

Henrekson, Magnus

Working Paper

Institutionella förutsättningar för entreprenörskap och företagstillväxt

SSE/EFI Working Paper Series in Economics and Finance, No. 421

Provided in Cooperation with:

EFI - The Economic Research Institute, Stockholm School of Economics

Suggested Citation: Henrekson, Magnus (2001) : Institutionella förutsättningar för entreprenörskap och företagstillväxt, SSE/EFI Working Paper Series in Economics and Finance, No. 421, Stockholm School of Economics, The Economic Research Institute (EFI), Stockholm

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/56101>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Under utgivning i Per Davidsson, Frédéric Delmar och Johan Wiklund, red., *Tillväxt: svensk forskning om företags expansion*. Örebro: Forum för Småföretagsforskning, 2001.

Institutionella förutsättningar för entreprenörskap och företagstillväxt*

av

Magnus Henrekson

3 januari 2001

Sammanfattning: En trend i de ledande industriländerna mot mindre enheter och ett stort jobbskapande netto i små, nya och snabbväxande företag betyder att entreprenörskapet i dag är betydligt viktigare än tidigare. Samtidigt har Sverige långsiktigt haft en svag tillväxt relativt andra länder och ett svagt jobbskapande netto i det privata näringslivet. Denna svaga makrouvecklighet stämmer väl överens med ett antal studier som på mikronivå belagt en låg tillväxtvilja bland små och nystartade företag i Sverige. Det är inte minst därför av stort intresse att identifiera de viktigaste institutionella villkoren för entreprenörskap och företagstillväxt och hur olika villkor kan förväntas påverka företag av olika storlek, ålder, kapitalintensitet och med olika branschtillhörighet och behov av entreprenörsinsatser. I detta kapitel identifieras flera sådana faktorer: beskattningen av entreprenörs- och arbetsinkomster, sparandet och riskkapitalförsörjningen, riskkapitalmarknadernas förutsättningar, lönebildningen, regleringarna på arbetsmarknaden och den offentliga sektorns monopolisering av stora delar av produktionen. Under det senaste decenniet har de institutionella villkoren blivit avsevärt gynnsammare än tidigare framförallt genom omfattande avregleringar av viktiga marknader och lägre beskattning av entreprenörsinkomster, kapital och arbetskraft. Det går också att skönja ett tydligt uppsving i den entreprenöriella aktiviteten i Sverige under senare år.

Författarpresentation: Docent Magnus Henrekson är verksam vid Nationalekonomiska institutionen på Handelshögskolan i Stockholm. Henrekson forskar huvudsakligen kring företagandets villkor och förklaringar till ekonomisk tillväxt.

Nationalekonomiska institutionen
Handelshögskolan
Box 6501
SE-11383 Stockholm, Sverige
Tel: +46-8-736 92 02
Fax: +46-8-31 32 02
e-post: Magnus.Henrekson@hhs.se

* Jag tackar Per Thulin för assistenthjälp samt Jan Wallanders och Tom Hedelius Stiftelse och Handels Utvecklingsråd för finansiellt stöd.

Det finns starka skäl att tro att entreprenörskap, dvs. individers och företags förmåga och drivkrafter att upptäcka, pröva och kommersialisera nya möjligheter, är av utomordentligt stor betydelse för ett lands ekonomiska utveckling. En rimlig hypotes är att ett produktivt entreprenörskap är avgörande för att de mest lovande affärsidéerna skall nå sin fulla potential i form av snabbt växande företag.¹ Trots detta har entreprenörskapet inte givits utrymme i de modeller som utvecklats inom nationalekonomins huvudfåra, den neoklassiska jämviktsteorin.

Huvudskälet till att entreprenörrollen inte integrerats i de ekonomiska modellerna är att den är svår att hantera analytiskt. I den gängse teorin om företaget maximerar företaget vinsten genom att välja mellan ett antal väldefinierade handlingsalternativ, vilket gör att det inte finns utrymme för innovationer i vid mening. Företaget reduceras i modellerna till passiva "räknemaskiner" som väljer det bästa handlingsalternativet givet förväntade utfall i ett antal, ofta utifrån givna, parametrar (Baumol, 1993). Företaget blir därmed "en svart låda" i den ekonomiska teorin. Men för den som avser att förstå verkligheten är dock bristande analytisk hanterbarhet en dålig ursäkt för att utesluta entreprenörskapet ur analysen.

Syftet med detta kapitel är att utifrån i första hand nationalekonomisk forskning diskutera entreprenörsvillkorens – och därmed också ny- och småföretagandets respektive företagstillväxtens – viktigaste institutionella bestämningsfaktorer och hur dessa har varit och är utformade i Sverige. Ett viktigt skäl till detta är den svaga tillväxten och sysselsättningsutvecklingen (i näringslivet) i svensk ekonomi i ett långsiktigt perspektiv.

Betoningen ligger således helt på institutionella faktorer/spelregler och inte på individ-, företags- eller marknadsspecifika faktorerens betydelse. Det senare är ett mycket livaktigt forskningsfält. I den omfattande genomgången av denna forskning i Storey (1994, s. 123) identifieras 35 sådana tillväxtfaktorer. Större litteraturöversikter görs också av bl.a. Delmar (1997) och Wiklund (1998). Studier av institutionella respektive individ- och företagsspecifika faktorerens 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 ("jordmånen"), medan en analys av de institutionella villkoren *per se* försöker förklara varför en viss individ- eller företagsspecifik faktor kan få en annan kvantitativ effekt på företagstillväxten under andra yttre betingelser. Ett viktigt skäl att analysera de institutionella villkorens betydelse är att dessa med få

¹ Storey (1994, s. 159) konstaterar i detta sammanhang: "It is the failure of UK small enterprises to grow into large enterprises that may be at the heart of the country's long-term poor economic performance".

undantag bestäms i den politiska sfären och därför i regel är direkt påverkbara via den ekonomiska politiken.

I den ekonomiska litteraturen har entreprenörskapet diskuterats åtminstone sedan Richard Cantillons analyser från början av 1700-talet och i litteraturen kan man hitta åtminstone 13 olika distinkta teman som utvecklats kring begreppet (Hébert och Link, 1989; Wennekers och Thurik, 1999). I denna uppsats har jag valt att använda följande moderna definition (se Wennekers och Thurik, 1999): Entreprenörskap är förmågan och villigheten hos individer, både på egen hand och inom organisationer, att

- varsebli och skapa nya ekonomiska möjligheter;
- introducera sina idéer på marknaden under osäkerhet genom att ta beslut om lokalisering, produktutformning, resursanvändning, institutioner och belöningsystem;
- konkurrera med andra för att öka sin marknadsandel.

Av definitionen är det uppenbart att man inte kan sätta likhetstecken mellan entreprenörskap och egenföretagande, eftersom många företagare varken har som mål att växa eller stå för förnyelse. På den ekonomiska arenan kan entreprenörskap komma till användning både genom en expansion av befintliga företag och genom att nya företag med ambitioner att växa startas. En viktig del av entreprenörsfunktionen är också att avveckla olönsamma idéer.

Kapitlet är disponerat på följande sätt. I det första avsnittet diskuteras ny- och småföretagandets ökade betydelse för tillväxten och den ekonomiska utvecklingen i allmänhet. I det andra avsnittet görs en översikt över tillväxt- och sysselsättningsutvecklingen sedan början av 1970-talet i Sverige jämfört med andra industriländer. I avsnitt 3 görs en genomgång av studier som studerat expansionsviljan bland befintliga företag i Sverige. En jämförelse görs också med motsvarande studier i andra länder. Sedan behandlas i tur och ordning följande bestämningsfaktorer för entreprenörsvillkoren: beskattningen, sparandet och riskkapitalförsörjningen, lönebildningen, regleringarna på arbetsmarknaden och den offentliga sektorns monopolisering av stora delar av produktionen. I det avslutande avsnittet försöker jag utvärdera huruvida dessa villkor i dag är tillräckligt förmånliga för att Sverige återigen ska kunna ha en rimlig chans att återgå till en högre sysselsättningsnivå och en långsiktigt högre tillväxttakt.

1. Små- och nyföretagandets ökade betydelse för tillväxt och välfärd

Under lång tid ansågs den säkraste vägen till industrialisering och ekonomisk utveckling gå via massproduktion av relativt standardiserade produkter med hjälp av specialiserad kapitalutrustning och teknologi. Stora produktionsenheter organiserade inom ramen för den vertikalt integrerade storkoncernen sågs på 1950- och 60-talen som ett av de viktigaste elementen för ekonomisk och social utveckling. Den stora industrikoncernen ansågs inte enbart överlägsen i effektivitetshänseende, utan den sågs också som den viktigaste motorn i den teknologiska utvecklingen – se särskilt Galbraith (1956, 1967).

Som dokumenteras av bl.a. Brock och Evans (1986), Loveman och Sengenberger (1991) och i Acs (1999) bröts denna trend mot allt större företag och produktionsenheter under 1970-talet i de ledande industriländerna. Den kanske tydligaste och mest smärtsamma manifestationen av detta fenomen är den kraftiga neddragningen av sysselsättningen i de stora företagen, s.k. *corporate downsizing*. Audretsch och Thurik (1999, s. 4) rapporterar exempelvis att 43 miljoner jobb försvann i USA mellan 1979 och 1995 till följd av detta. Samma tendens är tydlig i andra industriländer. Hur kan då detta trendbrott i storföretagens produktions- och sysselsättningsandel förklaras? Jag skall här kortfattat peka på de viktigaste förklaringarna som anförts i litteraturen:

- Coase (1937) förklarade med hjälp av transaktionskostnadsanalys varför många aktiviteter kunde genomföras effektivare inom ett företag, dvs. utanför marknaden, än via leveranser mellan fristående företag. Den teknologiska utvecklingen har dock inneburit att transaktionskostnaderna på marknaden i många fall sjunkit dramatiskt, vilket möjliggjort ökad specialisering och fokusering på kärnverksamheten vars spegelbild är *outsourcing* och *corporate downsizing* (Carlsson, 1999; Piore och Sabel, 1984).
- Sedan 1960-talet har det skett en kraftig förskjutning i produktionsinriktningen bort från branscher som karaktäriseras av stora företag och anläggningar (tillverkningsindustri, råvaruproduktion, byggverksamhet) i riktning mot tjänstebanscher där företagen och anläggningarna i regel är mindre (se t.ex. Davis, Haltiwanger och Schuh, 1996).
- I takt med ökade inkomster har konsumenterna i högre grad kommit att efterfråga mer differentierade snarare än standardiserade produkter som lämpar sig för storskalig massproduktion (Piore och Sabel 1984; Carree och Thurik, 1999).
- Genuint nya produkter och produktionsmetoder kan i många fall inte introduceras i stora, mogna företag. På lång sikt är radikalt ny teknologi nödvändig för att

upprätthålla en långsiktigt hög tillväxttakt, eftersom den teknologi som används vid ett givet tillfälle alltid förr eller senare kommer att imiteras av företag i andra länder och därigenom leda till sänkta priser på dessa produkter. De stora företagen är ofta särklassiga vad gäller att öka produktiviteten i produktionen av sina befintliga produkter, däremot produceras nya produkter ofta bäst i nya företag, som etablerats just för denna verksamhet (Baldwin och Johnson, 1999; Audretsch, 1995).

- Carlsson (1999) lyfter särskilt fram de entreprenöriella småföretagen som avgörande *agents of change*, dvs. företag skapar nya möjligheter och nya produkter. Eftersom företagen är entreprenöriella har de också en drivkraft att växa och blir därför särskilt betydelsefulla i tillväxtprocessen.
- Småföretagssektorn kan fungera som en billig mekanism för att identifiera och utveckla företagsledare och entreprenörstalanger. Eftersom endast mindre tillgångar sätts på spel, kostar misstag som begås avsevärt mindre när de begås i små företag (Davis och Henrekson, 1997; Lucas, 1978).

De tre första faktorerna ovan pekar mot att på grund av såväl strukturella som teknologiska skäl så är det fler varor och tjänster än tidigare som produceras mer effektivt i mindre företag och anläggningar. De tre avslutande faktorerna är mer dynamiska och pekar på att det i större utsträckning än förr är så att små och nya företag i många fall är bättre skickade att bidra till den teknologiska och organisatoriska förnyelsen och att därigenom tillväxt i hög grad manifesteras i att små entreprenöriella företag med kraftfulla affärsidéer snabbt växer sig stora (Birch och Medoff, 1994).

Finns det då några belegg på makroplanet att ekonomier med mycket små- och nyföretagande och en mindre storföretagsdominans har en snabbare tillväxt och kanske även en bättre sysselsättningsutveckling? Sunt förnuft talar naturligtvis för att så är fallet och många betraktar sambandet som en självklarhet, exempelvis skriver Porter (1990, s. 125) att "[i]nvention and entrepreneurship are at the heart of national advantage". Men som framgår av Wennekers och Thuriks (1999) mycket ambitiösa försök att länka tillväxten på makronivå till den entreprenöriella aktivitetsnivån på individ- och företagsnivå är sambandet svårt att belägga vetenskapligt även om det finns mycket starka *a priori*-skäl att tro på ett samband. Vissa belegg finns dock. Nickell (1996), Nickell, Nicolitsas och Dryden (1997) och Lever och Nieuwenhuijsen (1999) finner att ökad konkurrens (mätt som antalet företag i branschen) påverkar produktivitetstillväxten positivt. Caree och Thurik (1999) visar att ju större sysselsättningsandelen var i tillverkningsindustrin för företag med färre än 100 anställda (uppdelat på 13 branscher) år 1990 i tolv europeiska länder, desto högre var tillväxttakten i förädlingsvärdet under den följande femårsperioden. Thurik (1996) fann

att ju större skillnaden var mellan förädlingsvärdeökningen i mindre företag och i större företag (*excess growth of small firms*), desto snabbare var BNP-tillväxten i 16 europeiska länder under perioden 1988–93.

Vad gäller sysselsättningen finner Audretsch och Thurik (2000) i en regressionsanalys på 23 OECD-länder att en ökning i andelen egenföretagare efter en viss tidsfördröjning är korrelerad med en minskning i arbetslösheten. Fölster (2000a) studerar sambandet mellan egenföretagande och sysselsättning på länsnivå i Sverige under tjugoförårsperioden 1976–95. Efter att ha tagit hänsyn till strukturella bakgrundsvariabler finner han att den totala sysselsättningen på lång sikt (efter fyra år) ökar med ca 1,3 personer när en person övergår från anställning till egenföretagande.

Som framgår av Henrekson (1996) finns inte lika tydliga tecken på att storföretagens dominans bröts i Sverige så som den enligt Loveman och Sengenberger gjorde i andra industriländer under 1970-talet. I Sverige inleddes denna process inte förrän i slutet av 1980-talet, vilket är avsevärt senare än i de stora industriländerna. I de fall det har funnits sysselsättningsstillväxt i svenskt näringsliv skedde den fram till och med mitten av 1980-talet främst inom stora, existerande företag, snarare än genom tillkomst av nya företag. Om den analys som gjorts i detta avsnitt som visar att små- och nyföretagandet sedan början av 1970-talet är av större betydelse för den ekonomiska utvecklingen, så bör i så fall den svenska ekonomiska utvecklingen ha varit svag i viktiga avseenden. Vi övergår nu till att närmare granska den svenska tillväxt- och sysselsättningsutvecklingen på makroplanet i ett längre perspektiv.

2. Tillväxt och sysselsättning i Sverige relativt andra rika länder

I *Tabell 1* presenteras tillväxten i BNP och BNP per capita i Sverige, OECD och OECD Europa under perioden 1970–99. Sveriges långsiktiga eftersläpning framgår klart; BNP-tillväxten har legat ungefär en procentenhet lägre än i OECD och OECD Europa sedan 1970.

Tabell 1 Årlig genomsnittlig tillväxttakt i BNP och BNP per capita i Sverige, OECD och OECD Europa, 1970–98 (%).

	1970–98	
	BNP	BNP per capita
Sverige	1,7	1,3
OECD	2,7	1,9
OECD Europa	2,4	1,8

Källa: OECD, *National Accounts 1960–1997 Vol. 1*, 1999; OECD, *Main Economic Indicators*, februari 2000.

Den ackumulerade effekten av den lägre tillväxttakten är stor. Detta framkommer vid en köpkraftsparitetsjusterad jämförelse av per capita-inkomsten i OECD-länderna.² År 1970 hade Sverige den fjärde högsta genomsnittsinkomsten i OECD. Redan 1990 hade den svenska inkomstnivån fallit till delad nionde plats. Enligt preliminära siffror hade den svenska inkomstnivån 1998 sjunkit till delad 18:e plats i OECD.³

Jämförbarheten med andra rika länder ökar om vi tar bort de två utvecklingsländerna Turkiet och Mexiko. Vid en sådan jämförelse hade den svenska genomsnittsinkomsten redan 1990 fallit till en nivå sex procent *under* OECD-snittet för utvecklade länder, och år 1998 låg den svenska nivån 15 procent under detta genomsnitt.⁴

För att få en mer fullständig bild av Sveriges relativa tillväxt, är det fruktbart att även titta på Sveriges relativa inkomstutveckling under en mycket lång period och inte bara göra nedslag vid tre enstaka tillfällen. I *Figur 1* jämförs BNP per capita i Sverige med OECD:s genomsnitt sedan 1950. Vi ser då att inkomstutvecklingen i Sverige höll jämna steg med OECD som helhet fram t.o.m. mitten av 1960-talet. Därefter började Sveriges relativa rikedom att falla långsiktigt. Den långsiktiga eftersläpningen är tydlig långt

² Att jämföra inkomstnivåer är svårare än att jämföra tillväxttakter mellan länder. Den bästa – om än inte perfekta – jämförbarheten uppnås när man använder sig av OECD:s per capita-jämförelser där hänsyn tas till att prisnivåerna varierar mellan länder, s.k. köpkraftsparitets- eller PPP-justerade (PPP = *purchasing power parity*) siffror.

³ Det skall här observeras att OECD håller på att revidera sin nationalräkenskapsstatistik. Denna revidering var inte genomförd för alla OECD-länder i mitten av år 2000 och reviderade jämförelser av BNP per capita är ännu inte tillgängliga bakåt i tiden till 1970. Vi har därför valt att här redovisa de oreviderade uppgifterna. Enligt den reviderade, ännu ej kompletta, statistiken hade Sverige den 15:e högsta BNP-nivån per capita år 1999. Den relativa inkomsten i förhållande till OECD-snittet steg med en procentenhet från 1998 (OECD, *Main Economic Indicators*, mars 2000).

⁴ OECD, *National Accounts Main Aggregates 1960–1997 Volume 1*, 1999 och OECD, *Main Economic Indicators*, januari 1999.

innan den djupa 90-talskrisen bröt ut. Redan 1977 föll Sveriges inkomstnivå under genomsnittet för de 23 rika OECD-länderna.

Figur 1 Köpkraftsparitetsjusterad BNP per capita i Sverige i procent av OECDs genomsnitt enligt *Penn World Tables* respektive OECD-statistiken, 1950–98.

bifogas

Anm.: OECD avser OECD exklusive Mexiko och Turkiet. OECD-statistiken avser löpande köpkraftspariteter medan *Penn World Tables* (*PWT*) avser fasta köpkraftspariteter med 1985 som basår (variabel: *RGDPCH*). Jämförelsen från *PWT* har gjorts genom att populationsväga de enskilda ländernas inkomstnivåer och serien har skalats så att den år 1970 ligger på samma nivå som serien från OECD.

Källa: OECD, *National Accounts Main Aggregates 1960–1997 Volume 1*, 1999, OECD, *Main Economic Indicators*, januari 1999 och *Penn World Tables* version 5.6.

Även om tillväxten i Sverige varit låg relativt ett genomsnitt för övriga industriländer, hade Sverige länge en mycket hög sysselsättning. År 1990 hade Sverige den högsta sysselsättningen som andel av befolkningen i yrkesaktiv ålder av samtliga OECD-länder, men under 1990-talets första hälft sjönk den svenska sysselsättningen med ca 10 procentenheter (från drygt 80 till drygt 70 procent av befolkningen i yrkesaktiv ålder) och det är idag många OECD-länder som har en betydligt högre sysselsättningsnivå än Sverige (OECD, *Employment Outlook*, juni 2000).

Sysselsättningsutvecklingen i USA har under de senaste tre decennierna följt en helt annan bana än i Sverige och OECD Europa. Som framgår av *Figur 2* har den befolkningsjusterade sysselsättningen ökat med 27 procent i USA mellan 1970 och 1999, medan den under samma tid sjunkit med 7 procent i Sverige och med 2 procent i EU.

Figur 2 Den befolkningsjusterade sysselsättningsutvecklingen i Sverige, OECD Europa och USA 1970–1998, index 1970 = 100.

Bifogas

Anm.: Indexserierna har definierats som (index för sysselsättning/index för totalbefolkning x 100).

Källa: OECD *Economic Outlook*, juni 1999.

Trots en avsevärt snabbare sysselsättningsstillväxt i USA än i Sverige var sysselsättningsfrekvensen, mätt som antalet sysselsatta som andel av befolkningen i yrkesaktiv ålder, år 1998 enligt OECD-statistiken fortfarande bara 4 procentenheter

lägre i Sverige än i USA: 70,2 kontra 74,3 procent. Däremot var den genomsnittliga sysselsättningen i OECD Europa mätt på detta sätt mer än 10 procentenheter lägre än i USA (62,8 procent).⁵ Dessa siffror tar dock ingen hänsyn till eventuella olikheter i arbetstid. Ett sätt att göra detta är att definiera den totala potentiella sysselsättningen genom att multiplicera en maximal årsarbetstid med antalet invånare i yrkesaktiv ålder. Låt oss här utgå från att en maximal årsarbetstid är 2 000 timmar (40 timmar per vecka i 50 veckor). En sådan jämförelse görs i *Tabell 2*. Den genomsnittliga årsarbetstiden år 1998 var i USA 1 957 timmar, i Europa 1 631 timmar (genomsnitt för samtliga europeiska länder för vilka data finns tillgängliga) och i Sverige 1 551 timmar. Som andel av den potentiella sysselsättningen blir den arbetstidsjusterade sysselsättningsnivån beräknad på detta sätt 52,7 procent i Europa, 54,5 procent i Sverige och 72,7 procent i USA. Ur tabellen framgår också att sysselsättningsnivån i Europa minskat med drygt 9 och i Sverige med 3 procentenheter mellan 1973 och 1998, medan den ökat med ca 10 procentenheter i USA.

Tabell 2 Sysselsättningsnivån i ett antal OECD-länder 1973 och 1998.

Land	År	Genomsnittlig arbetstid per sysselsatt	Sysselsättningsfrekvens (%)	Arbetstidsjusterad sysselsättningsnivå (%)
Sverige	1973	1 557	73,6	57,3
	1998	1 551	70,2	54,5
USA	1973	1 924	63,4	61,0
	1998	1 957	74,3	72,7
Europa-genomsnitt†	1973	1 844	67,6	62,0
	1998	1 631	65,0	52,7

Anm.: Sysselsättningsfrekvens definieras som total sysselsättning genom total befolkning i arbetsför ålder (15–64 år). Arbetstidsjusterad sysselsättningsnivå definieras som sysselsättningsfrekvens x (genomsnittlig arbetstid per sysselsatt/2 000). †Avser genomsnittet för de europeiska länder som ingår i tabellen.

Samtliga europeiska länder för vilka data finns tillgängliga har redovisats.

Källa: OECD, *Employment Outlook*, juli 1995, juli 1996 och juli 1999 samt OECD, *Economic Outlook*, juni 1999.

Vi kan således konstatera att även sysselsättningen utvecklats ofördelaktigt i Sverige under det senaste decenniet. Här skiljer sig Sverige klart från USA, medan Europa som helhet också haft en svag sysselsättningsutveckling.

⁵ OECD *Employment Outlook*, juni 1999.

En ytterligare aspekt på svensk sysselsättningsutveckling som är av stor vikt här är att Sverige saknar erfarenhet i modern tid av att varaktigt öka sysselsättningen i den privata sektorn. All sysselsättningstillväxt sedan 1950 har ägt rum i den offentliga sektorn (se t.ex. Henrekson, 1996).

Att skapa jobb i den privata sektorn är en uppgift som är väsensskild från uppgiften att skapa sysselsättning genom en expansion av den offentliga sektorn. Det senare kan åstadkommas genom direkta politiska beslut. Sysselsättning i den privata sektorn, å andra sidan, uppstår genom att enskilda företag och företagare på företagsekonomiska grunder beslutar sig för att antingen starta upp nya verksamheter eller anställa fler människor i redan befintliga företag.

Det är knappast orimligt att ha som utgångspunkt att Sveriges svaga tillväxt och sysselsättningsutveckling i näringslivet till en betydande del beror på att betingelserna för företagande i allmänhet och entreprenörskap i synnerhet varit alltför ofördelaktiga.

3. Tillväxten på företagsnivå

I föregående avsnitt dokumenterades en långsiktigt svag utveckling på makronivå i Sverige både vad gäller tillväxt och sysselsättning i näringslivet. Denna svaga utveckling kan också spåras i studier på företagsnivå.

Henrekson och Johansson (1999)⁶ studerar dels utvecklingen för antalet företag i olika storleksklasser, dels den totala sysselsättningens fördelning på företag av olika storlek och hur denna förändrats över tiden. Oavsett om de studerar samtliga företag, privata företag eller privata företag med hänsyn tagen till koncern tillhörighet finner de att de mellanstora företagen (10–199 anställda) haft den svagaste utvecklingen. Studien pekar således på möjligheten att alltför få av de allra minsta företagen velat eller kunnat växa sig mellanstora. En rimlig tolkning av detta förhållande är att det sannolikt finns en storleksmässig tröskel som få företag tar sig över.

Dessa resultat överensstämmer väl med vad Davidsson, Lindmark och Olofsson (1994, 1996) finner i sina undersökningar (för perioden 1986–94), nämligen att ökningen i sysselsättningen i näringslivet i första hand emanerar från små förändringar i många

⁶ I denna studie finns också en sammanfattning av resultaten från tidigare svenska studier på företagsnivå.

företag snarare än från ett mindre antal företag med en stark tillväxt. Det begränsade bidraget till sysselsättningen från snabbväxande företag framgår särskilt tydligt ur Davidsson och Delmars (2000) studie. De undersöker bidraget till sysselsättningstillväxten från de 10 procent snabbast växande företagen mellan 1987 och 1996 (bland de företag som hade minst 20 anställda 1996). För det första kan konstateras att det för att ingå i gruppen snabbväxare räcker med en årlig tillväxt på 7,6 personer. Endast en tredjedel av sysselsättningsökningen i de snabbväxande företagen utgörs av organisk tillväxt. Under hela perioden är den sammanlagda organiska sysselsättningsökningen endast 60 000 personer i dessa företag. Författarna drar slutsatsen att det främst är i den stora gruppen av småföretag det finns ett tillväxtproblem i så motto att det där finns en stor majoritet av företag som antingen inte vill eller inte klarar av att växa.

Av särskilt intresse är att titta närmare på tillväxten i nya teknologibaserade företag. Sådana företag har ofta stora potentiella möjligheter till tillväxt eftersom hemmamarknadens ringa storlek i regel inte utgör någon begränsning. Rickne och Jacobsson (1999) studerar alla nya teknologibaserade företag grundade mellan 1975 och 1993 i Sverige. De anställda i de nya teknologibaserade företagen utgjorde 0,9 procent av sysselsättningen i de aktuella branscherna inom tillverkningsindustrin och 6,2 procent av sysselsättningen i de industrirelaterade tjänstebansherna år 1993. Dessa företags andel av den totala sysselsättningen är således mycket liten, och kanske än mer anmärkningsvärt är att inget av företagen hade fler än 300 anställda.

De snabbväxande företagens betydelse för sysselsättningsökningen förefaller vara avsevärt större i USA och Storbritannien. Birch och Medoff (1994) och Birch, Haggerty och Parsons (1995) menar att alla de nya jobben netto i USA skapats i ett fåtal snabbt växande företag, s.k. *gaseller* (avser 1990–94). Gasellerna definieras som företag med en försäljningstillväxt på minst 20 procent per år och mer än 80 procent av dem hade år 1990 färre än 20 anställda. Kirchoff (1994) finner för USA att de 10 procent snabbast växande företagen bland alla företag grundade 1977–78 bidrog med 74 procent av de jobb som skapades av denna kohort under de följande åtta åren. Storey (1994, s. 113) rapporterar att av 100 små företag i Storbritannien vid en viss tidpunkt, så kommer de fyra mest snabbväxande att generera hälften av de jobb som dessa 100 företag totalt sett skapar. Detta kan tolkas som att endast en mindre del av företagen har stor potential för snabb tillväxt. Det är därför av stor vikt att sådana företag kommer till och att ledningen för dessa företag verkligen finner det rationellt att expandera.

Att företag växer är naturligtvis angeläget i första hand på grund av den sysselsättning och ökade produktion som detta leder till. Det bör också noteras att Reynolds och White

(1997), Kirchoff (1994) och Storey (1994, s. 121) funnit att tillväxt och överlevnad är positivt korrelerade. Särskilt verkar detta gälla högteknologiska och innovativa företag:

High-innovation-rate firms either grow or terminate, but the chances of growth are better than for any other sector. This evidence suggests that ... innovation creates growth, but firms with constrained growth, those that are high innovation but low growth, do not survive for long (Kirchoff, 1994, s. 184–185).

Det finns således ett antal studier som vittnar om att viljan till tillväxt och expansion har varit svag bland de mindre företagen i Sverige. Sverige förefaller härvidlag skilja sig från USA och Storbritannien. Problemet är inte i första hand att det startas för få företag utan att alltför få företag växer, även om det måste påpekas att Delmar och Davidsson (2000) och Davidsson och Henrekson (2000) finner att antalet företagare i vardande ligger på en lägre nivå än i Norge och framförallt USA.⁷ En del av nyetableringarna kan ske av fel skäl, t.ex. för att kringgå en reglering. Som visas av Carree m.fl. (2000) är det ur tillväxtskympunkt, allt annat lika, varken bra att ha för stor eller liten andel egenföretagare. Här kan nämnas att praktiskt taget hela ökningen av antalet företag i Sverige under 1990-talet avsåg företag utan anställda (Fölster, 2000b).

Varför blev då Sverige så storföretagsdominerat och varför har småföretagen ofta haft en så svag tillväxt?⁸ Min hypotes är att den bristande viljan och/eller förmågan till expansion är ett resultat av oförmånliga spelregler och institutioner som möter/har mött företagaren i Sverige. Utöver spelreglerna finns det naturligtvis ytterligare bestämningsfaktorer till nyföretagande och företagstillväxt: demografi, attityder, utbildningsnivå, inkomstutveckling, arbetslöshetsnivå osv. (Storey, 1994; Davidsson m.fl., 1994). Det är dock fruktbart att fokusera på spelreglerna av två skäl, dels kan de direkt påverkas av politiska beslut, dels finns anledning att tro att många av de övriga förklaringsvariablerna på längre sikt påverkas av spelreglerna. Exempelvis är det troligt att spelregler som uppmuntrar till entreprenörskap på sikt påverkar samhällets attityder till företagande positivt.

⁷ Här är det intressant att notera att Reynolds (1999) och Kirchoff (1994) finner att branscher och regioner som har en hög tillväxt också präglas av en stor volatilitet, dvs. att det både tillkommer och försvinner många företag i branschen/regionen. Ofta brukar volatiliteten mätt som antalet tillkommande företag plus antalet företag som försvinner användas som ett mått på graden av ”kreativ förstörelse” (Schumpeter, 1934).

⁸ För omfattande belägg angående storföretagens dominans i svensk ekonomi, se t.ex. Davis och Henrekson (1997) och Henrekson (1996).

4. Beskattningen

4.1. Beskattningen av entreprenörsinkomster

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. 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 – se vidare *Tabell 3*. Omkring 1980 var dessa tendenser som starkast.⁹

Det svenska skattesystemets premiering av institutionellt ägande och missgynnande av direkt hushållsägande av företag stämmer väl med den kraftfulla trenden mot ökat institutionellt ägande och ökad skuldfinansiering (Josefsson, 1988) under efterkrigstiden. Den förmånliga skattebehandlingen av skulder jämfört med eget kapital och av institutionellt jämfört med individuellt ägande gynnade systematiskt större, börsnoterade och väletablerade företag.¹⁰ Studier (King och Fullerton, 1984; Fukao och Hanazaki, 1987) visar också att Sverige var extremt i dessa avseenden. Dessutom var skattesubventionen av investeringar i egnahem allra störst i Sverige.

Det skattesystem som gällde 1994 behandlade i stort sett individuellt och institutionellt ägande lika och skuldfinansiering gynnades inte längre skattemässigt. Återinförandet av dubbelbeskattningen 1995 innebar återigen att institutionellt ägande och skuldfinansiering kom att gynnas. Fr.o.m. 1997 har vissa lättnader i dubbelbeskattningen av aktieutdelningar införts för onoterade bolag. Detaljreglerna är komplicerade, men som visas i Henrekson (1998a) är det sannolikt att effekterna är små för de minsta bolagen. De stora vinnarna bland ägarna förefaller vara de förhållandevis stora onoterade företagen.

För mindre företag och företag som lyder under de s.k. fåmansbolagsreglerna gäller också att den tillåtna (utdelningsbara) avkastningen är låg jämfört med de

⁹ Beräkningarna baseras på ett genomsnittligt hushåll, men ett hushåll som var ägare till ett framgångsrikt företag hade i regel en än högre effektiv beskattning på grund av den kombinerade effekten av förmögens- och inkomstskatter (fram till 1992).

¹⁰ Det finns också resultat från intervjustudier som ligger i linje med de slutsatser som följer av en analys av skattereglerna. Så t.ex. ansåg 40 procent av de småföretagare som ingick i Davidssons (1989) undersökning att en expansion *inte* skulle påverka deras privatekonomi positivt.

avkastningskrav som en företagare i praktiken arbetar med. Företagen genomför de investeringsprojekt där den förväntade avkastningen överstiger en viss nivå. Studier har visat att denna nivå i normalfallet ligger tre till fyra gånger högre än låneräntan (Dixit och Pindyck, 1994). En känd studie är Summers (1987), som fann att avkastningskravet efter skatt i 200 amerikanska storbolag varierade mellan 8 och 30 procent och att genomsnittet var 17 procent i ett läge där den nominella räntan efter skatt låg på 4 procent och den reala låg nära noll. Moderna riskkapitalbolag brukar ange att de arbetar med ett genomsnittligt nominellt avkastningskrav före skatt på i storleksordningen 25–30 procent per år.

Tabell 3 Effektiva marginalskatter för olika kombinationer av ägare och finansiering, 1960, 1980, 1991, 1994 och 1995.

	<i>Skuldfinansiering</i>	<i>Nyemission</i>	<i>Återinvesterade vinster</i>
<i>1960</i>			
Hushåll	27,2	92,7	48,2
Skattebefriade institutioner	-32,2	31,4	31,2
Försäkringsbolag	-21,7	41,6	34,0
<i>1980</i>			
Hushåll	58,2	136,6	51,9
Skattebefriade institutioner	-83,4	-11,6	11,2
Försäkringsbolag	-54,9	38,4	28,7
<i>1991</i>			
Hushåll	31,3	62,0	54,6
Skattebefriade institutioner	-10,0	7,3	20,4
Försäkringsbolag	14,0	33,5	32,0
<i>1994</i>			
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
<i>1995</i>			
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

†Exklusive förmögenhetsskatt. Förmögenhetsskatten på onoterade aktier avskaffades 1992.

Anm.: Den effektiva marginalskatten är beräknad under antagandet om en real avkastning före skatt på 10 procent. En negativ siffra betyder att den reala avkastningen efter skatt är högre än före skatt. Den faktiska inflationen vid olika tidpunkter spelar roll för utfallet. Se vidare Södersten (1984, 1993) och Davis och Henrekson (1997).

Källa: Jan Södersten.

Ett viktigt instrument för att stimulera även anställda att bli mer entreprenöriella är att arbeta med personaloptioner. Användandet av detta instrument försvåras av den höga beskattningen; vinster på optioner betraktas som inkomst av tjänst när optionstilldelningen är knuten till anställningen i företaget. Således beläggs optionsvinster med såväl sociala avgifter som marginals katt på upp till 56 procent, vilket innebär en total skattebelastning på ca 68 procent (1999). Utställaren av optionerna, dvs. företaget, betalar inte de sociala avgifterna förrän vid optionslösen. Företaget kan därför inte beräkna vad ett optionsprogram kostar. Enda sättet att åstadkomma att optionsavkastningen betraktas som inkomst av kapital och därmed bara beskattas med 30 procent, är om man tar upp det beräknade förmånsvärdet till beskattning (som inkomst av tjänst) vid den tidpunkt då optionen ställs ut. Ett sådant upplägg har emellertid två uppenbara nackdelar: (i) det kan inte utnyttjas av anställda utan förmögenhet eller som är ovilliga att ta finansiella risker, och (ii) den anställde tar en avsevärt större risk eftersom den skatt som utgår på det beräknade förmånsvärdet *ex post* kan visa sig bli större än optionernas värde vid förfall. I USA, å andra sidan, så beskattas sedan 1981 personaloptioner med skattesatsen 20 procent och ingen skatt utgår förrän den underliggande aktien sedan säljs. Denna institutionella förändring fick en utomordentligt stor betydelse för framväxten av hela *venture capital*-industrin (Henrekson och Rosenberg, 2000).

Slutsatsen av allt detta blir att entreprenörsinkomster under efterkrigstiden varit mycket högt beskattade. Än idag måste entreprenörsinkomsten i företag som ägs av ett fåtal personer i huvudsak tas ut i form av lön, dvs. med en skattebelastning inklusive sociala avgifter på ca 68 procent.¹¹ Ett stort hinder mot att ta bort begränsningsreglerna för utdelningar i de mindre företagen har varit att man velat undvika att exempelvis konsulter skall kunna omvandla högbeskattade arbetsinkomster till lågbeskattade kapitalinkomster (se SOU 1996:119). En lösning på detta problem är att endast inkomster utöver en nivå som motsvarar en marknadsmässig normalinkomst i branschen beskattas som kapitalinkomst. Slutligen är det viktigt att notera att möjligheten att med hjälp av optioner stimulera de anställda att bli mer entreprenöriella beskattas mycket hårt och dessutom kan företaget inte beräkna kostnaden i förväg, eftersom sociala avgifter inte påförs förrän optionerna löses.

¹¹ Fölster (2001) finner ett signifikant negativt samband mellan egenföretagandet och skattenivån både i en panelstudie på OECD-länder och vid en jämförelse av egenföretagandet i svenska län (variationer i skatteuttaget finns på grund av olika kommunal- och landstingsskattesatser).

4.2. Arbetsbeskattningen

Det totala antalet arbetade timmar i svensk ekonomi var 1993 knappt fjorton miljarder per år och endast ungefär sex miljarder av dessa timmar utgjordes av arbete i den beskattade marknadssektorn (SOU 1997:17). Detta betyder att den potentielle köparen i stället för att köpa tjänsten kan välja att producera den själv (eller anlita svart arbetskraft). Vad som är lönsammast avgörs i hög grad av den totala skatten på arbete. I fallet när hela kostnaden för tjänsten utgörs av arbetskostnad visas i *Appendix* att det lönar sig att köpa tjänsten på marknaden om:

$$\frac{\text{Köparens timlön före skatt}}{\text{Säljarens timlön före skatt}} \times \frac{\text{Säljarens produktivitet}}{\text{Produktivitet vid egenarbete}} > \frac{(1 + \text{momssatsen})(1 + \text{lagstadgade sociala avgifter})}{1 - \text{köparens marginalskatt}}$$

Låt oss kalla högerledet i olikheten för skattefaktorn.¹² Formeln beskriver ett fundamentalt ekonomiskt samband, vilket, givet lönespridning och produktivitetsskillnader, har en avgörande betydelse för var skiljelinjen mellan arbete i och utanför den beskattade marknadssektorn kommer att gå. Låga skatter på arbete ställer mindre krav på lönespridning före skatt och/eller produktivitetsskillnader i den aktuella verksamheten för att en professionell produktion skall komma till stånd och därmed sysselsättningen på marknaden vidgas.

Skattefaktorn ligger i Sverige i intervallet 2,7–4,1 (1997 års skatteregler). I USA ligger det i rimliga inkomstlägen i intervallet 1,4–1,9 (se Henrekson, 1998b) för detaljerade kalkyler).¹³ Vid lika produktivitet i tjänsteproduktionen innebär detta att köparen måste ha en timlön i sitt eget yrke som är 2,7–4 gånger vad säljaren har för att det ska löna sig att köpa tjänsten. I USA räcker det att timlönen är 40 till 90 procent högre. Om både köpare och säljare har samma lön i sina respektive yrken måste den professionelle tjänsteproducenten i Sverige ha en produktivitet som är 2,7–4 gånger högre än produktiviteten vid "gör-det-själv". I USA räcker det att den professionelle är 40 till 90 procent bättre för att marknadsproduktion skall vara privatekonomiskt mest fördelaktigt.

Ur ett statiskt perspektiv innebär detta att många effektiva byten över marknaden ej kan komma till stånd om skatten på arbete är hög. Men det är kanske ännu viktigare att det finns skäl att misstänka att det i ett *dynamiskt* perspektiv leder till en lägre förnyelsekraft och produktutveckling inom tjänsteproduktionen. Skälet till detta är att

¹² Marginalskatten inkluderar de lagstadgade egenavgifterna.

¹³ Detta avser högskattestaten Kalifornien, i t.ex. lågskattestaten Texas är skattekillen än lägre.

det vid en professionell, ofta entreprenöriell, tjänsteproduktion finns helt andra incitament att investera i ny kompetens och att utveckla bättre verktyg, alltmer ändamålsenliga kontraktsformer, nya organisationsformer osv. Därmed finns också anledning att tro att produktivitetens utvecklingen blir snabbare än vid egenproduktion. Detta implicerar att en ekonomi med ett lägre skatteuttag på arbete på lång sikt, allt annat lika, tenderar att ha en snabbare tillväxt i (alternativt långsammare tillbakagång av) marknadsarbetets omfattning per person i yrkesaktiv ålder. Den jämförelse av sysselsättningsutvecklingen i Sverige och USA sedan 1970 som gjordes i avsnitt 2 är i överensstämmelse med denna hypotes.

Generellt lägre skatter på arbete kan således förväntas stimulera framväxten av en effektiv tjänstesektor som konkurrerar med det obetalda egenarbetet; en ny arena för företagande och entreprenörskap skulle öppnas upp. Selektiva åtgärder riskerar däremot att få motsatt effekt, eftersom nya produkter och mer effektiva organisationsformer lätt kan få en konkurrensnackdel när lättnader införs för idag kända och identifierbara verksamheter. Dessutom visar erfarenheten att selektiva åtgärder sällan är långsiktigt stabila, vilket har en avskräckande effekt på potentiella entreprenörer.

5. Sparandet och riskkapitalförsörjningen

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 (utlåningstak). 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 (SOU 1982:52).

Det obligatoriska statliga pensionssystemet, ATP, kom att bli en mycket stor kreditgivare. I början av 1970-talet kom 35 procent av kreditutbudet från AP-fonden (Pontusson, 1992). 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.

Ett tillräckligt stort eget kapital är fundamentalt för både etablering och expansion (Evans och Jovanovic, 1989; Blanchflower och Oswald, 1998). Ju mer riskfylld verksamheten är, desto större andel av finansieringen måste dessutom utgöras av eget kapital. Även om goda säkerheter finns, är ändå en betydande egenkapitaltillförsel från

ägarna ofta en förutsättning för att erhålla omfattande kreditfinansiering. Skälet till detta är att en utomstående långgivare har svårt att bedöma ägarens kompetens och företagets framtida fortlevnad. En stor insats av eget kapital ger ägaren möjlighet att signalera att projektet har en hög förväntad avkastning, vilket gör det lättare för banken att ge krediter.

Ju mindre och nyare ett företag är, desto mindre möjligheter har externa finansiärer att bedöma de föreslagna projektens livskraft och lönsamhet. Mindre och nyare företag har därför ett större behov av egenkapitalfinansiering. Låg privat förmögenhetsbildning ökar problemet med *asymmetrisk information*, dvs. att den potentielle entreprenören och de honom/henne närstående har bättre kunskaper än externa (institutionella) finansiärer om entreprenörens förmåga att göra det föreslagna affärsprojektet framgångsrikt.

Det finns en hel del vetenskapligt stöd för att en individs privata förmögenhetsställning har betydelse för sannolikheten dels att bli företagare, dels 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.¹⁴ De finner också att ökade förmögenhetsskillnader samvarierar positivt med egenföretagarandelen. 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.¹⁵

En viktig anledning till att en god privat förmögenhetsställning gör det mer sannolikt att man startar ett eget företag eller expanderar riskfyllda verksamheter är att människors riskaversion minskar när den egna förmögenhetsställningen förbättras (Kihlstrom och Laffont, 1979). Detta kan inte i någon större utsträckning avhjälpas genom offentliga subventioner till nya företag.

Skatten på sparande/sparandeuppbyggnad är fortfarande mycket hög i Sverige. För det första innebär den mycket höga skatten på arbete att det är svårt att bygga upp ett eget sparande som kan användas till riskkapital. Den totala beskattningen av avkastningen på sparandet är sedan också hög: 30 procent på den nominella avkastningen, 30 procent på den nominella reavinsten vid avyttring och 1,5 procent förmögenhetsskatt på fastigheter,

¹⁴ Blanchflower och Oswald (1998) kommer till samma slutsats vid en analys baserade på brittiska data.

¹⁵ Holtz-Eakin, Joulfaian och Rosen (1994) finner att mottagandet av ett arv har en statistiskt signifikant effekt på såväl sannolikheten att förbli egenföretagare som på företagets tillväxt inom gruppen egenföretagare i USA i början av 1980-talet. Även detta bekräftar att tillgången på eget kapital är en avgörande faktor bakom nyföretagandet.

räntebärande placering och A-listenoterade aktier (på 80 procent av marknadsvärdet) vid en skattepliktig förmögenhet i hushållet på 900 000 kronor.¹⁶

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 sannolikt också av att kombinationen av höga marginalsatser och full avdragsrätt för pensionssparande (med vissa särregler) ytterligare ökat tendensen till en *institutionalisering* av sparandet. Avdragsrätten för pensionssparande, eller snarare det kraftiga relativa gynnandet av denna sparform, 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. Huvudproblemet är här att pensionskapitalet inte är åtkomligt för den enskilde individen.

Sammanfattningsvis gäller, givet en viss nivå på det totala sparandet, 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 investeras i onoterade bolag och att kapitalägaren medverkar aktivt i verksamheten genom att tillföra företagsledningskompetens, marknadskunnande osv. Begreppet riskkapital i det följande avser endast sådant ”intelligent” kapital.¹⁷ Som framgår av Braunerhjelm (1999), Isaksson (1998) och Landell m.fl. (1998) har den svenska marknaden för riskkapital länge varit outvecklad. De företag som kallar sig riskkapitalbolag har i mycket liten utsträckning investerar i små företag och i tidiga utvecklingsfaser (sådd och tidig tillväxt). Riskkapitalföretag missgynnas skattemässigt i Sverige genom att avkastningen trippelbeskattas (28 procent både i företaget och riskkapitalbolaget och 30 procent på ägarnivån) och om riskkapitalisten tar aktiv del i företaget då beskattas denne som aktiv delägare enligt fåmansbolagsreglerna, dvs. större delen av avkastningen behandlas som inkomst av tjänst. Bedömare hävdar att detta bromsar utbudet av genuint riskkapital (Braunerhjelm, 1999).¹⁸

¹⁶ På en aktieinvestering som ger en real avkastning före skatt på 10 procent sjunker den reala avkastningen till 5,3 procent för hushåll vid 3 procents inflation, 3 procents utdelning, en innehavstid på 5 år och full förmögenhetsskatt.

¹⁷ Se även den klagande diskussionen i Johansson (2000).

¹⁸ I framförallt USA är beskattningen av *venture capital*-bolag mycket förmånlig. Se Henrekson och Rosenberg (2000).

I Sverige har många försök gjorts att kompensera för bristen på privat riskkapital genom ett stort antal statliga insatser. År 1998 fanns mer än 140 olika stödformer. För de flesta företag är dock dessa stödformer helt okända och det finns heller ingen samordning mellan dem. Ingen har kunnat visa att stöden haft en positiv effekt på företagstillväxten (Landell m.fl., 1998). Lindström och Olofsson (1998) visar däremot att insatser av affärsänglar och riskkapitalbolag är av utomordentligt stor betydelse för att nya teknologibaserade företag skall lyckas.

6. Lönebildningen

Hur priset på arbetskraft bestäms är en viktig faktor som företag måste ta med i beräkningen när de beslutar om sin affärsstrategi. Priset på arbetskraft (och humankapital) 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 (Hibbs, 1990; Edin och Holmlund, 1995). Kombinationen av en stark fackföreningsrörelse och centraliserade löneförhandlingar verkar mycket effektivt ha underlättat en internationellt sett unik sammanpressning av lönespridningen (Davis, 1992; Björklund och Freeman, 1997).

I den utsträckning lönebildningssystemet medförde att de lägsta lönerna drevs upp i jämförelse med vad de skulle blivit 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 (Brown och Medoff, 1989; Davis och Haltiwanger, 1991, 1996). Albæk m.fl. (1995) visar också att den svenska lönepolitiken kan ha bidragit till att hålla tillbaka lönerna i stora företag och anläggningar i Sverige. Den estimerade positiva löneeffekten av ökande anläggningsstorlek är förhållandevis stora i Norge och Danmark, något mindre i Finland, men nästan försumbar i Sverige. Med andra ord har lönepolitiken troligen medfört att de stora kapitalintensiva företagen kommit i

åtnjutande av ett lägre löneläge än de skulle haft vid en mer decentraliserad lönebildning.

Lönebildningsinstitutioner som pressar upp de lägre lönerna missgynnar små företag, eftersom mindre företag tenderar att i större utsträckning sysselsätta lägre utbildad arbetskraft än större företag. Brown och Medoff (1989) visar att mer än hälften av den lönepremie som finns i stora företag i USA kan förklaras av att högutbildade är överrepresenterade i stora företag. En centraliserad lönebildning riskerar också att missgynna småföretag och entreprenöriella företag genom att lönesättningen standardiseras och knyts till observerbara karaktäristika som yrke, befattning, utbildning och ålder. 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 (Blanchflower och Freeman, 1992; Blau och Kahn, 1996). Davis och Henrekson (2000) presenterar omfattande belägg för att branscher som i USA har höga löner, låga löner, en stor lönespridning och mer idiosynkratiska inslag i lönesättningen (som ej kan förklaras av ålder, utbildning och andra observerbara karaktäristiska) utvecklats svagt i Sverige under den period som den solidariska lönepolitiken var som starkast (1965–85).

7. Graden av arbetsmarknadsregleringar

Lagen om anställningsskydd (LAS) ger anställda ett kraftfullt skydd mot ogrundade uppsägningar. De enda grunder som finns för uppsägning är grov försumlighet och arbetsbrist (då uppsägningarna sker enligt väl definierade turordningsregler). Denna reglering ökar sannolikt kostnaden för att anställa och säga upp arbetskraft. Teoretiskt är det oklart hur den aggregerade sysselsättningen eller arbetslösheten påverkas av arbetsmarknadsregleringar, eftersom det i traditionella modeller finns faktorer som verkar i olika riktningar (Bertola, 1990; Lazear, 1990; Calmfors och Holmlund, 1999). I denna forskning diskuteras dock inte huruvida regleringarna slår olika mot små och nya företag jämfört med stora, äldre och i regel kapitalintensiva företag.

Det finns goda skäl att tro att LAS är mer svårhanterligt och kostsamt 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 sannolikt 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.¹⁹

Det finns också forskningsresultat av annat slag som är förenliga med uppfattningen att ett omfattande anställningsskydd drabbar företag olika beroende på storlek och eventuellt också andra karakteristika. I USA har man funnit att såväl sannolikheten att en anställd slutar ett jobb (frivilligt eller på grund av uppsägning) som sannolikheten att ett jobb försvinner (t.ex. på grund av nedläggning) är mindre ju större, äldre och mer kapitalintensivt företaget är. I så fall ligger det nära till hands att tro att de kostnader en reglering som LAS ger upphov till i högre grad drabbar nyare, mindre och mindre kapitalintensiva företag. Därigenom förskjuts också sysselsättningen mot branscher med mindre fluktuationer i sysselsättningen och längre genomsnittliga anställningstider.²⁰ Problemet här är förstås att dessa i första hand är branscher som under de senaste decennierna generellt sett haft en svag sysselsättningsutveckling.

Det finns också teoretiska modeller där man finner att ett kraftfullt anställningsskydd kan ha negativa tillväxteffekter. Hopenhayn och Rogerson (1993) betonar att omallokeringen av arbetskraft från äldre stagnerande till nya expansiva näringsgrenar sannolikt går långsammare. Saint-Paul (1997) utvecklar en modell där han analyserar hur kostnaderna för att friställa arbetskraft påverkar det internationella specialiseringsmönstret. Han finner att länder med en rigid arbetsmarknadslagstiftning kan förväntas specialisera sig på produktion av varor som ligger förhållandevis sent i produktcykeln. Omvänt blir det förmånligare att producera nyare varor med en mer variabel efterfrågan i länder där arbetsmarknaden är mer flexibel.

Även svensk forskning (Davidsson m.fl., 1994, 1996) visar på mycket stora bruttoflöden på den svenska arbetsmarknaden. Exempelvis visar de att det under högkonjunkturåren 1986–1989 årligen skapades ca 365 000 nya jobb i näringslivet samtidigt som det försvann ca 314 000 arbetstillfällen, dvs. nettotillskottet blev bara 51

¹⁹ 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.

²⁰ Se t.ex. Brown och Medoff (1989) och Davis m.fl. (1996).

000.²¹ Under 1994, det första året med en nettoökning i sysselsättning sedan 1989, skapades 356 000 jobb brutto, men endast 77 000 netto. Med andra ord, för varje nytt jobb som tillkom netto under dessa år skapades *sju* nya jobb brutto. Under krisåren 1990–1993 skapades årligen 272 000 nya jobb brutto men samtidigt försvann ännu fler, vilket ledde till en årlig sysselsättningsminskning i näringslivet med ca 84 000 personer.

Den nya forskningen, ibland kallad “the new view of the labor market”,²² pekar på att man måste analysera effekterna på det enskilda företaget för att förstå hur en reglerad arbetsmarknad kan hämma tillväxt och sysselsättning. Flera resultat är här viktiga:

- Ett mycket stort antal arbetstillfällen skapas hela tiden genom nyetableringar och expansion och likaså försvinner ett mycket stort antal genom nedläggningar och krympningar av befintliga företag och anläggningar.
- Större delen av bruttoflödena beror på förändringar på enskilda arbetsplatser och enskilda företag och har relativt lite att göra med förskjutningar i sysselsättningen från en sektor till en annan eller den totala nettoförändringen av sysselsättningen.
- Bruttoflödena tenderar att vara större i nyare, mindre, kraftigt specialiserade och låglöne företag, samt i företag med en hög produktivitetstillväxt. Volatiliteten (nyetableringar plus nedläggningar) tenderar att vara högre i branscher och regioner med en hög tillväxttakt (Reynolds, 1999).

Denna nya forskning målar upp en bild av att det för många företag – och särskilt kanske för de företag som i genomsnitt har en god tillväxtpotential vad gäller både produktivitet och sysselsättning – finns ett stort behov av flexibilitet både att snabbt kunna öka antalet anställda när man erfar en ökad efterfrågan och likaledes att snabbt kunna minska verksamheten när efterfrågan visar sig bli lägre än förväntat. Vägen från liten till stor för en gasell är således i regel mycket knagglig därför att de nya företagen verkar under genuin osäkerhet. Om då 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.²³

²¹ Detta var den enda längre perioden med en positiv nettotillväxt i sysselsättningen i näringslivet under efterkrigstiden. Sett över hela perioden 1985–1993 skedde en minskning av sysselsättningen.

²² En god lägesbeskrivning av denna forskning inom nationalekonomin ges i Davis m fl (1996). Se även Kirchoff (1994), Reynolds och White (1997) och Reynolds (1999).

²³ Även utan kraftfulla regleringar hamnar de mindre företagen lätt i problem när det gäller att passera tröskeln från ett mycket litet företag som styrs informellt av entreprenören själv. Storey (1994, s. 202) konstaterar därvidlag: ”The central conclusions which emerge from examining the interaction of small firms with the labour market are that those with ten to fifty employees are experiencing major difficulties.

Strikta turordningsregler vid neddragningar innebär vidare att anställningstid hos en viss arbetsgivare får en relativt större betydelse än kompetens för den enskildes anställningstrygghet. Detta ökar individens kostnader för att byta arbetsgivare eller för att hoppa av en trygg anställning och bli företagare. Detta bidrar sannolikt till att minska spridningen av kunskap mellan sektorer och företag i samhället (s.k. *spill-overs*).

8. Den offentliga sektorns roll

Från 1950 till 1992 skapades över en miljon nya arbeten (netto) i offentlig sektor i Sverige. Den offentliga sektorn monopoliserade ett flertal centrala områden med hög inkomstelasticitet och satte dessutom ofta priset mycket lågt, ibland till och med till noll. Detta gav upphov till köer och en expansionstakt som bestämdes i den politiska sfären. En viktig del av ekonomin kom därigenom att stängas för privat företagsamhet och entreprenörskap.

Valet att helt eller delvis finansiera stora delar av tjänsteproduktionen via den offentliga sektorn behöver dock inte innebära att även produktionen behöver ske inom offentlig sektor. Det är fullt möjligt att de offentligt (del)finansierade tjänsterna produceras privat. Det politiska beslutet att till övervägande del låta produktionen av offentligt finansierade tjänster ske inom offentliga monopol har varit en självständig faktor bakom den svaga sysselsättningsutvecklingen i den privata sektorn och den fortsatta dominansen för stora företag och anläggningar i den svenska ekonomin. Trots de senare årens försök med konkurrensutsättning av offentlig verksamhet är den privata andelen av produktionen av många tjänster mycket begränsad. I *Tabell 4* anges den privata andelen av produktionen för ett antal vanliga tjänster som helt eller i huvudsak är offentligt finansierade. Vi ser där att verksamheter som barnomsorg, hemservice, fritidshem och äldreomsorg har mycket liten privat produktionsandel, trots att dessa verksamheter lämpar sig väl för privat produktion, särskilt inom mindre företag.

... enterprises in this size band seem to be having problems in coming to terms with the increasing formality of recruitment and training which their greater size requires.”

Tabell 4 Andelen privat produktion för vissa tjänster 1996.

Verksamhet	Andel (av antal platser) (%)
Daghem	12,5
Familjedaghem (dagmamma)	2,2
Fritidshem	4,5
Grundskola	2,4
Gymnasieskola	1,9
Äldreomsorg i särskilt boende	8,3
Hemtjänst boende i servicehus	5,1
Hemservice i eget boende	2,6

Källa: Hedelin (1998) och Werenfels Röttorp (1998).

En annan stor marknad med potential för nyföretagande och kreativt entreprenörskap är den offentliga sektorns inköp av varor och tjänster som produceras på marknaden. Dessa inköp överstiger 10 procent av BNP. Marknaderna domineras här i hög grad av närmare 1 500 kommunala bolag med en sammanlagd omsättning på i storleksordningen 115 miljarder kronor per år (OECD, 1996). Enligt Bergdahl (1995) upphandlades endast drygt 11 procent av kommuners och landstings totala verksamhet på entreprenad och endast en dryg tredjedel av denna upphandling skedde i konkurrens i början av 1990-talet. I stort sett hela denna marknad skulle kunna öppnas genom att man på bred front introducerar anbudsfordaranden på lika villkor. De empiriska beläggen för att detta i normalfallet leder till kraftiga produktivitetsförbättringar är mycket omfattande.²⁴ Det finns också skäl att tro att konkurrens inte bara ger en engångseffekt utan att den ökade dynamiken leder till högre ökningstakt i produktiviteten.

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 växa bortom den efterfrågan som ges av den lokala marknaden. Detta gäller oavsett hur effektiva de är. I många fall är sådan expansion dessutom inte tillåten. Privata företag som börjar som lokala producenter av välfärdstjänster, å andra sidan, har möjlighet att växa genom att penetrera andra lokala marknader och t.o.m. exportmarknader. Kommuner och landsting skulle därför kunna fungera som ”kuvöser” för specialiserade producenter, där de mest framgångsrika av dessa så småningom kan växa ut till stora välfärdsföretag.

²⁴ Se t.ex. Donahue (1992) för internationella erfarenheter samt Statens pris- och konkurrensverk (1992) och Svensson (1994) avseende erfarenheter av kostnadsförändringar vid entreprenadutläggning i Sverige.

Således finns det även utan neddragningar av den offentligt finansierade företagen 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 spridandet 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.

9. Avslutning

En trend i de ledande industriländerna mot mindre enheter och ett stort netto jobbskapande i små, nya och snabbväxande företag innebär att entreprenörskapet i dag är betydligt viktigare än tidigare. Samtidigt har Sverige långsiktigt haft en svag tillväxt relativt andra länder och ett svagt jobbskapande netto i det privata näringslivet. Denna svaga makroutveckling är fullt förenlig med ett antal studier som på mikronivå belagt en låg tillväxtvilja bland små och nystartade företag i Sverige. Inte minst mot denna bakgrund är det av stort intresse att identifiera de avgörande bestämningsfaktorerna för företagandets villkor och hur olika villkor kan förväntas påverka företag av olika storlek, ålder, kapitalintensitet och med olika branschtillhörighet och behov av entreprenörsinsatser. I detta kapitel identifieras flera sådana faktorer: beskattningen av entreprenörs- och arbetsinkomster, sparandet och riskkapitalförsörjningen, riskkapitalmarknadernas institutionella förutsättningar, lönebildningen, regleringarna på arbetsmarknaden och den offentliga sektorns monopolisering av stora delar av produktionen.

Enligt den analys som görs har flera viktiga institutioner och spelregler i Sverige systematiskt missgynnade många företag och verksamheter som haft en hög potential för produktions- och sysselsättningstillväxt. Hur går då detta ihop med den goda ekonomiska utvecklingen i Sverige under de allra senaste åren?

Tillväxttakten i BNP var 3,0 procent 1998 och 3,8 procent 1999 och för år 2000 räknar Konjunkturinstitutet med en tillväxt på 4,4 procent. Om prognoserna slår in kommer Sverige att ha en snabbare tillväxt än OECD-snittet under fyra år i rad, 1998–2001. Sysselsättningen har de senaste åren stigit med ca 80 000 arbetstillfällen per år och ökningen förväntas fortsätta i samma takt även 2000 och 2001. Regeringens mål om 4 procent öppen arbetslöshet, vilket nästan betraktades som ett dåligt skämt för ett par år

sedan, ser inte längre outhärligt ut. Enligt Konjunkturinstitutet kommer det att nå under 2001.²⁵

Enligt en trängre definition skedde 58 börsintroduktioner i Sverige under 1999, och de flesta av dem var IT-relaterade.²⁶ Enligt den mer vittomfattande definition som används av Nyhetsbyrån Ticker (www.ticker.se), genomfördes 98 respektive 105 börsintroduktioner 1998 och 1999. Börsvärdet på de flesta av dessa företag steg utomordentligt kraftigt efter introduktionen, i flera fall med mer än 1000 procent under 1999. Nya entreprenöriella företag, särskilt inom IT-sektorn, etableras fortfarande i hög takt och det finns många exempel på framgångsrika spin-offs från det etablerade storföretaget Ericsson. Likaså har det sedan 1993 skett en snabb tillväxt i antalet mellanstora företag (10–199 anställda) och i dessas sysselsättningsandel både i ekonomin som helhet och i tillverkningsindustrin (Henrekson och Johansson, 2000). Vidare var det de små företagen (< 200 anställda) som både bäst stod emot i nedgången åren 1990–93 och ökade sysselsättningen snabbast när den akuta krisen var över (Davidsson m.fl., 1996). Enligt två färskaste studier – Isaksson (1999) och Karaömerlioglu och Jacobsson (2000) – har det dessutom varit en snabb tillväxt i den svenska riskkapitalindustrin under de allra senaste åren. Den andel av kapitalet som investeras i tidiga faser förefaller också öka snabbt.²⁷

Ska denna positiva utveckling ses som belägg för att den tes som framförs i detta kapitel – att goda institutionella villkor är avgörande för entreprenörskap och företagstillväxt – är felaktig? Nej, så är inte fallet. För det första skall betonas att den positiva utvecklingen är av relativt färskt datum, vilket gör att det fortfarande är svårt att avgöra till hur stor del det rör sig om ett genuint trendbrott eller om det främst är fråga om en konjunkturuppgång. För det andra, och i vårt sammanhang mycket viktigare, så har sedan slutet av 1980-talet en rad förändringar av regelsystemen genomförts. De flesta av dessa bör gynna mindre och nyare företag samt human-, arbets- och kunskapsintensiva företag i förhållande till stora – särskilt realkapitalintensiva – företag genomförts:

²⁵ Samtliga statistiska uppgifter i detta stycke är hämtade från Konjunkturinstitutet, *Konjunkturläget*, juni 2000.

²⁶ Detta inkluderar alla nya företag på OM Stockholmsbörsen, Nya Marknaden, Aktietorget, Innovationsmarknaden och SBI-listorna.

²⁷ Det bör dock noteras att Braunerhjelm (2000) är skeptisk till Karaömerlioglu och Jacobssons studie. Han hävdar att de både överdriver storleken på den svenska riskkapitalindustrin och den grad till vilken medel slussas till företag i tidig utvecklingsfas. Alla som forskat i frågan är dock fortfarande överens om att de svenska riskkapitalbolagen släpar efter i kompetens jämfört med sina motsvarigheter i USA. Detta är oroande med tanke på att kompetens snarare än pengar som är *venture capital*-bolagens viktigaste bidrag (Zider, 1998).

- Den kraftiga sänkningen av bolagsskatten från 55 till 28 procent har mildrat flera av skattesystemets icke-neutrala effekter.
- Avskaffandet av investeringsfondssystemet år 1991 innebar att ett annat element som gynnade etablerade företag framför nykomlingar försvann.
- Sänkningen av de högsta marginalskatterna från ungefär 85 till 55 procent för individer har förstärkt incitamenten till utbildning, entreprenöriella ansträngningar och minskat lönsamheten i att ersätta marknadsproduktion med mindre effektiv hemmaproduktion.
- Införandet av en enhetlig 30-procentig avkastningsskatt på kapital och borttagandet av förmögenhetskatt på onoterade bolag har minskat det skattemässiga missgynnandet av individuella direktinvesteringar i näringslivet.
- Kreditmarknaderna har avreglerats sedan mitten av 1980-talet. I kombination med den nya statliga budgetprocessen och införandet av en oberoende riksbank med inflationsmål har den finansiella stabiliteten ökat och räntorna kunnat sänkas.
- Förvärvsprövningen av utländska investeringar, lagen om utländska förvärv och skillnaden mellan bundna och fria aktier har avskaffats, vilket har lett till en skärpt ägarkonkurrens och därmed ökat pressen på företagsledningarna (se Finansdepartementet, 1999).
- Övergivandet av centraliserade löneförhandlingar har gått hand i hand med en ökad spridning i relativlönerna, vilket över tiden sannolikt kommer att bidra till minskade snedvridningar i sysselsättningsfördelningen mellan branscher och företag (Davis och Henrekson, 2000).
- Viss överflyttning av offentligt finansierade verksamheter till den privata sektorn har möjliggjorts sedan 1991, särskilt tydlig är den snabba tillväxten i friskolor och produktionen av äldreomsorg under de allra senaste åren. Regelverken kring offentlig upphandling har förenklats, vilket lett till att den upphandlade delen av offentlig konsumtion ökat markant under 1990-talet (Finansdepartementet, 1999).
- En del lättnader i arbetsmarknadens regelsystem har genomförts och mycket tyder på att ytterligare liberaliseringar kommer att genomföras under de närmaste åren. I mars 2000 fattades beslut om att förbjuda stridsåtgärder mot enmans- och familjeföretag utan kollektivanställda. I praktiken ges idag större möjligheter till flexibilitet genom ökade möjligheter till prov-, visstids- och projektanställning och

genom ett ökat inslag av samarbete i nätverk mellan soloföretagare. Detta underlättar framväxten av entreprenöriella företag. 1993 hävdades förbudet mot privat arbetsförmedling och uthyrning av arbetskraft.²⁸

- Avregleringen av flera marknader som tidigare var starkt reglerade – såsom telekommunikationer (1993), elmarknaden (1996), bank- och finanssektorn, brevfräsändelser (1993) och inrikesflyget (1992) – har öppnat upp nya arenor för entreprenöriell expansion. Särskilt avregleringen av telekommunikationer, vilken genomfördes tidigare än i resten av Europa, förefaller ha spelat en stor roll.

Andra faktorer beror mer av tillfälligheternas spel, men de ligger ändå i linje med uppsatsens huvudtes. Stockholmsbörsen hade den högsta avkastningen av samtliga börser i de rika länderna under 1970- och 80-talen,²⁹ och givet att 60 procent av befolkningen direkt eller indirekt äger börsaktier har detta lett till att ett stort antal människor blivit förmögna. Enligt analysen i avsnitt 5 bör detta ha haft en positiv effekt på den entreprenöriella aktiviteten. Avregleringen av kreditmarknaden under 1980-talet beredde, för första gången sedan mellankrigstiden, vägen för skapandet av nya stora familjeförmögenheter. I många fall förefaller sådana förmögenheter ha haft stor betydelse som ”änklakapital” i dagens nya företag inom IT och bioteknik. Slutligen måste naturligtvis nämnas att även tursamma omständigheter är inblandade. Den spektakulära utvecklingen i den svenska IT-sektorn skulle inte varit möjlig utan Ericssons starka ompositionering mot trådlös telefoni under 1980-talet, vilket visade sig bli den kanske viktigaste tillväxtindustrin i världen under andra halvan av 1990-talet.

Samtidigt går det att konstatera att flera av de särdrag i de institutionella villkoren som anses speciellt hämmande för entreprenörskap, innovationer och dynamiken i de mindre företagen kvarstår: dubbelbeskattningen på aktier missgynnar individuella direktinvesteringar i näringslivet, den höga totala skatten på privat (icke institutionaliserad) förmögenhetsuppbyggnad hämmar utbudet av riskkapital (*venture capital*), det mycket höga genomsnittliga skattetrycket på arbetsinkomster försvårar framväxten av en privat tjänstesektor, en reglerad arbetsmarknad och kollektivistisk lönebildning försvårar för små och snabbväxande företag i nya branscher samt för den hushållsnära tjänstesektorn och stora delar av tjänsteproduktionen är fortfarande *de facto* monopoliserad av offentlig sektor. I en alltmer integrerad värld är det heller inte

²⁸ Detta har lett till en snabb expansion av sysselsättningen i bemanningsföretag. Dessa svarade år 2000 för ca en procent av den privata sysselsättningen.

²⁹ *The Economist* (1999), “The Foresight Saga”, vol. 353, nr 8150 (18 December), s. 65–67.

bara absoluta förbättringar i villkoren för företagande och entreprenörsansträngningar som är avgörande – av än större betydelse är sannolikt att villkoren är konkurrenskraftiga *relativt* andra länder.

Således är det uppsving vi nu bevittnar i svensk ekonomi förenligt med hypotesen att förbättringar i de betingelser som är avgörande för entreprenörskap och företagstillväxt – ofta med viss eftersläpning – får de förväntade effekterna, även om det också finns andra omständigheter som verkar i samma riktning. Trots det nuvarande uppsvinget ligger svensk per capita-inkomst fortfarande långt under snittet bland de 23 rika OECD-länderna.³⁰ Men om den analys som gjorts här är korrekt, är det också sannolikt att ytterligare åtgärder som förbättrar entreprenörsklimatet skulle göra det möjligt för Sverige att växla in på en brantare tillväxtbana. I så fall skulle det på tio till tjugo års sikt finnas möjligheter för Sverige att återta den tidigare toppositionen i den internationella välståndsligan.

Appendix

För att analysera valet mellan att köpa en tjänst på marknaden och att producera den själv så introducerar vi följande begrepp:

w = tjänsteköparens timlön före skatt i det egna yrket

w^* = tjänsteproducentens timlön före skatt

c_1 = kostnaden för att producera tjänsten själv

c_2 = kostnaden för att köpa tjänsten

H = arbetstidsåtgång för tjänsteproducenten

t = köparens marginalskattesats inklusive lagstadgade egenavgifter

s = lagstadgade sociala avgifter (för tjänsteproducenten)

m = momssatsen (som påslag)

L = total arbetstid (marknadsarbete plus egenarbete) för den potentielle köparen

För att förenkla framställningen så antar vi att det åtgår en arbetstimme för att producera tjänsten själv. Således kan $1/H$ tolkas som ett mått på den professionelle producentens relativa produktivitet. Vidare antar vi att arbetskostnaden är den enda kostnaden och att den aktuella tjänsten alltid kommer att produceras, antingen i form av egenarbete eller

³⁰ OECD, *Main Economic Indicators*, mars 2000.

yrkesmässigt. Kostnaden för att producera tjänsten själv ges av den egna timlönen efter skatt:

$$c_1 = w(1 - t)$$

Kostnaden för att köpa tjänsten på marknaden ges av följande uttryck:

$$c_2 = w * (1 + s)((1 + m)H)$$

Tjänsten kommer att köpas på marknaden så länge $c_1 > c_2$ dvs. om

$$\frac{w}{w * H} > \frac{(1 + s)(1 + m)}{(1 - t)}$$

Det är detta samband som används i avsnitt 4.2 ovan.

REFERENSER

- Acs, Z.J. (red.), (1999), *Are Small Firms Important? Their Role and Impact*. Dordrecht: Kluwer.
- Aghion, P. och Howitt, P. (1998), *Endogenous Growth Theory*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Albæk, K., Arai, M., Asplund, R., Barth, E. och Strøyer Madsen, E. (1995), "Employer Size-Wage Effects in the Nordic Countries." Helsingfors: ETLA Discussion Papers nr 532.
- Aronsson, M., Ellgren, M. och Forsberg, J. (1995), "Efter de första ljuva åren... En uppföljningsstudie av nystartade företag." Stencil. Nyföretagarprogrammet, Högskolan i Örebro.
- Audretsch, D.B. (1995), *Innovation and Industry Evolution*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Audretsch, D.B. och Thurik, A.R. (1999), "Introduction". I Audretsch, D.B. och Thurik, A.R. (red.), *Innovation, Industry Evolution and Employment*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Audretsch, D.B. och Thurik, A.R. (2000), "Does Corporatism or Entrepreneurship Generate Growth? The Evidence from Europe". Uppsats presenterad vid *The 2000 Annual Meeting of the American Economic Association*.
- Baldwin, J.R. och Johnson, J. (1999), "Entry, Innovation and Firm Growth". I Acs, Z.J. (red.), *Are Small Firms Important? Their Role and Impact*. Dordrecht: Kluwer.
- Baumol, W.J. (1993), *Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Bergdahl, P. (1995), "Kommunal upphandling i konkurrens". Stockholm: Konkurrensverket.
- Bertola, G. (1990), "Job Security, Wages and Employment." *European Economic Review* **34**(4), 851–879.
- Birch, D.L. och Medoff, J. (1994), "Gazelles". I Solmon, L.C. och Levenson, A.R. (red.), *Labor Markets, Employment Policy and Job Creation*. Boulder och London: Westview Press.
- Birch, D.L., Haggerty, A. och Parsons, W. (1995), "Who's Creating Jobs?" Boston: Cognetics Inc.
- Björklund, A. och Freeman, R.B. (1997), "Generating Equality and Eliminating Poverty – The Swedish Way". I Freeman, R.B., Swedenborg, B. och Topel, R. (red.), *The Welfare State in Transition*. Chicago: University of Chicago Press.
- Blanchflower, D. G. och Freeman, R.B. (1992), "Unionism in the United States and Other Advanced OECD Countries." *Industrial Relations* **31**(1), 56–79.
- Blanchflower, D.G. och Oswald, A.J. (1998), "What Makes an Entrepreneur?" *Journal of Labor Economics* **16**(1), 26–60.
- Blau, F.D. och Kahn, L.M. (1996), "International Differences in Male Wage Inequality: Institutions versus Market Forces." *Journal of Political Economy* **104**(4), 791–837.
- Braunerhjelm, P. (1999), "Venture capital, mångfald och tillväxt". *Ekonomisk Debatt* **27**(4), 213–222.

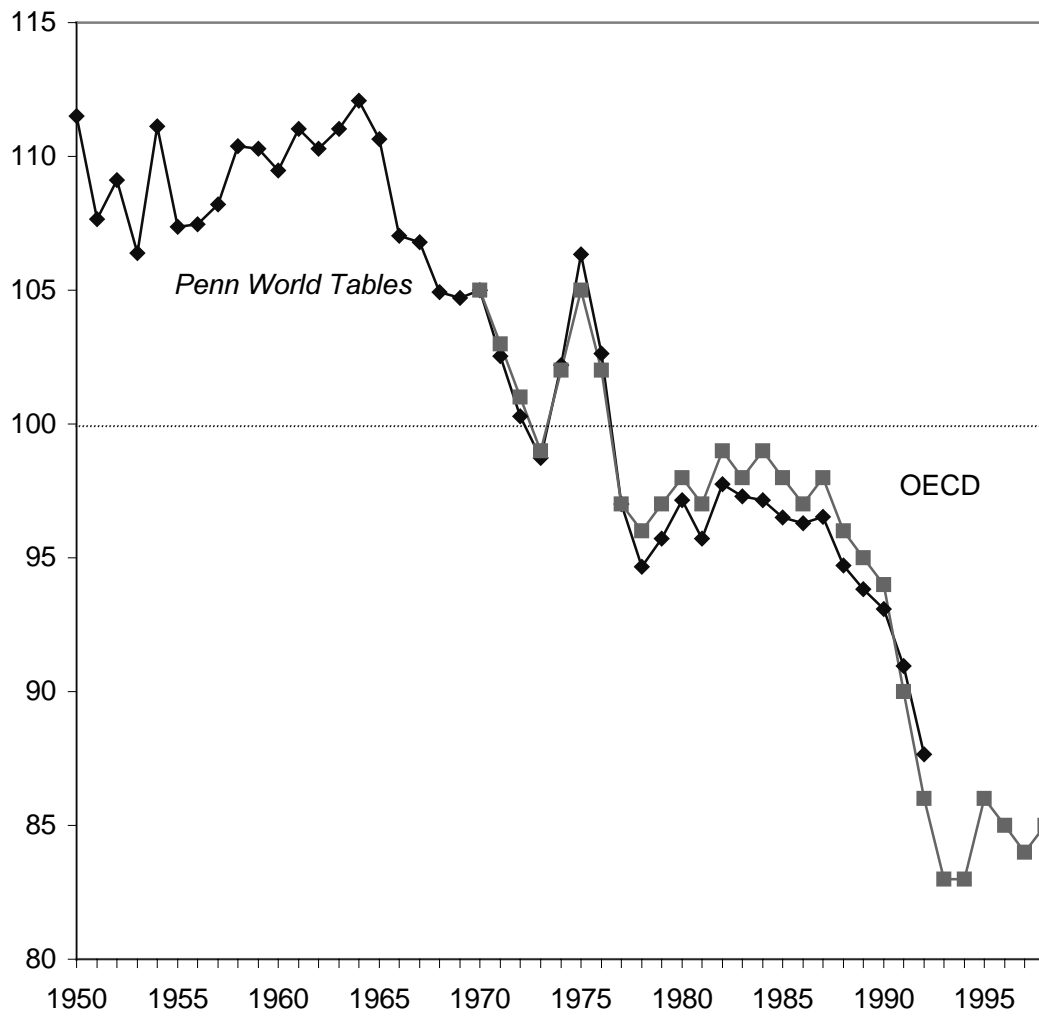
- Braunerhjelm, P. (2000), "Replik till Karaömerlioglu och Jacobsson: Starka slutsatser om venture capital saknar grund". *Ekonomisk Debatt* **28**(4), under utgivning.
- Brock, W.A. och Evans, D.S. (1986), *The Economics of Small Firms*. New York: Holmes & Meier.
- Brown, C. och Medoff, J. (1989), "The Employer Size Wage Effect". *Journal of Political Economy* **97**(5), 1027–1059.
- Calmfors, L. och Holmlund, B. (1999), "Arbetsmarknad, arbetslöshet och tillväxt". I Calmfors, L. och Persson, M. (red.), *Tillväxt och ekonomisk politik*. Lund: Studentlitteratur.
- Carlsson, B. (1999), "Small, Business, Entrepreneurship, and Industrial Dynamics". I Acs, Z.J. (red.), *Are Small Firms Important? Their Role and Impact*. Dordrecht: Kluwer.
- Carree, M., van Stel, A., Thurik, A.R. och Wennekers, S. (2000), "Business Ownership and Economic Growth in 23 OECD Countries". Stencil. Centre for Advanced Small Business Economics, Erasmus University Rotterdam.
- Carree, M. och Thurik, A.R. (1999), "Industrial Structure and Economic Growth". I Audretsch, D.B. och Thurik, A.R. (red.), *Innovation, Industry Evolution and Employment*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Coase, R.H. (1937), "The Nature of the Firm". *Economica* **4**(4), 386–405.
- Davidsson, P. (1989), "Entrepreneurship – and After? A Study of Growth Willingness in Small Firms". *Journal of Business Venturing* **4**(2), 211–226.
- Davidsson, P. och Henrekson, M. (2000) "Institutional Determinants of the Prevalence of Start-ups and High-Growth Firms: Evidence from Sweden". *Small Business Economics*, under utgivning.
- Davidsson, P. och Delmar, F. (2000), "På jakt efter de nya arbetstillfällena: De snabbväxande företagens roll". *Ekonomisk Debatt* **28**(2), 267–276.
- Davidsson, P., Lindmark, L. och Olofsson, C. (1994), *Dynamiken i svenskt näringsliv*. Stockholm: Almqvist & Wiksell.
- Davidsson, P., Lindmark, L. och Olofsson, C. (1996), *Näringslivsdynamik under 90-talet*. Stockholm: NUTEK.
- Davis, S.J. (1992), "Cross-Country Patterns of Change in Relative Wages". *NBER Macroeconomics Annual Vol. 7*, 239–292.
- Davis, S.J. och Haltiwanger, J. (1991), "Wage Dispersion between and within U.S. Manufacturing Plants". *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*, 115–180.
- Davis, S.J., Haltiwanger, J. och Schuh, S. (1996), *Job Creation and Destruction*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Davis, S.J. och Haltiwanger, J. (1996), "Employer Size and the Wage Structure in U.S. Manufacturing". *Annales d'Économie et de Statistique*, nr 41–42, January/June, 323–367.
- Davis, S.J. och Henrekson, M. (1997), "Industrial Policy, Employer Size and Economic Performance in Sweden". I Freeman, R.B., Swedenborg, B. och Topel, R. (red.), *The Welfare State in Transition*. Chicago: University of Chicago Press.
- Davis, S.J. och Henrekson, M. (2000), "Wage-Setting Institutions as Industrial Policy". NBER Working Paper No. 7502.
- Delmar, F. (1997), "Measuring Growth: Methodological Considerations and Empirical Results". I Donckels R. och Miettinen, A. (red.), *Entrepreneurship and SME Research: On Its Way to the Next Millennium*. Aldershot, UK: Ashgate.
- Delmar, F. och Davidsson, P. (2000), "Where Do They Come from: Prevalence and Characteristics of Nascent Entrepreneurs". *Entrepreneurship & Regional Development* **12**(1), 1–23.
- Dixit, A.K och Pindyck, R.S. (1994), *Investment under Uncertainty*. Princeton: Princeton University Press.
- Donahue, J.D. (1992), *Den svåra konsten att privatisera*. Stockholm: SNS Förlag.
- Edin, P.-A. och Holmlund, B. (1993), "Effekter av anställningsskydd". Bilaga till 1992 års arbetsrättskommittés betänkande, SOU 1993:32. Stockholm: Allmänna Förlaget.
- Edin, P.-A. och Holmlund, B. (1995), "The Swedish Wage Structure: The Rise and Fall of Solidarity Policy?". I Freeman, R.B. och Katz, L. (red.), *Differences and Changes in Wage Structures*. Chicago: Chicago University Press.
- Evans, D.S. och Jovanovic, B. (1989), "An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints". *Journal of Political Economy* **97**(4), 808–827.
- Finansdepartementet (1999), *Nationell rapport om ekonomiska reformer: Produkt- och kapitalmarknader – Sverige*. Stockholm.

- Fukao, M. och Hanazaki, M. (1987), "Internationalization of Financial Markets and the Allocation of Capital". *OECD Economic Studies*, nr 8, 35–92.
- Fölster, S. (2000a), "Do Entrepreneurs Create Jobs?". *Small Business Economics* **14**(2), 137–148.
- Fölster, S. (2000b), *Företagarens återkomst*. Stockholm: SNS Förlag.
- Fölster, S. (2001), "Do Lower Taxes Stimulate Self-Employment?". *Small Business Economics*, under utgivning.
- Galbraith, J.K. (1956), *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*. Boston: Houghton Mifflin.
- Galbraith, J.K. (1967), *The New Industrial State*. London: Hamish Hamilton.
- Hébert, R.F. och Link, A.N. (1989), "In Search of the Meaning of Entrepreneurship." *Small Business Economics* **1**(1), 39–49.
- Hedelin, J. (1998), "Välfärdens entreprenörer – Var finns de?". Rapport från SAF. Stockholm.
- Henrekson, M. (1996), *Företagandets villkor – Spelregler för sysselsättning och tillväxt*. Stockholm: SNS Förlag.
- Henrekson, M. (1998a), "De nya lättnaderna i dubbelbeskattningen – en kritik". *Ekonomisk Debatt* **26**(2), 127–132.
- Henrekson, M. (1998b), "En ond cirkel för tjänstesektorn". *Arbetsmarknad & Arbetsliv* **4**(2), 137–152.
- Henrekson, M. och Johansson, D. (1999), "Institutional Effects on the Size Distribution of Firms". *Small Business Economics* **12**(1), 11–23.
- Henrekson, M. och Johansson, D. (2000), "Entreprenörskapet som tillväxtmotor i EU". I Bernitz, U., Gustafsson, S. och Oxelheim, L. (red.), *Europaperspektiv 2000*. Upsala: Santérus Förlag.
- Henrekson, M. och Rosenberg, N. (2000), "Incentives for Academic Entrepreneurship: Sweden and the United States". SSE/EFI Working Paper nr 362. För utgivning i Törnqvist, G. och Sörlin, S. (red.), *The Wealth of Knowledge. Universities in the New Economy*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Hibbs, D.A., Jr. (1990), "Wage Compression under Solidarity Bargaining in Sweden". I Persson-Tanimura, I. (red.), *Generating Equality in the Welfare State: The Swedish Experience*. Oslo: Norwegian University Press.
- Holtz-Eakin, D., Joulfaian, D. och Rosen, H.S. (1994), "Sticking It out: Entrepreneurial Survival and Liquidity Constraints". *Journal of Political Economy* **102**(1), 53–75.
- Hopenhayn, H. och Rogerson, R. (1993), "Job Turnover and Policy Evaluation: A General Equilibrium Analysis." *Journal of Political Economy* **101**(5), 915–938.
- Isaksson, A. (1998), "En studie av den svenska venture capital-marknaden". Stencil. Umeå universitet.
- Isaksson, A. (1999), *Effekter av venture capital i Sverige*. B 1999:3. Stockholm: NUTEK Förlag.
- Johansson, D. (2000), "Den experimentellt organiserade ekonomin, kompetensblock och ekonomisk tillväxt". *Ekonomisk Debatt* **28**(5), under utgivning.
- Josefsson, M. (1988), "Börsbolagen 1987 – en jämförelse med tidigare år". *Skandinaviska Enskilda Banken Kvartalsskrift* **17**(4), 76–91.
- Karaömerlioglu, D. and Jacobsson, S. (2000), "The Swedish Venture Capital Industry – An Infant, Adolescent or Grown-Up". *Venture Capital*, under utgivning.
- Kazamaki Ottersten, E. (1994), "Yrkeskompetens och rekryteringskrav". I Eliasson, G. och Kazamaki Ottersten, E., *Om förlängd skolgång*. Stockholm: Almqvist & Wiksell International.
- Kihlstrom, R.E. och Laffont, J.-J. (1979), "A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion". *Journal of Political Economy* **87**(3), 719–748.
- King, M.A. och Fullerton, D. (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.
- Kirchoff, B.A. (1994), *Entrepreneurship and Dynamic Capitalism*. London: Praeger.
- Landell, E., m.fl. (1998), *Entreprenörsfonder. Riskkapital till växande småföretag*. Stockholm: NUTEK och Industriförbundet.
- Lazear, E.M. (1990), "Job Security Provisions and Employment". *Quarterly Journal of Economics* **105**(4), 699–726.
- Lever, M och Nieuwenhuijsen, H. (1999), "The Impact of Competition on Productivity in Dutch Manufacturing". I Audretsch, D.B. och Thurik, R. (red.), *Innovation, Industry Evolution and Employment*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Lindh, T. och Ohlsson, H. (1996), "Self-Employment and Windfall Gains: Evidence from the Swedish Lottery". *Economic Journal* **106**(439), 1515–1526.
- Lindh, T. och Ohlsson, H. (1998), "Self-Employment and Wealth Inequality". *Review of Income and Wealth* **44**(1), 25–42.
- Lindström, G. och Olofsson, C. (1998), "Teknikbaserade företag i tidig utvecklingsfas". Stockholm: Institute for Management of Innovation and Technology.
- Loveman, G. och Sengenberger, W. (1991), "The Reemergence of Small-Scale Production: An International Comparison". *Small Business Economics* **3**(1), 1–37.
- Lucas, R.E., Jr., (1978), "On the Size Distribution of Business Firms." *Bell Journal of Economics* **9**(3), 508–523.
- Nickell, S.J., Nicolitsas, D. och Dryden, N. (1997), "Competition and Corporate Performance". *European Economic Review* **41**(3–5), 783–796.
- Nickell, S.J. (1996), "Competition and Corporate Performance". *Journal of Political Economy* **104**(4), 724–746.
- OECD (1996), *OECD Economic Surveys 1996–1997: Sweden*. Paris: OECD.
- Piore, M. och Sabel, C. (1984), *The Second Industrial Divide*. New York: Basic Books.
- Pontusson, J. (1992), *The Limits of Social Democracy. Investment Politics in Sweden*. Ithaca: Cornell University Press.
- Porter, M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.
- Pålsson, A.-M. (1998), "De svenska hushållens sparande och förmögenheter 1986–1996". Stencil. Nationalekonomiska institutionen, Lunds universitet.
- Reynolds, P.D. (1999), "Creative Destruction: Source or Symptom of Economic Growth?". I Acs, Z.J., Carlsson, B. och Karlsson, C. (red.), *Entrepreneurship, Small & Medium-Sized Firms and the Macroeconomy* Cambridge: Cambridge University Press.
- Reynolds, P.D. and White, S.B. (1997), *The Entrepreneurial Process*. Westport, CT: Quorum Books.
- Rickne, A. och Jacobsson, S. (1999), "New Technology-based Firms in Sweden – A Study of their Direct Impact on Industrial Renewal". *Economics of Innovation and New Technology* **8**(2), 197–223.
- Saint-Paul, G. (1997), "Is Labor Rigidity Harming Europe's Competitiveness? The Effect of Job Protection on the Patterns of Trade and Welfare". *European Economic Review* **41**(3–5), 499–506.
- Schumpeter, J.A. (1934), *The Theory of Economic Development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- SOU 1982:52, *En effektivare kreditpolitik*. Betänkande av kreditpolitiska utredningen. Stockholm: Allmänna Förlaget.
- SOU 1996:119, *Lättnad i dubbelbeskattningen av mindre företags inkomster*. Delbetänkande av 1992 års företagsskatteutredning. Stockholm: Fritzes.
- SOU 1997:17, *Skatter, tjänster och sysselsättning*. Slutbetänkande från Tjänstebeskattningsutredningen. Stockholm: Finansdepartementet.
- Statens pris- och konkurrensverk (1992), "Kommunala tjänsteentreprenader 1990". SPK:s rapportserie 1992:4.
- Storey, D.J. (1994), *Understanding the Small Business Sector*. London: Routledge.
- Summers, L.H. (1987), "Investment Incentives and the Discounting of Depreciation Allowances". I Feldstein, M. (red.), *The Effects of Taxation on Capital Accumulation*. Chicago: University of Chicago Press.
- Svensson, A. (1994), "Goda exempel på konkurrensutsättning". Stockholm: Kommunförbundet.
- Södersten, J. (1984), "Sweden". I King, M.A. och Fullerton, D. (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, J. (1993), "Sweden". I Jorgenson, D.W. och Landau, R. (red.), *Tax Reform and the Cost of Capital. An International Comparison*. Washington D.C.: Brookings.
- Thurik, A.R. (1996), "Small Firms, Entrepreneurship and Economic Growth". I Acs, Z.J., Carlsson, B. och Thurik, A.R. (red.), *Small Business in the Modern Economy*. Oxford: Blackwell Publishers.
- Wennekers, S. och Thurik, A.R. (1999), "Linking Entrepreneurship and Economic Growth". *Small Business Economics* **13**(1), 27–55.

- Werenfels Röttorp, M. (1998), "Den offentliga sektorns förnyelse – vad har hänt under de senaste 15 åren?". I Lundgren, H., m fl, *På svag is*. Stockholm Timbro.
- Wiklund, J. (1998), *Small Firm Growth and Performance: Entrepreneurship and Beyond*. Akademisk avhandling: Internationella Handelshögskolan i Jönköping.
- Zider, B. (1998), "How Venture Capital Works". *Harvard Business Review*, November–December, 131–139.

Figur 1



Figur 2

