

# Tillväxt som ”gratislunch”?

*Svensk och internationell forskning har visat att nya och små företag spelar en viktig roll för att skapa industriell utveckling och ekonomisk tillväxt. Det finns dock belägg för att Sverige i ett internationellt perspektiv kännetecknas av en låg nyetableringstakt och en brist på små och snabbväxande företag. En förklaring kan vara att lagar och regler under lång tid försvårat, inom vissa branscher t o m förbjudit, etableringen och expansionen av nya och små företag. I artikeln argumenteras att detta förmodligen är en viktig förklaring till Sveriges sämre ekonomiska utveckling jämfört med andra OECD-länder. Vidare konstateras att avsevärda förbättringar av företagsklimatet, med stor potentiell effekt på den ekonomiska tillväxten, emellertid är möjliga till försumbara, eller så låga, statsfinansiella kostnader att de närmast är att betrakta som samhällsekonomiska ”gratisluncher”.*

## 1. Inledning

Under lång tid ansågs små företag spela en försumbar roll för sysselsättning och ekonomisk tillväxt. En av de första undersökningarna som satte fokus på, och initierade en omvärdering av denna ståndpunkt, var den s k Boltonrapporten (HMSO [1971]), vilken härledde flera av Storbritanniens dåtida problem till en brist på små och medelstora företag, samt en bristande dynamik bland dessa.<sup>1</sup>

*Filosofie doktor DAN JOHANSSON disputerade i oktober 2001 med avhandlingen "The Dynamics of Firm and Industry Growth: The Swedish Computing and Communications Industry" vid institutionen för industriell dynamik och organisation, Kungliga Tekniska Högskolan. Han är idag verksam vid Ratioinstitutet, Stockholm. Han forskar bl a kring institutionernas effekter på den industriella utvecklingen.*

Det var dock först i samband med Birchs [1979] forskning som de små företagens funktion och betydelse för ekonomisk tillväxt och välbefinnande på allvar hamnade på den internationella forskningsagendan. Han visade att de mindre företagen var betydligt viktigare än vad som tidigare trots. Till exempel visade han att majoriteten av de nya jobben i USA skapades av små företag – en smått revolutionerande slutsats vid denna tidpunkt.

Birchs studie initierade och följdes snart av andra undersökningar, varav flera var kritiska såväl mot hans metod som mot hans resultat. Emellertid har senare forskning bekräftat hans slutsatser och också funnit att det verkar som om de nya och små företagens betydelse har ökat de sista två till tre decennierna. Resultaten står i skarp kontrast mot det tidigare synsättet,

---

\* Jag tackar Niclas Berggren, Anita Du Rietz, Gunnar Du Rietz, Magnus Henrekson, Rolf Henriksson, Per Hortlund och Nils Karlson för värdefulla synpunkter och Torsten och Ragnar Söderbergs stiftelser för finansiellt stöd.

där det ansågs att bristen på skalfördelar skulle göra dem allt mindre konkurrenskraftiga.

I det kommande avsnittet (avsnitt 2) redogörs kortfattat för resultaten i några av de empiriska studier där nya och små företags betydelse studerats. I avsnittet diskuteras också att Sverige, mig veterligen, har en internationellt sett unik tradition av att studera nya och små företags roll för industriell utveckling och ekonomisk tillväxt.

I nästföljande avsnitt (avsnitt 3) konstateras att rådande forskning tyder på att det finns färre nya, små och snabbväxande företag i Sverige än i jämförbara länder.

Därefter (avsnitt 4) diskuteras att detta är en naturlig följd av att formella lagar och regler i Sverige under lång tid givit dåliga incitament till etablering och tillväxt av nya och små företag. Med tanke på de nya och småföretagens betydelse anses detta som en viktig förklaring till den låga tillväxten i Sverige relativt andra länder.

Avslutningsvis konstateras (avsnitt 5) att kraftiga förbättringar av de nya och små företagens situation, med potentiellt stora samhällsekonomiska vinster, är möjliga genom reformer till låga, eller negligibara, statsfinansiella kostnader, t ex ökad näringsfrihet. Dessa reformer är därför närmast att betrakta som samhällsekonomiska ”gratisluncher”.

## 2. De nya och små företagen och tillväxten

Birchs [1979] studie räknas som en av de främsta pionjärstudierna inom småföretagsforskningen. En annan studie som väckte det internationella forskarsamhällets intresse för de små företagen var Acs [1984] som visade att så kallade *mini mills* uppvisade hög lönsamhet och snabb expansion i stålkrisens USA – ett vid denna tidpunkt uppseendeväckande resultat, då den allmänna uppfattningen bland såväl forskare som praktiker och politiker var att små företag skulle ha svårt att hävda sig i konkur-

rensen, bl a pga stordriftsnackdelar i såväl produktion som forskning och utveckling. Detta ansågs gälla generellt, möjligtvis med undantag av vissa servicesektorer, och i synnerhet i processindustrin såsom stålindustrin.

Resultaten i de tidiga studierna ansågs så uppseendeväckande att många mistrode dem, t ex blev Birch [1979] ofta ifrågasatt. Kirchoff [1994] företog därför en omfattande studie i syftet att bekräfta eller förkasta Birchs resultat. Trots att han av försiktighetsskäl uteslöt ”extremvärden”, definierade som exceptionellt snabbväxande (vilka ofta var små) företag, såsom Apple Computers, nådde han samma slutsatser som Birch.<sup>2</sup> Kirchoff fann också att nya och unga företag var viktiga för sysselsättningen och tillväxten.<sup>3</sup>

Liknande resultat har framkommit i europeiska undersökningar. Nyligen drog t ex Europakommissionen [1998] slutsatsen att nya och expanderande små företag stod för lejonparten av de nya jobb som skapades under första hälften i 1990-talets Europa, medan stora och etablerade företag minskade sin andel av sysselsättningen mest.

Forskning indikerar också att de nya och små företagens betydelse har ökat de sista decennierna; se t ex Acs [1996] och Acs, Carlsson & Karlsson [1999].

Vad är det då som förklarar de nya och små företagens betydelse? Tidigare ekonomisk teori ansåg dem i princip som icke konkurrenskraftiga då den betonade stordriftsfördelar. En rad förklaringar till deras framgång har framförts, men den kanske främsta är att de i genomsnitt anses vara

---

<sup>1</sup> Det internationella intresset för nya företag är av ännu senare datum. I Sverige uppmärksammades dock betydelsen av nya och små företag betydligt tidigare; se nästa avsnitt.

<sup>2</sup> Hans undersökning underskattade mångfallet av betydelsen av nya och små företag.

<sup>3</sup> Effekterna från storlek och ålder har haft en tendens att sammanblandas då unga företag ofta är små.

mer innovativa och flexibla än äldre och större företag; se t ex Acs & Audretsch [1990]. Det finns t ex undersökningar som tyder på att de är mer benägna att utforska nya kunskapsfält, medan gamla och stora företag i högre utsträckning fördjupar sig inom redan befintliga kunskapsområden; se t ex Almeida [1999]. Acs [1984] beskriver dem som *agents of change*. Därmed spelar de en betydelsefull roll för industriell förnyelse och ekonomisk tillväxt. Borttagandet av regleringar som missgynnat nya och små företag är också en viktig förklaring till deras tillväxt; se t ex Loveman & Sengenberger [1991].

Det kan vara av intresse att notera att de nya och små företagens roll sedan gammalt studerats i Sverige inom ramen för analysen av industriell utveckling och industriell dynamik. En milstolpe i denna tradition är Dahmén [1950] doktorsavhandling om svensk företagarverksamhet under mellankrigstiden. Dahmén ställde och besvarade redan då många av de frågor som det internationella forskarsamhället intresserar sig för idag: i vilka branscher och regioner etablerades nya, respektive verkade existerande, företag, vilka företag (bransch, ålder, storlek, region, etc) genererade sysselsättning, vilken yrkesmässiga och sociala bakgrund företagarna hade osv.

Avhandlingen baseras på ett enormt insamlat datamaterial. Mig veterligen finns det ännu idag ingen mer omfattande empirisk analys än den som gjorts av Dahmén. Prestationen blir inte mindre imponerande av att det inte fanns datorer på den tiden. Flera menar att han också utvecklade *teorin* för att analysera industriell utveckling och omvandling; se t ex Carlsson & Henriksson [1991]. Exempelvis introducerade han begrepp som utvecklingsblock och utvecklingskraft. Avhandlingen är också metodmässigt intressant.

Även Du Rietz [1973, 1980] studier i samma tradition av etableringen och nedläggningen inom svensk plast-, metall- och verkstadsindustri under efterkrigsti-

den är, vad jag förstår, också internationellt sett unika. De är tidiga och omspänner ett omfattande material vad gäller studerad tidsperiod, studerat antal branscher och företag. Nyetablerings- och nedläggningsstatistiken är också behäftad med avsevärda felkällor och tolkningssvårigheter, vilka han ovanligt noggrant har tagit hänsyn till.

Detta innebär att svenska forskare bedrev omfattande forskning kring de nya och små företagens roll tjugo till trettio år innan det internationella forskarsamhället intresserade sig för dessa frågor, och att dessa analyser var väl så omfattande som dagens.

### 3. Den svenska företagsstrukturen

På senare tid har en rad empiriska resultat påvisat en brist på nya, små och snabbt växande företag i Sverige. Utterback m fl [1988] dokumenterade en låg tillväxtvilja bland svenska högteknologiska företag. Liknande resultat framkom i Ricknes & Jacobssons [2000] studie av alla högteknologiska företag som etablerades under perioden 1975 till 1993. I en mer omfattande studie påvisar Davidsson & Delmar [2000] att bristen på snabbväxande företag är ett generellt problem och inte bara ett problem inom högteknologiska branscher. I sin undersökning av snabbväxande företag i Sverige under tidsperioden 1987–96 fann de att sysselsättningstillväxten i de snabbväxande företagen var modest. Den organiska tillväxten var t o m *negativ* under denna tidsperiod. Detta är ett högst avvikande resultat jämfört med t ex USA och Storbritannien där ett fåtal, från början små, snabbväxande företag, s k gaseller, visat sig ytterst viktiga för sysselsättningstillväxten och genererat en majoritet av de nya jobben; se t ex Birch, Haggerty & Parsons [1995].

I linje med dessa resultat framkom i en jämförelse mellan de biomedicinska- och polymerklustren i Sverige respektive USA

att de svenska företagen växte långsammare än sina amerikanska konkurrenter; se t ex Braunerhjelm m fl [2000]. Av två liknande uppfinningar inom den medicinskt tekniska industrin, uppfunna och lanserade i USA respektive Sverige, gav den amerikanska uppfinningen tidigt upphov till ett snabbväxande företag medan det tog betydligt längre tid i Sverige; se Fridh [2000].

Andra studier har påvisat att Sverige har få egenföretagare; se t ex Henrekson [1996], en fallande nyetableringstakt i industrin; se t ex Braunerhjelm & Carlsson [1993] och få potentiella entreprenörer relativt andra länder; se Delmar & Davidsson [2000]. Sistnämnda forskare har också visat att tillväxtföretagen domineras av unga företag ”där det i första hand är genom nya företags etablering och unga företags tillväxt som genuint ny sysselsättning skapas”; se Davidsson & Delmar [2000, s 275]. Det är m a o snarare företagets ungdom än deras litenhet som gör dem betydelsefulla.

Resultaten stämmer väl överens med andra undersökningar som visar att Sveriges industri-, företags- och sysselsättningsstruktur skiljer sig från andra länders. Sverige domineras av stora företag och har relativt få småföretag; se t ex Henrekson & Johansson [1999a].

Den nya bilden som framträder av svensk sysselsättnings- och företagsstruktur är mer illavarslande än den tidigare, i vilken svensk sysselsättnings- och företagsstruktur liknades vid ett snapsglas med många små företag, få medelstora och många stora företag. Problemet i svensk ekonomi var, enligt det tidigare synsättet, att det visserligen fanns en bred bas av många små företag men att dessa inte ville växa. Men enligt de nya empiriska resultaten framkommer att problemet är allvarligare än så; Sverige lider även brist på nya och små företag. Sverige har m a o problem med basen av företag, dess förnyelse och tillväxt; se Henrekson & Johansson [1999a, b] och Lodin [1999] för en diskus-

sion. Observera att det senare synsättet, i motsats till det tidigare, är i överensstämmelse med de förutsägelser som görs av institutionell teori.<sup>4</sup>

Här har en speciell tabell tagits fram som ger ytterligare belägg för slutsatsen att Sverige avviker från andra länder. I *Tabell 1* har företagsdensiteten (definierad som antalet företag per miljoner invånare) i olika storleksklasser (mätt som antalet anställda per företag) för länderna i EU beräknats. Länderna har sedan rangordnats med avseende på densiteten. Landet med flest antal företag per miljoner invånare i en storleksklass har rangordnats som nummer 1, landet med näst flest företag per miljoner invånare som nummer 2 o s v.

Av tabellen framgår att av totalt 14 länder uppvisar Sverige den näst lägsta densiteten av företag i de två minsta storleksklasserna (företag med 0 respektive 1–9 anställda). Sverige uppvisar också en låg företagsdensitet i de övriga storleksklasserna, även i den största storleksklassen (företag med fler än 250 anställda), där Sverige rankas som nummer 9.<sup>5</sup> Sveriges genomsnittliga rank är 11, vilket är lägst av alla länder. Sverige har m a o det i genomsnitt lägsta antalet företag per miljoner invånare.

Detta har troligtvis negativa effekter på den ekonomiska utvecklingen, då det finns belägg för att antalet företag påverkar ekonomins funktionssätt positivt. T ex har Nickel, Nicolitsas & Dryden [1997] funnit ett positivt samband mellan antalet företag i en industri och produktivitetstillväxten. De drar slutsatsen att ett större antal före-

<sup>4</sup> Med institutioner menas samhällets spelregler, som både kan vara av formell (t ex skattelagstiftning) och informell (t ex normer och värderingar) karaktär.

<sup>5</sup> Klassificeringen av företag i olika storleksklasser har ändrats inom EU. Tidigare var företag med 500 eller fler anställda den största storleksklassen. Min bedömning är att Sverige hade erhållit en högre rank enligt den tidigare indelningen.

Tabell 1 Densiteten av företag, EU, hela ekonomin, 1995.

Storleksklass (antal anställda per företag)	0 Rank	1-9 Rank	10-49 Rank	50-249 Rank	250+ Rank	Rank	Rank	Rank	Rank	Rank	
Österrike	9 814	14	16 051	8	2 867	4	650	2	177	1	6
Belgien	41 216	1	15 052	9	2 117	11	294	12	118	5	8
Danmark	29 191	6	12 743	14	2 711	6	452	6	90	8	8
Finland	19 038	8	14 058	12	1 766	13	318	11	106	7	10
Frankrike	18 781	9	15 032	10	2 111	12	364	9	73	10	10
Tyskland	14 302	11	20 212	6	4 137	2	630	3	158	4	5
Grekland	38 326	2	31 592	2	1 504	14	215	14	0	14	9
Italien	26 837	7	26 837	3	2 843	5	284	13	57	13	8
Luxemburg	16 452	10	20 458	5	4 996	1	1 034	1	172	2	4
Portugal	30 535	5	32 205	1	3 408	3	535	5	67	11	5
Spanien	34 457	4	22 472	4	2 577	8	360	10	60	12	8
Sverige	11 826	13	13 070	13	2 266	10	387	8	83	9	11
Nederländerna	13 915	12	14 614	11	2 541	9	540	4	159	3	8
Storbritannien	37 951	3	16 355	7	2 707	7	403	7	115	6	6

**Anmärkning:** Densiteten av företag är beräknad som antalet företag per miljoner invånare i olika storleksklasser. Uppgifterna för Grekland Italien, Luxemburg, Nederländerna och Österrike är från år 1994. Notera att det finns en rad statistiska svårigheter med att jämföra antalet företag i olika länder, speciellt när mindre företag jämförs; se Johansson [1997].

**Källa:** Europakommissionen [1998] och egna beräkningar.

tag ökar konkurrensen, vilket framtvingar ständiga förbättringar.

För Sveriges del har Davidsson, Lindmark & Olofsson [1994, 1996] visat att antalet företagare i en region har en positiv effekt på regionens ekonomiska tillväxt. Fölster [2000] drar slutsatsen att sysselsättningen på länsnivå ökar när en person övergår från att ha varit anställd till att vara egenföretagare.

Enligt teorin om den experimentellt organiserade ekonomin (EOE) och kompetensblock representerar varje företag en kombination av individbunden kompetens; se Eliasson [1996]. Varje innovation, företag etc kan också betraktas som ett affärsexperiment.<sup>6</sup> Varför antalet företag är viktigt enligt denna teori utvecklas i Johansson [2001, s 40]:

i) Det blir lättare att matcha innovationer med rätt entreprenöriell och industriell kompetens. Många företag ökar stocken och variationen av denna knappa resurs, vilket med all sannolikhet är viktigt när nya idéer ska matchas med en ledning

som förstår och kan industrialisera den nya kunskapen.

- ii) Många företag (affärsexperiment) ökar chansen att upptäcka en innovation som kan lägga grunden till nya framgångsrika företag.<sup>7</sup>
- iii) Entreprenöriell och industriell kompetens är förmodligen också något som till stor del förvärvas genom praktiskt arbete, dvs genom att bedriva, utveckla och leda företag (*learning by doing*). Följaktligen kan företag delvis

<sup>6</sup> Eftersom ingen aktör, eller grupp av aktörer, har perfekt information kan de därför aldrig med säkerhet beräkna en innovations värde.

<sup>7</sup> Jämför här också med empiriska resultat, t ex Caves & Barton [1990, s 69]: "Technical efficiency for the industry as a whole is higher the more numerous are the experiments and the more freely does information on the experimental outcomes flow through the industry. This consideration implies that the presence of numerous competitors should increase technical efficiency by providing more experiments".

betraktas som universitet för utbildning av entreprenöriell och industriell kompetens. Få företag kan därmed tyda på ett underdimensionerat "utbildningsväsende" av entreprenöriell och industriell kompetens.

#### 4. Spelreglerna och tillväxten

Den ekonomiska tillväxten kan förenklat sägas vara ett aggregat av tillväxten på mikronivå, dvs summan av tillväxten hos de enskilda företagen. En trolig huvudförklaring till den låga tillväxten i svensk ekonomi de senaste tre decennierna är därför den låga nyetableringstakten och bristen på små och snabbväxande företag. Denna utveckling skulle i sin tur vara orsakad av en ekonomisk politik och ekonomiska institutioner som förhindrat, försämrat eller försvårat nyföretagandet och de små företagens tillväxt. Med Myhrmans [1994] ord har denna politik gjort den svenska ekonomin förstelnad. Framför allt var det under 1960-talet och början av 1970-talet som dessa institutioner infördes.

Den nationalekonomiska forskningen har identifierat en rad formella institutioner som i dagsläget hindrar eller försvårar nyföretagandet och de små företagens tillväxt; se t ex Davidsson & Henrekson [2002].<sup>8</sup> Huvudsakligen identifieras i dagsläget tre områden som tillväxthämmande: bristen på näringsfrihet, skattesystemet och arbetsmarknadslagstiftningen.

Näringsfriheten är begränsad, eller obefintlig, inom stora delar av tjänstesektorn; m a o är etableringen av nya privata företag förbjuden, eller försvårad, inom stora delar av ekonomin. T ex har den offentliga sektorn monopoliserat och under lång tid förbjudit omfattande produktion av privata varor och tjänster, såsom produktionen av hälsovård och barnomsorg. Lättnader i lagstiftningen har skett, men fortfarande omges det privata företaget av omfattande restriktioner och institutionell osäkerhet.

Skattesystemet har också under flera

decennier varit kraftigt snedvridande och gynnat stora industriföretag i traditionella branscher med institutionella ägare som lånefinansierat sina investeringar. M a o har små, privata familje- och entreprenöriella företag (främst inom servicesektorn), som finansierat sin verksamhet med eget kapital, missgynnats. I ett internationellt perspektiv är de svenska snedvridningarna exceptionella.

Utformningen av det svenska skattesystemet och det höga skattetrycket har också medfört att det blir dyrt för individer att köpa tjänster, vilket har haft en negativ effekt på arbetsdelningen och har försvårat uppkomsten av en privat tjänsteindustri.

Skattetrycket har också försenat och hämmat den svenska venturekapitalindustrins uppkomst och effektivitet; se t ex Braunerhjelm [1999]. Detta har förmodligen haft en dämpande effekt på den industriella utvecklingen, då en väl fungerande venturekapitalindustri visat sig ha stor betydelse för snabbväxande företag i såväl USA som Sverige; se t ex Isaksson [1999] och Gompers & Lerner [2001]. Den svenska venturekapitalindustrin har dock utvecklats snabbt, även om dess storlek och mognad har varit utsatt för diskussion; se Braunerhjelm [2000], Jacobsson [2000] och Karaömerlioglu & Jacobsson [2000].

Som påpekats i litteraturen så är emellertid inte venturekapitalets storlek det avgörande utan venturekapitalisternas kompetens, dvs deras förmåga att prissätta projekt i tidiga utvecklingsskedan, att bidra med ledningskompetens och nätverk för att utveckla projekten etc. Det finns här en risk att de omfördelade dragen i det svenska skattesystemet "tvättar" kompetensen ur pengarna; se Eliasson [1996]. Missallokeringen av kompetensen förstärks också av att, som rapporterats av t ex

<sup>8</sup> En rad avregleringar och reformer som minskat snedvridningarna och förbättrat företagssklimatet har dock gjorts sedan slutet av 1980-talet, bl a har kreditmarknaden avreglerats och flera skattereformer genomförts.

Braunerhjelm [1999], venturekapitalister beskattas hårdare än passiva investerare.

Det har också visats att venturekapital främst finansierar existerande företag, medan nya företag i högre utsträckning finansieras av privatpersoner. Den personliga förmögenheten är därför viktig för etableringen av nya företag; se t ex Lindh & Ohlsson [1996]. Det höga skattetrycket som försvårat privat kapitalackumulering i de breda folklagen har därför med största sannolikhet haft en dämpande effekt på nyetableringstakten.

En annan anomali i det svenska skattesystemet, som ytterligare förstärker de negativa effekterna på kompetensen, är att svenska ägare diskrimineras gentemot utländska ägare; se t ex Norrman [2000]. I och med att utländska ägare möter en gynnsammare skattesituation kommer inhemska ägare att utkonkurreras av mindre kompetenta utländska ägare. Med tanke på ägandets betydelse för företagets utveckling måste detta på sikt få allvarliga konsekvenser för den svenska tillväxten. Dessutom "flyttar" ägarkompetensen ut ur landet, vilket kommer att få negativa effekter då den geografiska närvaron av olika kompetenser har betydelse för en regions (eller lands) tillväxt.

Sammanfattningsvis kan därmed utformningen av det svenska skattesystemet sägas ha försvårat den snabba tillväxten av nya och små företag av åtminstone fyra skäl. För det *första* har skattesystemet gjort det svårt för enskilda individer att spara och ackumulera kapital, vilket visat sig vara viktigt för nyetableringen av företag. För det *andra* har det dränerat kompetenta entreprenörer och industrialister på kapital, vilket försvårat uppkomsten av en väl fungerande venturekapitalindustri. För det *tredje* har systemet under lång tid varit utformat så att nya och små företag missgynnats relativt gamla och stora företag. För det *fjärde* har skattesystemet försvårat utvecklingen av flera tjänstenärningar, märkbart för hushållsrelaterade tjänster.

Det har också argumenterats att arbets-

marknadslagstiftningen haft en hämmande effekt på de nya och små företagets tillväxt. *Flexibiliteten* i anställningskontrakten, vilken minskas av arbetsmarknadslagstiftningen, är generellt sett viktig för ett företags tillväxt och överlevnad. Undersökningar har dock visat att takten som anställda slutar, och arbetsgivare avskedar, minskar med företagets ålder, storlek och kapitalintensitet; se t ex Brown & Medoff [1989]. Därför är flexibiliteten speciellt viktig för små och snabbväxande företag. En annan förklaring till bristen på små och snabbväxande företag är att arbetsmarknadslagstiftningen ökar *transaktionskostnaderna* för företagen vid anställning av nya medarbetare, vilket drabbar små och snabbväxande företag hårdast. Ett skäl är att det är sannolikt att kostnaderna för att utvärdera och anställa en person är densamma oavsett företagets storlek. De relativa kostnaderna av ökade transaktionskostnader vid anställning bör därför bli högre för små företag jämfört med stora företag.

Den förda diskussionen leder fram till slutsatsen att det finns en stor ekonomisk potential i att förändra spelreglerna så att de blir mindre ogynnsamma för etableringen och tillväxten av nya och små företag. En sådan åtgärd som diskuterats utförligt är en avreglering av arbetsmarknaden för att öka dess effektivitet och flexibilitet. Det går exempelvis att ifrågasätta om t ex lagen om anställningsskydd (LAS) verkligen uppfyller sitt syfte att öka arbetstagarens anställningstrygghet eller om den snarare motverkar sitt syfte. Följande slutsats dras t ex av Acs, Carlsson & Karlsson [1999, s 26]: "The greater flexibility of U.S. labor markets relative to those in Europe and Japan is increasingly viewed as an important factor explaining superior American economic performance in recent years. The basic idea is that U.S. firms can fire, so they hire. By contrast, European firms can't fire, so they don't hire. The net long-term result is slower net job creation in Europe."

Vad gäller skattesystemet kan förmodligen ur statsfinansiell synpunkt relativt små förändringar leda till kraftigt minskade snedvridningar och påtagliga förbättringar av företagsklimatet. Ofta anförs t ex arvs- och gåvoskatt som orsaker till snedvridningar och bristande incitament. Inkomsterna från dessa skatter utgör en bråkdel av de totala skatterna och en sänkning, eller slopande, av dessa har inte några nämnvärda statsfinansiella konsekvenser. Inte minst skulle detta vara en välbehövlig stimulans för akademiskt entreprenörskap som har betydligt sämre incitament i Sverige än t ex i USA; se Henrekson & Rosenberg [2000]. Då dessa företag tillhör den kategori av företag (högteknologiska) som visat sig växa snabbast bör detta vara angeläget.

Den mest uppenbara åtgärden är dock att tillåta näringsfrihet och låta företag konkurrera på lika villkor inom hela ekonomin och avreglera den offentliga sektorn.<sup>9</sup> Birch, Haggerty & Parsons [1995, s 7] noterar t ex att ett fåtal små snabbväxande företag, s k gaseller, skapar den övervägande delen av jobben, samt att gaseller finns i *alla* branscher i *lika* proportion till antalet företag. En avreglering som tillåter och/eller underlättar nyetablering bör självklart leda till att fler företag bildas och därmed till att antalet gaseller ökar. Notera att detta resonemang är i linje med den tidigare diskussionen om betydelsen av många företag. Att ökad näringsfrihet har betydande effekt på tillväxten visas också i undersökningar av snabbväxande företag i Sverige, t ex skriver Davidsson & Henrekson [2002] att en fjärdedel av de allra snabbast växande företagen stod att finna i tidigare reglerade, men nu avreglerade, branscher.

Potentialen i att tillåta full näringsfrihet i den offentliga sektorn bör också vara större än i många andra industrier. T ex har Kirchoff [1994, s 174 ff] och Davidsson & Delmar [2001, s 107] visat att högteknologiska företag tillhör de snabbast växande företagen. En avreglering av den offentliga

sektorn skulle därmed ytterligare stimulera förekomsten av snabbväxande företag då stora delar av denna är att betrakta som högteknologisk, t ex sjukvården. Därtill har det för bl a USA visats att de mest expansiva branscherna finns inom tjänstenäringarna; se t ex Kirchoff [1994, s 156], till vilka den offentliga sektorn hör. Den offentliga sektorn är också stor, vilket borgar för att de potentiella vinsterna är omfattande.

De direkta ekonomiska kostnaderna för att genomföra de diskuterade åtgärderna är små, i det närmaste försumbara. Kostnaderna för att t ex utöka näringsfriheten till att gälla hela ekonomin består huvudsakligen av arbetet med att ändra lagen; en engångskostnad som sannolikt inte är alltför ekonomiskt betungande. Som nämnts skulle ett avskaffande av arvs- och gåvoskatterna, två av de skatter som ofta framhålls som orsaker till kraftiga snedvridningar, inte heller ha någon större statsfinansiell effekt.

Syftet med reformerna är att de ska leda till en ökad industriell dynamik och strukturomvandling. Detta leder både till ekonomiska kostnader, i form av nedläggningar och avvecklingar, och vinster, i form av nya och mer effektiva verksamheter. Enligt åtminstone Schumpeteriansk teori överstiger vinsterna kostnaderna över tiden och det är just denna process av kreativ förstörelse som på lång sikt skapar ekonomiskt välstånd.

Strukturomvandlingen kan i sig ge upphov till sociala kostnader, bl a därför att människor kan känna otrygghet pga en ökad upplevd risk att förlora sina jobb och pga en ökad upplevd svagare position gentemot arbetsgivaren. Å andra sidan kan den enskildas arbetstillfälle och förhandlingsposition på sikt endast garanteras av

<sup>9</sup> Även om produktionen av dessa varor och tjänster är privat kan finansieringen vara offentlig för att undvika fördelningspolitiskt oönska- de konsekvenser, t ex att mindre bemedlade inte får adekvat vård.



att internationellt konkurrenskraftiga företag efterfrågar arbetskraft, och detta förutsätter flexibilitet och förändring.

## 5. Avslutande kommentar

Milton Friedman sade en gång att ”there is no such thing as a free lunch”. Detta må vara sant, men de avregleringar som föreslagits för att förbättra de nya och små företagens situation och därmed ekonomins funktionssätt är nog så nära en samhälls-ekonomisk ”gratislunch” det går att komma.

Forskning har visat att nya och små företag är mycket betydelsefulla för att skapa industriell utveckling, sysselsättning och allmänt välbefinnande. Detta gäller såväl i Sverige, som i övriga Europa och i USA. Samtidigt finns det en rad lagar och regler som förhindrar, eller försvårar, etableringen och tillväxten av nya och små företag. Med all säkerhet har den förda politiken hämmat den ekonomiska utvecklingen i Sverige, och det meningsfulla med denna politik går följaktligen att ifrågasätta. Det intressanta är att åtgärder som förbättrar de nya och små växande företagens situation är möjliga till små, eller försumbara, finansiella kostnader.

Många av de skatter som anses ha stora snedvridande effekter, t ex arvsskatten, ger låga inkomster till statskassan. Att minska, eller helt ta bort dem, skulle därför ha liten statsfinansiell betydelse. Att tillåta näringsfrihet och skapa stabila spelregler för privata företag i den offentliga sektorn medför i princip inga nya statsfinansiella utgifter. De potentiella samhälls-ekonomiska och statsfinansiella vinsterna från dessa åtgärder kan däremot förmodas vara betydande till följd av en mer dynamisk ekonomi med fler nya och snabbväxande företag. Som Erik Dahmén brukar säga: ”Problemet är inte den industri vi har, utan den industri vi inte har.”

## Referenser

- Acs, Z, [1984], *The Changing Structure of the U.S. Economy*, Praeger, New York.
- Acs, Z (red), [1996], *Small Firms and Economic Growth: Volume I and II*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Acs, Z & Audretsch, D, [1990], *Innovation and Small Firms*, MIT Press, Cambridge.
- Acs, Z, Carlsson, B & Karlsson, C, [1999], *Entrepreneurship, Small and Medium-Sized Enterprises and the Macroeconomy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Almeida, P, [1999], ”Semiconductor Startups and the Exploration of New Technological Territory”, i Acs, Z (red), *Are Small Firms Important? Their Role and Impact*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht.
- Birch, D, [1979], ”The Job Generation Process”, MIT Program on Neighbourhood and Regional Change, MIT, Cambridge.
- Birch, D, Haggerty, A & Parsons, W, [1995], *Who's Creating Jobs?*, Cognetics Inc, Boston.
- Braunerhjelm, P, [1999], ”Venture capital, mångfald och tillväxt”, *Ekonomisk Debatt*, vol 27, nr 4, s 213–222.
- Braunerhjelm, P, [2000], ”Replik till Karaömerlioglu och Jacobsson: Starka slutsatser om venture kapital saknar grund”, *Ekonomisk Debatt*, årg 28, nr 4 s 368–373.
- Braunerhjelm, P & Carlsson, B, [1993], ”Entreprenörskap, småföretag och industriell förnyelse 1968–1991”, *Ekonomisk Debatt*, vol 21, nr 4, s 317–328.
- Braunerhjelm, P, Carlsson, B, Cetindamar, D & Johansson, D, [2000], ”The Old and the New: The Evolution of Polymer and Biomedical Clusters in Ohio and Sweden”, *Journal of Evolutionary Economics*, vol 10, s 471–488.
- Brown, C & Medoff, J, [1989], ”The Employer Size Effect”, *Journal of Political Economy*, vol 97, s 1027–1059.
- Carlsson, B & Henriksson, R, [1991], *Development Blocks and Industrial Transformation: The Dahménian Approach to Economic Development*, IUI, Stockholm.
- Caves, R & Barton R, [1990], *Efficiency in U.S Manufacturing Industries*, The MIT Press, Cambridge.
- Dahmén, E, [1950], *Svensk industriell företagarverksamhet: Volym I och II*, IUI, Stockholm.

- Davidsson, P & Delmar, F, [2000], "På jakt efter de nya arbetstillfällena: tillväxtföretagens roll", *Ekonomisk Debatt*, årg 28, nr 3, s 267–276.
- Davidsson, P & Delmar, F, [2001], "Tillväxtföretag i Sverige: förekomst och utvecklingsmönster", i Davidsson, P, Delmar, F & Wiklund, J (red), *Tillväxtföretagen i Sverige*, SNS Förlag, Stockholm.
- Davidsson, P & Henrekson, M, [2002], "Determinants of the Prevalence of Start-Ups and High-Growth Firms", *Small Business Economics*, vol 18, under publicering.
- Davidsson, P, Lindmark, L & Olofsson, C, [1994], *Dynamiken i svenskt näringsliv*, Studentlitteratur, Lund.
- Davidsson, P, Lindmark, L & Olofsson, C, [1996], *Näringslivsdynamik under 90-talet*, NUTEK, Stockholm.
- Delmar, F & Davidsson, P, [2000], "Where Do They Come From? Prevalence and Characteristics of Nascent Entrepreneurs", *Entrepreneurship & Regional Development*, vol 12, s 1–23.
- Du Rietz, G, [1973], "Etablering och nedläggning av självständiga företag i metallmanufakturindustrin 1954-70", i SOU 1973: 30, Stockholm.
- Du Rietz, G, [1980], *Företagsetablering i Sverige under efterkrigstiden*, IUI, Stockholm.
- Eliasson, G, [1996], *Firm Objectives, Controls and Organization. The Use of Information and the Transfer of Knowledge within the Firm*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht.
- Europakommissionen, [1998], *Enterprises in Europe: Fifth Report*, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.
- Fridh, A-C, [2000], *Institutions, Technology and Growth – A Competence Bloc Approach*, licentiatavhandling, Institutionen för industriell ekonomi och organisation, Kungliga Tekniska Högskolan.
- Fölster, S, [2000], "Do Entrepreneurs Create Jobs?", *Small Business Economics*, vol 14, s 137–148.
- Gompers, P & Lerner, J, [2001], "The Venture Capital Revolution", *Journal of Economic Perspectives*, vol 15, s 145–168.
- Henrekson, M, [1996], *Företagandets villkor i den svenska modellen*, SNS Förlag, Stockholm.
- Henrekson, M & Johansson, D, [1999a], "Sysselsättnings- och företagsstrukturen: Endast Sverige snapsglas har, eller?", *Ekonomisk Debatt*, årg 27, nr 3, s 139–149.
- Henrekson, M & Johansson, D, [1999b], "Endast Sverige snapsglas har? Svar till Sven-Olof Lodin", *Ekonomisk Debatt*, årg 27, nr 6, s 356–358.
- Henrekson, M & Rosenberg, N, [2000], *Akademiskt entreprenörskap: universitet och näringsliv i samverkan*, SNS Förlag, Stockholm.
- HMSO, [1971], *Report of the Committee on Small Firms*, under ordförandeskap av J E Bolton (den s k Bolton rapporten).
- Isaksson, A, [1999], *Effekter av venture capital i Sverige*, B1999:3, NUTEK Förlag, Stockholm.
- Jacobsson, S, [2000], "Replik till Pontus Braunerhjelm", *Ekonomisk Debatt*, årg 28, nr 4, s 374–376.
- Johansson, D, [1997], *The Number and the Size Distribution of Firms in Sweden and Other European Countries*, licentiatavhandling, Nationalekonomiska institutionen, Handelshögskolan i Stockholm.
- Johansson, D, [2001], *The Dynamics of Firm and Industry Growth: The Swedish Computing and Communications Industry*, doktorsavhandling, Institutionen för industriell ekonomi och organisation, Kungliga Tekniska Högskolan.
- Karaömerlioglu, D & Jacobsson, S, [2000], "Nya resultat om svensk venture capitalindustri", *Ekonomisk Debatt*, årg 28, nr 3, s 259–266.
- Kirchhoff, B, [1994], *Entrepreneurship and Dynamic Capitalism*, Praeger, London.
- Lindh, T & Ohlsson, H, [1996], "Self-Employment and Windfall Gains: Evidence from the Swedish Lottery", *Economic Journal*, vol 106, s 1515–1526.
- Lodin, S-O, [1999], "Bräckligt glas på fast vetenskaplig grund", *Ekonomisk Debatt*, årg 27, nr 6, s 352–355.
- Loveman, G & Sengenberger, W, [1991] "The Re-Emergence of Small-Scale Production: An International Comparison", *Small Business Economics*, årg 3, s 1-37.
- Myhrman, J, [1994], *Hur Sverige blev rikt*, SNS Förlag, Stockholm.
- Nickell, S, Nicolitsas, P & Dryden, N, [1997], "What Makes Firms Perform Well?" *European Economic Review*, vol 41, s 783–786.

- Norrman, E, [2000], ”Ägarbeskattningens perversa drivkrafter”, *Ekonomisk Debatt*, årg 28, nr 7, s 681–690.
- Rickne, A & Jacobsson, S, [2000], “New Technology-Based Firms in Sweden. A Study of Their Impact on Industrial Renewal”, *Economics of Innovation and New Technology*, vol 8, s 197–223.
- Utterback, J, Meyer, M, Roberts E & Reitberger, G, [1988], “Technology and Industrial Innovation in Sweden: A Study of Technology-Based Firms Formed between 1965 and 1980”, *Research Policy*, vol 17, s 15–26.