

Företagare i insolvens och misslyckandets stigma

BJÖRN FALKEN- HALL OCH KARL WENNBERG

Björn Falkenhall är analytiker vid Myndigheten Tillväxtanalys. Hans intresseområden är konkurrensfrågor, de institutionella ramvillkorens och kapitalförsörjningens betydelse för företagande och entreprenörskap.
bjorn.falkenhall@tillvaxtanalys.se

Karl Wennberg är doktor vid Imperial College London och Handelshögskolan i Stockholm. Hans forskning behandlar företagande och arbetsliv samt hur sociala faktorer påverkar entreprenöriella processer.
karl.wennberg@hhs.se

Vi är tacksamma för utvecklande diskussioner med Philip Löf, Johan Wiklund, Jocken Mankard och Åsa Rydstern. Samtliga tolkningar och eventuella felaktigheter är våra egna och representerar inte våra arbetsgivare.

Studier visar att mildare insolvensregler påverkar kvantiteten av entreprenörskap i ett land genom att personer blir mer benägna att engagera sig i entreprenörskap. Nyare studier visar att insolvensregler även kan förändra kvaliteten på entreprenörskap genom att uppmuntra eller avskräcka företagare att starta igen, vilket ofta leder till framgångsrikt entreprenörskap. Sverige har det mest strikta systemet av samtliga OECD-länder. Samtidigt finns dock risken att en förlåtande insolvenslagstiftning kan försämra företagets kreditillgång. Vi diskuterar resultat från internationell forskning om insolvensregler och företagande. En slutsats är att en moderat förändring av Sveriges insolvenslagstiftning i en riktning mot OECDs genomsnitt kan generera positiva externaliteter.

1. Sambandet mellan insolvensförfarande och entreprenörskap

Ekonomisk teori brukar framhålla att institutioner och incitament påverkar människors ekonomiska beteende – inklusive deras vilja och ambitionsnivåer med att starta företag. En stark och växande forskningsfåra inom tillväxtforskning och politisk ekonomi visar på vikten av institutioner för både *kvantiteten* och *kvaliteten* på företagande i en nation (se bl a Acemoglu och Johnson 2003; Autio och Acs 2007; Henrekson och Douhan 2008). En av de viktigaste institutionerna i en modern ekonomi utgörs av den ekonomiska lagstiftningen. Ett antal akademiska diskussioner inom politisk ekonomi och juridik har fokuserat på vikten av en ”fresh start” för företagare som råkar i ekonomiskt obestånd för att uppmuntra risktagande och nyföretagande i det ekonomiska systemet (se t ex Hallinan 1986). Prominent i detta sammanhang är forskaren Michelle White som sammanfattar forskningsläget med att ”All tillgänglig data indikerar att konkurslagstiftning har en stark effekt på antalet individer som väljer företagande ... vår forskning visar att potentiella entreprenörer påverkas starkt av förändringar i risken för konkurs” (White 2001, s 19–20, egen översättning). I den andra vågskålen ligger dock risken att kreditgivare kommer att reagera negativt på en mer förlåtande insolvenslagstiftning genom höjda räntekostnader och/eller minskat utbud av lån till småföretag, vilket kan påverka företagets möjligheter att få tillgång till krediter negativt.

Denna uppsats ger en översikt av forskningsläget om insolvenslagar och företagande i olika länder. Vi fokuserar på de lagar som reglerar vad som sker med insolventa företag och deras ägare. Ett företag anses insolvent om det

hamnar i ekonomiskt obestånd, vilket betyder att företaget tvingas ställa in betalningarna och försätts i konkurs eller tvingas genomgå ett omstruktureringsförfarande. Båda alternativen innebär att företagaren helt eller delvis förlorar kontrollen över sin verksamhet till kreditgivare och ofta upphör företaget helt att finnas, vilket för företagaren innebär ett professionellt och personligt misslyckande (Shepherd 2003). Det finns en uppenbar intuitiv koppling mellan konsekvenserna av ett misslyckande och viljan hos individer att engagera sig i entreprenörskap. Att starta ett företag innebär att axla risk. Insolvensförfarandet bestämmer konsekvenserna av ett misslyckande och blir därför en faktor som har betydelse för beslutet att starta företag. Internationella studier visar att ett mer förlåtande insolvensförfarande kan medföra att personer blir mer benägna att engagera sig i entreprenörskap jämfört med en strikt lagstiftning (Armour och Cumming 2008). En strikt insolvenslagstiftning riskerar därmed att medföra att alltför många nya företag inte tar steget att växa utan förblir mikroföretag med en suboptimal storlek, utan möjlighet att generera innovationer, arbetstillfällen eller andra positiva externaliteter som följer av tillväxt.

Undersökningen *Flash Eurobarometer Entrepreneurship Survey* (Europeiska kommissionen 2004) visar att rädslan för konkurs är ett av de viktigaste skälen för individer att inte starta ett eget företag och att den avskräckande effekten varierar mellan länderna. Dessa empiriska data är konsistenta med den teoretiska modellen om entreprenörskap som personligt risktagande (se t ex Kihlstrom och Laffont 1979). Ett personligt insolvensförfarande som är mer förlåtande kommer, allt annat lika, att medföra att personer blir mer benägna att engagera sig i entreprenörskap jämfört med en strikt lagstiftning. Orsaken är att borgenärerna, särskilt större, ofta kräver personliga garantier från ägare (framför allt av mindre företag) vid ansökan om lån. Det faktum att ingen *basal egendom* (boende) är undantagen från utmätningskrav i ett strikt system gör att entreprenörer kan förlora inte bara sin egen utan även sin familjs totala egendom, inklusive framtida arbetsinkomster. Detta gör riskerna med att starta företag, och specifikt riskerna med att genom skuldsättning expandera företaget, mycket stora.

Ett exempel på ett mindre strikt förfarande är det amerikanska systemet med s k *homestead exemption*. Den innebär att gäldenären inte ska behöva bli av med sin bostad vid en konkurs, även om storleken på undantagen varierar mellan olika delstater. Mankard och Rodano (2009) visar genom simuleringar i en allmän jämviktsmodell över den amerikanska ekonomin att även USAs konkurslag är för strikt och att en uppluckring av insolvensreglerna i USA skulle leda till positiva välfärdseffekter i termer av fler företag, större företagsstorlek och högre social mobilitet. Empiriska studier om sambandet mellan insolvenslagstiftning och entreprenörskap har undersökt institutionella skillnader såväl inom länder (Fan och White 2003) som mellan länder (Armour och Cumming 2008).

Fan och White (2003) samt Georgellis och Wall (2002) finner empi-

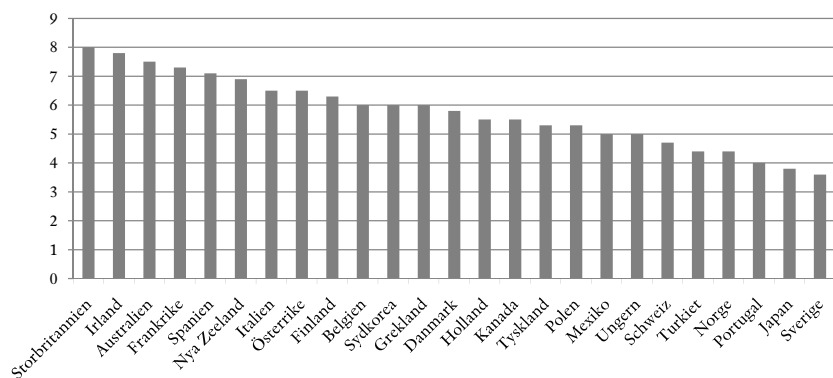
riskt stöd för ett ökat entreprenörskap vid ett mindre strikt insolvensförfarande baserat på amerikanska data. De visar på ett positivt samband mellan storleken på fordringar som är undantagna från reglering vid personlig konkurs och graden av entreprenörskap. Även den internationella studien av Armour och Cumming (2008) visar att ett högt värde på ett konstruerat index för insolvensförfarandets strikthet påverkar antalet företagare (per 1000-invånare) negativt. Studien är genomförd på paneldata för 13 europeiska länder samt USA och Kanada under tidsperioden 1990-2002. Armour och Cumming visar specifikt att länder där skulder från en konkurs tar lång tid att skriva av (Grekland, Italien, Spanien och Sverige) har systematiskt lägre kvantitativa nivåer av entreprenörskap än länder med en kort avskrivningstid (Nederländerna, Kanada, Danmark, Storbritannien och USA).

Kreditgivare kan dock förutses reagera på en ökad omfattning av undantag (*exemption*) genom att höja räntan, minska utbudet av krediter och strama åt kreditbedömningen. Berkowitz och White (2004) använde sig av data från den amerikanska National Survey of Small Business Finance för att undersöka hur räntenivåer och kreditgivning till småföretag var relaterade till graden av *exemption* i olika amerikanska delstater. De fann att sannolikheten att ett småföretag skulle nekas lån ökade med ca 30 procent samt att räntekostnaderna ökade med mellan 0,8-2 procentenheter för småföretag i delstater med obegränsade *exemptions* som Florida, jämfört med delstater med mer begränsade *exemptions*. Det bör i sammanhanget nämnas att samtliga amerikanska delstater har någon form av *exemption*. Sverige har alltså en strängare insolvenslagstiftning än samtliga amerikanska delstater.

Sammantaget indikerar alltså den empiriska forskningen att det finns såväl positiva som negativa effekter av ett mindre strikt insolvensförfarande. Till de positiva effekterna hör en ökad benägenhet att engagera sig i företagande och att riskerna med tillväxtorienterat företagande genom skuldsättning minskar. De negativa effekterna är potentiellt minskad tillgång till krediter och högre räntekostnader för företagare.

2. Konsekvenserna av ett misslyckande i Sverige

OECD diskuterar i sin Sverigerapport för år 2007 (OECD 2007) vikten av att det ökade arbetskraftsutbudet som kommer genom regeringens reformer motsvaras av en ökad efterfrågan på arbetskraft. OECD anser att Sverige behöver minska riskerna med att starta företag och menar att "särskilt viktigt är det att konkurslagarna ses över" (s 14, egen översättning). I en studie över entreprenörskapsklimatet som OECD genomförde under 2006 analyserades möjligheten för företagare i olika länder att starta ny verksamhet efter ett tidigare misslyckande. I figur 1 redovisas resultaten från denna studie i form av en indikator där länderna rangordnas så att ett lågt värde anger ett strikt system och ett högt ett mer för-



Figur 1
Möjligheterna till
nystart efter miss-
lyckande
Indikator från 11
(högst) till 0 (lägst)

Källa: (OECD 2006).

låtande.¹ Sverige har enligt indikatorn det mest strikta systemet av samtliga jämförda länder.

3. Positiva externaliteter av nystarter

Att uppmuntra företagare som gått omkull att starta igen kan ha stora positiva ekonomiska effekter på kvaliteten av entreprenörskap i ett land. Företagare som gått i konkurs står inför valet om de ska försöka starta en ny verksamhet eller söka en anställning på den reguljära arbetsmarknaden. Mikroekonomisk forskning indikerar att *tidigare erfarenheter av företagande* ofta leder till framgångsrikt entreprenörskap (jfr Wennberg m fl 2009). Av de företag som växer snabbast är en genomgående förklaringsfaktor att grundarna har tidigare erfarenhet av att driva företag (se bl a Macpherson och Holt 2007; Lee och Tsang 2001; Wijewardena 1999). Det kan således utifrån flera studier slås fast att brist på erfarenhet från företagande är den vanligaste orsaken till att ett företag misslyckas och att tidigare erfarenhet hos grundarna är särskilt viktigt för tillväxtföretag. Här framstår den avskräckande effekten av ett misslyckande som tämligen stor.² Om kvaliteten på individers entreprenörskap stärks genom återkommande företagsetableringar, bör samhället beakta de positiva externaliteterna och minska hindren för företagare som "misslyckas" att återgå i företagande. Pathak m fl (2010) modellerade effekten av företagarerfarenhet på kvaliteten av entreprenörskapet i en longitudinell studie baserad på primärdata med 46 000 företagare i 52 nationer. De fann att företagarerfarenhet starkt samvarierande med "ambi-

¹ Striktheten approximeras och mäts som tillgänglighet till och tid för avskrivningar av skulder efter konkursen samt värdet på undantag av personliga tillgångar från reglering av fordringar.

² Den tillgängliga forskningen har hittills inte kunnat avgöra om det finns en skillnad mellan erfarenhet av företagande i största allmänhet och erfarenhet av företagande som slutar i konkurs.

tiöst entreprenörskap”,³ samt att företagarerfarenhet mildrade den negativa effekten av ett institutionellt stigma mot att misslyckas.

Flerårtal studier visar att små företag tenderar att stå för nettotillväxten av nya arbetstillfällen (se t ex Storey och Johnson (1987) för Storbritannien, Klette och Mathiassen (1996) för Norge, Broesma och Gautier (1997) för Nederländerna, Hothi (2000) för Finland och Davidsson m fl (1994) för Sverige). En nyligen genomförd internationell studie visar dessutom att små företag är speciellt viktiga i lågkonjunktur; specifikt ett till två kvartal innan konjunkturvändningar står små företag för lejonparten av nettotillväxten i antal arbetstillfällen (Moscarini och Postel-Vinay 2009). Det finns sammantaget flera positiva samhällsexternaliteter i form av ökad potential för framgångsrikt växande företag om hindren för ”misslyckade” företagare att återgå till företagande minskas. Dessa bör beaktas likväl som att lagstiftningen beaktar fordringsägarnas intressen.

Alternativet för konkursade företagare är att återgå till den reguljära arbetsmarknaden. Forskning visar dock att *erfarenheter av företagande* sällan betalar sig på arbetsmarknaden, speciellt i europeiska länder. Longitudinella studier har visat att amerikanska entreprenörer som återvänder till anställning i genomsnitt tjänar något mer än andra anställda med liknande egenskaper och erfarenheter (Evans och Leighton 1989; Hamilton 2000) men att i Frankrike, Portugal och Sverige tjänar entreprenörer som återvänder till anställning mindre än andra anställda med liknande egenskaper (Amaral m fl 2007; Landier 2006; Stanley och Delmar 2005). Senare tiders inflytelserika karriärvalsmodeller inom arbetsmarknadsekonomi förklarar detta med att företagande kräver en viss typ av generalistkunskap som inte värderas lika högt på den reguljära arbetsmarknaden (Iyigun och Owen 1998; Lazear 2005). Ur detta perspektiv finns det anledning att underlätta möjligheterna för konkursade företagare att återgå till företagande om de så önskar då deras produktivitet som företagare sannolikt är högre än deras produktivitet som anställda.

En strikt insolvenslagstiftning kan också generera negativa externaliteter genom att sprida ett ”stigma” till företagare som genomgått konkurs, vilket kan göra att andra drar sig för att göra affärer med dessa (Shepherd 2003). Ur ett ekonomiskt perspektiv kan stigma ses som värdefullt om det innehåller ett signalvärde om företagares förmåga eller pålitlighet. Landier (2006) presenterade en formell modell där stigma uppstår ur endogena sociala normer som skapar olika jämviktspunkter i en ekonomi: vid den ena jämviktspunkten är stigmat starkt och genererar höga kapitalkostnader för företagare, vilka i sin tur väljer mindre riskfyllda företagsprojekt. Vid den andra jämviktspunkten är stigmat mildare och genererar lägre kapitalkostnader för företagare, vilka i sin tur väljer mer riskfyllda företagsprojekt. Landiers slutsats är att ett starkt stigma kan vara samhällsekonomiskt effektivt i mogna branscher, men i kunskaps- och teknikintensiva branscher är ett mildare stigma att föredra.

³ Operationaliserat som ”Antal anställda jag tror mig ha inom en femårsperiod”.

Det saknas dock stöd i primärdata för tesen att stigma är ekonomiskt rationellt betingat. Ucbasaran m fl (2009) använde primärdata över 630 företagare i Storbritannien och fann att erfarenhet från att ha drivit ett företag som försatts i insolvens ofta ledde till identifikation av nya affärsmöjligheter. Primärdata på attityder till företagare i konkurs är tämligen ovanliga, men en statlig undersökning i England pekar på att enskilda individer i allmänhet ser konkurser som ”otur”, medan företagsföreträdare ser konkurser som ett affärsmässigt eller finansiellt misslyckande. Undersökningen pekade också på att företag är mest sannolika att göra affärer med konkursade företagare först när dessa har avslutat en konkurs (United Kingdom Insolvency Service 2006). Bristen på primärdata från konkursade företagare är stor då försök till mer systematiska undersökningar har visat att de flesta av dem avböjer uppmärksamhet från myndigheter och forskare. Vi har samlat in data med hittills ett dussintal konkursade företagare i Storbritannien och Sverige – flertalet av dem män – och deras skattningar av konkursförfarandet indikerar att familjeproblem och negativa psykosociala följder är vanligt förekommande efter personlig konkurs. Det återstår dock fortfarande att se om detta är generaliserbara mönster.

Efter konkursen förlorade jag allt. Jag menar allt. Många affärspartners och vänner vände mig ryggen. [Jag] vill komma tillbaka, det här är ju vad jag kan, men jag är motarbetad hela tiden, av myndigheterna och andra. [f d företagare, intervjuad i Göteborg 2008]

Att företagare känner till riskerna med konkurs och agerar riskaversivt inför hotet om konkurs får också visst stöd i Thorburns (2000) studie som visade att många företagare väljer att sälja av återstående tillgångar, betala skulderna och likvidera bolaget snarare än att det försätts i rekonstruktion eller konkurs. Dessa mönster indikerar att vikten för konkursade företagare att tillåtas driva näringsverksamhet medan de befinner sig i ett skuldsaneringsförfarande är ganska liten, men att betydelsen av att minska ”stigmat” är betydligt viktigare – t ex genom att minska tiden som en person befinner sig i konkurs/skuldsanering.⁴

4. Institutionella skillnader i insolvenslagstiftning och företagande

Vi kommer i detta avsnitt att kortfattat beskriva det reformarbete som skett i ett stort antal OECD länder. Härfter följer en mer utförlig illustration av de institutionella skillnaderna i insolvenslagstiftning i USA, Storbritannien och Danmark.

Under de senaste decennierna har flera länder inorporerat forskningsrönen kring insolvenslagstiftning och entreprenörskap i sitt reformarbete. I Tyskland skedde en stor reform av konkurslagarna där avskrivningar av skulder relaterade till företagskonkurser infördes 1997. Finland genom-

⁴ Tillväxtanalys (2009).

förde ett antal reformer stegvis under 1990-talet, ämnade att uppmuntra ett ökat företagande, där skuldavskrivning för företagare, oavsett tidigare bolagsform, infördes som ett första steg under 1993 (Reynolds m fl 1999). Även Israel, ett land som traditionellt haft en låg grad av företagande, införde under 1996 liknande skuldavskrivningsregler för företagare, oavsett tidigare bolagsform (Efrat 2000). Den främsta inspirationen till dessa förändringar var begreppet ”fresh start” som ligger till grund för den amerikanska insolvenslagstiftningen. Vi inleder därför vår översikt av det institutionella ramverket i tre specifika länder med att beskriva systemet i USA.

Insolvenslagstiftningen i USA

Den intressantaste delen av USAs insolvenslagstiftning (Federal Bankruptcy Code, FBC) i detta sammanhang är tre områden: konkurs, gäller både personer och företag (FBC Chapter 7), företagsrekonstruktion (FBC Chapter 11) och personlig skuldsanering (FBC Chapter 13). Dessa tre kapitler motsvarar till stora delar den svenska insolvensrättsliga lagstiftningen. Federal Bankruptcy Code tillämpas av speciella konkursdomstolar (Bankruptcy Courts) som är federala. Det finns åtminstone en i varje delstat. I praktiken sköts det praktiska arbetet av en *trustee* (motsvarande svensk konkursförvaltare) och domstolen godkänner endast konkursen, rekonstruktionen eller skuldavskrivningen. Ett av särdragen i USAs konkurslagstiftning är dess generösa undantag (kallas *exemption* i USA) för individer som går i konkurs (ITPS 2006). Detta finns även i Sverige men i betydligt striktare form. Det finns federala regler för hur undantagen ska se ut, men det står delstaterna fritt att följa dem eller utforma egna regler. Vissa delstater låter borgenärerna välja mellan de federala och delstatliga reglerna. En av de viktigaste bestämmelserna är den så kallade *homestead exemption*. Den innebär att gäldenären inte ska behöva bli av med sin bostad vid en konkurs. Innebörden varierar dock mycket mellan delstater; i exempelvis Florida får gäldenären behålla sitt hus, oavsett värde, medan det i de flesta andra delstater finns en övre gräns för husets värde. Som jämförelse innebär skuldsanering i Sverige att samtliga tillgångar som överstiger det absolut nödvändiga (*beneficium*) ska användas till att betala fordringsägarna.

Den empiriska studien av Fan och White (2003) undersökte sambandet mellan *homestead exemption* och entreprenörskap på paneldata över 20 000 familjer i samtliga amerikanska delstater mellan 1993 och 1998. De fann att i delstater där gäldenären inte blir av med sin bostad vid en konkurs oavsett husets värde (*unlimited exemption*) är sannolikheten att någon i familjen är företagare 35 procent högre än bland familjer i stater där gäldenären bara får behålla en lågt värderad bostad vid konkurs (*low exemption*). Att bostäder undantas (*exemption*) från utmätning är speciellt viktigt i länder med sämre tillgång till riskvilligt kapital. Sveriges finansiella system är sedan länge uppbyggt på att banker tar en relativt större del av finansieringen av mindre företag än i länder där den privata kapitalackumuleringen är högre (Silver 2005). Den mikroekonomiska forskningen om tillgången till personligt

kapital och företagande (s k likviditetsrestriktion) har också visat på stark förekomst av *liquidity constraints* i Sverige (Lindh och Ohlsson 1996; Nykvist 2008). Att inkludera även bostäder i *beneficium* skulle ur det perspektivet underlätta för svenska företagare som gjort konkurs att starta igen.

Insolvenslagstiftningen i Storbritannien

Storbritannien är ett av de länder som sökt reformera sina insolvenslagar, senast med ”The Enterprise Act” som trädde i kraft 2003. Syftet med lagen var att stärka Storbritanniens konkurrenskraft genom bl a en reformerad insolvenslagstiftning (vid sidan av förbättrad konkurrenslagstiftning och ökat konsumentskydd). De största förändringarna som kom till stånd med The Enterprise Act var att alltid beakta möjligheten till en rekonstruktion, förkorta perioden fram till att restskulderna avskrivs, införa näringsförbud samt ta bort onödig byråkrati. Drivkraften för att förändra reglerna avseende rekonstruktion och konkurs var en ökad medvetenhet om småföretagens betydelse för landets ekonomiska utveckling, den ofta uttalade rädslan att misslyckas samt alltför få genomförda rekonstruktioner där detta varit möjligt. Under det senaste årets finansiella kris och inför den stundande brittiska valrörelsen har dock politiker i Storbritannien ifrågasatt om förändringarna verkligen gett tillräckligt av de förväntade positiva effekterna och de båda oppositionspartierna liberaldemokraterna och torypartiet har diskuterat ytterligare uppmjukningar av insolvenslagstiftningen i linje med de amerikanska reglerna.

Insolvenslagstiftningen i Danmark

Nya regler angående skuldsanering för näringsidkare i samband med konkurs utformades i Danmark 2005. Syftet var att åstadkomma en snabbare väg för näringsidkare till skuldfrihet efter konkurs. De danska ändringarna innebär att skuldsaneringen för personer med skulder från näringsverksamhet normalt skulle löpa över tre år, i stället för fem år som var den ”normala” tiden för skuldsanering. För att minska risken för missbruk infördes regler om att skuldsanering inte kan beviljas om verksamheten har bedrivits illojalt eller oförsvarligt i förhållande till borgenärerna. Vidare finns en ”karantänsperiod” för personer som genomgått den förmånliga skuldsaneringen. Denna innebär att om gäldenären de senaste tio åren fått till stånd en skuldsanering på de angivna villkoren, ska han eller hon inom en tioårsperiod vara hänvisad till de ”vanliga” reglerna om skuldsanering nästa gång han eller hon blir kvalificerat insolvent.

5. Diskussion

Teorier om entreprenörskap pekar på vikten av att företagaren accepterar risktagande. Om samhället vill uppmuntra de som känner sig dragna till företagande bör samhällets institutioner fokusera på att uppmuntra företagande med tillväxt i sikte. I OECDs Sverigegranskning från 2007 framförs

att Sverige behöver minska riskerna med att starta företag och menar att det är ”särskilt viktigt att konkurslagarna ses över” (s 14, egen översättning).

Argumenten mot uppluckrade insolvensregler brukar kretsa kring omständigheten att mjukare regler kan påverka företagets möjligheter att få tillgång till krediter. Enligt denna syn skulle ett strikt system fungera dels som en ”screeningmekanism”, som möjliggör för entreprenörer med bra projekt att signalera trovärdighet, dels minska det allmänna risktagandet (*moral hazard*). Studier av Berkowitz och White (2004) samt Georgellis och Wall (2002) visar att omfattningen av personliga krediter undantagna från reglering av fordringar kan öka omfattningen av kreditransonering hos långgivare. Detta indikerar att en avvägning bör göras mellan de positiva externaliteterna i form av ökat företagande och de negativa effekterna i form av försämrad kredit tillgång (Landier 2006). Från ett policyperspektiv bör man alltså vara medveten om att det kan finnas negativa aspekter av en alltför långtgående uppmjukning av insolvensreglerna, men Sverige kännetecknas i dag av motsatsen, dvs ett mycket strikt system i en internationell jämförelse. De potentiella riskerna bör därför inte överskugga vinsterna av att förändra och mjuka upp nuvarande regelverk, som ett medel för att främja företagande och därmed ökad tillväxt och sysselsättning.

6. Slutsatser

Vi har här visat att insolvensreglernas utformning påverkar såväl omfattningen som kvaliteten på entreprenörskap genom att uppmuntra eller avskräcka företagare som gått omkull att starta igen. Mindre strikta insolvensregler medför en ökad benägenhet för företagande generellt samtidigt som riskerna med tillväxtorienterat företagande genom skuldsättning minskar. Vi har vidare argumenterat för att det finns belägg för att *tidigare erfarenheter av företagande* ofta leder till framgångsrikt entreprenörskap. Av de snabbast växande företagen är ett genomgående kännetecken att grundarna har tidigare erfarenhet av att driva företag. Skulder från en konkurs tar lång tid att skriva av i Sverige jämfört med länder som Danmark, Nederländerna, Storbritannien och USA. Med dagens regler är det fråga om minst tio år innan en skuldsanering är avslutad och under denna tidsperiod är personen i praktiken försatt i ”ekonomisk karantän” och förhindrad att starta företag på nytt. Betydelsen för konkursade företagare av att tillåtas driva näringsverksamhet medan de befinner sig i ett skuldsaneringsförfarande är däremot ganska liten eftersom andra företagare och kreditgivare inte kan förväntas vilja bedriva affärer med ett sådant företag. Det är därför viktigare att minska ”stigmat”. Vidare visar studier att entreprenörer i Sverige som återvänder till anställning tjänar mindre än andra anställda med liknande egenskaper.

Mot denna bakgrund finns det anledning att underlätta möjligheterna till och förkorta tiden för skuldsanering så att företagare snabbare kan återgå till företagande om de så önskar, vilket kan ha stora positiva ekonomiska

effekter. Flertalet studier visar att små företag tenderar att stå för nettotillväxten av nya arbetstillfällen. De snabbast växande företagen är särskilt betydelsefulla och en utmärkande faktor för dessa är att grundarna ofta har tidigare erfarenhet av att driva företag. En svensk insolvensrätt som ligger mer i linje med övriga OECD-länders lagstiftning skulle kunna vara en väg för att öka framväxten av antalet företag med tillväxtpotential.

Acemoglu, D och S H Johnson (2003), "Unbundling Institutions", Working Paper 03-29, MIT Department of Economics.

Amaral, M, R Baptista, F Lima och M Preto (2007), "Is there a 'Penalty' to Business Ownership?", i Zacharakis, A (red), *Frontiers of Entrepreneurship Research 2007*, Babson College, Babson Park, MA.

Armour, D och D Cumming (2008), "Bankruptcy Law and Entrepreneurship", *American Law and Economics Review*, vol 10, s 303-350.

Autio, E och Z J Acs (2007), "Individual and Country-Level Determinants of Growth Aspiration in New Ventures" i Zacharakis, A (red), *Frontiers of Entrepreneurship Research 2007*, Babson College, Babson.

Berkowitz, J och M White (2004), "Bankruptcy and Small Firms' Access to Credit", *Rand Journal of Economics*, vol 35, 69-84.

Broesma, L och P Gautier (1997), "Job Creation and Job Destruction by Small Firms", *Small Business Economics*, vol 9, s 211-224.

Davidsson, P, L Lindmark och C Olofsson (1994), *Dynamiken i svenskt näringsliv*, Studentlitteratur, Lund.

Efrat, R (2000), "The Transformation of the Israeli Bankruptcy System as a Reflection of Societal Changes", *Journal of Transnational Law and Policy*, vol 10, s 39-68.

Europeiska kommissionen (2004), *Flash Eurobarometer Entrepreneurship Survey*, Europeiska kommissionen, Bryssel.

Evans, E och L Leighton (1989), "Some Empirical Aspects of Entrepreneurship", *American Economic Review*, vol 79, s 519-535.

Fan, W och M White (2003), "Personal Bankruptcy and the Level of Entrepreneurial Activity", *Journal of Law and Economics*, vol 46, s 543-568.

Georgellis, H och Y Wall (2002), "Entrepreneurship and the Policy Environment", Federal Reserve Bank of St Louis Working Paper 2002-019A.

Hallinan, C G (1986), "The 'Fresh Start' Policy in Consumer Bankruptcy, A Historical Inventory and an Interpretive Theory", *University of Richmond Law Review*, vol 21, s 49-160.

Hamilton, B H (2000), "Does Entrepreneurship Pay? An Empirical Analysis of the Returns to Self-employment", *Journal of Political Economy*, vol 108, s 604-631.

Henrekson, M och R Douhan (2008), *The Political Economy of Entrepreneurship*, Edward Elgar, Cheltenham.

Hothi, S (2000), "Job Flows and Job Quality by Establishment Size", *Small Business Economics*, vol 15, s 265-281.

Iyigun, M och A Owen (1998), "Risk, Entrepreneurship and Human Capital Accumulation", *American Economic Review*, vol 88, s 454-457.

ITPS (2006), "Rätten att misslyckas – En studie av insolvenslagstiftningar i EU och USA samt dess konsekvenser för entreprenörskap", ITPS, Stockholm.

Kihlstrom, R E och J J Laffont (1979), "A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion", *Journal of Political Economy*, vol 87, s 719-748.

Klette, T J och A Mathiassen (1996), "Job Creation, Job Destruction and Plant Turnover in Norwegian Manufacturing", *Annales D'Economique et de Statistique*, vol 41/42.

Landier, A (2006), "Entrepreneurship and the Stigma of Failure", Discussion Paper, Stern School of Business, New York University.

Lazear, E (2005), "Entrepreneurship", *Journal of Labor Economics*, vol 23, s 649-680.

Lee, D och E Tsang (2001), "The Effects of Entrepreneurial Personality, Background and Network Activities on Venture Growth", *Journal of Management Studies*, vol 38, s 583-602.

Lindh, T och H Ohlsson (1996), "Self-employment and Windfall Gains, Evidence from the Swedish Lottery", *Economic Journal*, vol 106, s 1515-1526.

Macpherson, A och R Holt (2007), "Knowledge, Learning and Small Firm Growth, A Systematic Review of the Evidence", *Research Policy*, vol 36, s 172-192.

Mankard, J och G Rodano (2009), "Personal Bankruptcy Law and Entrepreneurship – A Quantitative Assessment", manuskript,

REFERENSER

Department of Economics and STICERD, London School of Economics and Political Science.

Nykvist, J (2008), "Entrepreneurship and Liquidity Constraints, Evidence from Sweden", *Scandinavian Journal of Economics*, vol 110, s 23-43.

Moscarini, G och F Postel-Vinay (2009), "Large Employers Are More Cyclically Sensitive", NBER Working Paper 14740.

OECD (2006), "Entrepreneurship Policy Indicators for Bankruptcy Legislation in OECD Member and Non-member Countries", OECD, Paris.

OECD (2007), "Economic Survey of Sweden, 2007, Policy Brief", februari 2007, OECD, Paris.

Pathak, S, E Autio och K Wennberg (2010), "A Multi-level Model of Entrepreneurial Re-entry", papper presenterat 6 juni 2010 vid Babson College Entrepreneurship Research Conference, Lausanne, Schweiz.

Reynolds, P, M Hay och S Camp (1999), "Global Entrepreneurship Monitor 1999. Executive Report", www.gemconsortium.org (2008-12-04).

Shepherd, D A (2003), "Learning from Business Failure, Propositions of Grief Recovery for the Self-Employed", *Academy of Management Review*, vol 28, s 318-328.

Silver, L (2005), "Utvärdering av förmånsrättsreformens effekter utifrån ett kreditgivningsperspektiv", ITPS, Stockholm.

Stanley, M och F Delmar (2005), "Entrepreneurship and the Stigma of Failure", artikel

presenterad den 9:e november vid seminariet "Fail Forward" i Bryssel, arrangerat av ITPS, FSF och Nutek.

Storey, D och S Johnson (1987), "Small and Medium Sized Enterprises and Employment Creation in the EEC", Summary Report, Study 85/407, Europeiska kommissionen, Bryssel.

Thorburn, K S (2000), "Bankruptcy Auctions, Costs, Debt Recovery, and Firm Survival", *Journal of Financial Economics*, vol 58, s 337-368.

Tillväxtanalys (2009), "Analys av konsekvenserna av förslag till ny insolvensrätt", PM 2009-04-29, Tillväxtanalys, Östersund.

Ucbasaran, D, P Westhead och M Wright (2009), "The Extent and Nature of Opportunity Identification by Experienced Entrepreneurs", *Journal of Business Venturing*, vol 24, s 99-115.

United Kingdom Insolvency Service (2006), "Attitudes to Bankruptcy", Internal Document, erhållet vid intervju 10 juli, 2009.

Wennberg K, J Wiklund, D R DeTienne och M S Cardon (2009), "Reconceptualizing Entrepreneurial Exit: Divergent Exit Routes and Their Drivers", under utgivning i *Journal of Business Venturing*.

White, M J (2001), "Bankruptcy and Small Business", *Regulation*, vol 24, s 19-20.

Wijewardena, H (1999), "Factors Contributing to the Growth of Small Manufacturing Firms, Data from Australia", *Journal of Small Business Management*, vol 37, s 88-95.