

SPELREGLER FÖR ENTREPRENÖR- SKAPET

En analys med utgångspunkt från
svenska förhållanden¹

Om Sverige skall kunna återgå till full sysselsättning krävs en kraftfull expansion av sysselsättningen i det privata näringslivet. För att detta skall bli möjligt måste villkoren för entreprenöriell verksamhet vara tillräckligt förmånliga. I artikeln diskuteras med utgångspunkt från förhållandena i Sverige ett antal områden som är centrala för entreprenörsvillkoren: skattepolitiken, sparat och riskkapitalförsörjningen, arbetsrättslagstiftningen och den offentliga sektorns roll som tjänsteproducent och kund hos det privata näringslivet.

Det är nu väl känt att Sverige under närmare tre decennier haft en låg tillväxt jämfört med ett genomsnitt för andra utvecklade länder. Detta har bl.a. inneburit ett kraftigt ras i relativ inkomst från fjärde till sextonde plats bland OECD länderna mellan 1970 och 1996 och från andra till tionde plats bland EU-länderna.² Den svenska genomsnittsinkomsten låg enligt EU:s statistikkontor Eurostat 1,5 procent under EU-genomsnittet år 1996.

Under lång tid hävdades ofta att tillväxten visserligen var aningen låg, men Sverige var istället utomordentligt framgångsrikt vad gäller upprätthållandet av den fulla sysselsättningen. Enligt OECD hade Sverige år 1990 den högsta sysselsättningen som andel av befolkningen i yrkesaktiv ålder inom hela OECD med en sysselsättningsfrekvens på ca

81 procent.³ Våren 1997 hade den svenska sysselsättningsfrekvensen fallit kraftigt – enligt SCB:s Arbetskraftsundersökning låg andelen sysselsatta i befolkningen i åldern 16–64 år på 70 procent.

Sysselsättningsraset gick mycket snabbt. Sysselsättningen nådde en topp 1990 på 4,5 miljoner sysselsatta. Drygt tre år senare hade 600 000 jobb försvunnit. Under 1994 och 1995 var tillväxten efter svenska mått mätt förhållandevis hög och från mitten av 1993 vände sysselsättningen uppåt i näringslivet. Den totala sysselsättningen ökade med drygt 100 000 personer fram till första halvåret 1995. Under de därpå följande två åren var dock sysselsättningsutvecklingen mycket svag. Den totala sysselsättningen våren 1997 var återigen nere på den rekordlåga nivån när sysselsättningskrisen var som djupast 1993.

* Docent Magnus Henrekson är verksam vid Industriens Utredningsinstitut, IUI, i Stockholm, Sverige. Han forskar huvudsakligen kring företagandets villkor och förklaringar till ekonomisk tillväxt.

¹ Jag är tacksam för värdefulla synpunkter från Lars Bergman, Pontus Braunerhjelm, Stefan Fölster, Ulf Jakobsson, Assar Lindbeck och Erik Norrman. Artikeln bygger på ett av författarens bidrag till SNS Konjunkturrådsrapport 1998, Företagaren i välfärdssamhället (Bergman m.fl., 1998).

² Se Henrekson (1996a) för en utvärdering av Sveriges relativa tillväxt sedan mitten av 1960-talet.

³ OECD Employment Outlook, juli 1996.

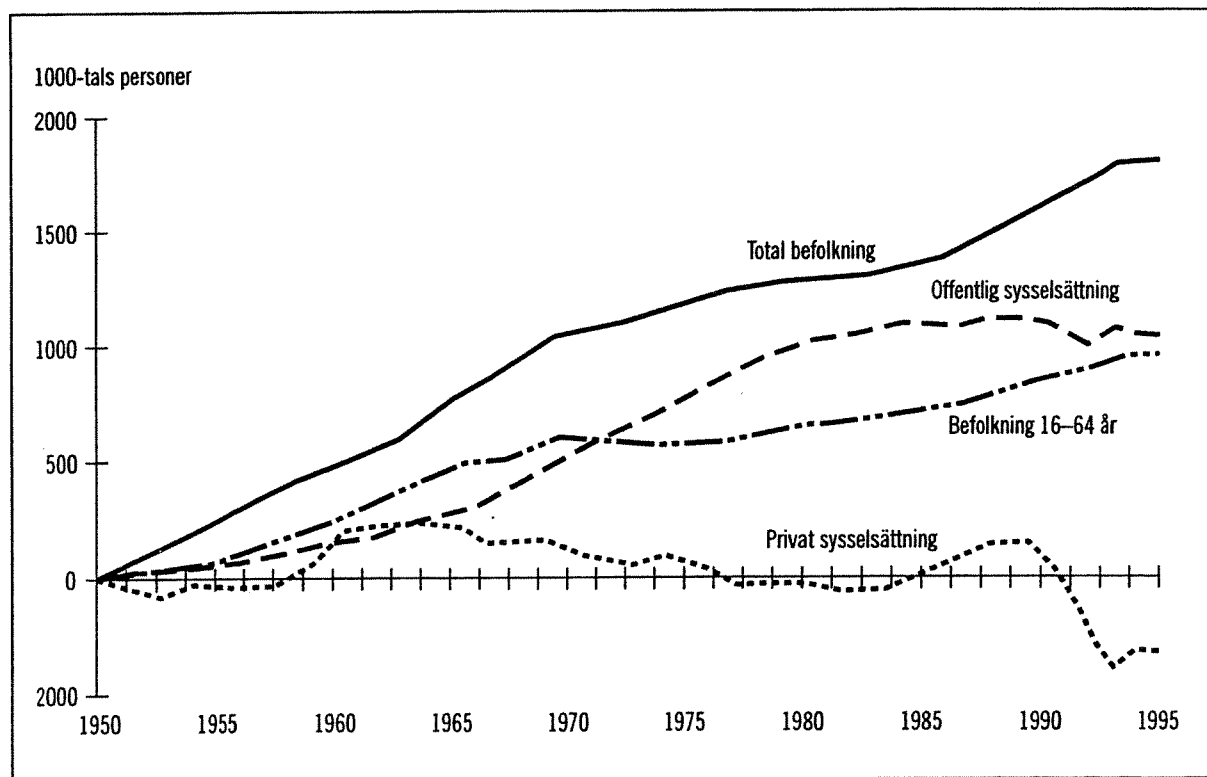
Återhämtningen i svensk ekonomi efter kronfallet i november 1992 har således ännu inte lämnat några permanenta spår i sysselsättningsstatistiken – utvecklingen i Sverige har utmärkts av samma *jobless growth* som sedan ett par decennier plågat många av de europeiska ekonomierna. För att återgå till tidigare decenniers sysselsättningsnivå krävs en utomordentligt kraftfull sysselsättningsexpansion. Regeringen räknar dock inte med detta i Budgetpropositionen.⁴ Trots att man räknar med en genomsnittlig tillväxttakt i BNP på drygt 2,9 procent under åren 1998–2000 förväntas ökningen i den reguljära sysselsättningen stanna vid 120 000 personer från år 1996 till 2000. Om denna prognos infrias kommer den svenska reguljära sysselsättningsnivån år 2000 att vara drygt nio procentenheter lägre än vid slutet av 1980-talet.

En återgång till full sysselsättning kan bara ske om en sysselsättningsintensiv tillväxtprocess kommer till stånd. De nya jobben

måste dessutom i första hand komma inom det privata näringslivet. Sverige saknar dock erfarenhet i modern tid av att varaktigt öka sysselsättningen i den privata sektorn. Som framgår av *Figur 1* har nämligen all sysselsättningstillväxt sedan 1950 ägt rum i den offentliga sektorn.

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.

Ett nödvändigt villkor för att kraftigt höja tillväxt och sysselsättning är att en god cirkel för entreprenörskapet kan etableras.⁵ Men för att detta skall bli möjligt måste villkoren



Källa: Statistiska centralbyrån och Gunnarsson och Lindh (1997).

Figur 1. Kumulativ förändring av sysselsättningen i den offentliga sektorn och näringslivet samt i befolkningen i Sverige, 1950–96 (tusentals personer).

⁴ Prop. 1997/98: Bilaga 2, s. 50.

⁵ För en diskussion om goda respektive onda cirklar för entreprenörskapet, se Bergman m.fl. (1998, kap. 5).

för entreprenöriell verksamhet vara tillräckligt förmånliga. Syftet med denna artikel är att utvärdera om dessa villkor på ett antal centrala punkter i dag är tillräckligt förmånliga för att Sverige återigen skall kunna ha en rimlig chans att återgå till en högre sysselsättningsnivå.⁶ Jag inleder med att dokumentera att expansionsviljan bland befintliga företag är låg. Sedan diskuteras i tur och ordning skattepolitiken, sparandet och riskkapitalförsörjningen, den arbetsrättsliga lagstiftningen och den offentliga sektorns monopolisering av stora delar av produktionen.

INCITAMENTEN TILL ENTREPRENÖRSKAP OCH FÖRETAGSTILLVÄXT

En svag tillväxtbenägenhet i mindre företag i Sverige har dokumenterats i ett flertal studier. Nästan alla företag är små i utgångsläget och förblir sedan små. Endast 10–15 procent av småföretagen ökar antalet anställda (Lundström m.fl., 1993). Men vill de nystartade företagen växa? För att belysa denna fråga finns ett antal studier att tillgå. Aronsson (1991) studerade 535 företag som hade startats 1988. Efter tre år översteg omsättningen en miljon kronor i bara en fjärdedel av företagen och en tredjedel av dem hade ingen heltidsanställd ens när ägaren medräknades. Kan den bristande motivationen att expandera ha en rättfram ekonomisk förklaring? Det finns vissa resultat som tyder på det. Exempelvis ansåg 40 procent av de småföretagare som ingick i Davidssons (1989) undersökning att en expansion *inte* skulle påverka deras privatekonomi positivt.

I en studie av företag i hela näringslivet som startats år 1984 visas att åtta år efter starten hade andelen företag med minst en heltidsanställd endast ökat till 68 procent, jämfört med 50 procent under startåret (SOU 1993:16). Utterback och Reitberger (1982) gjorde en omfattande intervjustudie av 60 högteknologiska företag. Den helt övervägande delen av dessa företag hade en låg tillväxtbenägenhet. NUTEK (1996) rapporterar

att det finns ca 50 000 företag i Sverige som kan men inte vill växa. I samma rapport betonas också att Småföretagarna i sin barometer redan 1987 fann att 28 procent av de tillfrågade företagen såg en tillväxtnöjlighet på sin egen marknad "som de inte tänkte ta tillvara".

Henrekson och Johansson (1998) 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 koncernstillhörighet 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.

Det är i detta sammanhang intressant att knyta an till David Birch m.fl:s (1995) studie, som menar att alla de nya jobben netto i USA skapas i ett fåtal snabbt växande företag s.k. *gaseller*.⁷ 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. Vad detta sannolikt visar är att endast en mindre del av företagen i varje enskilt läge har en stor potential för en snabb produktions- och sysselsättningstillväxt. Det är därför av stor vikt att sådana företag kommer till och att ledningen för dessa företag verkligen finner det rationellt att expandera.

Det finns således ett antal studier som vittnar om att viljan till tillväxt och expansion är svag bland de mindre företagen. Problemet är inte i första hand att det startas för få företag utan att alltför få företag växer. Ett annat problem kan vara att en del av nyetableringarna sker av fel skäl, t.ex. för att kringgå en reglering. Här kan nämnas att praktiskt taget hela ökningen av antalet företag i Sverige under 1990-talet avser företag utan anställda. Varför har då Sverige blivit så storföre-

⁶ En högkonjunktur kan ofta föra med sig en relativt kraftig uppgång i sysselsättningen. Exempelvis steg den privata sysselsättningen med i storleksordningen 200 000 personer under 1980-talets överhettning. Dock blev nedgången i sysselsättningen än större under nedgången 1990–1993. Här diskuteras endast förutsättningarna för en långsiktigt stabil uppgång i den relativa sysselsättningen.

⁷ Birch m.fl:s (1995) studie avser perioden 1990–1994.

tagsdominerat och varför har de småföretag som ändå finns ofta så svag tillväxt?⁸ Min hypotes är att den bristande viljan till expansion är ett resultat av alltför 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. (Davidsson m.fl., 1994; Davidsson, 1993). Det är dock fruktbart att fokusera på spelreglerna av två skäl, dels kan de direkt påverkas av politiska beslut, dels finns skäl 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.

SKATTEPOLITIKEN

Fram till 1991 missgynnades 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. Omkring 1980 var dessa tendenser som mest extrema (se vidare *Tabell 1*), delvis till följd av den då relativt höga inflationen. För ett hushåll som investerade i en nyemitterad aktie gick ofta hela den reala avkastningen i skatt, medan företag som finansierade sig huvudsakligen genom skulder hos institutioner fick en negativ real beskattning, dvs. de var i praktiken subventionerade av skattesystemet.⁹ Beräkningarna för hushåll baseras på

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

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 som vi sett under efterkrigstiden. Den förmånliga skattebehandlingen av skulder jämfört med eget kapital och av institutionellt jämfört med individuellt ägande, har systematiskt gynnat större, börsnoterade och mer väletablerade företag. OECD-studier visar också att Sverige var extremt i dessa avseenden.¹⁰

Skattereformen 1990/91 innebar en minskning av de snedvridningar som skattesystemet åstadkom. Borttagandet av dubbelbeskattningen 1994 och förmögenhetsskatten på arbetande kapital innebar en i det närmaste neutral beskattning med avseende på ägare och finansieringsform. Återinförandet av dubbelbeskattningen 1995 kom att återigen gynna lånefinansiering framför egenkapitalfinansiering och institutionellt ägande framför individuellt ägande. Dessutom kom det att innebära att utländskt ägande gynnades framför inhemskt ägande. Den effektiva reala skattebelastningen steg för alla inhemska ägarkategorier mellan 1994 och 1995, medan den sjönk för utländska investerare (OECD, 1996).¹¹

Från och med 1997 har vissa lättnader genomförts i dubbelbeskattningen av onoterade aktiebolag. I sina huvuddrag innebär detta att fysiska personers utdelning blir skattefri till ett belopp motsvarande 65 procent av statslåneräntan (ca 5 procent 1997) på ett belopp som utgörs av aktiernas

8 För belägg angående storföretagens dominans i svensk ekonomi, se t.ex. Bergman m.fl. (1998, kap. 2), Davis och Henrekson (1997) och Henrekson (1996b, kap. 3).

9 De mekanismer som ligger bakom de effekter som redovisas i tabell 1 är komplexa och beskrivs ej här. Den intresserade läsaren hänvisas till Henrekson (1996b).

10 Se t.ex. Fukao och Hanazaki (1987).

11 Här skall nämnas att handelsbolag och enskilda firmor genom s.k. positiv räntefördelning har enkelbeskattning upp till en avkastning på statslåneräntan plus 5 procent. Genom möjligheten att avsätta vinster som expansionsmedel kan också beskattade reserver byggas upp. Detta har medfört att skattebelastningen för handelsbolag och enskilda firmor är lägre än för aktiebolag för alla finansieringsformer (OECD, 1996, s. 165). Däremot är aktiebolag av civilrättsliga skäl den lämpligaste associationsformen för tillväxt-, utvecklings- och högriskföretag.

Tabell 1. Effektiva marginalsatser för olika kombinationer av ägare och finansiering 1980, 1994 och 1995.

	Skuldfinansiering	Nyemission	Återinv. vinstmedel
1980			
Hushåll	58,2	136,6	51,9
Skattebefriade inst.	-83,4	-11,6	11,2
Försäkringsbolag	-54,9	38,4	28,7
1994			
Hushåll	32,0/27,0*	28,3/18,3*	36,5/26,5*
Skattebefriade inst.	-14,9	21,8	21,8
Försäkringsbolag	0,7	32,3	33,8
1995			
Hushåll	32,0/27,0*	67,7/57,7*	48,0/38,0*
Skattebefriade inst.	-3,5	25,7	25,7
Försäkringsbolag	21,0	53,3	50,4

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

Källa: Jan Södersten, se Södersten (1984, 1993).

anskaffningskostnad (ackumulerade vinster ingår ej) plus, med vissa begränsningar, 100 procent av bolagets lönesumma.

Vilka företag gynnas då av dessa lättnader i dubbelbeskattningen? Är det rimligt att förvänta sig att en selektiv skattesänkning med denna utformning på ett kraftfullt sätt stimulerar nyföretagande och expansion i befintliga företag? De ovan refererade studierna om tillväxtviljan såväl som Henreksons och Johanssons (1998) studie, antyder att det kan finnas en storleksmässig tröskel vid ca tio anställda som många företag inte tar sig över. Med tanke på att den helt övervägande delen av företagen – 67 procent 1996 – hade noll anställda är den kanske allra största tröskeln att överhuvudtaget ha anställda. Sänker lindringen i beskattningen dessa trösklar? För att försöka besvara frågor som dessa har jag tittat närmare på tre typfall: ett litet bolag med några få anställda och ett litet ursprungligt aktiekapital, ett något större bolag som på marginalen kan dra nytta av de ökade utdelningsmöjligheter som en nyanställning ger och ett stort onoterat bolag.

Kalkylerna¹² visar att lindringen i dubbelbeskattningen för onoterade bolag antagli-

gen har mycket små effekter på de allra minsta företagen. För företag som är så pass stora och vinstrika att ägaren kan ta ut en månadslön på 30 000 kronor innebär lindringen att ägaren fr.o.m. ungefärligen den tredje heltidsanställda själv kan ta ut en "anställningsbonus" på 5 procent av lönesumman beskattad till 28 procent istället för sedvanliga 67,1 procent. Företag utan anställda eller med någon enstaka anställd kan således inte alls utnyttja lönesummeregeln. För onoterade bolag med i storleksordningen 100 anställda eller fler erhåller ägaren en mycket kraftig sänkning av den marginella skattebelastningen från 67,1 till 38,8 procent.

Vinnarna bland ägarna är således de förhållandevis stora onoterade företagen. Däremot är skattelindringen både i absoluta och relativa tal liten för de allra minsta företagen, och även för de företag som befinner sig vid den kritiska tröskeln runt tio anställda är effekten liten jämfört med effekten för de större företagen.

Det är också svårt att se några bärande skäl till att göra en koppling mellan kapitalbeskattningen och lönesumman. De principiellt viktiga skälen till att avskaffa dubbelbeskattningen är ju dels att skapa neutralitet mellan finansiering med lånat respektive eget kapital, dels att minska skattebelastningen på

¹² Se Henrekson (1998).

riskkapital för att göra investeringar i aktier och etableringar av nya företag relativt sett mera attraktiva för hushåll jämfört med investeringar i lösöre, egnahem och räntebärande placeringar. Ett visst inslag av detta finns förvisso genom att enkelbeskattning medges på upp till 5 procent av anskaffningskostnaden på aktierna i det egna bolaget. Det skall dock noteras att detta inslag är blygsamt, eftersom basen endast är anskaffningskostnaden för aktierna och inte inkluderar upparbetat beskattat eget kapital.

Den tillåtna avkastningen är också mycket låg jämfört med de 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).¹³ Den genomförda lättnaden i dubbelbeskattningen blir därför i hög grad en sysselsättningssubvention med alla de snedvridningseffekter som detta medför. Sysselsättningssubventionen tillfaller dessutom i första hand ägarna till de företag som redan är väletablerade och med bred marginal har passerat flera av de kritiska trösklarna i företagets utveckling.

INCITAMENTEN TILL SPARANDE OCH RISKKAPITALFÖRSÖRJNING

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.

Det obligatoriska statliga pensionssystemet, ATP, kom att bli en mycket stor kreditgi-

vare. I början av 1970-talet kom 35 procent av kreditutbudet från AP-fonden. 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. 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 långivare 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 kan man tänka sig att externa finansiärer har 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 exempelvis 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 männis-

¹³ Summers (1987, s. 300) fann att avkastningskravet efter skatt i 200 amerikanska storbolag varierade mellan 8 och 30 procent och att genomsnittet var 17 procent i ett läge då den nominella räntan efter skatt låg på 4 procent och den reala låg nära noll.

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

kor antingen själva eller via sina närstående har möjlighet att få ihop ett nödvändigt riskkapital för att realisera sina idéer.¹⁵

Anledningen 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.¹⁶ Detta är ett genuint problem som måste beaktas. Det kan heller inte i någon större utsträckning avhjälpas genom offentliga subventioner till nya företag.

Än idag är skatten på sparande/sparandeuppbbyggnad mycket hög i Sverige. För det första innebär den mycket höga skatten på arbete att det blir svårt att bygga upp ett eget sparande som kan användas till riskkapital. Den totala beskattningen av avkastningen på sparandet är sedan högt: 30 procent på den nominella avkastningen, 30 procent på den nominella reavinsten vid avyttring och 1,5 procent förmögenhetsskatt på fastigheter, räntebärande placeringar och A-listenoterade aktier¹⁷ vid en skattepliktig förmögenhet i hushållet på 900 000 kronor.¹⁸

Fastighetsskatten sänker värdet på fastigheter mycket kraftigt eftersom den kapitaliseras. Det är inte orimligt att tro att värdet vid en realränta på 4 procent sjunker med så mycket som 25 kronor per årlig intäktskrona för staten. Förmögenhetsskatten har, i förekommande fall, en likartad effekt på fastighetsvärdet. Med minskad förmögenhet minskar också möjligheten att starta eget eller gå in som delägare i en närståendes företag. Detta är en effekt av en hög beskattning av fastigheter som sällan uppmärksammas.

Betydelsen av den låga lönsamheten för individuellt sparande i aktier för riskkapitalförsörjningen som kommer till uttryck i *Tabell 1* och av den under lång tid extremt höga beskattningen av avkastning på finansi-

ellt sparande i allmänhet förstärks sannolikt också av att kombinationen av höga marginalskatter och full avdragsrätt för pensionssparande (med vissa särregler) ytterligare ökat tendensen till en *institutionalisering* av sparandet. Avdragsrätten för pensionssparande, eller snarare det kraftiga relativa gynandet 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. Detta förhållande skulle enkelt kunna ändras, om enskilda gavs möjligheter att investera (delar av) det egna pensionskapitalet i sitt eget företag.

Bristande utbud av riskkapital från enskilda individer har man i Sverige försökt kompensera genom att etablera särskilda riskkapitalbolag. Dessa har dock ej i någon större utsträckning kommit att tillhandahålla egenkapital vid start av nya företag eller vid det första kritiska expansionsskedet i ett företags utveckling. I detta sammanhang konstaterar NUTEK (1994) att "... kapitalet [från riskkapitalbolagen] går företrädesvis till de större företagen. Vidare går huvuddelen av kapitalet till företag som är i ett expansionskede. Endast en mycket liten del går till uppstart av nya företag och såddfinansiering."

DEN ARBETSRÄTTSLIGA LAGSTIFTNINGEN

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

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

16 Kihlstrom och Laffont (1979).

17 På 80 procent av marknadsvärdet.

18 På en aktieinvestering som ger en real avkastning före skatt på 10 procent sjunker den reala avkastningen till 5,8 procent för hushåll vid 3 procents inflation, 3 procents utdelning, en innehavstid på 5 år och full förmögenhetsskatt.

ökar sannolikt kostnaden för att anställa och säga upp arbetskraft.¹⁹

Det finns också 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 enskilda anställdes kompetens och efterhand 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 innebär därför en kontinuerlig matchning av individer och arbetsuppgifter 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 mindre arbetsgivare. 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 det ändå ett större hinder för ett litet företag, eftersom en dålig rekrytering är relativt sett kostsammare ju mindre företaget är.²⁰

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) minskar ju större, äldre och kapitalintensivare företaget är. Med ett sådant mönster avseende jobbseparationer och jobb-

försvinnanden 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 sysselsättningsfördelningen mot branscher med mindre fluktuationer i sysselsättningen på anläggningsnivå och längre genomsnittliga anställningstider.²¹ Problemet här är förstås att dessa i första hand är branscher som under de senaste decennierna generellt sett haft en svag sysselsättningsutveckling.

Även svensk forskning (Davidsson, Lindmark och Olofsson, 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, men samtidigt försvann ca 314 000 arbetstillfällen, dvs. nettotillskottet blev bara 51 000.²² 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.

Davidsson m.fl:s forskning visar också att de små företagen blivit allt viktigare för sysselsättningen även i Sverige. Under perioden 1986–1989 skapades 70 procent av de nya jobben netto i mindre företag (< 200 anställda). Under det stora sysselsättningsfallet skedde endast 26 procent av nedgången i de mindre företagen och när sysselsättningen vände uppåt 1994 tillkom 126 procent av de nya jobben netto i de mindre företagen, dvs. de stora företagen fortsatte att minska sin sysselsättning. Detta har medfört att de min-

19 Se Henrekson (1996b) för en mer omfattande genomgång av det vetenskapliga stöd som finns för denna uppfattning.

20 De direkta belägen 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, Ellgren och Forsberg (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.

21 Se t.ex. Brown och Medoff (1989) och Davis, Haltiwanger och Schuh (1996).

22 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.

dre företagens andel av sysselsättningen stigit från 47,4 procent 1988 till 54 procent 1994.

Vad den nya forskningen, ibland kallad "the new view of the labor market",²³ pekar på är att för att förstå på vilket sätt en reglering som LAS kan tänkas hämma tillväxt och sysselsättning så måste man analysera effekterna på det enskilda företaget. 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 – för att netto skapa ett nytt jobb måste i storleksordningen 7–10 jobb skapas brutto.
- 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 sysselsättningsförändringen netto.
- Bruttoflödena tenderar att vara större i nyare, mindre, kraftigt specialiserade och låglöneföretag, samt i företag med en hög produktivitetstillväxt.

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 just p.g.a. 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.

Likaledes innebär de strikta turordningsreglerna vid neddragningar 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. *spillovers*).

Sett ur dessa perspektiv är det sannolikt att en strikt arbetsrätt utgör ett viktigt hinder för näringslivets förnyelse och tillväxt. Under senare år har också en diskussion kommit igång om arbetsrättslagstiftningen. Flera förändringar har även genomförts. Vid årsskiftet 1993/1994 genomfördes vissa liberaliseringar av LAS. Dels gavs arbetsgivaren möjlighet att undanta två personer från turordningsreglerna vid uppsägningar, dels förlängdes den möjliga provanställningstiden från 6 till 12 månader. Dessa liberaliseringar upphävdes vid årsskiftet 1994/1995. År 1997 infördes en ny anställningsform, s.k. överenskommen visstidsanställning, vilken ger varje juridisk person en generell rätt att anställa upp till fem personer i upp till ett år. Denna liberalisering har en tydlig småföretagsprofil och bör kunna sänka inträdeströskeln för många grupper på arbetsmarknaden. En annan liberalisering var att det samtidigt blev möjligt att genom *lokala* kollektivavtal avtala bort turordningsregler och återanställningsrätt samt att förlänga den tillåtna tidsperioden för visstidsanställningar.

DEN OFFENTLIGA SEKTORNS ROLL

Från 1950 till 1992 skapades över en miljon nya arbeten i offentlig sektor i Sverige. En stor del av de verksamheter som expanderade inom ramen för den offentliga sektorn svarade också mot en genuin efterfrågan på just dessa varor och tjänster, särskilt vid de ofta mycket låga priser som konsumenterna kunde erhålla dem för. Den offentliga sektorn monopoliserade ett flertal centrala områden med hög inkomstelasticitet och satte dessutom ofta priset mycket lågt, ibland till och

²³ En god lägesbeskrivning av denna forskning ges i Davis, Haltiwanger och Schuh (1996).

med till noll. Detta gav upphov till ständiga köer och en expansionstakt som bestämdes i den politiska sfären.

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 otvivelaktigt 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 2* 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.

För att få i gång en bred privat produktion inom de offentliga verksamheter som nyttjas direkt av brukarna är konkurrensutsättning genom kundvals- eller s.k. pengsystem oftast det mest effektiva. Detta innebär att medborgaren som är berättigad till en tjänst erhåller en "check" från det offentliga som kan användas som (del)betalning för den aktuella tjänsten. Ett sådant system innebär att ett effektivt signalsystem etableras. Ett sådant signalsystem skapar förutsättningar för specialisering och differentiering som både ger ökad välfärd för konsumenten och bättre möjligheter för producenten att öka produktiviteten och därmed dra till sig fler kunder.²⁴ Men precis som när det gäller att mobilisera entreprenörskapet på andra områden krävs att den

Tabell 2. Andelen privat produktion för vissa tjänster 1996.

Verksamhet	Andel (av antal platser, %)
Daghem	12,5
Familjedaghem	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: SAF.

potentielle producenten erbjuds stabila spelregler och konkurrens på lika villkor med den konkurrerande produktion som sker i kommunal regi.

En annan stor marknad med potential för nyföretagande och ett 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) upphandlas endast drygt 11 procent av kommuners och landstings totala verksamhet på entreprenad och endast en dryg tredjedel av denna upphandling sker i konkurrens. I stort sett hela denna marknad skulle kunna öppnas genom att man på bred front introducerar anbudsförfaranden på lika villkor. De empiriska beläggen för att detta i normalfallet leder till kraftiga produktivitetsförbättringar är mycket omfattande.²⁵ Det finns också starka skäl att tro att konkurrens inte bara ger en engångseffekt

²⁴ Ett viktigt sätt att öka produktiviteten är att producenten till en given kostnad tillhandahåller en tjänst som bättre motsvarar brukarens önskemål, dvs. som uppfattas vara av högre kvalitet. Om tjänsten är marknadsprissatt kan producenten därmed ta ut ett högre pris. Så är inte fallet om tjänsten är gratis eller tillhandahålls till ett reglerat pris. Även om den privata producenten av offentligt finansierade tjänster inte har rätt att ta ut ett högre pris innebär en högre kvalitet ändå en möjlighet att expandera verksamheten.

²⁵ Se t.ex. Donahue (1992) för internationella erfarenheter och Statens pris- och konkurrensverk (1992) och Svensson (1994) avseende erfarenheter av kostnadsförändringar vid entreprenadutläggning i Sverige.

utan att den ökade dynamiken leder till högre ökningstakt i produktiviteten.

Således finns det även utan neddragningar av den offentliga sektorn ett mycket stort utrymme för ökad konkurrens och privat produktion. Såväl formella (regelrätta etableringshinder och -förbud, subventionen följer inte medborgaren etc.) som informella hinder måste därvid undanröjas. För att få igång en kraftfull utveckling mot ökad privat produktion i konkurrens är det sannolikt nödvändigt att kommuner och landsting aktivt verkar för en sådan utveckling, annars kommer stabiliteten i spelreglerna, inte minst lokalt, i många fall att uppfattas som så osäker att nyetableringar i praktiken omöjliggörs på många områden. Detta gäller även i de fall där kommunerna i dag tar ut avgifter som täcker självkostnaden.

SLUTSATSER

En trend i de ledande industriländerna mot mindre enheter och ett stort jobbskapande netto i små, nya och snabbväxande företag (gaseller) innebär att entreprenörskapet i dag är betydligt viktigare än tidigare. Flera viktiga institutioner och spelregler i Sverige har systematiskt missgynnat de företag och de verksamheter som sannolikt haft den högsta sysselsättningsskapande potentialen.

Jag har i denna artikel pekat på ett antal studier som belagt en låg tillväxtvilja bland småföretag. De spelregler som i hög grad är avgörande för företagandets villkor är förenliga med att tillväxtviljan varit svag. Skattereglerna har missgynnat individuellt ägande och hög kapitaliseringsgrad, vilket indirekt inneburit att man i allmänhet missgynnat nya och mindre företag och i synnerhet då sådana som är arbets- eller kunskapsintensiva. Skattesystemet har också gynnat lånefinansiering framför egenkapitalfinansiering. På många punkter förbättrades beskattningen i början av 1990-talet, men flera problem kvarstår. De lättnader som nyligen genomförts i dubbelbeskattningen i onoterade bolag har flera nackdelar. Dels har selektiva åtgärder i sig flera nackdelar, dels gynnas i första hand de större onoterade bolagen snarare än de mindre och nystartade företagen. En konsekvent

genomförd enkelbeskattning av aktieutdelningar såsom i Finland är att föredra. Dagens kompromiss där lönesumman är en del av basen för utdelningarna är principiellt felaktig.

För att starta och expandera ett företag, i synnerhet om det skall kunna ske i snabb takt, krävs egenkapitalfinansiering. Särskilt gäller detta i kunskaps- och arbetsintensiva branscher där man inte arbetar med stora belåningsbara tillgångar. Incitamenten till sparande och privat förmögenhetsbildning behöver därför stärkas. Inte minst behövs reformer som gör livscykelssparandet tillgängligt för egenkapitalsatsningar i små och nya företag.

Ny forskning pekar också på stora bruttoflöden på arbetsmarknaden i en modern marknadsekonomi. Dessa flöden härrör i första hand från förändringar i det enskilda företaget eller arbetsplatsen. Bruttoflödena är särskilt stora i små, nya och snabbväxande företag. Den strikta arbetsrättslagstiftningen är sannolikt i första hand ett hinder just för dessa företag. Vidare kan en alltför strikt arbetsrätt (och en inflexibel lönebildning för anställda) leda till ur välfärdssynpunkt alltför många enmansföretagare i vissa branscher, nämligen om skälet till etableringen inte är att det är produktivitetshöjande jämfört med alternativet att vara anställd under mer flexibla former.

Många snabbväxande verksamheter i tjänstesektorn – vård, omsorg, utbildning osv. – är i praktiken mer eller mindre monopoliserade av den offentliga sektorn. Detta innebär att ett kreativt entreprenörskap är utestängt från vitala delar av samhällsekonomin. Detta beskär inte minst kvinnors möjligheter att bli egna företagare, eftersom kvinnor i hög grad genom sin utbildning har sin kompetens inom just de områden som monopoliserats av offentlig sektor.

En nödvändig förutsättning för att få kraft i det, i normalfallet lokala, företagande det här är fråga om är att de enskilda kommunerna och landstingen aktivt understöder en utveckling i riktning mot privat produktion. Vad som antagligen behövs är att kommunerna i likhet med många av dagens storföretag identifierar den egna kärnverksamheten och aktivt verkar för att den produktion som lig-

ger utanför myndighetsutövningen utförs av den som kan göra det mest effektivt. Under sådana premisser kommer en mycket stor del av svensk ekonomi att öppnas för ett kreativt entreprenörskap. Detta innebär naturligtvis inte att kommuner och landsting kommer att upphöra med verksamhet i egen regi. De kommer troligen även i framtiden att ha en dominerande ställning inom utbildning, sjukvård osv., men mycket tyder på att även den egna produktionen kommer att bli effektivare och få ökad kvalitet (bättre motsvara medborgarnas önskemål) om en reell eller potentiell konkurrenssituation är för handen. För att få till stånd en sådan utveckling krävs att den understöds av lagstiftning på centrala områden.²⁶

REFERENSER

- Aronsson, M. (1991), *Nyföretagande i Sverige – vilka, hur och varför?* SIND 1991:6. Allmänna Förlaget, Stockholm.
- Aronsson, M., Ellgren, M. och Forsberg, J. (1995), Efter de första ljuva åren... En uppföljningsstudie av nystartade företag. Stencil. Nyföretagarprogrammet, Högskolan i Örebro.
- Bergdahl, P. (1995), Kommunal upphandling i konkurrens. Konkurrensverket, Stockholm.
- Bergman, L., Braunerhjelm, P., Fölster, S., Henrekson, M. och Jakobsson, U. (1998), *Företagaren i välfärdssamhället*. SNS Konjunktur-rådsrapport 1998. SNS Förlag, Stockholm.
- Birch, D., Haggerty, A. och Parsons, W. (1995), *Who's Creating Jobs?* Cognetics Inc., Boston.
- Blanchflower, D.G. och Oswald, A.J. (1998), What Makes an Entrepreneur? *Journal of Labor Economics* 16, s. 26–60.
- Brown, C. och Medoff, J. (1989), The Employer Size Wage Effect. *Journal of Political Economy* 97, s. 1027–1059.
- Davidsson, P. (1989), Entrepreneurship – and After? A Study of Growth Willingness in Small Firms. *Journal of Business Venturing* 4, s. 211–226.
- Davidsson, P. (1993), *Kultur och entreprenörskap – om orsaker till regional variation i nyföretagande*. NUTEK, Stockholm.
- Davidsson, P., Lindmark, L. och Olofsson, C. (1994), *Dynamiken i svenskt näringsliv*. Studentlitteratur, Stockholm.
- Davidsson, P., Lindmark, L. och Olofsson, C. (1996), *Näringslivsdynamik under 90-talet*. NUTEK, Stockholm.
- Davis, S.J., Haltiwanger, J. och Schuh, S. (1996), *Job Creation and Destruction*. MIT Press, Cambridge, MA.
- Davis, S.J. och Henrekson, M. (1997), Industrial Policy, Employer Size, and Economic Performance in Sweden, i Freeman, R.B., Topel, R. och Swedeborg, B. (red.), *The Welfare State in Transition*. University of Chicago Press, Chicago.
- Dixit, A.K. och Pindyck, R.S. (1994), *Investment under Uncertainty*. Princeton University Press, Princeton.
- Donahue, J.D. (1992), *Den svåra konsten att privatisera*. SNS Förlag, Stockholm.
- Edin, P.-A. och Holmlund, B. (1993), Effekter av anställningsskydd. Bilaga till 1992 års arbetsrättskommittés betänkande, *Ny anställningsskyddslag*, SOU 1993:32. Allmänna Förlaget, Stockholm.
- Fukao, M. och Hanazaki, M. (1987), Internationalization of Financial Markets and the Allocation of Capital. *OECD Economic Studies*, nr 8, s. 35–92.
- Gunnarsson, G. och Lindh, T. (1997), Swedish Employment in the 1950s – Filling the Lacuna. Working Paper 1997:13. Nationalekonomiska institutet, Uppsala universitet.
- Henrekson, M. (1996a), Sweden's Relative Economic Performance: Lagging Behind or Staying on Top? *Economic Journal* 106, s. 1747–1759.
- Henrekson, M. (1996b), *Företagandets villkor. Spelregler för sysselsättning och tillväxt*. SNS Förlag, Stockholm.
- Henrekson, M. (1998), De nya lättnaderna i dubbelbeskattningen – en kritik. *Ekonomisk Debatt* 26, s. 127–132.
- Henrekson, M. och Johansson, D. (1998), Institutional Effects on the Evolution of the Size Distribution of Firms. *Small Business Economics* (under utgivning).
- Holtz-Eakin, D., Joulfaian, D. och Rosen, H.S. (1994), Sticking It out: Entrepreneurial Survival and Liquidity Constraints. *Journal of Political Economy* 102, s. 53–75.
- Kazamaki Ottersten, E. (1994), Yrkeskompetens och rekryteringskrav, i Eliasson, G. och Kazamaki Ottersten, E., *Om förlängd skolgång*. Almqvist & Wiksell International, Stockholm.
- 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, s. 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*. University of Chicago Press, Chicago.

²⁶ Se vidare OECD (1996) för en omfattande diskussion av dessa frågor.

- Lindh, T. och Ohlsson, H.** (1996), Self-Employment and Windfall Gains: Evidence from the Swedish Lottery. *Economic Journal* 106, s. 1515–1526.
- Lindh, T. och Ohlsson, H.** (1998), Self-Employment and Wealth Inequality. *Review of Income and Wealth* (under utgivning).
- Lundström, A. m.fl.** (1993), De nya och små företagens roll i svensk ekonomi. Bilaga 18 till *Ekonomikommisionens förslag. Nya villkor för ekonomi och politik*. SOU 1993:16. Allmänna Förlaget, Stockholm.
- NUTEK** (1994), *Småföretagen – Sveriges framtid?* B 1994:4. NUTEK Företag, Stockholm.
- NUTEK** (1996), *Småföretagen i Sverige, 1996*. B 1996:11. NUTEK Företag, Stockholm.
- OECD** (1996), *OECD Economic Surveys 1996–97: Sweden*. OECD, Paris.
- SOU** 1993:16, *Nya villkor för ekonomi och politik. Ekonomikommisionens förslag*. Allmänna Förlaget, Stockholm.
- Statens pris- och konkurrensverk** (1992), *Kommunala tjänsteentreprenader 1990*. SPK:s rapportserie 1992:4, Stockholm.
- Summers, L.H.** (1987), Investment Incentives and the Discounting of Depreciation Allowances, i Feldstein, M. (red.), *The Effects of Taxation on Capital Accumulation*. University of Chicago Press, Chicago.
- Svensson, A.** (1994), Goda exempel på konkurrensutsättning. Kommunförbundet, Stockholm.
- 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*. University of Chicago Press, Chicago.
- Södersten, J.** (1993), Sweden, i Jorgenson, D.W. och Landau, R. (red.), *Tax Reform and the Cost of Capital. An International Comparison*. Brookings, Washington D.C.
- Utterback, J.M. och Reitberger, G.** (1982), Technology and Industrial Innovation in Sweden: A Study of New-Technology Based Firms. Center for Policy Alternatives, MIT och STU, Stockholm.