ”*learning-by-doing*”, vilket ofta kräver en explicit etablering av en ny företagsverksamhet. Lejonparten av entreprenöriell kunskap har denna karaktär, vilket återigen understryker att fokus enbart på kvantitativa aspekter av FoU är missvisande.

---

<sup>18</sup> Termen *tacit knowledge* kommer ursprungligen från den ungerske filosofen Michael Polanyi, se t.ex. Polanyi (1967). Distinktionen mellan tyst och explicit kunskap är nära besläktad med den distinktion som Hayek (1945) gör mellan vetenskaplig kunskap (*scientific knowledge*) och situationsberoende kunskap (*knowledge of the particular circumstances of time and place*). Den förra kan mer ses som en teknisk och formaliserbar expertkunskap, medan den senare är en mer praktisk form av kunskap knuten till enskilda individers unika situation och erfarenheter.

Av detta kan vi dra slutsatsen att entreprenören har en viktig funktion att fylla för den ekonomiska utvecklingen, inte bara för att kommersialisera och exploatera ny kunskap utan även för att ny kunskap ska spridas vidare i ekonomin. Entreprenöriella möjligheter uppstår inte bara genom att ny kunskap genereras utan också som en följd av stora variationer i hur ny kunskap värderas av olika människor.

Figur 1 FoU/kunskap, entreprenörskap och tillväxt.



Källa: Vidareutveckling av modell presenterad i SOU 2006:80.

Diskussionen som vi fört ovan kan sammanfattas enligt figur 1. I de nya tillväxtteorierna har fokus förskjutits från ackumulation av produktionsfaktorer till en ökad betoning av kunskap, FoU och kunskapsspridning. Även om dessa teorier ligger närmare verkligheten än de traditionella saknas ett dynamiskt synsätt och en förståelse för entreprenörens betydelse. Dess slutsatser har smittat av sig på den ekonomisk-politiska policydebatten som numera ofta diskuterar nivån på FoU-investeringar, antal registrerade patent etc. och hur dessa faktorer ska kunna stimuleras. Det är emellertid inte säkert att en ekonomisk problem härrör från för låga FoU-investeringar eller för få nya patent per tidsenhet eller per företag. Det går inte att sätta likhetstecken mellan ökad tillväxt och ökade FoU-insatser eller ökad grad av patentering av uppfinningar (figur 1A). Problemet kan lika gärna vara att den kunskap som genereras inte kommer till användning eller att den nya kunskapen inte sprids till andra delar av det ekonomiska

systemet. Huvudproblemet kan således lika gärna vara ett oförmånligt entreprenörsklimat som för lite FoU.

Därmed inte sagt att FoU och patentering är oviktiga. Det vi vill säga är däremot att det inte ensamt kan driva den ekonomiska utvecklingen framåt; FoU må vara nödvändigt men är långt ifrån tillräckligt. En hög nivå på FoU-insatserna garanterar inte en framgångsrik kommersialisering av nya produkter eller tjänster och i förlängningen en god tillväxt.<sup>19</sup> Genom att enbart undersöka graden av patentering i ekonomin vet man t.ex. vare sig om patenten kommersialiserats eller om de varit ekonomiskt lönsamma.<sup>20</sup> I regel exploateras endast en del av alla registrerade patent, och huvuddelen av patentens ekonomiska betydelse härrör från en bråkdel av samtliga patent.

Ett mer fruktbart sätt att se på FoU och ny kunskap sammanfattas i *figur 1B*. Till att börja med måste ny kunskap exploateras och kommersialiseras i form av nya innovationer. Här är det entreprenören som definitionsmässigt har en avgörande funktion att fylla. Innovationer kan sedan både direkt och indirekt leda till tillväxt. Direkt genom att en framgångsrik innovation ökar förädlingsvärde eller bidrar till expansion,<sup>21</sup> men även indirekt genom att (andra) entreprenörer bidrar till kunskapsöverspillning, t.ex. genom att ny kunskap exploateras inom en annan bransch eller i ett annat geografiskt område. Det kan också vara så att när nya metoder, tekniker eller produkter introduceras genereras nya frågor och nya idéer som ger grogrund för (andra) entreprenörer att se nya möjligheter som kan ge upphov till följdinnovationer.<sup>22</sup> Även en misslyckad innovation kan bidra med ny kunskap som kan leda till mer framgångsrika följdinnovationer. Den behöver därför inte nödvändigtvis betraktas som ett samhällslöst resursslöseri utan är ett naturligt inslag i en experimentell ekonomi. Den viktiga poängen är emellertid att imitation och följdinnovationer inte sker med automatik utan det är den aktive entreprenören som är den drivande kraften bakom denna process.

Denna diskussion kan illustreras med statistik över FoU-investeringar och patentaktivitet. Även om det finns gott om statistik över FoU är det svårare att mäta innovationsgraden i en ekonomi, avseende t.ex. resultatet av FoU i form av nya produkter och nya processer, även om dylika undersökningar förekommer.<sup>23</sup> Generellt kan man säga att Sverige har en relativt låg andel patentansökningar per tusen invånare jämfört med exempelvis Tyskland och USA. Japan ligger i en klass för sig med nästan tio gånger så stor patentaktivitet som Sverige. Jämfört med EU-15 ligger dock Sverige mycket bra till och patentaktiviteten får ändå betecknas som relativt hög – se *tabell 1*. Om man jämför utvecklingen i ett 20-års perspektiv framkom-

---

<sup>19</sup> Se Braunerhjelm (2007, s. 21–22) för en vidare diskussion.

<sup>20</sup> Braunerhjelm (2007, s. 40).

<sup>21</sup> Man får inte glömma bort att existerande produkter och verksamheter kan bli obsoleta när nya produktionsmöjligheter skapas, vilket initialt får en dämpande effekt på produktionsnivån i ekonomin. På lite längre sikt kan de resurser som frigörs användas på ett bättre och mer effektivt sätt i de nya verksamheter som skapas.

<sup>22</sup> När datormusen introducerades på marknaden blev det möjligt att skapa andra pekdon eller trådlösa datormöss. Bill Gates hade inte kunnat utveckla Microsoft om inte Steven Jobs, Ed Roberts och andra hade skapat persondatorn. Steven Jobs hade inte kunnat utveckla sin persondator om inte Gordon Moore och Intel hade utvecklat mikroprocessorn. Gordon Moore hade inte kunnat utveckla mikroprocessorn om inte John Bardeen, Walter Brattain och William Shockley hade uppfunnit transistorerna 1947, osv.

<sup>23</sup> Att presentera, diskutera och jämföra data över forskning och kunskapsgenerering är problematiskt eftersom det sätt man mäter forskningsinsatser på kan skilja sig över tid och mellan länder samtidigt som man måste ta hänsyn till att olika länders forskningsystem och forskningstraditioner kan medföra att vissa mått ger en skev bild och gör statistiken svårjämförbar. Se Bager-Sjögren (2006), Rickne och Jacobsson (2005) och Granberg och Jacobsson (2006) för en utförlig diskussion. En viss form av harmonisering av beräkningsmetoder har skett inom OECD och EU genom de s.k. Frescati- och Oslomanualerna som försökt sammanställa ett enhetligt och jämförbart mått på forskningsaktivitet.



mer också en tydlig negativ trend i Sverige som år 1985 hade en patentaktivitet i form av ansökningar motsvarande 0,74 patent per tusen invånare.

*Tabell 1* Antal nationella patentansökningar per tusen invånare i några jämförbara länder och EU-15, 2004.

Land	Patentaktivitet
Sverige	0,36
Finland	0,43
Tyskland	0,70
Japan	3,31
USA	0,84
EU-15	0,15

*Källa:* Berörda nationella patentkontor samt EPO. Populationsdata hämtade från databasen OECD STAN, via SOU 2006: 80.

Undersöker man hur mycket som investeras i FoU i förhållande till BNP årligen (se *tabell 2* för år 2005) intar Sverige å andra sidan en klar topplacering. Sverige investerade totalt 104 miljarder kronor i FoU år 2005, vilket motsvarar ungefär 3,9 procent av BNP. Endast Israel hade ett större tal i förhållande till BNP år 2005 (över 4,5 procent).<sup>24</sup> Ungefär tre fjärdedelar av satsade medel i Sverige kommer från näringslivet. I Sverige pratar man ibland om ”den svenska paradoxen”, som vi nämnde i inledningen, för att belysa det faktum att Sveriges topplacering vad avser forskningsintensitet inte tycks ge tillräckligt stort effekt på den ekonomiska utvecklingen.<sup>25</sup>

*Tabell 2* FoU-investeringar som andel av BNP i några jämförbara länder och EU-15, 2005.

Land	FoU
Sverige	3,86
Finland	3,48
Tyskland	2,51
Japan	3,20
USA	2,67
EU-15	1,91

*Anm.:* Uppgiften för Japan avser år 2003 och för USA år 2004.

*Källa:* Eurostat.

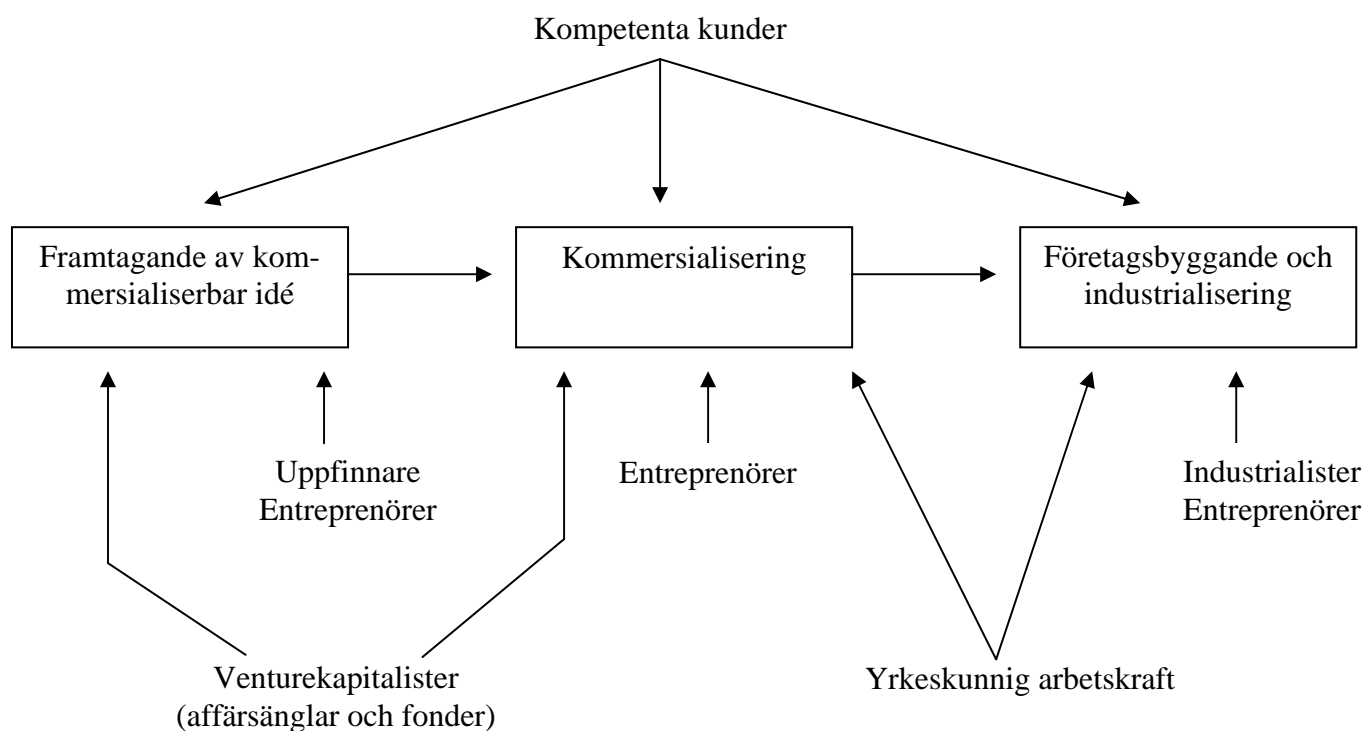
Av ovanstående diskussion skulle man kanske få intrycket av att entreprenörskap är det enda som behövs för ett företags utvecklingsprocess och för ekonomisk utveckling. Så är dock inte fallet. Entreprenören fyller en central funktion, men agerar samtidigt inte i ett vakuum. Det krävs en rad kompletterande kompetenser för att en upptäckt ska utvecklas från idé till storskalig produktion. Runt viktiga innovationer kan s.k. utvecklingsblock bildas. Dessa består av

<sup>24</sup> Edling m.fl. (2007).

<sup>25</sup> Se Ejermeo och Kander (2006) för en närmare diskussion om ”den svenska paradoxen”. Ett tidigt bidrag beträffande forskningens effekter på ekonomisk utveckling kan ses i Archibugi och Pianta (1992).

olika kompletterande kompetenser. I *figur 2* illustreras schematiskt hur olika aktörer påverkar och bidrar till utvecklingsprocessen från idé till fullskalig industriell produktion och distribution. På senare tid har man istället för utvecklingsblock talat om kompetensblock. Ett kompetensblock innefattar de olika slags aktörer med unika och kompletterande kompetenser som krävs för att ny kunskap ska kunna exploateras fullt ut.

*Figur 2* Kompetensblocket: från kommersialiserbar idé till storskalig industriell produktion.



*Anm.:* Figuren försöker stiliserat visa i vilka faser de olika aktörerna i kompetensblocket inträder i industrialiseringsprocessen. I ett första skede identifierar entreprenörerna potentiella vinstmöjligheter i samspel med de kompetenta kunderna. Uppfinnarna engageras för att lösa tekniska problem och leda mer omfattande utvecklingsprojekt. Ibland kan processen initieras av uppfinnare vars idé sedan vidareutvecklas av entreprenörer. Den tidiga kommersialiseringsfasen involverar i huvudsak entreprenörer och i mindre utsträckning yrkeskunnig arbetskraft. I industrialiseringsfasen aktiveras industrialisterna och då krävs också yrkeskunnig arbetskraft. Venturekapitalisterna finansierar utvecklingen i de tidiga skedena, medan aktörerna på andrahandsmarknaden kommer in senare. Figuren är en förenkling, t.ex. kan industrialister och aktörer på andrahandsmarknaden vara inkopplade betydligt tidigare, aktörerna kan arbeta parallellt med varandra, överlappande eller om varandra i olika faser. Samma person kan ibland fylla mer än en funktion, t.ex. vara både entreprenör och industrialist.

*Källa:* Henrekson och Johansson (2006).

Utvecklingsprocessen kan ses som en kedja av händelser där varje länk kräver en viss aktörs kompetens. Bristande kompetens eller avsaknad av någon viktig aktör kan kraftigt hämma eller till och med omöjliggöra utveckling och en framgångsrik kommersialisering.<sup>26</sup> Ett flertal typer av aktörer kan identifieras under utvecklingsprocessen, varav entreprenören är en.

<sup>26</sup> Kompetensblocksteorin lanserades ursprungligen av Gunnar Eliasson, se t.ex. Eliasson (1996). Se även Henrekson och Johansson (2006) för en beskrivning av kompetensblock. Idén är en vidareutveckling av det som tidigare kallades utvecklingsblock och introducerades av Dahmén (1950).

Självklart kan en individ utföra flera funktioner. En entreprenör kan exempelvis också vara uppfinnare eller fungera som industrialist.

## 6. Små och nya företag och innovationer

I teorin är det fullt möjligt att det entreprenörskap som erfordras för att få full utväxling på investeringar i FoU kan komma till uttryck inom etablerade företag och bland anställda. I praktiken krävs dock ett inflöde av nya entreprenöriella företag, som antingen blir större av egen kraft eller så småningom köps upp av etablerade företag och integreras i dessa. Egenföretagande är också i många fall en viktig förutsättning för att kunna förverkliga sina entreprenöriella ambitioner.

Nya företag står för stora delar av strukturomvandlingen och revolutionerande innovationer i ett samhälle. De etablerade företagens investerare och anställda har ofta bundit upp sig i befintlig teknik genom omfattande kapital- och humankapitalinvesteringar, vilket kan gå förlorat och bli obrukbart vid en introduktion av radikalt nya innovationer. Ett etablerat företag som utvecklar och marknadsför nya produkter riskerar med andra ord att konkurrera med sig själv. Är detta problem stort försvagas incitamenten att ta fram nya innovationer.<sup>27</sup> En ny innovation kan också kräva en helt ny organisations- eller kompensationsstruktur.<sup>28</sup> Det finns mycket som tyder på att genuint nya produkter och produktionsmetoder därför kan vara svåra att introducera i stora, mogna företag. I de fall där etablerade företag tenderar att slå vakt om och exploatera den redan befintliga marknaden, är nya företag nödvändiga för att utveckla och producera nya produkter.<sup>29</sup>

Enligt beräkningar i Acs och Audretsch (1990) baserat på olika datamaterial från 1970-talet och början av 1980-talet skapade småföretag i USA 2,4 gånger fler innovationer per anställd än stora företag. All forskning är dock inte entydig i detta fall. Exempelvis finner Pagano och Schivardi (2003) att de stora företagen är mer innovativa än de små i Europa.

Företagssektorns FoU-satsningar i Sverige (77 miljarder år 2005) domineras helt av de stora företagen. Storföretag med mer än 250 anställda står för över 80 procent av all FoU-verksamhet och företag med över 1 000 anställda står för ungefär två tredjedelar. Sverige ligger här i nivå med många andra länder. Men båda våra grannländer Norge och Danmark har en betydligt större andel FoU koncentrerat kring små och medelstora företag (ungefär 70 respektive 45 procent).<sup>30</sup>

Inom den tillväxt drivande FoU-verksamheten har det vuxit fram en form av arbetsdelning mellan stora och små företag: de stora företagen är relativt sett bättre på FoU som syftar till att förbättra redan existerande produkter, medan de nydanande innovationerna ofta görs av små företag. Ny teknik utvecklas, implementeras, kommersialiseras och sprids därmed ofta i form av nya entreprenöriella företag. Baumol (2004) har visat på de små företagens betydelse för uppkomsten av många revolutionerande amerikanska innovationer, vilka sedan i många fall vidareutvecklats och nått sin fulla potential i stora företag. Baumol talar om en ”symbios mellan David och Goliat”. OECD (2000, 2002) har visat att många etablerade företag gör före-

<sup>27</sup> Se t.ex. Christensen (1997) och Aldrich och Auster (1990).

<sup>28</sup> Cullen och Gordon (2006).

<sup>29</sup> Se t.ex. Geroski (1995), Baldwin och Johnson (1999) eller Audretsch (1995) för en vidare diskussion.

<sup>30</sup> Edling m.fl. (2007).

tagsuppköp just för att få tillgång till ny teknologi. Lerner och Merges (1998) har belyst viktigen av detta i bioteknikbranschen. Baumol har själv illustrerat småföretagens vikt för den tekniska – och i förlängningen ekonomiska – utvecklingen i form av en talande lista på revolutionerande amerikanska innovationer som har gjorts av enskilda innovatörer och mindre företag.<sup>31</sup> Aghion m.fl. (2006) har också visat att nyetableringar – eller hot om nyetableringar – har en positiv effekt på ledande etablerade företags innovationsvilja.

En gedigen SOU-undersökning (SOU 2006:80) har sammanställt och diskuterat de problem som präglar den svenska innovationsverksamheten och betonar, förutom den låga innovationsandelen bland små- och medelstora företag, även de stora företagens låga frekvens av radikalt nya innovationer och den snabbt ökande andelen utlandsägande bland de innovativa svenska företagen.

## 7. Institutionernas betydelse

Forskningsintensitet, entreprenöriell aktivitet och ekonomisk utveckling skiljer sig mellan olika länder och områden. Men vad beror då dessa skillnader på? En närliggande förklaring är att samhället spelregler – dess institutioner – har stor betydelse. Åtminstone två orsaker kan anges för detta. För det första bestämmer de villkoren, incitamenten, för entreprenören och de andra aktörerna i de olika kompetensblocken att bygga upp och kommersiellt exploatera ekonomiskt värdefull kunskap. Acs m.fl. (2004) menar t.ex. att ett samhälles institutioner, regler och regleringar skapar ett ”kunskapsfilter” som avgör vilken kunskap som exploateras och hur detta sker. För det andra påverkar institutionerna selektionen av företag. Institutionerna kan gynna eller missgynna olika typer av företag och branscher. Universitetsvärlden präglas t.ex. av egna normer och värderingar som kan göra att det är svårt för forskare att röra sig mellan forskarvärlden och den kommersiella sfären.<sup>32</sup>

Vi kommer i det här avsnittet att (främst) fokusera på de institutionella spelreglernas betydelse för att stimulera *produktivt* entreprenörskap.<sup>33</sup> Ett viktigt skäl för att analysera de institutionella villkorens betydelse är att dessa med få undantag bestäms i den politiska sfären och därför i regel är direkt påverkbara via den ekonomiska politiken. De områden och faktorer som vi bedömer som de viktigaste kommer att analyseras nedan. På respektive område kommer vi att diskutera vad som gjorts i Sverige samt ge konkreta förslag på åtgärder för att stimulera till ökade entreprenörsinsatser.<sup>34</sup>

Vissa institutioner kan påverka sannolikheten för framgångsrikt entreprenörskap medan andra kan påverka avkastningens storlek. Institutioner kan också påverka den *relativa* avkastningen

---

<sup>31</sup> Baumol (2004).

<sup>32</sup> Se Henrekson och Rosenberg (2001) för en utförlig genomgång av akademiskt entreprenörskap.

<sup>33</sup> Analysen skulle också kunna utgå ifrån individ-, företags- eller marknadsspecifika faktorerers betydelse. Det senare är ett mycket livaktigt forskningsfält. Större litteraturöversikter inom detta område finns bl.a. hos Delmar (1997) och Wiklund (1998). Studier av institutionella respektive individ- och företagsspecifika faktorerers betydelse för entreprenörskap och företagstillväxt står inte på något sätt i motsatsställning utan kompletterar varandra. Något förenklat kan man säga att den senare forskningstraditionen avser att identifiera tillväxtfaktorer på företagsnivå *givet* de institutionella villkoren, medan en analys av de institutionella villkoren i sig försöker förklara varför en viss individ- eller företagsspecifik faktor kan få en annan kvantitativ effekt på företagstillväxten under andra yttre betingelser.

<sup>34</sup> I Appendix finns en sammanställning av åtgärder som den nya regeringen genomfört eller planerar att genomföra för att stärka den produktiva entreprenörskapsaktiviteten.

på att bli entreprenör jämfört med andra alternativ. Alla dessa effekter kommer sammantaget att påverka ett lands förmåga att utnyttja kunskap och i förlängningen den ekonomiska utvecklingen.

## 7.1 Beskattningen av entreprenörsinkomster

Det finns starka skäl att tro att beskattningen av entreprenörsinkomster både absolut och relativt andra inkomstslag har betydelse för utbudet av entreprenörskap.<sup>35</sup> För att utvärdera beskattningens incitamentseffekter på utbudet av entreprenörstjänster räcker det inte att begränsa sig till beskattningen av företaget. I stället är det nödvändigt att titta på den totala skattebelastningen, dvs. beskattningen på såväl företags- som ägarnivån. Inkomst som härrör från ett framgångsrikt entreprenörskap kapitaliseras ofta i form av att ägarandelar i ett eget företag stiger i värde.

Fram till 1991 missgynnade det svenska skattesystemet nya, små och mindre realkapitalintensiva företag, medan såväl stora företag som institutionellt ägande gynnades. Under lång tid var det en extrem skillnad i beskattning beroende på typ av ägare och finansieringssätt: (i) skulder var den mest gynnade finansieringsformen och nyemission den minst gynnade och (ii) hushåll hade betydligt högre skatter än andra ägare.

Beskattningen av en tänkt investering som antas ge en real avkastning på 10 procent för valda år under perioden 1980–2005 anges i *tabell 3*. Ur tabellen framgår mer i detalj de stora skillnaderna i real skattebelastning beroende på graden av lånefinansiering och vem som äger företaget. Det skattesystem som gällde 1994 behandlade i stort sett individuellt och institutionellt ägande lika och skuldfinansiering gynnades inte längre skattemässigt. Återinförandet av dubbelbeskattningen och höjningen av reavinstskatten 1995 innebar återigen att institutionellt ägande och skuldfinansiering kom att gynnas. År 1997 infördes vissa lättnader i dubbelbeskattningen av aktieutdelningar för onoterade bolag.<sup>36</sup> Dessa lättnader togs bort 2006. Skattereformen 1991 innebar en betydande utjämning av skattebelastningen på olika ägar- och finansieringsformer, men framförallt p.g.a. dubbelbeskattningen så är institutionellt ägande och skuldfinansiering fortfarande gynnat, om än i mindre grad än före 1991.

En hög marginalskatt på arbetsinkomster gör det svårt för ägarna att ta ut pengar ur sina företag utan en hög skattebelastning. Skattekonsultföretaget Deloitte har undersökt företagsbeskattningen i tio EU-länder och av dess resultat kan man konstatera att skattebelastningen för svenska företag är hög i internationell jämförelse. Det oförmånliga utfallet för Sveriges del beror på ett brett och omfattande skatteuttag med många olika skatteslag, snarare än på enskilda höga skatter. Att endast fokusera på att bolagsskattesatsen bara ligger marginellt över EU-snittet ger ingen rättvisande bild av skattebelastningen på entreprenörskap och företagsbyggande i Sverige.<sup>37</sup>

---

<sup>35</sup> Rosen (2005), Cullen och Gordon (2007).

<sup>36</sup> Detaljreglerna var komplicerade, men som visas i Henrekson (1998) är det sannolikt att effekterna blev små för de minsta bolagen. De stora vinnarna bland ägarna förefaller ha varit de förhållandevis stora onoterade företagen.

<sup>37</sup> Se Fall (2007) för en utförligare diskussion om denna jämförelse.

Tabell 3 Effektiva marginalskatter för olika kombinationer av ägare och finansiering 1980, 1994, 1995, 2001 och 2005

	Skuldfinansiering	Nyemission	Återinvesterade vinstmedel
<b>1980</b>			
Hushåll	58,2	136,6	51,9
Skattebefriade institutioner	83,4	-11,6	11,2
Försäkringsbolag	-54,9	38,4	28,7
<b>1994</b>			
Hushåll	32,0/27,0*	28,3/18,3*	36,5/26,5*
Skattebefriade institutioner	-14,9	21,8	21,8
Försäkringsbolag	0,7	32,3	33,8
<b>1995</b>			
Hushåll	32,0/27,0*	67,7/57,7*	48,0/38,0*
Skattebefriade institutioner	-3,5	25,7	25,7
Försäkringsbolag	21,0	53,3	50,4
<b>2001</b>			
Hushåll	29,7/24,7*	61,0/51,0*	44,1/34,1*
Skattebefriade institutioner	-1,4	23,6	23,6
Försäkringsbolag	19,6	47,2	44,7
<b>2005</b>			
Hushåll	27,9/22,9*	58,1/48,1*	42,7/32,7*
Skattebefriade institutioner	-1,2	23,2	23,1
Försäkringsbolag	18,2	44,6	42,6

Anm.: \* anger att kalkylen gjorts exklusive förmögenhetsskatt. Förmögenhetsskatten på onoterade aktier avskaffades fr.o.m. 1992 års taxering. Kalkylen har genomförts under antagande om en 10-procentig real avkastning före skatt vid faktisk inflation det aktuella året. En skatt på 100 % innebär exempelvis att 10 % realt före skatt blir 0 % realt efter skatt. En negativ skatt innebär att den reala avkastningen efter skatt är högre än före skatt. Alla kalkyler är baserade på faktisk tillgångsfördelning i tillverkningsindustrin. Följande inflationstakter låg till grund för beräkningarna: 1980: 9,4 %, 1994: 5 %, 1995: 5 %, 2001: 3 %, 2005: 2 %. Kalkylerna är genomförda i enlighet med de metoder som utvecklats i King och Fullerton (1984). Den genomsnittliga investeringsperioden antas vara tio år.

Källa: Södersten (1984, 1993) och för senare år beräkningar erhållna direkt från Jan Södersten.

För att analysera hur skattesystemet inverkar på entreprenörers beteende räcker det heller inte att fokusera på beskattningen av enskilda företagsägare. En stor del av de entreprenöriella funktionerna utförs av anställda utan egen ägarandel i företaget. I början av 1980-talet kunde marginalskatten på enskilda inkomster vara så hög som 85 procent, vilket, förutom att göra beskattning av entreprenörsinkomster som togs ut i form av lön hög, minskade avkastningen på investeringar i humankapital. Fortfarande ligger emellertid marginalskatterna över 50 procent för anställdas arbetsinkomster och inklusive lagstadgade sociala avgifter kan nivån uppgå till ca 68 procent.

#### Förslag på åtgärder

Fåmansbolagsreglerna har på senare år ändrats flera gånger och det ligger nära till hands att kräva att de helt sonika tas bort. Detta är inte nödvändigt. Det finns trots allt fog för att ha vis-

sa begränsningar mot att ägare till företag tar ut hela överskottet i form av kapitalinkomst. De förändringar som gjorts är dock ofta godtyckliga och kan innebära ett kraftigt gynnande av företag med en viss kapitalstruktur eller verksamma inom vissa branscher. Viktigare är att även upparbetade beskattade vinstmedel och inte bara ursprungligen insatt kapital (ofta inte mer än 100 000 kronor) kan utgöra bas för utdelningar och att reavinsten vid försäljning av *långsiktiga* aktieinnehav i företag där innehavaren är *aktiv* tas bort eller kraftigt reduceras.<sup>38</sup> Särskilt den senare förändringen skulle ge kraftfulla incitament att bygga upp företag och sälja dem vidare. Idag är incitamenten att starta fortfarande för svaga, men framförallt blir det med höga reavinsterna rationellt för entreprenörer att prioritera kontroll framför expansion och vidareförsäljning av det egna företaget.

Ett alternativ till att helt avskaffa reavinstskatten vid försäljningar är att ingen reavinstskatt utgår så länge vinsten återinvesteras i nya företag. Sådana system finns exempelvis i USA och Storbritannien.

En *reformerad optionsbeskattning* skulle också öka möjligheterna att premiera entreprenöransrängningar. Idag beskattas vinster på aktieoptioner som arbetsinkomst när optionen knyts till anställning i företaget. Att ställa ut en option innebär att en kapitalist (allt oftare en pensionsfond eller en fond som fått huvuddelen av sina pengar från pensionsfonder) gör en uppgörelse med de entreprenörer som bygger företaget om att de skall kunna få samma ersättning som om de själva varit delägare, men detta förutsätter att personaloptioner beskattas på samma sätt som aktieäggande.

Den nya regeringen som tillträdde hösten 2006 har i sin första budget reformerat de s.k. 3:12-reglerna något. För år 2007 har schablonbeloppet höjts (från 1,5 till 2 inkomstbasbelopp). Parallellt har löneunderlagsregeln gjorts mer generös (genom att avdraget på 10 inkomstbasbelopp har utgått samtidigt som det lönebaserade utrymmet höjts från 20 till 25 procent för lönesummor upp till 60 inkomstbasbelopp). Sammantaget innebär dessa förändringar att den utdelningsbara inkomsten som kan beskattas som kapitalinkomst har höjts och skattebördan därmed sänkts något för fåmansföretagare.

Å andra sidan är reglerna nu så komplicerade och har ändrats så ofta att det är utomordentligt svårt för entreprenörer att ha en god uppfattning om vare sig den marginella eller genomsnittliga beskattningen eller om hur deras agerande påverkar skattebelastningen. Därmed blir det svårt att uppnå de positiva incitamenteffekter av en minskad skattebelastning på företagsäggande som åsyftats.

## 7.2 Regelverken kring sparande och kapitalförsörjning

Under hela efterkrigstiden fram till slutet av 1980-talet var den svenska kreditmarknaden kraftigt reglerad. Utlåning till offentlig sektor och bostäder prioriterades. Utlåningsvolymen till andra sektorer var i regel underkastad kvantitativa regleringar. Samtidigt var räntan reglerad, vilket ledde till betydande kreditransonering. Sådana regleringar gynnar relativt sett större, äldre och mer väletablerade företag samt kapitalintensiva företag som har lätt att tillhandahålla säkerheter.<sup>39</sup>

---

<sup>38</sup> Att även använda upparbetade vinstmedel som bas vid beräkning av utdelningsbart belopp kallas BEK-modellen. Se kapitel 6 i SOU 2002:52 för en närmare diskussion om denna modell.

<sup>39</sup> SOU 1982:52.

Det obligatoriska statliga pensionssystemet, ATP, kom att bli en mycket stor kreditgivare. För att slussa tillbaka det stora offentliga sparandet till den privata sektorn blev det både logiskt och nödvändigt att i hög grad skattemässigt gynna lånefinansiering framför finansiering med eget kapital.

Den trygghet som skapas av välfärdssystemen innebär också att ett antal viktiga privata sparmotiv faller bort eller reduceras. Hushållens disponibla inkomster som andel av hushållens bruttointkomster är också låga i Sverige till följd av den höga skatten på arbete. Behovspröva- de bidrag tenderar att förstärka denna effekt för dem med låga inkomster, eftersom de inte får ha några tillgångar.<sup>40</sup> En omfattande välfärdsstat minskar således incitamenten att spara. Hushållens finansiella sparande har historiskt också varit lågt. Det har också varit lågt vid en jämförelse med andra OECD-länder. Hushållens sparande sker i hög grad i form av liv- och pensionsförsäkringssparande. Därtill kommer att den reala beskattningen på finansiellt sparande och förmögenhetsackumulering varit hög i Sverige.

Kombinationen av ett lågt sparande och en mycket jämn fördelning av detta låga sparande innebär att få människor antingen själva eller via sina närstående har möjlighet att få ihop ett nödvändigt riskkapital för att realisera sina idéer. Ett tillräckligt stort eget kapital är fundamentalt för både etablering och expansion. Ju mer riskfylld verksamheten är, desto större andel av finansieringen måste dessutom utgöras av eget kapital. Ju mindre och nyare ett företag är, desto mindre möjligheter har externa finansiärer att bedöma de föreslagna projektens livskraft och lönsamhet. En stor insats av eget kapital ger ägaren möjlighet att signalera att projektet har en hög förväntad avkastning, vilket gör det lättare att få krediter. Det finns en hel del vetenskapligt stöd för att en individs privata förmögenhetsställning har betydelse för sannolikheten att bli företagare och att expandera verksamheten. Lindh och Ohlsson (1996, 1998) finner t.ex. i sina empiriska studier att sannolikheten att bli egenföretagare ökar i Sverige bland dem som erhåller ett arv eller en lotterivinst.<sup>41</sup> De finner också att ökade förmögenhetskillnader samvarierar positivt med egenföretagarandelen.

Betydelsen av den låga lönsamheten för individuellt sparande i aktier för riskkapitalförsörjningen och av den under lång tid extremt höga beskattningen av avkastning på finansiellt sparande i allmänhet förstärks av att kombinationen av höga marginalskatter och full avdragsrätt för pensionssparande (med vissa särregler) ytterligare ökat tendensen till en *institutionalisering* av sparandet. Avdragsrätten för pensionssparande har därför inneburit att en stor del av hushållens sparande placerats i de minst riskfyllda formerna; utbudet av riskkapital till små, nya och snabbväxande företag har därigenom ytterligare begränsats. Medlen kanaliseras i sin helhet till de traditionella finansiella institutionerna och kan tidigast disponeras fr.o.m. 55 års ålder, vilket gör att pensionskapitalet inte är åtkomligt för den enskilde individen. Samma effekt har de omfattande avtalspensionssystemen.

Sammanfattningsvis gäller att ett lägre privat och icke institutionaliserat sparande medför ett mindre utbud av finansiellt kapital i former som är av avgörande betydelse för små och nya företag. Stora företag, å andra sidan, har helt andra möjligheter att erhålla finansiering direkt från finansiella institutioner eller genom emissioner direkt på marknaden.

Av särskilt stor betydelse för de mindre företagens tillväxtmöjligheter är utbudet av en speciell form av riskkapital, internationellt benämnt *venture capital*. Detta utmärks av att det inve-

---

<sup>40</sup> Hubbard m.fl. (1995).

<sup>41</sup> Blanchflower och Oswald (1998) kommer till samma slutsats vid en analys baserad på brittiska data.



steras i onoterade bolag och att kapitalägaren medverkar aktivt i verksamheten genom att tillföra företagsledningskompetens, marknadskunnande osv. Denna starka drivkraft till ökad institutionalisering av sparandet i kombination med att skattelagstiftningen försvårar framväxten av en effektiv venture capital-näring, är ett ytterligare hinder för kapitalförsörjningen till entreprenörsdrivna företag.

I Sverige har många försök gjorts att kompensera för bristen på privat riskkapital genom ett stort antal statliga insatser. Regeringen har i linje med detta också beslutat att förbättra möjligheterna för ALMI att ge mindre krediter till små och medelstora företag. Därutöver har ALMI tillskjutits ytterligare 80 miljoner och Vinnova 100 miljoner för att stimulera FoU bland små och medelstora företag. Detta får dock anses som otillräckliga åtgärder för att lösa kapitalförsörjningsproblemet bland entreprenöriella företag. Kapitalförsörjningen i ekonomin bör i första hand fortfarande ske via den privata sektorn och privata aktörer. Att regeringen och dess myndigheter skulle inneha specialkunskap, jämfört med de privata aktörerna på marknaden, att aktivt sälla, bedöma och välja ut entreprenöriella projekt förefaller osannolikt.<sup>42</sup>

### *Förslag på åtgärder*

I välfärdsstaten bortfaller många sparbehov vilket gör att en typisk individ sällan har sparande tillgängligt för att starta företag eller gå in som (del)ägare i ett företag. Samtidigt finns ett gigantiskt pensionssparande via avtalsförsäkringar och genom skattegynnade försäkringssparande. Många har därigenom en stor förmögenhet som är inlåst i stora fonder och förvaltas i former som gör att den inte kan användas som riskkapital i eget eller närståendes företag. Regeländringar som möjliggör en ”avinstitutionalisering” av pensionssparandet skulle i ett slag göra stora delar av pensionsförmögenheten tillgänglig för egenkapitalinvesteringar i entreprenöriella företag.

En stor förändring som den nya regeringen genomfört är att förmögenhetsskatten är avskaffad fr.o.m. 1 januari 2007. Detta ligger i linje med den internationella utvecklingen där ett flertal andra länder också avskaffat förmögenhetsskatten. Det är inte orimligt att den allt mer globaliserade ekonomin gjort förmögenhetsskatten allt mer skadlig för riskkapitalförsörjningen i ett land. Det lapptäcke av regler som gällt för förmögenhetens beskattning gjorde också beskattningen godtycklig. Förmögenhetsskatten har länge ansetts som ett hinder för en väl fungerande riskkapitalmarknad och har drivit kapital ut ur landet. Ett visst återflöde av kapital kan, kanske i kombination med en allmän skatteamnesti, komma att ske. Men framförallt har förmögenhetsskattens avskaffande gjort att kapital som annars hade plöjts ner i lågbeskattade former utomlands eller i speciellt gynnade sparformer som inte är tillgängliga för investeringar i entreprenöriella företag i Sverige, nu kan komma de svenska entreprenöriella företagen till del.

Det finns å andra sidan ingen garanti för att det kapital som stannar eller inkommer från utlandet kommer att fungera som riskkapital för entreprenöriella projekt eller ligga som bas för eget företagande eller för privata investerare som kan fungera som s.k. affärsänglar. Ytterligare satsningar torde här behöva göras för att stimulera att kapital just kanaliseras in i entreprenöriella projekt och företag. Idag finns det t.ex. möjligheter att förmånligt investera stora mängder kapital i s.k. kapitalförsäkringar, vilket drar stora belopp från den likvida tillgångs-

---

<sup>42</sup> Svensson (2007a, 2007b).

marknaden och som istället skulle kunna användas som riskkapital i entreprenörsföretag.<sup>43</sup> Kapitalförsäkringar är befriade från reavinstskatt och beskattas inte på basis av verklig avkastning. Istället belastas försäkringens tillgångsvärde löpande med en schablonmässig avkastningsskatt (motsvarande 27 procent av statslåneräntan; 0,97 procent år 2007), vilket är mer förmånligt redan vid relativt låga avkastningskrav.

### 7.3 Lönebildningen

Hur priset på arbetskraft bestäms är en viktig faktor som företag och entreprenörer måste ta med i beräkningen när de beslutar om sina affärsstrategier. Priset på arbetskraft (och human kapital) kan bestämmas på en mängd olika sätt, där fallet med en bilateral förhandling mellan arbetsgivaren och den enskilde anställde och helt centraliserade nationella förhandlingar mellan heltäckande fackföreningar och arbetsgivarorganisationer utgör de två extremfallen. *A priori* finns skäl att tro att ett visst lönebildningssystem är olika väl anpassat till behoven i olika branscher och till företag av olika storlek och ålder.

De svenska löntagarorganisationerna drev framgångsrikt en starkt utjämnande lönepolitik åtminstone från mitten av 1960-talet fram till det centraliserade förhandlingssystemets sammanbrott år 1983.<sup>44</sup> Kombinationen av en stark fackföreningsrörelse och centraliserade löneförhandlingar bidrog till en internationellt sett unik sammanpressning av lönespridningen.<sup>45</sup>

I den utsträckning lönebildningssystemet medförde att de lägsta lönerna drevs upp i jämförelse med vad som skulle ha varit fallet med en annan institutionell struktur på arbetsmarknaden, bidrog systemet till att förskjuta den ekonomiska aktiviteten mot större och mer kapitalintensiva företag. En sådan slutsats följer från de många studier som visar att lönen normalt stiger med företagets ålder, kapitalintensitet, och framförallt, med dess storlek.<sup>46</sup> Lönebildningsinstitutioner som pressar upp de lägre lönerna missgynnar små företag, eftersom de i större utsträckning sysselsätter lägre utbildad arbetskraft än större företag.<sup>47</sup>

Det kan också vara så att det är nödvändigt att i början av företagets levnad kunna betala låga löner och låg ersättning till kapitalägarna. En (potentiell) entreprenör har inte perfekt information om en affärsidéns bärighet samtidigt som intäkterna är låga i ett projekts inledningsfas. Lyckas företaget kommer dock både löner och avkastning att stiga snabbt för att attrahera mer arbetskraft och kapital och för att kompensera de anställda och investerarna för den risk de tog när de satsade på en affärsidé med osäker avkastning. En centraliserad lönebildning som inte tar hänsyn till detta utan använder en standardiserad lönesättning som knyts till observerbara karaktäristika som yrke, befattning, utbildning och ålder kommer därmed att missgynna nya entreprenöriella initiativ. Att så är fallet följer av de belägg som finns för att mindre företag ofta föredrar en högre grad av flexibilitet och individualisering i lönesättningen.<sup>48</sup>

---

<sup>43</sup> En positiv åtgärd som genomförts är att regeringen minskat avdraget för avsättningar till privata pensionsförsäkringar till maximalt 12 000 kronor per år. Med tanke på att höginkomsttagare tidigare kunde göra avdrag för upp till ett basbelopp (ca 40 000 kronor) är detta en betydande minskning.

<sup>44</sup> Hibbs (1990) och Edin och Holmlund (1995).

<sup>45</sup> Davis (1992), Björklund och Freeman (1997).

<sup>46</sup> Brown och Medoff (1989).

<sup>47</sup> Till exempel fann Brown och Medoff (1989) att mer än hälften av lönepremien i stora företag i USA förklaras av att högutbildade är överrepresenterade i stora företag.

<sup>48</sup> Blanchflower och Freeman (1992), Blau och Kahn (1996).

Lönebildningen har emellertid också förändrats en hel del genom det s.k. Industriavtalet som började gälla 1997. Detta avtal berör i första hand tillverkningsindustrin medan huvuddelen av den privata tjänstesektorn ligger utanför. Industriavtalet har inneburit en nästan total decentralisering av lönebildningen inom industrin.<sup>49</sup> Som visas av Lundborg (2005) har detta givit upphov till drastiskt ökade löneskillnader bland tjänstemän i industrin sedan mitten av 1990-talet. Lundborg finner att de ökade möjligheterna till individualiserad lönesättning har ökat produktiviteten i företagen. Även om det skett en viss ökning av lönespridningen i Sverige under de senaste 10 åren<sup>50</sup> innebär kollektivavtalen ofta förhållandevis höga golv för de lägsta lönerna.<sup>51</sup>

Lönebildningsinstitutionerna är inte primärt något som kan påverkas direkt av regeringen. Dock spelar skatte- och transfereringssystemen indirekt en betydande roll. Särskilt gäller detta den nedre delen av löneskalan. Med mindre skattebelastning på framförallt lägre arbetsinkomster sänks också den lägsta lön som det går att försörja sig på.

På detta område har en hel del åtgärder redan vidtagits av den nuvarande regeringen sedan dess tillträde hösten 2006. Regeringen har bl.a. infört ett jobbskatteavdrag, sänkt arbetslöshetsersättningen och sjukersättningen, begränsat möjligheten att få A-kassa på deltid samt aviserat att en bortre parentes i arbetslöshetsförsäkringen ska införas. Vidare har kontrollen skärpts och återkraven i transfereringssystemen gjorts tydligare i fall med för höga utbetalningar till följd av felaktigt lämnade uppgifter. Alla dessa åtgärder ökar incitamenten att arbeta och att acceptera tillgängliga jobb även om det kräver pendling, flytt eller att ta jobb som inte är helt i överensstämmelse med den arbetssökandes formella kompetens.

Det har också blivit mer lönsamt att anställa personal genom att regeringen sänkt eller helt tagit bort arbetsgivaravgifter/särskild löneskatt för personer som är över 65 eller under 25 år samt för personer som under lång tid stått utanför arbetsmarknaden ("nystartsjobb" och "nyfriskjobb"). Ytterligare åtgärder som är tänkt att stimulera företagande är skattereduktion vid köp av hushållsnära tjänster, sänkta arbetsgivaravgifter för delar av tjänstesektorn och försök med lärlingsutbildning (inleds 2008). Därutöver har arbetsgivarnas medfinansiering efter andra sjukveckan med 15 procent av sjukpenningkostnaden tagits bort.

Det finns starka skäl att tro att dessa åtgärder kommer att underlätta entreprenörskap och företagsbyggande inom verksamheter som använder lägre utbildad arbetskraft och där produktiviteten är lägre till följd av låg kapitalintensitet. Vi bedömer att dessa förändringar kommer att ge ett ökat tryck mot mer decentraliserad och individualiserad lönebildning på fler områden.

### *Förslag på åtgärder*

Det är svårt för regeringen att agera för att påverka lönebildningen i privat sektor. Dock innebär exempelvis ett införande av mer aktuariska a-kasseavgifter att lönebildningen påverkas. Staten kan också agera mer direkt när det gäller lönebildningen för offentliganställda. Med tanke på att ca 30 procent av de sysselsatta finns i den offentliga sektorn har lönebildningen där stor direkt och indirekt betydelse för lönebildningen och relativlönestrukturen i sin helhet. Viktiga delar är här lönepolitiken visavi stora högutbildade grupper inom framförallt utbildnings- och vårdsektorn. Likaså kan det offentliga ha en löneledande roll när det gäller marginalerna på arbetsmarknaden.

---

<sup>49</sup> Elvander (2002).

<sup>50</sup> Fredriksson och Topel (2006).

<sup>51</sup> Skedinger (2006).

Än viktigare är sannolikt att anpassa socialbidragsnormen, bostadsbidrag och andra ersättningsystem på ett sådant sätt att reservationslöner inte blir för höga, eftersom höga reservationslöner försvårar för marginella grupper att etablera sig på arbetsmarknaden. Det är rimligt att utgå från att det finns ett samband mellan den nettolön en individ kräver och den försörjning som via trygghetssystemen under alla omständigheter garanteras individen. Denna nettolön motsvarar en viss bruttolön före skatt som brukar kallas för *reservationslönen*. Dess bestämningsfaktorer är komplexa och beror på en rad omständigheter, men det är förhållandevis okontroversiellt att utgå från att reservationslönens nivå i hög grad påverkas av de sociala skyddsnetten.<sup>52</sup> I sista hand finns här socialbidraget som anger en lägsta – politiskt bestämd – standard som ett hushåll kan erhålla. Socialbidragsnormen ger därför en riktpunkt för att bestämma en typisk nivå för reservationslönen. Även om andra ersättningar ger lägre bidragsbetyg (t.ex. a-kassa och bostadsbidrag) kan ofta utfyllnad erhållas upp till socialbidragsnivån.<sup>53</sup>

I Ds 1994:81 dras slutsatsen att ”arbetstillfällena med löner understigande eller nära ersättning i det sista skyddsnetet [socialbidraget] kan på sikt troligen inte finnas kvar”. Normer om skälig lön påverkas, de fackliga lönekraven anpassas och det är få entreprenörer som försöker realisera affärsidéer som kräver ett löneläge som ligger under den nivå som garanteras av det sista skyddsnetet. Slutsatsen av detta är att om utanförskapet ska kunna minska ytterligare i betydande grad så kan det krävas åtgärder som gör det lönsamt att arbeta för dem som står helt utanför arbetsmarknaden, vilket kan innebära att det sista skyddsnetet antingen måste bli mindre generöst, eller så måste enskilda utsättas för en hårdare individuell granskning.

I det stora hela har dock regeringen begränsade möjligheter att direkt påverka lönebildningen, men för att få full effekt av de åtgärder som vidtagits för att öka lönsamheten på arbete erfordras även ett nytänkande bland arbetsmarknadens parter. De sänkta sociala avgifterna för vissa grupper och jobbskatteavdraget sänker arbetskraftkostnaden för vissa grupper och ökar behållningen efter skatt vid en given lön. För att detta ska få god effekt krävs att det blir möjligt att anpassa löneavtalen till dessa nya omständigheter. Förutsättningarna för detta beror i sin tur på styrkeförhållandena mellan parterna, vilka styrs av konfliktregler och andra spelregler som regeringen kan påverka.

#### 7.4 Arbetsmarknadslagstiftningen

Det finns skäl att tro att arbetsrättslagstiftningen inte minst i form av Lagen om anställningsskydd (LAS) inte påverkar alla branscher och alla typer av företag på samma sätt. LAS ger anställda ett kraftfullt skydd mot uppsägningar. De enda grunder som finns för uppsägning är arbetsbrist, då uppsägningarna sker enligt definierade turordningsregler. Direkt avsked utan hänsyn till turordningsregler förutsätter *grov* försumlighet.

LAS är mer svårhanterlig och kostsam för mindre företag. Ett skäl till detta har att göra med de effektivitetsvinster som följer av att man inom företaget lyckas väl med att se till att ha ”rätt man på rätt plats”. Efter hand som en arbetsgivare får en klarare bild av den enskilde anställdes kompetens och efter hand som dennes kompetens utvecklas över tiden, är det san-

---

<sup>52</sup> Siebert (1997) analyserar samspelet mellan reservationslönen och trygghetssystemen i ett vidare europeiskt perspektiv.

<sup>53</sup> I ESO-studien *En social försäkring* från 1994 (Ds 1994:81) visades mer systematiskt att en betydande andel av de förvärvsaktiva och potentiellt förvärvsaktiva i vanligt förekommande familjesituationer år 1991 inte nådde upp till socialbidragsnormen.

nolikt att vad som är, eller uppfattas som, den optimala arbetsuppgiften förändras. Möjligheterna att hitta nya, lämpligare arbetsuppgifter till en anställd inom företaget bör vara bättre i ett större företag än i ett mindre. På en helt oreglerad arbetsmarknad bör därför en kontinuerlig matchning av individer och arbetsuppgifter innebära att individer som från början arbetar i mindre företag byter arbetsgivare oftare än de som arbetar i stora. Med andra ord, i den utsträckning LAS fördyrar byte av arbetsgivare är detta ett större problem för små arbetsgivare än för stora. Även om de kostnader som LAS ger upphov till vid en misslyckad rekrytering i kronor räknat är lika stor för alla företag oavsett storlek, är de ändå ett större hinder för ett litet företag, eftersom en dålig rekrytering är relativt sett kostsammare ju mindre företaget är.<sup>54</sup>

Särskilt för företag med stor potential att expandera snabbt är behovet av att kunna variera arbetsstyrkan större än för större, mogna företag och för företag utan tillväxtambitioner.<sup>55</sup> Vägen från liten till stor är i regel krokig eftersom de nya företagen verkar under genuin osäkerhet. Även utan kraftfulla regleringar hamnar de små företagen lätt i problem när det gäller att passera tröskeln från ett mycket litet företag som styrs informellt av entreprenören själv.<sup>56</sup> Om företaget verkar under betingelser som försvårar möjligheterna till snabb anpassning, bör man förvänta sig både en allmänt sett minskad vilja till expansion och att det blir färre företag som i kraft av en god produkt eller affärsidé på kort tid växer och blir stora.

LAS "sist-in – först-ut"-princip vid neddragningar medför att anställningstiden hos den nuvarande arbetsgivaren blir relativt sett viktigare för anställningstryggheten än den enskildes egen förmåga och produktivitet. Detta ökar alternativkostnaden för att byta arbetsgivare eller lämna ett tryggt avlönat arbete för att *själv* bli egenföretagare. Därmed minskar sannolikt också kunskapspridningen mellan branscher och företag. Som vi såg i avsnitt 4 och 5 är detta en viktig faktor för tillväxten och den samhälleliga avkastningen på eller utväxlingen av FoU och utbildning i en ekonomi.

Mer allmänt bör vi också förvänta oss att mikroekonomisk flexibilitet underlättar den "kreativa förstörelse" som är så viktig för förnyelse och tillväxt i moderna marknadsekonomier. Regleringar på arbetsmarknaden gör denna process långsammare och bör därför leda till långsammare produktivitetstillväxt. En sådan effekt har varit svår att visa av flera skäl. Dels är det svårt att hitta jämförbara mått på graden av arbetsmarknadsregleringar, dels skiljer sig tillämpningen av gällande regler åt mellan länder. I en studie som omfattade hela 60 länder finner Caballero (2007) stora negativa produktivitetseffekter av en striktare arbetsmarknadslagstiftning när hänsyn också tas till i hur stor utsträckning reglerna faktiskt tillämpas.<sup>57</sup>

### *Förslag på åtgärder*

Jämfört med situationen före 1990-talskrisen finns idag större flexibilitet genom ökade möjligheter till prov-, visstids- och projektanställning, användning av arbetskraft från uthyrningsföretag (sedan 1993) samt genom ett ökat inslag av samarbete i nätverk mellan soloföretagare.

---

<sup>54</sup> De direkta beläggen som finns för att dessa faktorer också har empirisk relevans kommer från ett antal enkäter och intervjustudier, se t.ex. Kazamaki Ottersten (1994) och Aronsson m.fl. (1995). En bred utvärdering av effekter av anställningsskydd är Edin och Holmlund (1993). De diskuterar dock inte möjligheten att LAS kan påverka företag på olika sätt beroende på storlek och verksamhet.

<sup>55</sup> Davis m.fl. (1996).

<sup>56</sup> Storey (1994, s. 202).

<sup>57</sup> Enligt skattningar i Caballero m.fl. (2004) är en ökning av regleringsgraden från 20:e till 80:e percentilen bland de 60 länderna förknippad med att produktivitetstakten sjunker med en procentenhet.

I år har också införts en generell rätt till visstidsanställningar på upp till 24 månader och rätten till säsongsanställning är återinförd.

De regler som försvårar för små- och medelstora företag (framförallt kanske inom tjänstesektorn), såsom strikta turordningsregler och hög anställningstrygghet, kvarstår dock alltså i väsentlig grad, medan storföretagen inom tillverkningsindustrin kunnat dra nytta av nya avtal som kraftigt ökar utrymmet för individualiserad lönesättning.

Det allra bästa vore om arbetsmarknadernas parter själva kunde lösa frågan om arbetsmarknadens funktionssätt, precis på samma sätt som att Sveriges regering inte lagstiftar om minimilöner. På så sätt skulle besluten på ett helt annat sätt anpassas efter den givna situationen som olika företag kan befinna sig i. Så har också varit fallet i Sverige före 1974.<sup>58</sup> Vårt grannland Danmark kan tjäna som exempel på ett land som inte har någon motsvarighet till Sveriges LAS med bestämda turordningsregler och avgångsvederlag. Istället har man ett regelverk ("flexicurity") som ger arbetsgivaren flexibilitet men samtidigt ger arbetstagaren trygghet genom en relativt frikostig arbetslöshetsförsäkring.<sup>59</sup>

Det lär dock vara svårt att åstadkomma en sådan förändring och få en sådan reform allmänt accepterad. En mer pragmatisk väg att gå vore att utvidga antalet personer som kan få undantas från turordningsreglerna vid neddragningar och att dessutom låta det gälla för *alla* företag och inte enbart för företag under ett visst tröskelvärde. På så sätt skulle ett mer flexibelt och mer ändamålsenligt regelverk kunna underlätta entreprenöriella aktiviteter i ekonomin. Dock kommer detta inte att lösa hela grundproblemet att det är svårt att få en felrekrytering ogjord.

Regelverket kan också förändras för att göra det mindre oförmånligt att byta arbete. De rättigheter som upparbetas via en anställning bör i högre grad göras portabla, så att de underlättar snarare än motverkar anpassning och gör att individer kan utnyttja fler möjligheter som är beroende av övergång från ett jobb till ett annat eller från löntagare till egenföretagare. Här finns flera vägar att gå. En väg är avgångsvederlag som upparbetats under anställningen och fonderats på lämpligt sätt. Detta är t.ex. vanligt i Italien, där stora företag sätter av en 13:e månadslön varje år. Denna betalas sedan ut när anställningen upphör (TFR, *trattamento di fine rapporto*).<sup>60</sup> I Österrike har man också infört en form av portabelt trygghetssystem baserat på avgångsvederlag. Arbetsgivaren sätter av 1,5 procent i arbetsgivaravgifter varje månad för sina anställda. Om en arbetstagare måste sägas upp, efter att ha arbetat för samma arbetsgivare i minst tre år, kan arbetstagaren välja att ta ut de medel som sparats i form av ett avgångsvederlag. Om arbetstagaren själv säger upp sig och byter jobb följer pengarna med den anställde. När arbetstagaren slutligen pensioneras kan de medel som finns på "trygghetskontot" fås ut i form av pension.<sup>61</sup>

Även avtalspensionssystemet behöver reformeras så att inte pensionen i praktiken grundas på lönen de sista fem åren (är nu reformerat för dem som är födda 1978 eller senare), vilket gör det privatekonomiskt olönsamt att byta arbete i högre ålder när pensioneringen närmar sig om inte det nya arbetet har minst lika hög lön.

---

<sup>58</sup> Nycander (2002).

<sup>59</sup> Andersen (2005).

<sup>60</sup> Skattesatsen på detta avgångsvederlag är bara 10 procent. Systemet ger också automatiskt tillgång till en egen kapitalinsats vid övergång från anställning till egenföretagande.

<sup>61</sup> OECD (2007, s. 93).

## 7.5 Regleringen av offentlig sektor

Under 1980- och 90-talen svepte en våg av avregleringar av produktmarknaderna över världen, vilket öppnat en mängd tidigare stängda marknader för entreprenörskap och nyetableringar. Detta är ett viktigt skäl till den ökade entreprenöriella aktiviteten jämfört med efterkrigstidens första decennier.

Däremot finns fortfarande stora variationer i graden av öppenhet när det gäller produktion och finansiering av stora delar av tjänstesektorn. Särskilt gäller detta centrala välfärdstjänster som vård, omsorg och utbildning. Dessa tjänster präglas dessutom av en hög inkomstelasticitet,<sup>62</sup> vilket implicerar att när realinkomsterna stiger vill vi att deras *andel* av vår totala konsumtion ska öka. Den offentliga sektorns agerande på dessa områden får central betydelse för i hur stor utsträckning dessa arenor öppnas för drivande och talangfulla entreprenörer. Om ett land väljer att i första hand producera hälso- och sjukvård, omsorg och utbildning i offentlig regi utestängs privata entreprenörer från en stor och växande del av ekonomin.

Det finns också en fundamental skillnad mellan offentliga myndigheter och privata företag som producenter vad gäller potential och tillväxtaspirationer. Kommunala och landstingskommunala producenter kommer sällan eller aldrig att expandera bortom den efterfrågan som ges av den lokala marknaden. Detta gäller oavsett hur effektiva de är. I många fall är sådan expansion dessutom som regel inte tillåten enligt kommunallagen (1991:900). Privata företag som börjar som lokala producenter av välfärdstjänster, å andra sidan, har möjlighet att expandera genom att penetrera andra lokala marknader och t.o.m. exportmarknader. Kommuner och landsting skulle kunna fungera som ”kuvöser” för specialiserade producenter, där de mest framgångsrika av dessa så småningom kan expandera till att bli stora välfärdsföretag.

Således finns det även utan neddragningar av den offentligt finansierade produktionen ett stort utrymme för ökad konkurrens och privat produktion, dvs. arenan för privat entreprenörskap och företagstillväxt skulle kunna vidgas betydligt. Särskilt inom hälso- och sjukvårdssektorn är det lätt att föreställa sig hur andra organisationsformer kan underlätta spridningen av effektiva produktionsmetoder utanför den ursprungliga kommunen/landstinget via företagstillväxt. I vissa fall skulle det t.o.m. kunna skapa grogrund för framväxten av nya multinationella företag.<sup>63</sup>

Offentlig upphandling är ett område där många små och medelstora företag skulle kunna ges bättre förutsättningar att vinna offentliga kontrakt, vilket skulle kunna öka konkurrensen. Årligen betalar den offentliga sektorn över 350 miljarder<sup>64</sup> på inköp av varor och tjänster samt investeringar och den offentliga upphandlingen skulle kunna användas som drivkraft för innovationer och förnyelse av den offentliga verksamheten.<sup>65</sup> Det är dock ofta svårt för små företag att vinna kontraktsupphandlingar eftersom de sällan är anpassade efter de små företagens villkor och förutsättningar. En undersökning av Nutek från 2006 visar att de små företagen haft svårt att hävda sig i konkurrensen om offentliga kontrakt.<sup>66</sup> Anledningen upplevs ofta

---

<sup>62</sup> Murray (2003).

<sup>63</sup> Falkenhall och Zachrisson (2007).

<sup>64</sup> Vad vi kunnat utröna finns idag ingen exakt uppgift om storleken på offentlig upphandling. Detta beror främst på brister i mätmetoderna. Uppgiften 350 miljarder är en approximation gjord av SCB. Den härrör från början av 2000-talet.

<sup>65</sup> Nutek (2006).

<sup>66</sup> Nutek (2006).

vara krångliga regler samt kontraktens storlek och omfång. Lagstiftningen och regelverket framstår som byråkratiskt och svårt att hantera för små företag.

Trots de senare årens konkurrensutsättning av offentlig verksamhet är den privata andelen av produktionen av många tjänster begränsad. Konkurrensutsättning av offentlig verksamhet är emellertid inte någon enkel process. Det finns flera alternativa sätt att bedriva en verksamhet och alla former är i princip ofullständiga i det att det finns för- och nackdelar med varje alternativ och inget av dem kan förväntas framstå som perfekt.

Även om många studier visat på sänkta kostnader, höjd kvalitet och/eller ökad valfrihet som en följd av ökad konkurrensutsättning av offentlig verksamhet är det inget som uppstår per automatik. Offentligt finansierad och producerad verksamhet använder sig normalt av någon form av regelstyrning inom befintliga organisationshierarkier för att styra driften. Att lägga ut verksamhet på privata aktörer förutsätter däremot en mer marknadsorienterad ansats och någon form av kontraktsstyrning, där det som ska levereras specificeras i form av ett kontrakt mellan den privata utföraren och den offentliga beställaren. Förhållanden som tidigare styrts och kontrollerats via formella eller informella regler kommer istället att behöva preciseras explicit i ett kontrakt mellan beställaren (offentlig huvudman) och utföraren (privat entreprenör). En framgångsrik konkurrensutsättning förutsätter därmed att det går att finna rimliga *kontraktslösningar* som är ändamålsenliga för verksamheten och att de offentliga uppdragsgivarna har erforderlig *beställarkompetens* för att effektivt kunna lägga ut verksamheten på privata entreprenörer.

#### *Förslag på åtgärder*

Ett problem kan vara att en del av den verksamhet som den offentliga sektorn utför svårligen kan översättas till direkt kvantifierbara kvalitetsmått, som kan stipuleras i kontrakt och kontrolleras i efterhand. Inom olika verksamheter och aktiviteter kan det vara mer eller mindre lätt att specificera önskade utfall och mål och det kan vara ett problem om det inte går att nöjaktigt mäta och verifiera utfallet av en verksamhet, eftersom kontraktslösningar ställer krav på just formaliserbara kvalitetsmått. Kontrakt utan kvalitetsmål riskerar att leda till att endast produkter och tjänster av låg kvalitet produceras om det läggs ut på entreprenad, eftersom drivkraften att hålla kostnaderna nere kommer att dominera. Kontrakt som endast specificerar vissa (mätbara) kvalitetsaspekter riskerar att leda till att oproportionellt mycket resurser läggs på de mätbara aspekterna av en verksamhet, medan mer svårämbara aspekter försummas. De senare aspekterna kan vara nog så viktiga för varans eller tjänstens totala kvalitet. Utläggning av verksamheter där kontraktskvalitetsproblemen är allt för stora bör därför ifrågasättas.

Delar av kvalitetskontrollen kan dock ske genom olika former av kundvalsarrangemang. I detta fall blir brukarna kvalitetskontrollanter genom att de väljer bort utförare vars kvalitet är undermålig. Därmed minskar behovet av detaljerade kontrakt. Problemet med kundvalsarrangemang är att det ofta kan komma att kräva en viss grad av överkapacitet för att valfriheten ska fungera även i praktiken. Denna kostnad måste tas i beaktande när man utvärderar olika alternativ.<sup>67</sup>

Många verksamheter, såsom barnomsorg, hemservice och fritidshem torde dock lämpa sig väl för privat produktion, särskilt inom mindre företag. Den offentliga sektorn bör därför utveckla en systematisk strategi för att långsiktigt uppmuntra och underlätta privat produktion av skat-

---

<sup>67</sup> Se Andersson (2002) för en utförligare diskussion om problem och möjligheter med att konkurrensutsetta offentlig verksamhet.



tefinansierade tjänster. Privata entreprenörer kommer att ha svårt att våga och kunna etablera sig om det råder alltför stor osäkerhet om framtida marknadsvillkor inom t.ex. hälso- och sjukvården som i mångt och mycket är baserad på politiska beslut. Incitamenten att investera långsiktigt, i sådant som utrustning och kompetensutveckling av personal, i konkurrensutsatt verksamhet kommer också att minska om utföraren bedömer det som sannolikt att verksamheten kan komma att övergå i annan regi inom en snar framtid. Detta kan ske om utföraren anser det troligt att verksamheten kommer att återgå till offentlig drift eller om sannolikheten bedöms som hög att förlora kommande upphandlingar om fortsatt drift, där nyinvesterad utrustning och delar av nyutbildad arbetskraft kan komma att ingå.

Ett ytterligare steg skulle vara att tillåta de privata entreprenörerna att systematiskt erbjuda tilläggstjänster, dvs. att en användare mot extra betalning kan få en mer omfattande eller bättre tjänst (eller vara) utöver vad som ingår i det offentliga åtagandet.<sup>68</sup> Ofta handlar det om att hitta en medelväg mellan ett renodlat marknadssystem och rådande system, dvs. att man utanför det offentliga basåtagandet i större utsträckning än vad som för närvarande gäller överlåter beslut om konsumtion, produktion och finansiering till enskilda konsumenter och andra aktörer. Detta kan kombineras med ett högkostnadsskydd och stöd till dem med lägst inkomster för tjänster som omfattas av det offentliga åtagandet. För att kunna tillhandahålla kompletterande tjänster måste den offentliga sektorns åtagande vara klart och tydligt. Vidare gäller i detta fall att köp av sådana tilläggstjänster av icke-försumbar omfattning ska upphandlas enligt lagen om offentlig upphandling (LOU).

Administrations- och uppföljningskostnader kommer att krävas för att en konkurrensutsättning ska lyckas. Resurser och kompetens för uppföljning har emellertid ett värde i sig oavsett om en verksamhet är konkurrensutsatt eller ej. Den offentliga sektorn bör därför utveckla sin förmåga att kontrollera och utvärdera privata alternativ (såsom fristående skolor, privata vårdproducenter, förskolor och högre utbildningsanstalter). Då kan det bli avsevärt lättare att tillåta privat produktion, lägga ut verksamhet på entreprenad och att tillåta försäljning av tilläggstjänster. Utvärdering och uppföljning kommer med stor sannolikhet att få en allt större roll i ett öppnare och friare system med ett större privat inslag.

Regeringen har också redan aviserat att man avser att öppna sektorer som tidigare varit skyddade för konkurrens, vilket kan vara ytterligare ett sätt att stimulera framväxten av en ny entreprenöriell sektor med stor tillväxtpotential. Det gör det också möjligt för t.ex. privata vårdproducenter att utveckla integrerade helhetslösningar för att ta ansvar för patienternas hälsa.

## 7.6 Konkurslagstiftningen

En dynamisk ekonomi präglas av att nya företag etableras och att andra företag avvecklas. Denna process är på sätt och vis den kreativa förstörelsens kärna och en förutsättning för ekonomisk utvecklings- och omvandlingskraft. För att processen ska vara effektiv fordras en väl fungerande och ändamålsenlig insolvenslagstiftning. Insolvenslagstiftningen ska minimera samhällets kostnader och tid för att avveckla olönsam och ineffektiv verksamhet så att resurser kan överföras till mer effektiv användning samtidigt som det ska vara möjligt för i grun-

---

<sup>68</sup> Notera att man redan idag, om möjligheten finns, kan köpa de tjänster (eller varor) som den offentliga sektorn tillhandahåller helt privat och i den omfattning och kvalitet som man själv finner lämplig. Problemet är att man då går miste om den subventionerade tjänsten ifråga vilken man själv finansierat via skattsedeln och, så att säga, köper samma tjänst två gånger. De medborgare som vill ha en tilläggstjänst men som inte har råd att helt ställa sig utanför systemet och köpa tjänsten privat tillhör förlorarna i detta system.

den sunda företag att hitta vägar ut ur tillfälliga finansiella problem. Därutöver måste skadorna för övriga inblandade aktörer, såsom borgenärer, kunder, anställda och staten, vara så små och rättvist fördelade som möjligt. Samtidigt får inte skyddet vid insolvens vara så långtgående att kraven på säkerheter blir så stora att viljan att starta företag och expandera befintliga verksamheter hämmas.

Det ekonomiska och juridiska ramverkets utformning för att hantera insolvens är inte bara ett instrument för en konkursförvaltare. Det är också en grundläggande institution för att förhindra onödig kapitalförstöring genom att underlätta företagsrekonstruktioner. OECD har i flera rapporter fastslagit att konkurslagstiftningen är ett viktigt område som direkt kan påverka nyföretagande och entreprenörskapsaktiviteten i ekonomin.<sup>69</sup> En illa utformad insolvenslagstiftning kan göra att seriösa företag missgynnas samtidigt som improduktivt eller destruktivt entreprenörskap uppmuntras om lagstiftningen utnyttjas för tveksamma företagsrekonstruktioner, seriekonkurser eller s.k. bekvämlighetskonkurser, vilka drabbar seriösa intressenter. Samtidigt måste lagstiftningen göra det möjligt att misslyckas inom lagens ram. Många framgångsrika entreprenörer har en eller flera konkurser bakom sig och en konkurs kan vara en värdefull erfarenhet som ökar sannolikheten att lyckas med framtida projekt. Konkurslagstiftningen bör inte för all framtid omöjliggöra nya företagsprojekt för de inblandade. Å andra sidan får inte lagstiftningen vara så uddlös så att den kan utnyttjas av oseriösa företagare.

För Sveriges del kan två reformer på senare år lyftas fram: 1996 års helt nya lag om företagsrekonstruktioner (SFS 1996: 764) och 2004 års förändring av Förmånsrättslagen (SFS 1970: 979) där en företagsinteckning fick allmän förmånsrätt motsvarande 55 procent av värdet av den egendom som återstår sedan högre prioriterade borgenärer fått ersättning, vilket var en sänkning från den tidigare nivån på 100 procent.

Anledningen till att lagen om företagsrekonstruktioner infördes var att försöka rädda företag i tid och undvika kapitalförstöring. Jämfört med många andra länder har Sverige främst använt sig av konkurs vid insolvensproblem. Ackordsförfarande har ibland använts, men i förhållande till antalet konkurser har det använts sällan. Trots den möjlighet till företagsrekonstruktion som infördes 1996 används det mer sällan än i många andra länder.<sup>70</sup>

Man skulle lite förenklat kunna säga att konkursinstrumentet har ett borgenärsperspektiv genom att försöka avbryta olönsam verksamhet och så långt som möjligt försöka reglera utestående skulder. Företagsrekonstruktioner har, å andra sidan, ett gäldenärsperspektiv genom att det ger gäldenären en möjlighet att lösa obeståndsproblematiken samtidigt som det öppnar möjligheten till fortsatt affärsverksamhet. Ur ett samhällsperspektiv är det önskvärt att långsiktigt livskraftiga företag kan rekonstrueras, medan övriga verksamheter bör avvecklas till så låg kostnad och så snabbt som möjligt.

Det fanns tre syften med att förändra förmånsrätten vid företagsinteckning. För det första ville man underlätta och uppmuntra till företagsrekonstruktioner vid insolvens. Sänkningen av företagsinteckningsgraden innebar att bankernas prioriterade ställning vid konkurser försvagades, vilket skulle göra det mindre förmånligt för bankerna att yrka på konkurs. Detta var tänkt att leda till en effektivare och skyndsammare hantering av företag på obestånd och skapa större utrymme för företagsrekonstruktioner. För det andra ville man ge oprioriterade borgenärer bättre utdelning vid konkurser. Oprioriterade borgenärer utgörs främst av underleverantörer, vilka ofta är små- och medelstora företag. För många små företag kan en konkurs hos en stor

---

<sup>69</sup> Se t.ex. OECD (2005, 2007).

<sup>70</sup> Gratzner (2002).

kund ge upphov till allvarliga likviditetsproblem, vilka i värsta fall leder till följdkonkurser. Ett tredje syfte med förändringen var att flytta fokus vid kreditgivning och vid en eventuell insolvens från företagets tillgångar och säkerheter till dess framtidsutsikter och potential. Bankerna skulle den vägen förmås att satsa mer på företag med goda tillväxtpotentialer (och positivt kassaflöde). Dock gjordes ingen förändring i banklagens regler om att bankers utlåning till företag ska baseras på fullgoda säkerheter.

Reformerna tycks inte ha givit de önskade effekterna. Antalet företagsrekonstruktioner är fortfarande lågt. Visserligen har andelen oprioriterade borgenärer som fått utdelning vid konkurser ökat något, men samtidigt tycks det som om kreditgivningen till de små- och medelstora företagen stramats åt. För att kompensera sig för den sänkta förmånsrätten har bankerna kommit att kräva höjd egenkapitalfinansiering, vilket kan förväntas försvåra både start av nya och expansion av befintliga företag. Enligt ITPS (2005a) var detta en icke avsedd och underkattad effekt av reformen.

Resultaten från ITPS senaste uppföljningsstudie (ITPS 2007) tyder dock på att de nya reglerna inte haft så oförmånliga effekter som de första utvärderingarna indikerade.<sup>71</sup> ITPS drar ändå slutsatsen att en återgång till de ursprungliga reglerna bör övervägas. Syftet att förbättra insolvenshanteringen i Sverige är i och för sig lovvärt men det har lett till andra kapitalförsörjningsproblem som inte förutsågs i beslutsunderlaget. De negativa effekterna i form av sämre kreditvärdighet för små- och medelstora företag förefaller höga i relation till de positiva effekterna i form av förbättrad utdelning och effektivare insolvenshantering.<sup>72</sup>

### *Förslag på åtgärder*

Den sänkta förmånsrätten tycks inte ha fått de effekter som eftersträvades. En offentlig utredning har nyligen presenterats. Där föreslås att förmånsrätten höjs till 75 procent.<sup>73</sup> Detta är ett steg i rätt riktning och givet de svåra avvägningar mellan olika intressen ligger det nära till hands att bedöma en höjning till 75 procent som rimlig. Å andra sidan finns det skäl som talar för en återgång till en 100-procentig förmånsrätt. Det första skälet är principiellt genom att en inskränkning i kreditgivarnas förmånsrätt till mindre än 100 procent av säkerheternas värde innebär en inskränkning i förfoganderätten över företagets egna tillgångar. Det andra skälet är att det tvingar företagen till anpassningar i den egna balansräkningen. Om en sänkt förmånsrätt för bankerna leder till minskad kreditvärdighet för ett företag innebär detta att dess finansieringsbehov måste täckas in på andra sätt: högre soliditet, factoring, leasing, utverkande av längre leverantörskrediter m.m. Dessa finansieringsformer är i regel alltid dyrare än bankfinansiering, vilket leder till högre priser och minskad konkurrenskraft.<sup>74</sup> Vi instämmer därför med ITPS att en återgång till de ursprungliga reglerna är lämplig.

En annan för entreprenörskapet viktig aspekt av konkurslagstiftningen är hur länge borgenärer och kreditgivare har rätt att återkräva en skuld efter en konkurs. I Sverige kan skulder krävas tillbaka upp till tio år efter en genomförd konkurs, såvida inte företaget är ett aktiebolag. Detta är en mycket lång tid och det finns starka skäl att tro att det har en återhållande effekt på be-

---

<sup>71</sup> Även Företagarförbundet (2007) lyfter fram de negativa effekterna av reformen. Enligt deras enkätundersökningar ska tiotusentals företag ha drabbats av kraftigt minskade kreditmöjligheter. Företagarna (2006) bedömer däremot inte att någon nämnvärd försämring av kreditmöjligheterna har skett.

<sup>72</sup> För en utförligare diskussion se ITPS (2005a, 2005b, 2007) eller SOU 2007: 71.

<sup>73</sup> SOU 2007: 71.

<sup>74</sup> Här kan också nämnas att det finns en omfattande litteratur som studerar bankernas roll som övervakare av företagen, se särskilt Hall och Soskice (2001). Det hävdas t.ex. ofta att bankerna har en särskilt viktig övervakande roll i Japan och Tyskland.

nägenheten att initiera osäkra projekt med hög förväntad potential. I andra länder, inte minst USA och Kanada, är återkravsperioden betydligt kortare och vi förordar en förkortning i Sverige. En halvering till fem år kan övervägas. Samtidigt får systemet inte vara så förmånligt för dem som blir insolventa att det överutnyttjas.<sup>75</sup>

## 8. Slutsatser

Den fundamentala orsaken till ekonomisk tillväxt är inte i grunden ökade insatser av de traditionella produktionsfaktorerna (arbetskraft, fysiskt kapital och humankapital). Ekonomisk tillväxt är något som uppstår i en institutionell miljö där entreprenörskap kan utvecklas och kanaliseras till produktiva områden och där ekonomiskt värdefull kunskap kan omsättas i praktiken inom ramen för vinstdrivande företag. Ur detta följer att om man vill stimulera den ekonomiska tillväxten är det i regel missriktat att direkt stimulera eller subventionera utbudet av de traditionella insatsfaktorerna. Istället gäller det att skapa en institutionell miljö där ett produktivt entreprenörskap belönas och frodas. Detta innebär självfallet inte att incitamenten för arbete och investeringar i fysiskt kapital och humankapital är oväsentliga – svaga eller snedvridna incitament för sparande, investeringar, utbildning, arbete och lärande har stor direkt och indirekt påverkan även på incitamenten till entreprenörsansträngningar.

Ekonomins långsiktiga utveckling kommer i hög grad att bero på kvaliteten på nya entreprenöriella företag och hur väl marknadens selektionsprocess fungerar. Entreprenörskap kan inte planeras eller kommenderas fram, men en miljö ett – ”ekosystem” – kan skapas där det är mer sannolikt att framgångsrika entreprenörer sållas fram i en marknadsmässig selektionsprocess.

Den betoning som på senare år kommit att ligga på FoU, utbildning och framväxten av ett ”kunskapssamhälle” är delvis missriktad. Det finns inte någon automatisk mekanism eller något garanterat samband varigenom ökat humankapital, fler patent, större satsningar på FoU eller fler uppfinningar leder till ekonomisk utveckling och tillväxt. Det är förvisso riktigt att en allt mer kunskapsbaserad ekonomi växer fram där produktionen blir allt mer kunskapsintensiv samtidigt som en kraftfull globaliseringsprocess gör ekonomierna allt mer sammanbundna och produktionsfaktorerna rörligare. Dessa nya betingelser ändrar dock inte det faktum att det fordras aktiva ekonomiska förändringsagenter – entreprenörer – för att ekonomin ska kunna utvecklas och förnyas. Ökad kunskap och nya idéer och uppfinningar leder endast till tillväxt om de kan omsättas i praktiken i form av innovationer som kommersialiseras på ett framgångsrikt sätt, vilket främst görs inom ramen för vinstdrivande entreprenöriella företag.

Den teoriutveckling som byggt vidare på kunskapssamhällets utmaningar och möjligheter betonar ”kunskapsöverspillningens” (*knowledge spillovers*) betydelse för ekonomisk utveckling, vilket återigen borde sätta entreprenörsfunktionen i centrum. Entreprenören kan nämligen ha en väsentlig funktion att fylla när det gäller att sprida kunskap vidare i ekonomin, till nya användningsområden eller till andra regioner i form av imitation och följdinnovationer.

De politiska aktörerna bör i regel avhålla sig från att direkt påverka den entreprenöriella aktiviteten. Däremot kan och bör de påverka de institutionella spelregler som har en i det närmaste avgörande betydelse för incitamenten till produktiva entreprenörsansträngningar. Vi har i den här rapporten lyft fram sex områden som vi anser vara de viktigaste och som kan påver-

---

<sup>75</sup> Se t.ex. OECD (2007).

kas via den politiska processen i ekonomin: beskattningen av entreprenörsinkomster, regelverken kring sparande och kapitalförsörjning, lönebildningen, arbetsmarknadslagstiftningen, regleringen av den offentliga produktionen samt konkurslagstiftningens utformning. För samtliga områden har vi diskuterat vad som har gjorts och har gett konkreta råd på vad som kan göras.

En viktig slutsats av vår analys är att även om flera åtgärder har genomförts för att stimulera den entreprenöriella aktiviteten i ekonomin så återstår ännu en hel del som kan – och enligt vår mening bör – göras för att svensk ekonomi ska kunna ta tillvara den outnyttjade potential som finns. Med stärkta drivkrafter till produktivt entreprenörskap finns det än mindre anledning att se framtiden och dess utmaningar som ett hot utan snarare som något fyllt av möjligheter för en fortsatt god välförhållandeutveckling för Sveriges befolkning.

## Appendix: Genomförda/beslutade och planerade åtgärder för att stimulera entreprenörsaktiviteten i svensk ekonomi

### *Direkta åtgärder för att underlätta nyetablering och företagande:*

- förmögenhetsskatten har avskaffats och avdragsrätten för pensionsförsäkringar har reducerats, vilket minskar incitamenten till institutionalisering av sparandet.
- 3:12-reglerna har gjorts mer förmånliga: hälftindelning av reavinst upp till 100 basbelopp mellan arbete och kapital, schablonbeloppet för utdelning har höjts och basen för utdelningar har blivit större.
- sektorer som tidigare varit skyddade för icke-offentliga alternativ har öppnats upp, bl.a. ska landstingen få möjlighet att överlämna driften av regionsjukhus, regionkliniker och övriga sjukhus till andra aktörer.
- mer generösa momsinsbetalningsregler för småföretagare har införts.
- det ska bli lättare för mindre företag att delta i offentliga upphandlingar.\*
- det kommer att bli lättare att få F-skattesedel.\*

### *Direkta åtgärder för att göra det lättare att anställa och att ha anställda:*

- särskild löneskatt för personer som är 65 år eller äldre slopas vilket innebär att dessa endast belastas med ålderspensionsavgift (motsvarande 10,21 procent år 2007).
- sänkta arbetsgivaravgifter till ca 21,31 (22,71 andra halvåret 2007) procent för ungdomar under 25 år.
- ingen arbetsgivaravgift för personer som under lång tid (mer än 1 år) stått utanför arbetsmarknaden ("nystartsjobb"). Reduceringen utgår i princip lika länge som personen i fråga varit arbetslös, dock längst fem år för personer under 55 år (och dubbelt så länge för personer över 55 år). Även arbeten inom den offentliga sektorn omfattas från och med 2008.
- ingen arbetsgivaravgift för personer som varit långtidssjuka (mer än 1 år) och stått utanför arbetsmarknaden ("nyfriskjobb"). Reduceringen utgår i princip lika länge som personen i fråga varit långtidssjuk och uppgår egentligen till dubbla arbetsgivaravgiften, dvs. förutom att företaget kompenseras för arbetsgivaravgiften utgår en viss form av subvention.
- skattereduktion vid köp av hushållsnära tjänster motsvarande halva kostnaden upp till 50 000 kronor per person.
- arbetsgivarnas medfinansiering efter andra sjukveckan med 15 procent av sjukpenningkostnaden har tagits bort.
- en generell rätt till visstidsanställning upp till 24 månader har införts.
- rätt att säsonganställa personal har återinförts.
- sänkta arbetsgivaravgifter till 10,21 procent (ålderspensionsavgiften) för delar av tjänstesektorn som t.ex. restauranger, bilverkstäder, taxi, frisörer och skomakare införts under 2008 (förutsatt att det kan godkännas av EU).\*

---

\* Planerad men ännu ej genomförd åtgärd.

*Direkta åtgärder för att göra det mer förmånligt att arbeta:*

- jobbskatteavdrag.
- lägre A-kasseersättning.
- bortre parentes i A-kasseersättningen.
- lägre sjukpenning.

*Direkt medeltillförsel med syfte att på olika sätt stärka entreprenörsaktiviteten i ekonomin:*

- 80 miljoner till ALMI samt utökade möjligheter för ALMI att ge lån till små och medelstora företag.
- 75 miljoner till Exportfrämjandet.
- 100 miljoner tillförs Vinnova för att stärka FoU i små och medelstora företag.
- en särskild satsning på miljöteknik, som är en starkt växande marknad, motsvarande 150 miljoner kronor årligen.
- 20 miljoner till att stimulera invandrade personers företagande via NUTEK.
- 100 miljoner till att stimulera kvinnors företagande.
- ökade medel till Konkurrensverket som ska användas för att underlätta att små och medelstora företag deltar i offentliga upphandlingar.

## Referenser

- Acs, Zoltan J. och Audretsch, David B. (1990). *Innovation and Small Firms*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Acs, Zoltan J., Audretsch, David B., Braunerhjelm, Pontus och Carlsson, Bo (2004). "The Missing Link: The Knowledge Filter and Entrepreneurship in Endogenous Growth", CEPR Discussion Paper nr 4783.
- Aghion, Philippe, Blundell, Richard, Griffith, Rachel, Howitt, Peter och Prantl, Susanne (2006). "The Effects of Entry on Incumbent Innovation and Productivity", NBER Working Paper nr 12027, Cambridge, MA.
- Aghion, Philippe och Durlauf, Steven (red.) (2005). *Handbook of Economic Growth*, Amsterdam: Elsevier.
- Aghion, Philippe och Howitt, Peter (1992). "A Model of Growth through Creative Destruction", *Econometrica*, vol. 60, s. 323–351.
- Aldrich, Howard och Auster, Ellen (1990). "Even Dwarfs Started Small. Liabilities of Age and Size and their Strategic Implications", i Cummings, Larry L. (red.), *The Evolution and Adaptation of Organizations*, Greenwich, CT: JAI Press.
- Andersen, Torben M. (2005). "The Danish Labor Market – from Excess to Shortage," i Werding, Martin (red.), *Structural Unemployment in Western Europe: Reasons and Remedies*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Andersson, Fredrik (2002). *Konkurrens på kommunala villkor – Om konkurrensutsättning och gränsen mellan marknad och byråkrati*, Svenska Kommunförbundets Å jour-serie, nr 7.
- Archibugi, Daniele och Pianta, Mario (1992). *The Technological Specialization of Advanced Countries*, Dordrecht: Kluwer.
- Aronsson, Magnus, Ellgren, Maria och Forsberg, Jonas (1995). "Efter de första ljuva åren... En uppföljningsstudie av nystartade företag", stencil, Nyföretagarprogrammet, Högskolan i Örebro.
- Arrow, Kenneth J. (1962). "Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention", i Nelson, Richard (red.), *The Rate and Direction of Inventive Activity*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Audretsch, David B. (1995). *Innovation and Industry Evolution*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Bager-Sjögren, Lars (2006). "Forskning och ekonomisk tillväxt – En översikt", ITPS Regleringsbrevsuppdrag nr 2, 2006.
- Baldwin, John R. och Johnson, Joanne (1999). "Entry, Innovation and Firm Growth", i Acs, Zoltan J. (red.), *Are Small Firms Important? Their Role and Impact*, Dordrecht: Kluwer.
- Baumol, William J. (1990). "Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive", *Journal of Political Economy*, vol. 98, s. 893–921.
- Baumol, William J. (1993). *Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Baumol, William J. (2004). "Entrepreneurial Enterprises, Large Established Firms and Other Components of the Free-Market Growth Machine", *Small Business Economics*, vol. 23, s. 9–23.
- Bianchi, Milo och Henrekson, Magnus (2005). "Is Neoclassical Economics still Entrepreneurless?", *Kyklos*, vol. 58, s. 353–377.
- Björklund, Anders och Freeman Richard B. (1997). "Generating Equality and Eliminating Poverty – The Swedish Way", i Freeman, Richard B., Swedenborg, Birgitta och Topel, Robert (red.), *The Welfare State in Transition*, Chicago: University of Chicago Press.



- Blanchflower, David och Freeman, Richard B. (1992). "Unionism in the United States and other Advanced OECD Countries", *Industrial Relations*, vol. 31, s. 56–79.
- Blanchflower, David G. och Oswald, Andrew (1998). "What Makes an Entrepreneur?", *Journal of Labor Economics*, vol. 16, s. 26–60.
- Blau, Francine och Kahn, Lawrence (1996). "International Differences in Male Wage Inequality: Institutions versus Market Forces", *Journal of Political Economy*, vol. 104, s. 791–837.
- Braunerhjelm, Pontus (2007). "Entrepreneurship, Knowledge and Economic Growth", *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, under utgivning.
- Brown, Charles och Medoff, James (1989). "The Employer Size Wage Effect", *Journal of Political Economy*, vol. 97, s. 1028–1059.
- Buchanan, James M. (1980). "Rent Seeking and Profit Seeking", i Buchanan, James M., Tullock, Gordon och Tollison, Roger (red.), *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*, College Station, TX: Texas A&M University Press.
- Caballero, Ricardo, Cowan, Kevin, Engel, Eduardo och Micco, Alejandro (2004). "Effective Labor Regulation and Microeconomic Flexibility", NBER Working Paper nr 10744, Cambridge, MA.
- Caballero, Ricardo (2007). *Specificity and the Macrodynamics of Restructuring*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Christensen, Clayton (1997). *The Innovator's Dilemma*, Boston: Harvard Business School Press.
- Cullen, Julie Berry, och Gordon, Roger H. (2006). "Hur påverkar skatternas utformning företagande, risktagande och innovationer? En jämförelse mellan USA och Sverige", i Braunerhjelm, Pontus och Wiklund, Johan (red.), *Entreprenörskap och tillväxt*, Örebro: Forum för Småföretagsforskning.
- Cullen, Julie Berry, och Gordon, Roger H. (2007). "Taxes and Entrepreneurial Risk-taking: Theory and Evidence for the U.S.", *Journal of Public Economics*, vol. 91, s. 1479–1505.
- Dahmén, Erik (1950). *Svensk industriell företagarverksamhet: Kausalanalys av den industriella utvecklingen 1919–1939*, Stockholm: Industriens Utredningsinstitut (IUI).
- Davis, Steven J. (1992). "Cross-country Patterns of Change in Relative Wages", *NBER Macroeconomics Annual*, vol. 7, s. 239–292.
- Davis, Steven J., Haltiwanger, John och Schuh, Scott (1996). *Job Creation and Destruction*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Delmar, Frédéric (1997). "Measuring Growth: Methodological Considerations and Empirical Results", i Donckels, Rik och Miettinen, Asko (red.), *Entrepreneurship and SME Research: On Its Way to the Next Millennium*, Aldershot: Ashgate.
- Ds 1994:81, *En social försäkring*. Rapport till Expertgruppen för studier i offentlig ekonomi. Finansdepartementet, Stockholm.
- Edin, Per-Anders och Holmlund, Bertil (1993). "Effekter av anställningsskydd", bilaga till 1992 års arbetsrättskommittés betänkande, SOU 1993:32, Stockholm: Allmänna Förlaget.
- Edin, Per-Anders och Holmlund, Bertil (1995). "The Swedish Wage Structure: The Rise and Fall of Solidarity Policy?", i Freeman, Richard B. och Katz, Lawrence (red.), *Differences and Changes in Wage Structures*, Chicago: University of Chicago Press.
- Edling, Jan, Hermansson, Kenth, Nilsson, Rolf och Nordborg, Jenni (2007). "Innovativa små och medelstora företag – Sveriges framtid", VINNOVA Policy VP 2007:01, Stockholm.

- Ejemo, Olof och Kander, Astrid (2006). "Den svenska paradoxen", Circle Working Paper nr 2006/9, Lunds universitet.
- Eliasson, Gunnar (1980). "Företag, marknader och ekonomisk utveckling", i Dahmén, Erik och Eliasson Gunnar (red.), *Industriell utveckling i Sverige*, Stockholm: Industriens Utredningsinstitut (IUI).
- Eliasson, Gunnar (1996). *Firm Objectives, Controls and Organization. The Use of Information and the Transfer of Knowledge within the Firm*, Dodrecht: Kluwer.
- Elvander, Nils (2002). "The New Swedish Regime for Collective Bargaining and Conflict Resolution: A Comparative Perspective", *European Journal of Industrial Relations*, vol. 8, s. 197–216.
- Fall, Johan (2007). "Skatt på företagande", rapport från Svenskt Näringsliv, maj, Stockholm.
- Falkenhall, Björn och Zachrisson, Marcus (2007), *Sjukvårdssektorns tillväxtmöjligheter*. A2007:012. Östersund: ITPS.
- Fredriksson, Peter och Topel, Robert (2006). "Changes in Wage Formation, Wage Dispersion, and Employment since the Early 1990s", manuskript.
- Företagarförbundet (2007). "Den nya Förmånsrättslagen 2002/03:49. Uppföljning av 'Analys kring lagens effekter på kapitalförsörjning och företagande'. Inläga till Justitiedepartementet", juni, Stockholm.
- Företagarna (2006). "Finansiering 2006 – läget i småföretagen – bankutlåning, kapitaltillgång och konkurser", Rapport från Företagarna, oktober..
- Geroski, Paul (1995). "What Do We Know about Entry?", *International Journal of Industrial Organization*, vol. 13, s. 421–440.
- Glancey, Keith S. och McQuaid, Ronald W. (2000). *Entrepreneurial Economics*, New York: Palgrave.
- Granberg, Anders och Jacobsson, Staffan (2006). "Myths or reality – a Scrutiny of Dominant Beliefs in the Swedish Science Policy Debate", *Science and Public Policy*, 33 (5), 321–340.
- Gratzer, Karl (2002). "Konkursinstitutet som finansiell institution", i Karlson, Nils och Johansson, Dan (red.) *Den svenska tillväxtskolan*, Stockholm: Ratio.
- Griliches, Zvi (1998). *R&D and Productivity: The Econometric Evidence*, Chicago: University of Chicago Press.
- Hall, Peter A. och Soskice, David (2001). "An Introduction to Varieties of Capitalism", i Hall, Peter A. och Soskice, David (red.), *Varieties of Capitalism*, Oxford: Oxford University Press.
- Hayek, Friedrich A. (1945). "The Use of Knowledge in Society", *American Economic Review*, vol. 35, s. 519–530.
- Hébert, Robert och Link, Albert N. (2006). "Historical Perspective on the Entrepreneur", *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, vol. 2, s. 261–408.
- Henrekson, M. (1998), »De nya lättnaderna i dubbelbeskattningen – en kritik«, *Ekonomisk Debatt*, vol. 26, s. 127–132.
- Henrekson, Magnus och Johansson, Dan (2006). "Beskattningen och tillväxtens aktörer", *Ekonomiska Samfundets Tidskrift*, vol. 59, s. 133–144.
- Henrekson, Magnus och Rosenberg, Nathan (2001). "Designing Efficient Institutions for Science-Based Entrepreneurship: Lessons from the US and Sweden", *Journal of Technology Transfer*, vol. 26, s. 207–231.
- Henrekson, Magnus och Sanandaji, Tino (2004). *Ägarbeskattningen och företagandet*, Stockholm: SNS Förlag.
- Henrekson, Magnus och Stenkula, Mikael (2007). *Entreprenörskap*, Stockholm: SNS Förlag.

- Hibbs, Douglas (1990). "Wage Compression under Solidarity Bargaining in Sweden", i Persson, Inga (red.), *Generating Equality in the Welfare State: The Swedish Experience*, Oslo: Norwegian University Press.
- Hubbard, Glenn, Skinner, Jonathan och Zeldes, Stephen (1995). "Precautionary Savings and Social Insurance", *Journal of Political Economy*, vol. 103, s. 360–399.
- ITPS (2005a). "Delrapportering av uppdraget att utvärdera förmånsrättsreformens olika effekter", Utvärdering 2005-06-30, Östersund: ITPS.
- ITPS (2005b). "Utvärdering av förmånsrättsreformens effekter utifrån ett kreditgivningsperspektiv, Underlag till Förmånsrättsreformen 2005-06-30", Östersund: ITPS.
- ITPS (2007). *Förmånsrättsreformen. En utvärdering av reformens konsekvenser för små och medelstora företag*, A2007:014, Östersund: ITPS.
- Jensen, Richard och Thursby, Marie (2001). "Proofs and Prototypes for Sale: The Tale of University Licensing", *American Economic Review*, vol. 91, s. 240–259.
- Jones, Charles I. (2005). "Growth and Ideas", i Aghion, Philippe och Durlauf, Steven N. (red.), *Handbook of Economic Growth*, Amsterdam: Elsevier.
- Karlsson, Charlie och Johansson, Börje (2006). "Dynamics and Entrepreneurship in a Knowledge-based Economy", i Karlsson, Charlie, Johansson, Börje och Stough, Roger (red.), *Entrepreneurship and Dynamics in the Knowledge Economy*, London: Routledge.
- Kazamati Ottersten, Eugenia (1994). "Yrkeskompetens och rekryteringskrav", i Eliasson, Gunnar och Kazamaki Ottersten, Eugenia, *Om förlängd skolgång*, Stockholm: Almqvist & Wicksell International.
- King, Mervyn och Fullerton, Don (red.) (1984). *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.
- Leibenstein, Harvey (1968). "Entrepreneurship and Development", *American Economic Review*, vol. 58, s. 72–83.
- Lerner, Josh och Merges, Robert P. (1998). "The Control of Strategic Alliances: An Empirical Analysis of the Biotechnology Industry", *Journal of Industrial Economics*, vol. 46, s. 125–156.
- Lindh, Thomas och Ohlsson, Henry (1996). "Self-Employment and Windfall Gains: Evidence from the Swedish Lottery", *Economic Journal*, vol. 106, s. 1515–1526.
- Lindh, Thomas och Ohlsson, Henry (1998). "Self-employment and Wealth Inequality", *Review of Income and Wealth*, vol. 44, s. 25–42.
- Lucas, Robert E. (1988). "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, vol. 22, s. 3–42.
- Lundborg, Per (2005). "Individual Wage Setting, Efficiency Wages and Productivity in Sweden", FIEF Working Paper nr 205, Stockholm.
- Mantzavinos, Chrysostomo. (2001). *Individuals, Institutions and Markets*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Murray, Richard (2003). *Alternativ finansiering av offentliga tjänster*, Bilaga 7 till LU 2003, SOU 2003:57, Stockholm: Fritzes
- Nutek (2006). *Offentlig upphandling som drivkraft för innovation och förnyelse*, R 2006:21, Stockholm: Nutek Förlag.
- Nycander, Svante (2002). *Makten över arbetsmarknaden*, Stockholm: SNS Förlag.

- OECD (2000), "Science, Technology and Innovation in the New Economy", *OECD Policy Brief*, September.
- OECD (2002). *OECD Small and Medium Enterprise Outlook*, Paris: OECD.
- OECD (2005). *Micro-policies for Growth and Productivity: Final Report*, Paris: OECD.
- OECD (2007). *OECD Economic Surveys: Sweden*, vol. 2007/4, Paris: OECD.
- Pagano, Patrizio och Schivardi, Fabiano (2003). "Firm Size Distribution and Growth", *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 105, s. 255–274.
- Polanyi, Michael (1967). *The Tacit Dimension*, Garden City, NY: Anchor Books.
- Romer, Paul M. (1986). "Increasing Returns and Economic Growth", *American Economic Review*, vol. 98, s. 71–102.
- Rosen, Harvey S. (2005). "Entrepreneurship and Taxation: Empirical Evidence", i Kannianen, Vesa och Keuschnigg, Christian (red.), *Venture Capital, Entrepreneurship and Public Policy*, CESifo Seminar Series, Cambridge, MA: MIT Press.
- Rosenberg, Nathan (1994). *Exploring the Black Box. Technology, Economics and History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rickne Annika och Jacobsson, Staffan (2005). "How large is the Swedish 'Academic' Sector Really? A Critical Analysis of the Use of Science and Technology Indicators", *Research Policy*, vol. 33, s. 1355–1372.
- Segerstrom, Paul S., Anant, T. C. A. och Dinopoulos, Elias (1990). "A Schumpeterian Model of the Product Life Cycle", *American Economic Review*, vol. 80, s. 1077–1091.
- Siebert, Horst (1997). "Labor Market Rigidities: At the Root of Unemployment in Europe", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 11, s. 37–56.
- Skedinger, Per (2006). "Svenska minimilöner i den globaliserade ekonomin", *Ekonomisk Debatt*, vol. 34, nr 4, s. 63–77.
- Solow, Robert M. (1956). "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70, s. 65–94.
- SOU 1982:52. *En effektiv kreditpolitik*. Betänkande av kreditpolitiska utredningen, Stockholm: Allmänna Förlaget.
- SOU 2002:52. *Beskattning av småföretag*, Stockholm: Fritzes.
- SOU 2006:80. *Patent och innovationer för tillväxt och välfärd*, Stockholm: Fritzes.
- SOU 2007: 71. *En starkare företagsintekning*, Stockholm: Fritzes.
- Storey, David J. (1994). *Understanding the Small Business Sector*, London: Routledge.
- Svensson, Roger (2007a). "Commercialization of Patents and External Financing during the R&D-phase", *Research Policy*, under utgivning.
- Svensson, Roger (2007b). "Innovation Performance and Government Intervention", *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, under utgivning.
- Swan, Trevor W. (1956). "Economic Growth and Capital Accumulation", *Economic Record*, vol. 32, s. 334–361.

- Södersten, Jan (1984). "Sweden", i King, Mervyn och Fullerton, Don (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 Jorgenson, Dale W. och Landau, Ralph (red.), *Tax Reform and the Cost of Capital. An International Comparison*, Chicago: University of Chicago Press.
- Wennekers, Sander och Thurik, A. Roy (1999). "Linking Entrepreneurship and Economic Growth", *Small Business Economics*, vol. 13, s. 27–55.
- Wiklund, Johan (1998). *Small Firm Growth and Performance: Entrepreneurship and Beyond*, Doktorsavhandling, Jönköping: Jönköping International Business School.