

SWEDISH ECONOMIC FORUM REPORT 2013

INSTITUTIONER OCH INCITAMENT FÖR INNOVATION

ENTREPRENÖRIELLA VÄGVAL FÖR SVENSK TILLVÄXT

Pontus Braunerhjelm (red.)

Martin Andersson

Anders Broström

Magnus Henrekson

Tino Sanandaji

Per Thulin

Joacim Tåg

Entreprenörskapsforum är en oberoende stiftelse och den ledande nätverksorganisationen för att initiera och kommunicera policyrelevant forskning om entreprenörskap, innovationer och småföretag.

Stiftelsens verksamhet finansieras med såväl offentliga medel som av privata forskningsstiftelser, näringslivs- och andra intresseorganisationer, företag och enskilda filantroper.

Medverkande författare svarar själva för problemformulering, val av analysmodell och slutsatser i respektive kapitel. Redaktören har i samråd med författarna utarbetat sammanfattning och policyslutsatser.

För mer information, se www.entreprenorskapsforum.se

© Entreprenörskapsforum, 2013

ISBN:

Författare: Pontus Braunerhjelm (red.), Martin Andersson, Anders Broström, Magnus Henrekson
Tino Sanandaji, Per Thulin och Joacim Tåg

Foto: Istockphoto, IStockphoto, StockXchng

Grafisk produktion: Klas Håkansson, Entreprenörskapsforum

Tryck:

Förord

Nytt förord

Stockholm i november 2013

Pontus Braunerhjelm
VD och professor, Entreprenörskapsforum

Innehåll

7 KAPITEL 1 – ENTREPRENÖRSKAP, KUNSKAP OCH EKONOMIERS UTVECKLINGSKRAFT

Pontus Braunerhjelm

- 9 Entreprenörskapets ekonomi – en sammanfattning
- 12 En politik för ett dynamiskt svenskt näringsliv

17 KAPITEL 2 – ENTREPRENÖRSKAP, INSTITUTIONER OCH EKONOMISK DYNAMIK: LÄRDOMAR FRÅN JÄMFÖRELSE R Mellan Sverige och USA

Pontus Braunerhjelm & Magnus Henrekson

- 17 Inledning
- 19 Ekonomisk utveckling och entreprenörskap: Sverige vs USA
- 22 Är Sverige fortfarande institutionellt avvikande?
- 25 Tillväxtens byggstenar: Kunskap och entreprenörskap
- 29 Avslutande kommentarer

31 KAPITEL 3 – RISKKAPITAL TILL ENTREPRENÖRER: VILKEN ROLL SPELAR FINANS- MARKNADerna, Skattepolitiken och Arbetsmarknadsregleringarna?

Joacim Tåg

- 31 Inledning
- 32 Riskkapitalbolagens roll i samhället
- 34 Riskkapitalmarknaderna i USA och Sverige i historiskt perspektiv
- 36 Institutionella faktorer bakom den senare utvecklingen i Sverige
- 42 Avslutande kommentarer

45 KAPITEL 4 – VARIFRÅN KOMMER DE NYA TILLVÄXTFÖRETAGEN? – EN SYSTEMATISK ANALYS AV NYFÖRETAGANDET I SVERIGE

Martin Andersson

- 45 Introduktion
- 49 Nyföretagandet i Sverige – en övergripande bild från ett nytt datamaterial
- 56 Arbetsmarknadsdynamik och övergångar från anställd till företagare
- 59 Överlevnad och sysselsättningstillväxt i nya företag i Sverige
- 65 Slutsatser och diskussion

73 KAPITEL 5 – FRÅN FORSKARE TILL FÖRETAGARE – EN LÖNSAM KARRIÄRVÄXLING?

Anders Broström

- 73 Forskningsbaserat företagande
- 74 Svenska erfarenheter
- 76 Ett ovanligt och kortvarigt karriärskifte
- 77 Vem är den akademiske företagaren?
- 78 Företagande inget inkomstlyft
- 80 Svårt förklara vem som lyckas
- 81 Reflektioner

85 KAPITEL 6 – MILJARDÄRENTREPRENÖRER – ETT ALTERNATIVT EMPIRISKT MÅTT

Tino Sanandaji

- 86 Bakgrund
- 87 Nytt empirisk mått på entreprenörskap med hög genomslagskraft
- 91 Kan entreprenörskap särskiljas från egenföretagande?
- 93 Institutioner och olika former av företagande
- 95 Data
- 96 Empiriska samband mellan institutioner och två former av företagande
- 102 Slutsatser och avslutande kommentarer

105 KAPITEL 7 – LOKALA SYSSELSÄTTNINGSMULTIPLIKATORER OCH HUMANKAPITAL I USA OCH SVERIGE DATA

Per Thulin

- 105 Introduktion
- 108 Konceptuellt ramverk
- 111 Sysselsättningsmultiplikatorer i USA
- 112 Sysselsättningsmultiplikatorer i Sverige
- 120 Sammanfattning och policy slutsatser

123 Referenser

133 Om författarna

ENTREPRENÖRSKAP, KUNSKAP OCH EKONOMIERS UTVECKLINGSKRAFT

● PONTUS BRAUNERHJELM

Sergej Brin, en av Googles grundare och bland de mest framstående entreprenörerna i USA, bjöd nyligen en utvald krets att provsmaka en ny variant av hamburgare: köttet i dessa hade odlats fram i ett laboratorium. Andra entreprenörer som Jeff Bezos (Amazon) och Richard Branson (Virgin Group) satsar bl a på rymdturism medan Elon Musks (Paypal, Tesla) senaste projekt är en markbunden s k hyperloop som ska kunna transportera människor i 700 km i timmen till en betydligt lägre infrastrukturkostnad än traditionella snabbtåg. Peter Diamandis (Planetary Resources) siktar på att utvinna råvaror från asteroider och planeter för användning på jorden.¹

Dessa entreprenörer har i sina tidigare entreprenörskapsgärningar redan visat att de radikalt kan förändra samhällen samt bidra till nya och växande industrier. De mest framgångsrika produkterna och tjänsterna bygger på innovationer som kombinerar konsumentvänlig teknik med rimliga priser. Då blir spridningseffekterna betydande. Parallellt med att befästa redan befintliga marknadsframgångar testas nya produkter. Googles förarlösa bil är ett exempel. Tesla, den kommersiellt mest framgångsrika elbilen, ett annat. Försäljningen ökar snabbare än andra varumärken i samma segment (BWM, Porsche) i Kalifornien och Tesla ligger också i topp vad gäller försäljningsvolym. I Sverige har t ex Anders Wilhelmsson tagit fram den portabla och nedbrytningsbara toaletten Peepoo som inte bara kan förbättra den sanitära situationen hos den allra fattigaste delen av befolkningen i utvecklingsländerna, minska smittospridning och barndödlighet, utan också radikalt förbättra säkerheten för barn och kvinnor.

1. Se Financial Times, 14 augusti, sid 5.

Ambitionerna i dessa entreprenörers nuvarande projekt kan förefalla orealistiska, flera kommer säkert att misslyckas även om tekniken redan finns i flera fall. Det viktiga är att kombinationen av framgångsrika entreprenörer som mobiliserar resurser från såväl forskning som företagsbyggande för att lösa komplexa problem, är en viktig väg till framgång. Genom att kombinera, utnyttja och utveckla ny kunskap, är entreprenören således en nyckelfaktor för att möta både lokala och globala framtida utmaningar. Därför är det avgörande att entreprenörskapskompetensen tas till vara och att förutsättningarna i en ekonomi tillåter experiment och nytänkande, men också misslyckande.

I årets Swedish Economic Forum rapport fokuseras på institutioner, lagar och regelverk som främjar ett produktivt entreprenörskap och en hållbar framtida ekonomisk utveckling. Rapporten bygger på de studier som har genomförts i forskningsprojektet Entreprenörskapets ekonomi och där resultaten tidigare under 2013 publicerats i den vetenskapliga *Industrial and Corporate Change*. Entreprenörskapsforum har varit huvudman för projektet men det faktiska arbetet har skett i nära samarbete med Institutet för näringslivsforskning (IFN) med de två institutens vd:ar som projektledare. Två övergripande syften har utgjort grunden för projektet. För det första att fördjupa förståelsen av omfattningen, inriktningen och de samhällsekonomiska effekterna av innovationsbaserade entreprenöriella aktiviteter där såväl teoretiska som empiriska aspekter har belysts. För det andra att koppla ihop yngre och lovande svenska forskare med internationella superstjärnor inom de frågor som belysts i respektive delprojekt. Det senare syftet kan ses som en utbildningseffekt där yngre svenska forskare tränas i att skriva rigorösa och välstrukturerade vetenskapliga artiklar, men också som ett led i att förstärka deras nätverk och internationella kontakter. Strategin har således varit att sätta samman författarteam bestående av två (i ett fall tre) forskare som är mycket kunniga i de ämnen som behandlas.

Totalt genomfördes nio studier inklusive en inledningsartikel av undertecknad och Magnus Henrekson (*Entrepreneurship, institutions, and economics dynamism: lessons from a comparison of the Unites States and Sweden*). De övriga åtta artiklarna är: *Entrepreneurial commercialization choices and the interaction between IPR and competition policy* (Joshua Gans, University of Toronto och Lars Persson, IFN), *Institutions and venture capital* (Josh Lerner, Harvard University och Joacim Tåg, IFN), *University entrepreneurship and professor privilege* (Erika Färnstrand Damsgaard, IFN och Marie Thursby, Georgia Institute of Technology), *The choice of organizational form by closely held firms in Sweden: tax versus non-tax determinants* (Karin Edmark, IFN and Roger Gordon, University of California, San Diego), *Characteristics and performance of new firms and spinoffs in Sweden* (Martin Andersson, Lunds universitet och Steven Klepper, Carnegie Mellon University), *Does academic entrepreneurship pay?* (Tomas Åstebro, HEC Paris, Pontus Braunerhjelm, Entreprenörskapsforum/KTH och Anders Broström, KTH), *Billionaires* (Tino Sanandaji, IFN och Peter Leeson, George Mason University) samt *Local multipliers and human capital in the Unites States and Sweden* (Enrico Moretti, University of California, Berkely och Per Thulin, Entreprenörskapsforum/KTH).

Analyserna fokuserar framförallt, men inte uteslutande, på skillnader i spelregler och institutioner mellan Sverige och USA som kan förväntas påverka entreprenörskap och näringslivsdynamik. Förhoppningen är att slutsatserna är relevanta i ett vidare perspektiv och kan användas som inspiration för mer detaljerade analyser av ekonomisk-politiska program och förståelse för ekonomiska institutioners effekter på hur väl ett visst land utvecklas. I föreliggande rapport redovisas i första hand resultaten av den empiriska forskning som bedrivits i projektet, medan den läsare som är intresserad av de teoretiska bidragen hänvisas till tidskriften.² Innan vi går in på respektive kapitel sammanfattas dessa kortfattat nedan, liksom de övergripande policy slutsatserna.

Entreprenörskapets ekonomi – en sammanfattning

Rapporten inleds med en genomgång av *Braunerhjelm och Henrekson* om de institutionella förändringar som ägt rum i Sverige under de senaste decennierna och ställer dessa i relief till utvecklingen i USA. Utgångspunkten är att analytiker, debattörer och forskare ofta förefaller vara bekymrade över ett flertal aspekter kopplade till det egna landets komparativa svagheter, helt oavsett om landet i fråga är ett av världens allra mest välmående. Det är då lockande att leta efter ett land som presterar väl i just det avseende man oroar sig för. Det är nu det blir komplicerat; varje land har en egen unik kombination av formella och informella institutioner som har vuxit fram evolutionärt över tid. Det krävs därför ett mått av försiktighet och ödmjukhet. Vissa länder har mer av vad som kallas en "kramgo" konkurrens- och tillväxtpolitik, andra karaktäriseras av en "kniven-på strupen" konkurrens. Samtidigt finns inget annat sätt än att lära från de bästa (som naturligtvis inte alltid är USA) och vara vaksam på den problematik som är förknippad med att importera regelverk och institutioner från andra länder.

Författarna argumenterar för att entreprenörskap med fördel kan betraktas som en egen produktionsfaktor. Entreprenören "skapar" ofta företagets kapital genom att investera i materiella och bygga upp icke-materiella tillgångar som med tiden genererar betydande värden. Entreprenören måste därför belönas för både ansträngning och för att företagets avkastning i ett tidigt skede återinvesteras i företaget istället för att utbetalas till ägaren. Detta styrs av institutionernas – lagar och regelverks – utformning. Efter en noggrann genomgång av den ekonomiska politiken, och i jämförelse med USA, är slutsatsen att Sveriges ekonomi reformerats kraftfullt under de senaste 20 åren men också att det finns några områden som bör stärkas. Framför allt behövs ett trovärdigt och långsiktigt innovationspolitiskt ramverk.

I *Joacim Tågs* kapitel presenteras dels en översikt om vad forskningen har att säga om sambanden mellan riskkapitalinvesteringar och det institutionella ramverket,

2. De empiriska kapitlen motsvarar de vetenskapliga artiklar som författats av Braunerhjelm och Henrekson, Lerner och Tåg, Andersson och Klepper, Åstebro, Braunerhjelm och Broström, Sanandaji och Leeson samt Moretti och Thulin. För samtliga bidrag, se *Industrial and Corporate Change* (2013), nr 1. Artiklarna kan laddas ner gratis.

dels presenteras en fallstudie över utvecklingen i USA och i Sverige. Utgångspunkten är att allt fler länder har utvecklat en lokalt aktiv riskkapitalmarknad för investeringar i innovativa småföretag (venture capital) under de senaste decennierna. Hur dessa marknader utvecklats beror enligt forskningen på utformningen av det juridiska ramverket, finansmarknadernas generella utveckling, skattesystemet, arbetsmarknadsregleringar och statliga investeringar i forskning och utveckling.

Riskkapitalmarknaden i Sverige uppstod ungefär 30 år senare än i USA. Bidragande orsaker var avsaknaden av aktiemarknader för mindre företag, en skattepolitik som missgynnade investeringar i småföretag (med skatter upp till över 100 procent för entreprenörs-inkomster), samt en arbetsmarknadspolitik som gjorde det dyrt för småföretag att anställa och säga upp personal. Trots en senare start har riskkapitalmarknaden i Sverige efter 1990-talets början utvecklats i rask takt och den är i dagens läge en av världens tio mest aktiva.

Martin Andersson ställer frågan varifrån de nya tillväxtföretagen kommer och vad som kännetecknar nya snabbväxande företag. Fokus är på de så kallade avknoppsföretagen, dvs företag som uppstår som en konsekvens av att anställda väljer att lämna en anställning för att starta företag. Avknoppsföretag har i andra länder visat sig vara särskilt framgångsrika och en fråga som tas upp är hur väl svenska avknoppsprocesser står sig i en internationell jämförelse. Precis som i andra länder klarar sig de svenska avknoppsföretagen väl jämfört med andra företag när det gäller att växa och bli ekonomiskt framgångsrika. Analysen pekar tydligt på vikten av näringslivserfarenhet och utbildning för framgång. Sverige står sig också väl i förhållande till jämförbara länder som Danmark men ligger något efter till exempel USA. Det finns skäl att nansera debatten kring behovet av att främja framväxt av snabbväxande företag. Något tillspetsat kan sägas att en politik för nya snabbväxande företag handlar lika mycket om åtgärder riktade mot att erbjuda ett attraktivt klimat för etablerade stora multinationella bolag som åtgärder riktade direkt mot småföretag. Det finns ett avgörande samspel mellan nya tillväxtföretag och de etablerade företagen, de senare utgör betydande plantskolor för nya företag. Med andra ord hänger förutsättningarna för nya snabbväxande svenska företag ihop med vår förmåga att behålla, och fortsatt vara attraktivt som lokaliseringsland för stora kunskaps- och teknikintensiva multinationella företag.

Frågan kring akademiskt entreprenörskap och hur ekonomiskt lyckosamt detta är analyseras i *Anders Broströms* kapitel. För att renodla just frågan kring akademiker som blir entreprenörer är studien avgränsad till universitetsanställda med en doktorsutbildning i de naturvetenskapliga, tekniska och medicinska disciplinerna och som väljer att lämna för att starta företag. Unika kapitalinkomstdata används som innebär att inte bara löneinkomster utan hela den ekonomiska avkastningen, som till exempel reavinster vid en försäljning av ett företag, beaktas i analysen. Bakgrunden är de förväntningar och den politik som förts med förhoppningen att professorer som blir företagare också kommer att svara för nästa generations innovationsdrivna tillväxtföretag.

En genomlysning av svenskt 00-tal visar på denna tankemodells begränsningar. Få akademiker har växlat bana till företagande och de flesta som prövar lyckan blir inte långvariga. Av de 19 171 personer som fanns verksamma på universiteten och som avlagt en doktorsexamen i naturvetenskap, teknik eller medicin och var under 60 år, valde 478 att prova lyckan som entreprenör. 40 procent av företagen försvann redan två år efter företagsstarten. Det har inte heller varit en väg till ekonomisk framgång: för den genomsnittliga forskaren har inkomsten inte höjts medan den personliga risken för inkomstbortfall varit betydande. I endast fyra fall kan ett betydande ekonomiskt utfall konstateras. Jämfört med USA är det ungefär 25 procent färre som övergått till att bli entreprenörer. Det ekonomiska utfallet är dock svårare att bedöma eftersom data inte är riktigt jämförbara.

Tino Sanandajis kapitel fokuserar på det högpresterande entreprenörskapet som har stor ekonomisk påverkan, definierat som entreprenörer som lyckats bygga upp en betydande förmögenhet (miljardärer). Detta kontrasteras mot existerande studier om entreprenörskap som i högre utsträckning tenderar att fokusera på egenföretagare – individer som var och en generellt har liten ekonomisk påverkan. Egenföretagare tenderar att ha inga eller få anställda samt ofta säga sig vara ointresserade av tillväxt och innovation. Det är därför inte uppenbart att egenföretagande bör användas som ett empiriskt mått på innovativt entreprenörskap.

Genom att använda tidskriften *Forbes* lista för perioden 1996-2010 beräknas antalet företagare som tjänat minst en miljard dollar i varje land, som andel av befolkningen. Nära tusen företagare som är miljardärer, i över femtio länder, identifieras i studien. Miljardärer är givetvis en extremt liten grupp, som dock är oproportionerligt viktig. Dessa "high-impact" entreprenörer jämförs med andelen egenföretagare i 130 länder. Studien tyder på att kopplingen mellan å ena sidan institutioner och policy och å andra sidan företagande inte är entydig, och beror på vilken sorts företagare vi studerar. Politiker som vill gynna företagande genom reformer bör vara medvetna att den politik som leder till fler high-impact entreprenörer inte nödvändigtvis sammanfaller med de som leder till en hög andel egenföretagare.

I *Per Thulins* bidrag studeras hur sysselsättningsförändringar genom etableringar av nya verksamheter påverkar en regions totala sysselsättning. Resultaten visar att vid en lokalisering av ett företag i en region bidrar i snitt varje nytt jobb till ytterligare 0,4-0,8 jobb. Effekten varierar beroende på om det är ett industri- eller ett tjänsteföretag, hög- eller lågteknologiskt, verkar lokalt eller säljer på utlandsmarknaderna. Ett nytt arbetstillfälle för en högutbildad genererar på sikt tre nya jobb i Sverige inom den lokala sektorn.

Effekten är betydligt mindre än i USA där motsvarande sysselsättningsförändring leder till 1,6 nya jobb i den lokala sektorn. Förklaringarna till dessa skillnader har att göra med Sveriges lägre arbetskraftsrörlighet och mer generösa ersättningar vid arbetslöshet, som kan förväntas innebära att arbetsutbudet är mindre priskänsligt i Sverige. Det tenderar att reducera den lokala sysselsättningsmultiplikatorns storlek. Vidare kan skillnaden i multiplikatorns storlek mellan hög- respektive lågutbildade förväntas vara mindre i Sverige än i USA då lönespridningen inte är lika stor i Sverige.

En politik för ett dynamiskt svenskt näringsliv

Huvudbudskapet i denna rapport är att analyser av entreprenörskap och dess effekter blir meningsfulla först inom ramen för en institutionell kontext. Ett fåtal, om ens några, samhällen har lyckats att helt och hållet undertrycka individens innovativa sida och strävan efter personlig prestige och ekonomisk vinning. Det finns dock stora skillnader när det gäller i vilken utsträckning samhällen lyckats dra nytta av – snarare än drabbas av – dessa mänskliga egenskaper.

Fastän vi kan vara relativt säkra på att institutionella skillnader – lagar, regelverk och normer – styr entreprenörskap, innovation och ekonomisk tillväxt, vet vi fortfarande relativt lite om hur skillnader påverkar länder som ligger på ungefär samma nivå. Reagerar och anpassar sig entreprenörer i Singapore, Schweiz och USA på ett likartat sätt till specifika institutionella förändringar? Vad förklarar t ex att satsningar på kunskap – FoU och utbildning – sammanfaller med ett ökar entreprenörskap i vissa länder men inte i andra? Hur viktigt är entreprenörskapet för att få fram radikalt nya tjänster och produkter och vad betyder det för den samlade innovationsnivån i ett land? Dessa frågor är fortfarande obesvarade och förhoppningsvis bidrar rapporten till att föra diskussionen framåt och delvis skingra rådande oklarheter.

Uppenbart har länder som Sverige, med vad som kan definieras som en mer ”kramgo” marknadsekonomi, närmat sig USA – en ”kniven- på-strupen” ekonomi – i ett flertal avseenden. En rad avregleringar och reformer har genomförts i Sverige, samtidigt kvarstår dock stora skillnader i omfattningen på entreprenörskapet jämfört med USA. Det kan tolkas som dels att det är fler faktorer än de formella institutionerna som styr entreprenörskap, dels att de institutionella skillnaderna fortfarande är betydande, bl a vad gäller riskkapitalförsörjningen (kapitel 3). Av resterande fyra kapitel fokuserar två (kapitel 4 och 5) på vilken typ av entreprenörskap som lyckas bäst i termer av överlevnad, tillväxt och ekonomisk avkastning medan kapitel 6 och 7 fokuserar på mer samhällsekonomiska konsekvenser av nya företag. De policyslut-satser som lyfts fram i rapportens olika kapitel kan sammanfattas under följande fem rubriker:

Riskkapital

En viktig förutsättning som betonas i såväl forskning som den politiska debatten handlar om en väl fungerande riskkapitalmarknad. I rapporten ägnas därför denna ett särskilt kapitel. Riskkapitalmarknaden stöds bäst genom en väl utformad och hög-kvalitativ legal miljö (avtalsrätt, skatteregler, arbetsrättslagstiftning, etc). Effektiva kontrakt som kan upprätthållas är en avgörande faktor för en fungerande riskkapitalmarknad. Likaså är tillgång till effektiva aktiemarknader som ger möjlighet till avyttringar genom börsnotering en nödvändig förutsättning.

Statligt finansierade riskkapitalfonder kan aldrig kompensera för effekten av institutioner, som förhindrar framväxten av privat riskkapital. Däremot kan det i vissa skeden ha en kompletterande effekt. För att ytterligare stärka det svenska riskkapitalet bör skattetransparenta juridiska personer, som stora internationella investerare är bekväma med, introduceras i Sverige. Ett starkt patent- och

varumärkesskydd är likaså av avgörande betydelse och måste stå i samklang med en effektiv konkurrenspolitik, en aspekt som ofta förbises. Riskkapitalmarknaden är också i hög grad förknippad med övriga policyområden som tas upp i rapporten, inte minst skatter.

Skatter

På skatteområdet har en rad viktiga reformer genomförts under de senaste åren. Generellt har dock entreprenörskapsperspektivet kommit i skymundan, även om bolagsskattesänkningen är ett steg i rätt riktning. Övergripande kan i en global konkurrens beskattningen av företag, entreprenörer eller andra skattebaser inte avvika i någon större grad från omvärldens. Samtidigt är det av yttersta vikt att skatterna är likformiga mellan olika subjekt: det är inte rimligt att ett mindre lokalt företag har en betydligt hårdare beskattning än ett globalt etablerat företag. De riskerar hämma såväl viljan att starta företag som att få dessa företag att växa. Kapitalskatterna bör sänkas för att främja investeringar, beskattningen av personaloptioner är avskräckande höga i Sverige vilket förhindrar att de används som ett instrument att uppnå innovation och tillväxt. En översyn över hela skattesystemet syns allt mer angelägen.

Arbetsmarknad

En flexibel arbetsmarknad är ett annat nödvändigt villkor. Också på detta område har betydande reformer genomförts under de senaste decennierna. Utan en flexibel arbetsmarknad riskerar andra ekonomisk-politiska reformer inte få den avsedda effekten. Således är rörlighet en viktig förutsättning för att nya företag ska knoppas av från existerande och att riskkapitalfinansierade företag ska få tillgång till rätt kompetens. Rörlighet ställer i sin tur krav på socialförsäkringarnas utformning, men också på en fungerande bostads- och infrastrukturpolitik. En högre grad av portabilitet i trygghetssystemen bör eftersträvas. Beträffande t ex avknopningsföretagen visas i rapporten att anställningstid har en signifikant negativ effekt på rörlighet i Sverige jämfört med Danmark. Generellt får inte arbetsmarknadsregleringar bidra till att öka kostnaderna för småföretag att anställa och säga upp anställda.

Kluster, regleringar och företagsstöd

Framväxten av dynamiska kluster är avhängigt de politikområden som nämnts ovan. Samt på förmågan att attrahera nyetableringar av både inhemska och utländska företag. Som visas i rapporten är sysselsättningseffekterna särskilt stora när nya företag etableras inom mer avancerade verksamheter som kräver högutbildad arbetskraft. Kunskap om dessa s k lokala multiplikatoreffekter är också viktig för regional- och i viss mån konjunkturpolitiken.

En politik för innovation och sysselsättning genom nya och snabbväxande företag måste beakta samspelet mellan nya och etablerade företag, särskilt den roll de stora etablerade företagen spelar som plantskolor, avknopningsbaser och magneter för andra företag. Det finns en risk att det i jakten på nya snabbväxande företag fokuseras ensidigt på insatser riktade till de mindre nya företagen, t ex i form av inkubatorer

och småföretagsnätverk. Det generella näringslivsklimatet som påverkar miljön för stora etablerade företag såväl som nya unga är avgörande. Resultaten kan även bidra till att balansera förväntningarna på individer som saknar tidigare näringslivserfarenheter när de startar företag.

Hellre än att fokusera på småföretag och kompensera dem för deras ogynnsamma position – ett vanligt syfte med många näringspolitiska insatser de senaste årtiondena – bör åtgärder inriktas mot att etablera ett ramverk som främjar en dynamisk ekonomi, vilket i sin tur främjar entreprenörskap med stort inflytande och därmed stor sysselsättningsskapande förmåga. Fokus bör alltså vara på att utifrån nuläget identifiera det knippe av åtgärder och reformer som underlättar etableringar av nya entreprenörsdrivna företag och skapar en god miljö för att nya företag såväl som befintliga företag ska kunna växa och nå sin fulla potential.³

Forskning och innovation

Forskning, framtagandet av ny kunskap, är ytterligare en centralt viktig komponent i att utveckla en innovations- och tillväxt driven ekonomi. Närvaro av universitet och statliga satsningar på forskning och utveckling som genererar upptäckter med kommersialiseringspotential kan inte nog betonas. Däremot framstår det som realistiskt att forskarna själva ska bli entreprenörer, med några få undantag. Länkar och samspelen med existerande företag och entreprenörer är istället den kritiska punkten, där forskaren spelar en roll i det nya företaget och entreprenören/företagaren en helt annan och kompletterande. För att detta ska realiseras bör ekonomiska incitament utformas som stödjer universitet och högskolor i sitt arbete att etablera bättre kontaktytor till näringslivet. Parallellt bör också större uppmärksamhet riktas mot studenter som framtidens entreprenörer. Entreprenöriella inslag bör i högre grad ingå i utbildningen, goda exempel finns i Sverige och utomlands, och entreprenöriella framgångar premieras. Slutligen kan konstaterats att utveckling och multiplikatoreffekter är särskilt påtaglig när högt utbildad arbetskraft involveras.

Sammanfattningsvis är det avgörande att entreprenörskaps- och innovationspolitiken bereds utifrån ett helhetsperspektiv. Reformen inom ett policyområde riskerar att lämna få eller inga spår om det bromsas av kvarstående hinder inom ett annat policyområde. Regleringar på arbetsmarknaden kan neutralisera t ex ett skattesystem som är utformat för att främja entreprenörskap och innovation. Eller av en svagt fungerande riskkapitalmarknad. Helhetens, eller ramverkets, utformning och resiliens styr de slutliga utfallet.

Detta sagt bör det påpekas att entreprenören förstås inte är den ende aktören som påverkar ekonomisk framgång. Framgångsrika entreprenörer som identifierar och utvecklar nya idéer – och på så sätt skapar och utvecklar företag – är beroende

3. Detta utesluter inte möjligheten att det entreprenöriella företaget relativt snabbt säljs till en befintlig aktör. En affärsidéns fulla potential har ofta större sannolikhet att uppnås om den är såld till ett etablerat företag med nödvändiga kunskaper och finansiella styrkor (Norbäck och Persson 2009).

av en stödstruktur. Denna består av ett antal kompletterande aktörer – offentliga och privata – som påverkar försörjningen av humankapital och industrialister, väl fungerande andrahandsmarknader, rättssäkerhet, tillit och transaktionskostnader. Ett fokus på entreprenörer får inte leda till ett åsidosättande av andra faktorer nödvändiga för en blomstrande ekonomi. Ändå, entreprenörskap är avgörande; en brist på entreprenörer kan inte fullt ut ersättas av ett stort utbud av högutbildad arbetskraft eller en aldrig så väl fungerande kapitalmarknad.

Slutligen kan nämnas att länder med en brittisk rättstradition – stark äganderätt, fria marknader och hög institutionell kvalitet – förefaller få fram relativt många high-impact företagare men färre egenföretagare, medan det omvända gäller i länder med en mer centralistisk rättstradition. Dessa högpresterande företag – Google, Ikea eller Walmart – är i sin tur katalysatorer för entreprenörskap, innovation och framtidssatsningar, dvs faktorer som är avgörande för den framtida tillväxt- och välståndsutvecklingen



"Varje land har en egen unik kombination av
formella och informella institutioner som
har vuxit fram evolutionärt över tid"

ENTREPRENÖRSKAP, INSTITUTIONER OCH EKONOMISK DYNAMIK:

LÄRDOMAR FRÅN JÄMFÖRELSE MELLAN SVERIGE OCH USA

● PONTUS BRAUNERHJELM & MAGNUS HENREKSON

Inledning

För att ge en korrekt bild av den moderna ekonomiska historien i dagens rikaste länder, går det inte att förbise entreprenörens centrala roll i utvecklingen. En entreprenör är alltid en stark drivkraft bakom företagsnamnen. När USA vid förra sekelskiftet övertog den teknologiska ledartröjan från Storbritannien, var detta i hög utsträckning ett resultat av epokgörande insatser av entreprenörer som Dale Carnegie och Henry Ford och av innovatörer som Thomas Alva Edison och Alexander Graham Bell. På samma sätt är den svenska industrialiseringen i slutet av 1800-talet förknippad med specifika företag och enskilda entreprenörer som Lars Magnus Ericsson, Gustaf de Laval och bröderna Nobel.

I stort sett detsamma gäller idag; specifika individer kan kopplas till enskilda företag med stort betydelse för förnyelse och tillväxt under efterkrigstiden. Framträdande exempel inkluderar Bill Gates och Microsoft, Steve Jobs och Apple, Sam Walton och Walmart, bröderna Rausing och Tetrapak, Ingvar Kamprad och IKEA, Stefan Persson och H&M. De eller deras ättlingar återfinns högt upp på Forbes Magazines årliga lista över världens mest förmögna personer.

I likhet med forskare som North (1990), Rodrik m fl (2004) och Acemoglu m fl (2005) utgår vi från att skillnader mellan länders välstånd och ekonomiska prestationsförmåga i grund och botten härrör från skillnader i samhällets spelregler och

institutioner. Även om det går att påvisa att tillväxt förutsätter ökad användning av produktionsfaktorer som fysiskt kapital och utbildad arbetskraft, är det inte detta som orsakar långsiktigt uthålligt tillväxt. Avgörande är i hög grad kopplat till hurden incitamentsstruktur som bestämmer i vilken grad individuella ansträngningar, entreprenörskap och investeringar i fysiskt kapital, humankapital och i ny teknologi belönas.

Baumols (1990) banbrytande studier om institutionernas roll för entreprenörers beteende visade hur "den samhälleliga belöningsstrukturen" kanaliserar entreprenörsinsatserna till olika aktiviteter varav en del är produktiva, andra är improduktiva och vissa är rent destruktiva. Om institutioner är utformade så att det är lönsamt för individen att lägga sin entreprenöriella energi på att hitta sätt att kringgå dem, då kommer individen också att göra det vilket resulterar i olagliga transaktioner samt att svårbedömbara gråzoner och svarta marknader etableras. Privilegiejakt, nepotism och korruption kommer att breda ut sig på bekostnad av det välfärdshöjande produktiva entreprenörskapet. Är istället institutionerna väl utformade med trovärdiga rättsregler och sanktionsmöjligheter för att minska osäkerheten och förbättra kvaliteten på avtal och produkter, kan vi också förvänta oss mer av transparenta och välfärdshöjande marknadstransaktioner.

Liksom forskare som Baumol (2010), Holcombe (1998), Lazear (2005) och Carree och Thurik (2010) instämmer rapportförfattarna med att entreprenörskap eller snarare entreprenörsfunktionen med fördel kan betraktas som en egen produktionsfaktor. Entreprenören "skapar" ofta företagets kapital genom att investera i materiella och bygga upp icke-materiella tillgångar som med tiden genererar betydande värden; nya och förädlade produkter och tjänster, men också företagets struktur- och kunskapskapital. För att bibehålla och utöka värdet av det kapital som byggs upp på detta sätt krävs ett fortsatt engagemang från entreprenören. Entreprenören måste därför belönas för både ansträngning och för att företagets avkastning i ett tidigt skede återinvesteras i företaget istället för att utbetalas till ägaren.

För att bygga ett framgångsrikt entreprenörsföretag krävs således ett antal komponenter som är svåra eller nästintill omöjliga att upphandla på en extern marknad: produkt eller affärsidéer, erforderligt managementkunnande och entreprenöriellt "driv" för att ta en innovation från prototyp till storskalig produktion och marknad, och ett långsiktigt och uthålligt engagemang i form av investeringar i tid och ansträngning för att bygga en verksamhet där det slutgiltiga utfallet är genuint osäkert.

I verkligheten är interaktionen mellan flertalet relevanta dimensioner av det institutionella systemet och graden av och inriktningen på entreprenörskapet komplex och därför också svår att kartlägga med god precision. En jämförelse mellan USA och Sverige – vilket är vårt intresse här – illustrerar det faktum att varje land över tid utvecklat sin egen unika kombination av formella och informella institutioner. Hur effektivt ett lands institutionella ramverk är beror på hur väl dess olika grundläggande delar kompletterar varandra (Freeman m fl 1997; Schmidt och Spindler 2002). Vidare är entreprenören inte den ende aktör som påverkar den ekonomiska utvecklingen. Framgångsrika entreprenörer som identifierar och exploaterar nya idéer kommersiellt – och därigenom skapar och utvecklar företaget – är beroende

av ett antal kompletterande aktörer – en stödstruktur, såsom kvalificerad arbetskraft, industrialister, riskkapitalister, aktörer på andrahandsmarknaden (utköpsbolag, investerare på börsen m fl) samt en effektiv och väl fungerande offentlig sektor. Storskaligt värdeskapande entreprenörskap blir en omöjlighet utan dessa kompletterande kompetenser och inputs. Att endast fokusera på entreprenörskap innebär ett åsidosättande av andra faktorer som är viktiga för en blomstrande ekonomi. Ändå, entreprenörskap är avgörande; en brist på entreprenörer kan inte fullt ut ersättas av ett stort utbud av kvalificerad arbetskraft eller en väl fungerande kapitalmarknad.

Inom gruppen av rika länder är de faktorer som vanligtvis beskrivs som viktiga för utveckling på plats: rättssäkerhet, skydd för den privata äganderätten och väl fungerande finansmarknader.⁴ Det är således osannolikt att ytterligare forskning om dessa grundläggande faktorer i någon större utsträckning ökar vår förståelse för institutionernas effekt på entreprenörskap och innovationsbaserade företags tillväxt, snarare är det på än mer finfördelad nivå och i samverkan med informella institutioner, normer och traditioner (Fritsch 2012; Andersson 2012 m fl). Dessa skillnader kan förväntas påverka såväl graden av entreprenöriell aktivitet som dess inriktning.

Ekonomisk utveckling och entreprenörskap: Sverige vs USA

Vid sent 1960-tal var USA och Sverige tveklöst – tillsammans med Schweiz – de rikaste länderna i världen. Ungefär vid den tidpunkten började den svenska tillväxtmotorn att hacka betänkligt och efter en gradvis nedgång som varade i ett kvarts sekel hade Sveriges köpkraftsparitetsjusterade BNP per capita sjunkit till 17:e plats bland OECD-länderna, med en genomsnittlig inkomstnivå mer än tio procent under genomsnittet för de dåvarande OECD-länderna (exklusive Mexiko) år 1993 (Henrekson 1996; Lindbeck 1997).

Den långdragna nedgången resulterade slutligen i en akut kris på tidigt 1990-tal då expansionen av den offentliga sektorn inte längre kunde kompensera näringslivets brist på dynamik och tillväxt. Omkring 15 procent av alla jobb försvann mellan år 1990 och 1994, den öppna arbetslösheten ökade drastiskt från knappa två till nio procent. Eftersom antalet mottagare av olika typer av bidrag också ökade explosionsartat, hamnade statens finanser i akut kris med utlägg på omkring 70 procent av BNP 1992–93 och ett budgetunderskott på drygt tio procent av BNP.

20 år senare är rollerna ombytta. Efter att bostadsbubblan sprack och Lehman Brothers tillsammans med flera andra finansiella institutioner kollapsade hösten 2008, störtade den amerikanska ekonomin. Återhämtningen kan i bästa fall sägas ha varit trög. 2012 var sysselsättningen fortfarande knappt fem procentenheter under 2007 års nivå, och budgetunderskottet var runt sju procent av BNP. Faktum är att den amerikanska "jobbmaskinen" som framstod som så imponerande fram tills

4. Se Rodrik m fl (2004) och Levine (2005).

IT-kraschen har hackat i mer än ett årtionde. Det genomsnittliga antalet arbetstimmar per person i arbetsför ålder (15–64 år) har sjunkit med 11,8 procent – från 1 361 timmar då det var som högst år 2000, till 1 201 timmar år 2012.

Sverige, å andra sidan, som på intet sätt klarade sig helskinnat ur den globala recessionen, stod betydligt starkare: andelen arbetslösa var initialt lägre än i USA, den aggregerade sysselsättningsgraden var högre och det fanns ett överskott i statsbudgeten. Dessutom kunde Sverige blicka tillbaka på nära två årtionden av stark långsiktig tillväxt, med en genomsnittlig tillväxt i BNP per capita som var betydligt högre än tillväxttakterna i OECD, USA och Europeiska Unionen. Till följd av detta har Sveriges köpkraftspariterade BNP per capita ökat så kraftigt att Sveriges relativa inkomst har stigit till plats 6–7 bland OECD-länderna. Statsbudgeten är i balans och statens totala utgifter som andel av BNP är nära 20 procentenheter lägre än de var på tidigt 90-tal. Det genomsnittliga antalet arbetstimmar per arbetsför person sjönk endast från 1 220 till 1 196 timmar mellan 2000 och 2012, vilket alltså är i nivå med antal arbetade timmar i USA.⁵

Med ett längre tidsperspektiv, det vill säga bortsett från akuta kriser, har båda länderna lyckats bli två av världens rikaste och teknologiskt mest avancerade ekonomier. Trots detta, om inte annat tills nyligen, var USA och Sverige varandras motsatser i många väsentliga avseenden: graden av reglering av produkt- och arbetsmarknaderna, institutioner för lönebildning, beskattning av näringsverksamhet och den offentliga sektorns storlek (Freeman m fl 1997).

Men hur mäter sig Sverige med andra länder, och framförallt USA, gällande entreprenöriella aktiviteter? Jämförelser av entreprenöriella aktiviteter på landsnivå är förknippade med flera mätsvårigheter. Nedan används data som tillhandahålls av det internationella samarbetsprojektet Global Entrepreneurship Monitor (GEM), vilka är baserade på ett omfattande och omsorgsfullt utformat frågeformulär som distribuerats i ett sjuttioal länder.⁶

En första iakttagelse är att under en längre period har graden av entreprenöriell aktivitet i Sverige varit jämförelsevis låg, med ett fåtal undantag, som exempelvis IT-boomen i slutet av 1990-talet. Enligt GEM-undersökningarna har dock Sveriges position förbättrats sedan mitten på 2000-talet och 2012 var Sverige rankat på plats 13 av totalt 25 utvecklade länder. Det är fortfarande under snittet för små EU-länder men i paritet med övriga nordiska länder. Den svenska ökningen är dock uteslutande kopplad till de allra tidigaste faserna av nyföretagande, dvs de företag som är upp till tre månader gamla. Rensat för dessa är siffrorna mindre imponerande, Sverige hamnar återigen bland de lägst rankade vad gäller utvecklade länders nyföretagande.

5. Statistiken presenterad i detta och de två föregående styckena är hämtad från majnumret av *OECD Economic Outlook* och *OECD Employment Outlook*.

6. Den senaste GEM-studien omfattade 87 procent av global BNP och 74 procent av befolkningen. Se www.gemconsortium.org för den senaste internationella rapporten och Braunerhjelm m fl (2013) för den senaste Sverigerapporten.

USA har å andra sidan varit fast förankrat i toppen under hela den period som GEM-undersökningen genomförts (1999–2012).

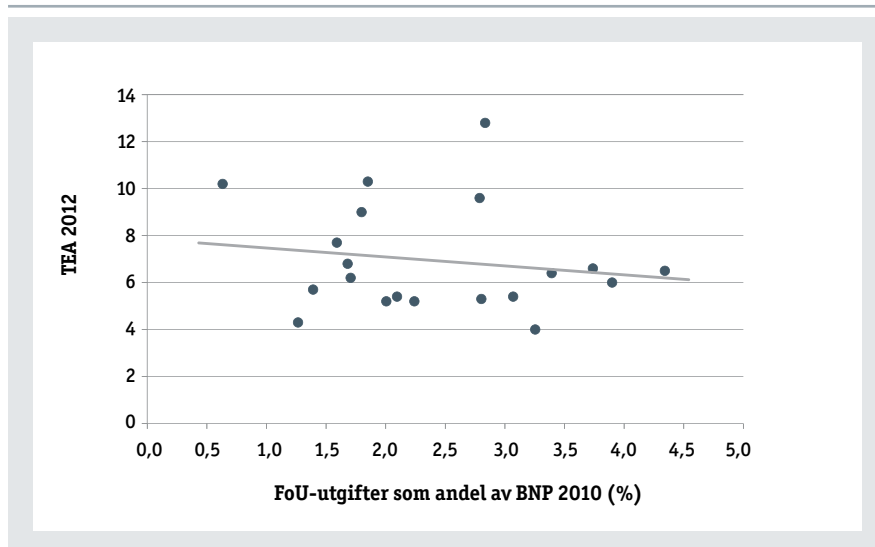
För att fånga motiven att bli entreprenör, är det alltmer vanligt att skilja mellan möjlighets- och nödvändighetsbaserat entreprenörskap. Det förra syftar på *pull-effekter* som uppstår i samband med att en individ upptäcker eller skapar en entreprenöriell möjlighet, medan det senare innebär att individer tvingas ut (push) i egenföretagande på grund av arbetslöshet eller brist på attraktiva anställningserbjudanden. Den helt dominerande delen av det svenska entreprenörskapet bedöms enligt GEM vara möjlighetsbaserat – nära 90 procent, medan motsvarande andel är något lägre för USA (omkring 75 procent).

Ny kunskap är uppenbarligen en potentiell källa till nya och utökade entreprenöriella möjligheter. Trots att kunskap är både ett diffust och mångfacetterat begrepp är forskning och utveckling, FoU, ett klassiskt sätt att mäta hur mycket resurser som läggs på att generera ny kunskap. Sverige är ett av de länder som har störst investeringar i FoU relativt till BNP (3,4 procent 2011), men trenden är nedåtgående till följd av bl a större företags nedläggning eller utflyttning av sina FoU-enheter. Israel är det enda land som ligger klart högre än Sverige och vissa år har även Finland legat före.

Höga FoU-investeringar kan förväntas spilla över till investeringstillfällen i kunskapsintensiva och teknologiskt avancerade verksamheter av befintliga företag, men bör även utgöra en grund för nya teknikbaserade satsningar. Dock, som framgår av Figur 1, visar en enkel korrelation mellan utgifter för FoU och total entreprenöriell aktivitet inte på ett positivt samband mellan de två variablerna. Den mycket högre totala entreprenöriella aktiviteten i USA jämfört med Sverige kan svårligen förklaras av en högre kunskapsbas i form av större satsningar på FoU. Således, trots att möjlighetsbaserat entreprenörskap dominerar i både Sverige och USA, förefaller sambandet mellan investeringar i kunskap (mätt som FoU) och entreprenörskap vara obefintligt. Det understryker att kunskapssatsningar måste kompletteras med institutioner som främjar entreprenörskap och företagsbyggande för att kunna omvandlas till samhällsekonomiska nyttigheter.

En relaterad – och från ett policyperspektiv ytterst relevant – fråga gäller huruvida det finns ett samband mellan graden av entreprenörskap och den potentiella entreprenörens förväntade framtida avkastning av att starta ett företag? Vad gäller tillväxtambitioner, mätt som den förväntade ökningen av antalet anställda i det egna företaget de kommande fem åren, är svenska entreprenörer i regel försiktiga (bland utvecklade länder har Sverige bara sju av 25 länder bakom sig) medan amerikanska entreprenörer har de allra mest expansiva planerna. För andra prestationsmått, som exempelvis innovativa aktiviteter och graden av internationalisering, är länderna rankade på liknande sätt (Braunerhjelm m fl 2013). Detta kan verka överraskande med tanke på de större investeringarna i FoU i Sverige och den betydligt mindre inhemska marknaden.

FIGUR 1: SAMBANDET MELLAN ANDELEN AV POPULATIONEN (20–64 ÅR) ENGAGERAD I ENTREPRENÖRSKAP (TEA 2011) OCH FOU SOM ANDEL AV BNP (2009)



Anm.: TEA är en förkortning av Total Entrepreneurial Activity, vilket är GEMs mest omfattande mått på entreprenöriell aktivitet. Måttet definieras som den andel av befolkningen som uppger att de under de senaste 3,5 åren startat eller vidtagit åtgärder för att starta ett företag.

Källa: Egna beräkningar baserade på data från www.gemconsortium.org och OECD (2011).

Är Sverige fortfarande institutionellt avvikande?

Enligt flertalet forskare finns det olika distinkta typer av marknadsekonomier. Hall och Soskice (2001) identifierar olika "varianter av kapitalism". De skiljer mellan koordinerade marknadsekonomier (CMEs) och liberala marknadsekonomier (LMEs). Båda typerna kan uppvisa likartade inkomstnivåer och tillväxttakter, men CMEs präglas av större inslag av allomfattande och generösa socialförsäkringar och andra inkomstutjämningsystem liksom en jämnare inkomst- och förmögenhetsfördelning. Esping-Andersen (1990) identifierar istället "tre världar av välfärdskapitalism" med den amerikanska liberala välfärdsstaten som den ena extremen och den skandinaviska/socialdemokratiska välfärdstypen i andra änden av spektrat (och med den kontinentaleuropeiska korporativistiska modellen i mitten).

Således betraktas USA av många som det land vars ekonomiska utfall ligger närmast det som förväntas i en helt fri marknadsekonomi, medan de skandinaviska länderna, och framförallt Sverige, betraktas som ett av de främsta exemplen på koordinerade marknadsekonomier. Denna påstådda paradigmskillnad mellan USA och Sverige/Skandinavien utgör också motiveringen till Acemoglu m fl:s (2012)

diskussion kring ”kramgo” (*cuddly*) kontra ”kniven-på-strupen” (*cut-throat*) kapitalism som olika länders strategier för att hantera globaliseringens effekter i form av ökad ekonomisk integration och snabbare teknikspridning mellan länder.⁷

Det finns trots allt anledning att tvivla på att dessa distinktioner fortfarande är lika markerade som de tidigare varit. En avgörande orsak till Sveriges tillväxt under de två senaste årtiondena var viktiga reformer under sent 1980-tal, genomförda ett knappt årtionde tidigare i USA, och de omfattande ekonomiska reformer som utlöstes och möjliggjordes av den svåra krisen under tidigt 1990-tal (se Bergh 2013 och Bergh och Erlingsson 2009 för vidare detaljer):

- 1985–93: Avreglering av kredit- och valutahandelsmarknaderna; alla hinder för utländskt ägande i svenska företag avvecklas.
- 1990: Inledningen av avreglering av statliga monopol: elmarknad, post, telekommunikation, järnväg, taxi och inrikesflyg.
- 1990–91: En omfattande skattereform som sänker den högsta marginalsattesatsen från 75 till 50 procent och halverar bolagsskatten.
- 1990–97: Riksbanken blir självständig och ett explicit inflationsmål införs.
- 1991–2000: En total eller partiell utförsäljning av flertalet statligt ägda företag.
- 1992: Ett fritt skolval införs i form av betalpengssystem; en liknande struktur används också i högre utsträckning vid barnomsorg, äldreomsorg och andra skattefinansierade välfärdstjänster.
- 1992–: Nivån på sjukersättning, förtidspensioner och arbetslöshetsersättning ges ett relativt lågt tak och kvalifikationskriterierna har gjorts striktare genom en serie förändringar.
- 1993: Privata, vinstdrivande arbetsförmedlingar tillåts.
- 1994–98: Ett nytt, delvis fonderat pensionssystem med automatisk balansering införs.
- Tidigt 1990-tal: Fri marknad för radio och television.
- 1995: Sverige går med i Europeiska Unionen.
- 1997: Introduktion av en ny budgetprocess med utgiftstak och en lag som fastställer att varje förslag till höjda offentliga utgifter måste åtföljas av ett finansieringsförslag (en motsvarande skatteköjning eller en nedskärning av andra utgifter).
- 1997: Tillfälliga anställningskontrakt tillåts.
- 2001: Företag med färre än 10 anställda tillåts göra undantag för två anställda från regeln ”sist-in-först-ut” vid uppsägningar.

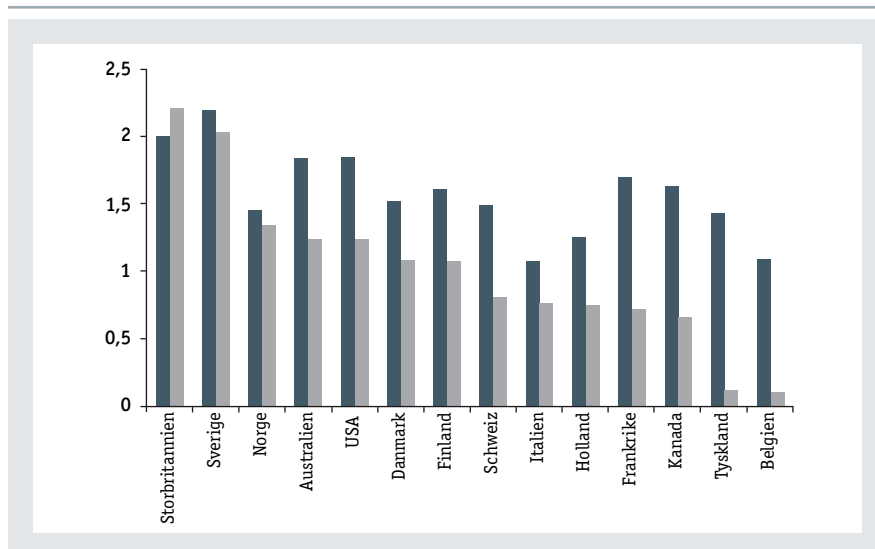
7. Hicks och Kenworthy (1998) identifierar Sverige som det mest (och USA som minst) neokorporativa av alla OECD-länder vid mitten av 1980-talet.

Arbetsmarknaden har också kraftigt avkorporativiserats:

- Efter att de centraliserade löneförhandlingarna brutit samman ökar löneskillnaderna mellan tjänstemän- och kollektivanställda löntagare (Edin och Topel 1997; Davis och Henrekson 2005).
- Medlemskapet i fackföreningar har sjunkit med 20 procentenheter för kollektivanställda löntagare sedan mitten av 1980-talet (Kjellberg (2001) och Medlingsinstitutet, 2012).
- Arbetsmarknadens parter har traditionellt sett haft stort inflytande på det politiska beslutsfattandet, men sedan 1990-talet är parterna inte längre representerade i viktiga myndighetsstyrelser (Öberg och Svensson 2005).

Inkomstfördelningen har, dock från en mycket låg nivå, också blivit betydligt mer ojämn. Ginikoefficienten har ökat med näst intill 50 procent och kvoten mellan den disponibla inkomsten för 90:e och 10:e percentilen i inkomstfördelningen har stigit med en tredjedel. Detta är en kombinerad effekt av ökad lönespridning, ett mindre progressivt skattesystem och en ojämnare fördelning av antalet arbetade timmar över hushåll (Freeman m fl 2010). Trots detta har Sverige fortfarande en av de jämnaste inkomstfördelningarna bland utvecklade länder.

FIGUR 2: ÖKNING I EKONOMISK FRIHET (GRÅ) OCH GLOBALISERING (BLÅ) MELLAN 1970 OCH 2000 I UTVALDA LÄNDER



Källa: Egna beräkningar baserat på data från <http://globalization.kof.ethz.ch> och <http://www.freetheworld.com/>. Se Gwartney m fl (2009) och Dreher (2006) för ytterligare detaljer.

Även i andra dimensioner utmärker sig Sverige. Exempelvis är Sverige tillsammans med Storbritannien de länder som kraftigast ökade graden av globalisering och den ekonomiska friheten från 1970 till år 2000 (Figur 2).

Sammanfattningsvis har den svenska ekonomin (och många andra mogna ekonomier som har presterat bra de senaste åren) genomfört genomgripande reformer av det ekonomiska systemet de senaste 25 åren. Detta gör den så ofta använda karaktäriseringen av Sverige som en koordinerad marknadsekonomi eller en "kramgo" form av marknadsekonomi, i motsats till den liberala/"kniven-mot-strupen" marknadsekonomi, mindre relevant och kanske numera till och med missvisande.

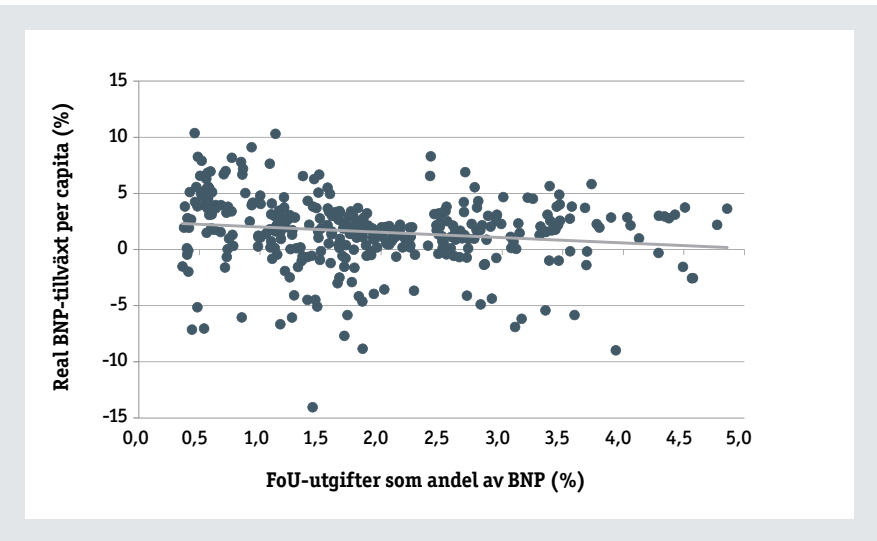
Samtidigt innebär detta inte ett förnekande av att det finns viktiga institutionella skillnader mellan USA och Sverige, skillnader som potentiellt har signifikanta effekter på entreprenörskap och tillväxt bland innovationsbaserade företag, vilket är rapportens huvudfokus.

Tillväxtens byggstenar: Kunskap och entreprenörskap

Efter de inflytelserika bidragen av Robert Lucas (1988) och Paul Romer (1986, 1990) betraktas vanligtvis investeringar i kunskap – mätt som FoU och utgifter för utbildning som andel av BNP – som den viktigaste faktorn bakom och drivkraften till ekonomisk tillväxt. Denna kunskapsbaserade tillväxtmodell används även i stor utsträckning som bas för att motivera politiska åtgärder för att främja den ekonomiska tillväxten. Det råder ingen tvekan om att den ofantliga välståndsökning som skett sedan den industriella revolutionen till stor del möjliggjorts av ny kunskap, ny teknologi och banbrytande innovationer. Samtidigt är resultaten av ekonometriska studier av effekter av investeringar i kunskap (FoU och utbildning) långt ifrån entydiga: vissa studier har konstaterat att ett positivt samband föreligger, andra inte (Bergman 2012). Om något, antyder en enkel korrelation mellan relativa utgifter för FoU och ekonomisk tillväxt bland OECD-länderna sedan 2001 ett negativt samband; se Figur 3. Som visas i Figur 4 är det heller inte möjligt att urskilja ett positivt samband mellan ett aggregerat mått för innovation (i detta fall EUs innovationsindex) och den årliga tillväxttakten, även om tidsperioden är för kort för att några säkra slutsatser ska kunna dras.

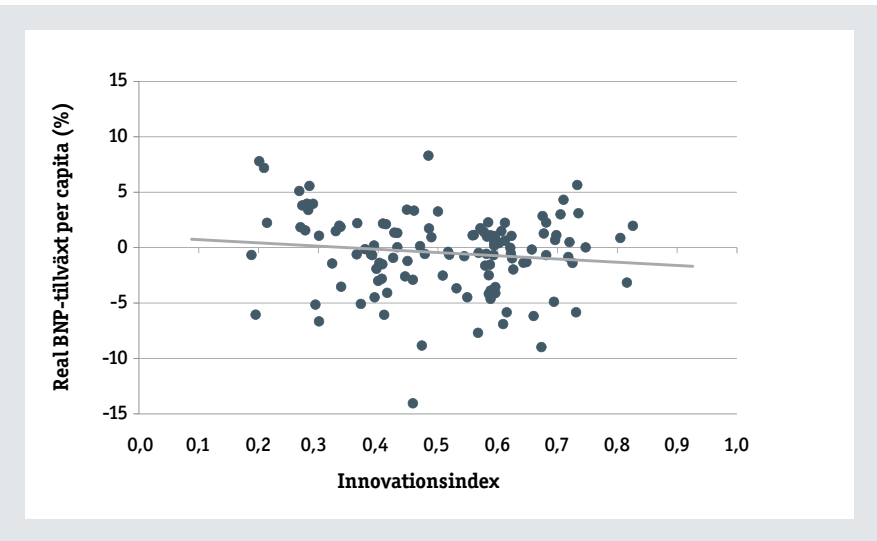
Således framstår varken framtagandet av ny kunskap genom FoU-investeringar eller innovativ aktivitet *per se* som tillräckliga för att åstadkomma ekonomisk tillväxt och ökat välstånd. Det betyder givetvis inte att dessa faktorer är oviktiga. Tvärtom är vår bedömning att det är ett nödvändigt men – vilket är den viktiga slutsatsen – inte tillräckligt villkor för att generera ekonomisk tillväxt. För det första har en stor andel av ny kunskap inte något potentiellt ekonomiskt värde. För det andra, och framförallt, en eller flera aktörer måste identifiera den del av den framtagna kunskapen som är ekonomiskt relevant och filtrera bort det övriga, för att sedan använda den nya kunskapen tillsammans med andra insatsfaktorer för att på ett effektivt sätt producera värdefulla varor och tjänster (Braunerhjelm m fl 2010).

FIGUR 3: FOU-UTGIFTER SOM ANDEL AV BNP OCH ÅRLIG TILLVÄXT I 33 OECD-LÄNDER, 2001–2009



Källa: Braunerhjelm (2012).

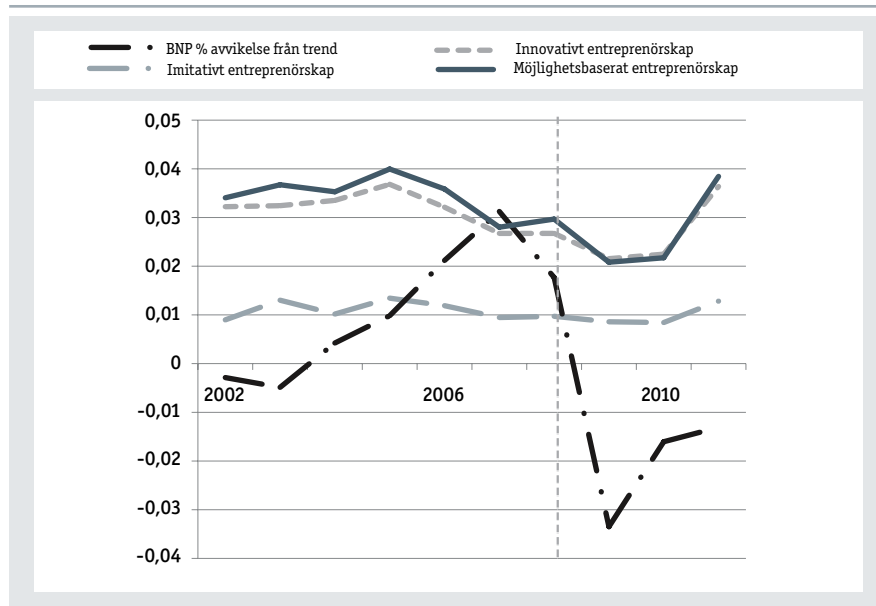
FIGUR 4: EUS INNOVATIONSINDEX OCH ÅRLIG TILLVÄXT, 2006–2010



Källa: Braunerhjelm (2012).

Utvecklingen av ett framgångsrikt företag kräver ett antal nyckelaktörer med kompletterande kompetenser som interagerar för att generera, identifiera, välja ut, expandera och utforska nya idéer för att tillgodose konsumenternas preferenser på ett mer effektivt sätt.⁸ Entreprenören, oavsett om denne finns inom existerande eller nystartade företag, är sannolikt den viktigaste aktören i dessa processer. På landsnivå ger en motsvarande enkel korrelation ett positivt samband. Men även andra typer av aktörer är centrala: innovatörer, riskkapitalister, industrialister, kvalificerad arbetskraft, kompetenta kunder och aktörer på andrahandsmarknaden.⁹

FIGUR 5: GDP % DEVIATION FROM TREND (BUSINESS CYCLE), INNOVATIVE AND IMITATIVE NASCENT ENTREPRENEURSHIP IN TERMS OF WORKFORCE, AGGREGATED OVER 22 COUNTRIES



Källa: Branuerhjelm m fl (2012).

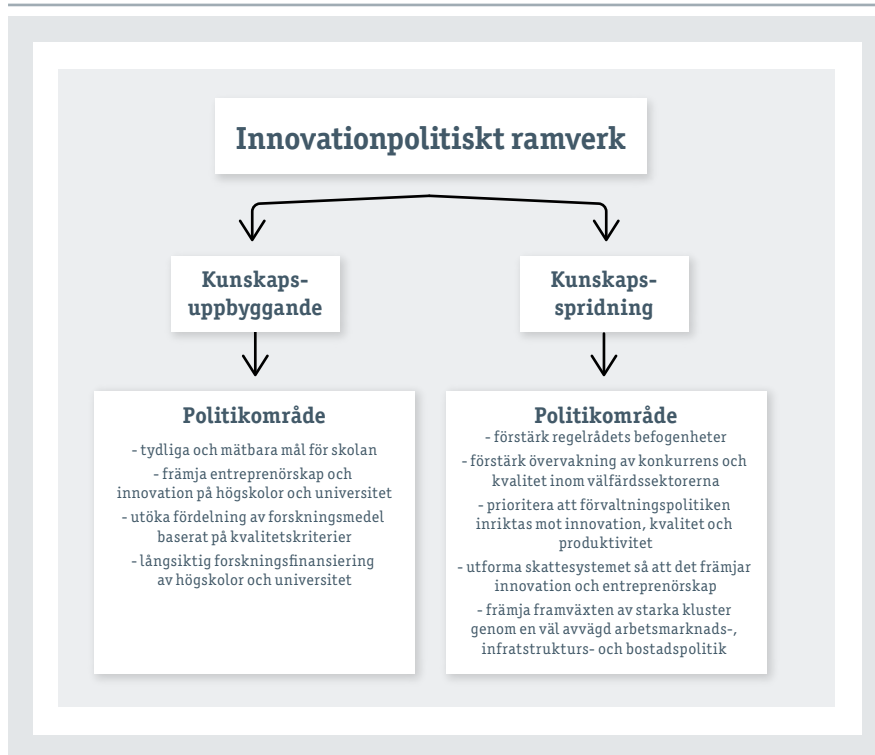
Det är särskilt viktigt att notera att introduktionen av nya idéer i ekonomin och den därpå följande utvecklingen av ursprungliga innovationer till storskaliga företag, generellt kräver två olika slags kompetens (Baumol 2004). Ibland utvecklas den

8. Tanken om kompletterande kompetensers betydelse för tillväxt är sannolikt först uttryckt av Gunnar Eliasson (t ex Eliasson och Eliasson 1996). Henrekson och Johansson (2009) använder detta explicit för att analysera effekterna av en rad policyområden på snabbväxande företag. Se också Phelps (2007, s 553) för en diskussion i linje med vår analys.
9. Det finns flera typer av aktörer på andrahandsmarknaden, såsom institutionella investerare i börsnoterade företag och utköpsbolag.

ursprungliga entreprenören till en industrialist och fortsätter att styra företaget då det växer, men ofta är det bättre att entreprenören stiger ned från den högsta verkställande positionen och att denna tas över av någon med den nödvändiga kunskap och de erfarenheter som krävs för att driva ett stort företag.

Framgångsrikt entreprenörskap och snabb företagstillväxt är en funktion av hur väl dessa aktörer – med sina olika kompletterande kompetenser – förvärvar och använder sig av sina kompetenser på sätt som gör det möjligt att i så hög utsträckning som möjligt skörda frukterna av just de kompletterande och därmed ömsesidigt förstärkande effekterna. Detta kan inte ske utan ändamålsenliga institutioner som harmonierar de olika aktörernas incitament. Med andra ord, olika sorters förmåga och specialkunskaper, krävs för att framgångsrika entreprenöriella projekt ska växa fram och nå sin fulla potential. Detta förutsätter i sin tur ett väl avvägt institutionellt – eller innovationspolitiskt – ramverk som skär genom flera olika policyområden. Ett sådant ramverk bör bäras upp av åtminstone två pelare: en politik för att förädla och bygga upp ny kunskap, samt en politik som främjar spridning av kunskap genom experimentellt beteende, risktagande och entreprenörskap (Figur 6).

FIGUR 6: ETT RAMVERK FÖR INNOVATIONSPOLITIKEN – 10 TESER



Källa: Braunerhjelm m fl 2012. Se denna för en mer ingående diskussion av ett innovationspolitiskt ramverk.

Avslutande kommentarer

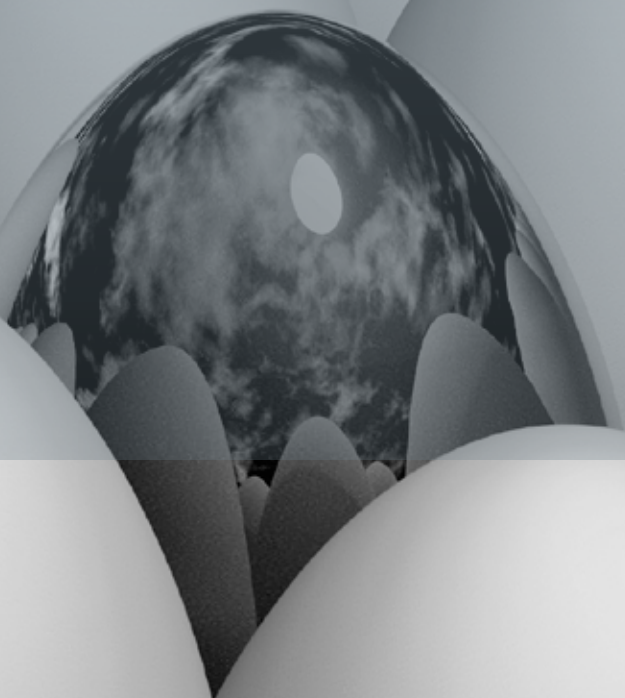
Idag råder konsensus om att uppfattningen att bra institutioner är grundläggande för tillväxt och framgång är den dominerande ståndpunkten.¹⁰ Detta innebär inte allt är löst och att vi nu vet precis hur ett land ska göra för att bli mer framgångsrikt. Det är relativt oproblematiskt att identifiera vad som gått fel och hur institutioner bör förbättras i dagens fattiga länder där medelinkomsten är substantiellt lägre än i de rikaste länderna, men det är avsevärd svårare att implementera dessa förbättringar.¹¹ Det är betydligt mer grannliga att peka ut vilka institutionella faktorer som är avgörande när man begränsar sig till att studera de allra rikaste länderna. Inkomsten per capita är mer än 50 gånger så stor i USA än den är i Sierra Leone och Haiti, men när USA jämförs med länder som Sverige, Schweiz och Nederländerna är skillnaderna i genomsnittsinkomst små eller obefintliga.¹²

För den som följer den politiska diskussionen i olika länder blir det genast uppenbart att människor är bekymrade över ett flertal aspekter kopplade till det egna landets komparativa svagheter. Så verkar vara fallet helt oavsett om landet i fråga är ett av världens allra mest välmående. Det är lockande att leta efter ett land som presterar väl i just det avseende man oroar sig för och sedan argumentera för att ett visst element av en institution, som anses orsaka detta utfall, är viktigt och därför bör importeras. Det är nu det blir komplicerat; varje land har en egen unik kombination av formella och informella institutioner som har vuxit fram evolutionärt över tid. Hur effektiv ett institutionellt ramverk är beror på hur väl de olika elementen i ramverket förstärker och kompletterar varandra. En isolerad och ogenomtänkt förändring av ett enskilt element i ramverket kan därför underminera effektiviteten i helheten. Även om en rad studier visar på att en viss lag eller regel starkt bidragit till ett annat lands framgång på ett område, där det egna landet presterar mindre väl, kan en okritisk import av denna lag eller regel till ett i övrigt oförändrat ramverk ändå försämr situationen.

Det krävs därför ett mått av försiktighet och ödmjukhet. Samtidigt finns inget annat sätt än att lära från de bästa och vara vaksam på den problematik som är förknippad med att importera regelverk och institutioner från andra länder. Kort sagt, trots att det är naivt att tro att länder kan imitera och importera färdiga institutioner från andra länder, finns det utrymme för att lära, adoptera och anpassa. Betydelsen av andra institutionella skillnader som potentiellt kan vara viktiga, t o m avgörande, för ekonomins prestationsförmåga och välståndsskapande bör understrykas.

-
10. Daron Acemoglu har tillsammans med ett antal medförfattare funnit starkt stöd för detta perspektiv under de senaste åren, framförallt med den monumentala boken *Why Nations Fail* (Acemoglu och Robinson 2012). Se även Sachs (2012) för kritik, och Glaeser m fl (2004) som hävdar att ekonomisk tillväxt och ackumulering av humankapital är föregångare till förbättringar av institutioner.
 11. Som visats av North (1990) och Easterly (2001), att kopiera institutioner utan kontextuell anpassning är sällan en framgångsrik strategi.
 12. USAs köpkraftsjusterade inkomst per capita 2010 var identisk med Schweiz, 19 procent högre än i Sverige och 10 procent högre än i Nederländerna (OECD, *Main Economic Indicators*, Vol. 2012/2).

"Avreglering av finansmarknaderna och
aktiva statliga åtgärder för att främja
riskkapitalmarknaden har hjälpt den
svenska riskkapitalmarknaden att utvecklas snabbt"



RISKKAPITAL TILL ENTREPRENÖRER:

VILKEN ROLL SPELAR FINANSMARKNADERNA, SKATTEPOLITIKEN OCH ARBETSMARKNADSREGLERINGARNA?¹³

● JOACIM TÅG

Inledning

I flera länder har vi under de senaste åren sett statliga initiativ inriktade på att stärka tillväxt och jobbskapande. En del av dessa har fokuserat på att understöda en aktiv riskkapitalmarknad (för *venture capital*-investeringar). Detta har skett antingen genom direkt statlig inblandning i form av statliga riskkapitalprojekt eller indirekt genom försök att skapa en god institutionell miljö.

För att tydliggöra vilka institutionella faktorer som korrelerar med en aktiv riskkapitalmarknad presenterar denna studie en jämförelse över utvecklingen i USA och i Sverige med fokus på tre institutionella ramverk: de finansiella marknaderna, skattepolitiken, och arbetsmarknadsregleringar. Jämförelsen av riskkapitalmarknadernas historiska utveckling i Sverige med den i USA visar att sannolika förklaringar till att riskkapitalmarknaderna utvecklats långsammare i Sverige än i USA är en senare liberalisering av de finansiella marknaderna i Sverige, den svenska skattepolitiken, samt att Sverige haft striktare arbetsmarknadsregleringar än USA. I Sverige har staten spelat en mer framträdande roll än i USA.

Avregleringen av finansmarknaderna och aktiva statliga åtgärder för att stödja riskkapitalmarknaderna har antagligen bidragit till faktumet att den svenska

13. Detta kapitel bygger på stora delar av Lerner och Tåg (2013). Jag vill tacka Odd Lyssarides för utmärkt forskningsassistent.

riskkapitalmarknaden under de senaste två decennierna har kommit att bli en av de tio mest aktiva i världen (mätt som kvoten mellan investeringar och BNP). För att i framtiden fortsätta stödja utvecklingen på den svenska riskkapitalmarknaden kan en god väg vara att jobba vidare på att förbättra de tre nämnda institutionella ramverken. Exempel på åtgärder inkluderar lägre beskattning av entreprenörsinkomster (lättnader av 3:12-reglerna) och optioner, ett större fokus på "flexicurity" i arbetsmarknadspolitiken, samt införande av regelverk som underlättar börsnoteringar för mindre bolag.

Kapitlet är upplagt enligt följande. Nästa avsnitt undersöker riskkapitalbolagens roll i samhället och svarar på frågan varför åtgärder för att främja en aktiv riskkapitalmarknad kan vara motiverade. Avsnitt 3 jämför den institutionella miljön i USA med den i Sverige och avsnitt 4 ger en översikt över den akademiska litteraturen som rör riskkapital och de finansiella marknaderna, skattepolitiken, samt arbetsmarknadsregleringar. Avslutningsvis sammanfattas kapitlet och policyimplikationerna diskuteras.

Riskkapitalbolagens roll i samhället

En aktiv riskkapitalmarknad kan stärka den ekonomiska tillväxten.¹⁴ Argumentet för att stärka riskkapitalmarknaderna grundar sig i makroekonomisk standardteori: för att producera något krävs kapital och arbetskraft och hur kombinationen mellan kapital och arbetskraft ser ut är centralt för hur mycket som kan produceras. Med en given mängd insatsvaror kan produktionsmängden öka genom att produktiviteten ökar. Detta möjliggörs genom att nya innovationer tas till marknaden.¹⁵ Innovationer når ofta marknaden och ekonomin genom unga och entreprenöriella bolag. Acs och Audretsch (1988) visar att små bolag bidrog med nästan hälften av innovationerna, men också att det fanns en stor skillnad mellan olika industrier; små bolag tenderade att vara viktigare i mindre mogna och mindre koncentrerade branscher. Nya mindre bolag valde också att introducera produkter på mer riskfyllda sätt jämfört mer etablerade bolag (Aron och Lazear, 1990). Även om de oftare misslyckades, lyckades de oftare etablera riskfyllda innovationer med stor genomslagskraft.

Yngre entreprenöriella bolag kan ha svårt att hitta finansiering från privata investerare och banker på grund av två imperfektioner på kapitalmarknaderna. Den första är den moraliska risken (moral hazard, eller även kallat agent-problemet, se Jensen och Meckling, 1976). Intressekonflikter mellan entreprenören och investeraren begränsar möjligheten för yngre bolag att attrahera privata investerare eftersom entreprenören har incitament att spendera bolagets pengar då han eller hon inte kommer att stå för den fulla kostnaden för utgifterna. Skuldfinansiering är inte heller alltid möjlig eftersom entreprenören då har incitament att ta på sig risker som från bankens perspektiv är alltför höga. Entreprenören tjänar på om bolaget går bra samtidigt som det är banken

14. Se Lerner (2009) för en genomgående diskussion.

15. Se det teoretiska arbetet av Solow (1956) och Romer (1986, 1990). Se Carree och Thurik (2010) och Braunerhjelm (2011) för en undersökning av sambandet mellan entreprenörskap, innovation och tillväxt.

som förlorar om bolaget går i konkurs. Den andra imperfektionen är asymmetrisk information. Privata investerare räds att entreprenören endast emitterar aktier om bolaget är övervärderat (Akerlof 1970; Myers and Mailuf, 1984; Greenwald, Stiglitz och Weiss, 1984). Bankfinansiering är inte nödvändigtvis heller tillgänglig eftersom banker räds att det, vid varje given räntenivå, enbart är entreprenörer med mycket riskabla projekt som behöver låna (Stiglitz och Weiss, 1981).

Riskkapitalbolag är experter på att lösa de problem som moralisk risk och asymmetrisk information för med sig. Därigenom fungerar de som mellanhänder för finansiärer med kapital och entreprenörer med idéer. För att överbrygga problem med asymmetrisk information spenderar riskkapitalbolagen mycket tid och pengar på att skaffa sig en detaljerad bild av bolaget och dess entreprenör (Chan 1983). Ofta kräver de styrelseplatser för att noggrant kunna följa entreprenören och ge råd kring företagets utveckling (Cornelli and Yosha, 2003; Hellman, 1998). För att minska problem med moralisk risk använder de sig av finansiella kontrakt som till exempel innefattar att kräva preferensaktier, de upprättar restriktiva avtal (Kaplan and Strömberg, 2004), och de sprider ut sina investeringar i ett bolag över tid så att senare investeringar är beroende på hur väl bolaget utvecklats (Admati och Pfleider 1994). Vidare gör riskkapitalbolagens tidsbegränsade ägande att det finns starka incitament att investera i det entreprenöriella bolagets utveckling eftersom eventuella framtida köpare kan vara villiga att betala både för att ta över ägandet av bolaget och att för att hindra rivaler ifrån att ta över ägandet (Norbäck och Persson, 2009).

Det finns stöd för att riskkapitalfinansiering är särskilt värdefullt för innovativa snabbväxande företag. Hellman och Puri (2000) använder sig av en databas över entreprenöriella företag i Silicon Valley under åren 1994 till 1997 och delar upp dessa i "innovationsföretag" (de som är först med att introducera nya produkter på marknaden) och "imitationsföretag" (som imiterar andra företag). Studien visade att innovationsföretagen är mer sannolika att få finansiering genom riskkapitalbolag jämfört med imitationsföretagen. Det finns också stöd för ett samband mellan innovation och riskkapitalinvesteringar på branschnivå. Kortum och Lerner (2000) använde sig av en regelförändring i USA under sent 1970-tal för att studera hur inflöde av kapital till riskkapitalsektorn påverkade patentsökning på branschnivå. De visade att en dollar i riskkapitalsektorn bidrog till patentering tre till fyra gånger oftare än en dollar i traditionell forskning och utveckling i ett företag. De fann också att andra patent mycket oftare hänvisade till patent från riskkapitalfinansierade bolag jämfört med patent från företag som ej varit riskkapitalfinansierade, vilket indikerar att patenten från företag som mottagit riskkapitalinvesteringar var mer värdefulla.

En välfungerande riskkapitalmarknad kan alltså bidra till ekonomisk tillväxt genom att underlätta för entreprenöriella snabbväxande företag att hitta finansiering. Att däremot enbart låta riskkapitalbolag växa fram av sig själva är inte nödvändigtvis tillräckligt. Riskkapitalbolagens verksamhet kan nämligen ha positiva effekter för ekonomin i övrigt. Först och främst finns det en positiv spiraleffekt i riskkapitalverksamheten. När branschen har uppnått en viss nivå av aktivitet är det mycket lättare att få den att fortsätta fungera väl och växa till sig. När ett kluster med

riskkapitalbolag etablerat sig i en region skapas strukturer och erfarenheter som vidare främjar tillväxt. Erfarna jurister och revisorer är tillgängliga och investerare och entreprenörer får erfarenhet och förtroende för hur riskkapitalbolagen arbetar. Till en början kan således riskkapitalmarknaden behöva hjälp från statligt håll för att komma igång. Utöver detta så finns positiva följd effekter i verksamheten som riskkapitalbolagen finansierar. Som redogörs för ovan har tidigare studier visat att en aktiv riskkapitalmarknad främjar forskning, utveckling och nya innovationer. Likaså har det visats att forskning och utveckling har spridningseffekter i resten av ekonomin som inte beaktas av privata aktörer. Griliches (1992) konstaterade att gapet mellan privat och samhällelig avkastning på forskning och utveckling, FoU, sannolikt ligger på runt 50 till 100 procent av den privata avkastningen. På så vis internaliserar inte riskkapitalmarknaden helt och hållet den effekt den har på ekonomin i sin helhet. Detta betyder att en statlig aktiv politik för att främja riskkapitalmarknadens verksamhet är motiverad. Som denna studie argumenterar är skapandet av ett välfungerande institutionellt ramverk i samhället en viktig komponent i denna politik.

Riskkapitalmarknaderna i USA och Sverige i historiskt perspektiv

Utvecklingen i USA

Starten för den amerikanska riskkapitalbranschen var när MIT:s ordförande Karl Compton, generalen Georges Doriot och ett antal framträdande affärsmän etablerade *American Research and Development Corporation* (ARDC) (Gomers och Lerner, 2001). Tanken med ARDC var att investera i företag som kommersialiserade den amerikanska arméns uppfinningar från andra världskriget. Under åren som följde uppkom flera liknande bolag och det första riskkapitalbolaget med kommanditbolagsstruktur grundades 1958.

Den amerikanska regeringen började under 1960-talet stötta riskkapitalmarknaden i och med att initiativet *Small Business Investment Company* (SBIC) sätts. Sådana SBIC:er var federalt administrerade riskkapitalpooler. När SBIC hittat privata investerare matchade regeringen den privata investeringen med offentliga medel eller genom lånegarantier. Till en början utnyttjades SBIC i hög utsträckning men då de var olämpligt utformade föll de flesta senare samman. Under 1970- och 1980-talet ökade aktiviteten på den amerikanska riskkapitalmarknaden. Den ekonomiska utvecklingen var stark och pensionsfonder tilläts efter regelförändringar 1979 att investera i riskkapitalfonder. Detta bidrog till att andelen pensionskapital i riskkapitalfonder ökade från 15 procent under 1978 till 50 procent under 1986.

När ekonomin bromsade in under sent 1980-tal och tidigt 1990-tal minskade den totala aktiviteten på riskkapitalmarknaden. Investeringar i riskkapitalfonder under 1990-talets första hälft nästan halverades jämfört med 1980-talets senare hälft. Detta förändrades dock under den andra halvan av 1990-talet, delvis på grund av ett antal högprofilerade börsintroduktioner som generat imponerande avkastning till investerare (Gompers och Lerner, 2001). Vidare uppstod ett ökat intresse från företag

att investera och gå in i partnerskap med riskkapitalbolag som komplement till deras interna FoU. Under denna period gick en stor del av riskkapitalinvesteringarna till IT-bolag (uppmot 60 procent år 1999). Bland annat investerade riskkapitalbolag i företag som Apple, Microsoft, Cisco och Sun Microsystems.

Efter att IT-bubblan sprack och aktiemarknaden kraschade år 2001 led ett stort antal riskkapitalbolag stora förluster och gick under. Antalet transaktioner minskade från ca 5 000 under år 2000 till ca 1 600 under år 2003 (en minskning motsvarande 70 procent). Marknaden återhämtade sig däremot kort därefter och antalet transaktioner har stabiliserats till ca 3 000 per år. Under 1990-talet skedde även en drastisk internationalisering av den amerikanska riskkapitalbranschen som innan årtiondets början främst var en inhemsk angelägenhet. Aizenman och Kendall (2008) visar med hjälp av data innehållandes över 100 länder att andelen internationella investeringar av riskkapitalbolag ökade från 15 procent under tidigt 1990-tal till över 40 procent år 2007. Enligt deras data har USA konsekvent varit världens största nettoexportör av riskkapitalinvesteringar.

Utvecklingen i Sverige

Ett land som mottagit en stor andel av dessa riskkapitalinvesteringar har varit Sverige. Historiskt sett tog dock den svenska riskkapitalmarknaden fart många decennier efter den amerikanska. Medan de första amerikanska riskkapitalbolagen var privata initiativ har den svenska staten varit djupt involverad i den svenska riskkapitalmarknaden ända från början. År 1973 startades det första svenska riskkapitalbolaget (Företagskapital). Detta var ett samarbete mellan den svenska staten och ett antal svenska banker (Herzhog 1990; Cornelius och Isaksson, 1998) och ledde till att flertalet riskkapitalbolag startade under 1970-talets slut och 1980-talets början. De flesta var statliga initiativ med syfte att stödja små företag i diverse svenska regioner (Isaksson, 2006). Det dröjde till 1983 innan den första institutionella investeringen gjordes i ett svenskt privat riskkapitalbolag (Söderblom, 2011).

De statliga initiativen till att snabbt få igång den svenska riskkapitalmarknaden var en del av ett större reformarbete av det svenska finansiella systemet, från ett hårt reglerat bankbaserat system till ett lösare reglerat marknadsbaserat system (Englund, 1990). Under toppen 1986-87 stod den svenska staten för ungefär 42 procent av det förvaltade kapitalet hos drygt 20 riskkapitalbolag (Herzog 1990; Isaksson och Cornelius, 1998; Isaksson 2006). År 1990 gick den svenska ekonomin in i en djup svacka som innebar negativ real BNP-tillväxt som varade ända till 1993, och därmed mycket längre än den samtida nedgången i USA. Detta påverkade kraftigt riskkapitalbolagen. Avkastningsnivåerna var dystra och tillgången på kapital ströps (Herzog, 1990; Isaksson, 2006). Enligt Isaksson (2006) minskade antalet riskkapitalbolag till ca 10 år 1991 jämfört med över 20 under toppen 1986.

Precis som i USA karaktäriserades 1990-talet av en kraftig ökning av aktivitet på riskkapitalmarknaden. I Sverige var det under detta decennium som den privata riskkapitalbranschen blev stadigt etablerad. Detta förklaras av en mer välmående ekonomi, en ökning i privat sparande och av statliga initiativ som bland annat

inkluderade att Allmänna Pensionsfonden allokerade kapital till riskkapitalinvesteringar. Riskkapitalmarknadens uppgång höll i sig ända fram till börskraschen 2001 och utgjordes år 2000 av hela 160 aktiva riskkapitalbolag. Aktiviteten var intensiv under 1990-talets senare hälft och innan kraschen 2001 ledde hård konkurrens mellan nybildade riskkapitalbolag till att de svenska riskkapitalbolagen började investera i företag i allt tidigare stadier. Föga förvånande ledde börskraschen till att många oerfarna och nybildade riskkapitalbolag lades ned. Av 160 svenska lokala riskkapitalbolag fanns endast 80 kvar 2006 (Isaksson, 2006). Antalet transaktioner föll inledningsvis med 60 procent (från ca 100 stycken år 2000 till ca 40 år 2002); men precis som i USA återhämtade sig branschen efter 2005.

Trots excesserna under 1990-talet och den omfattande kraschen 2001 etablerades en aktiv svensk riskkapitalmarknad. År 2010 uppgick riskkapitalinvesteringarna i Sverige till 0,07 procent av BNP, vilket placerar Sverige på en sjätteplats i världen. USA ligger på andra plats med en motsvarande siffra på 0,20 procent. Sverige har dock den största riskkapitalmarknaden i Europa, mätt som andel av BNP. En del av förklaringen bakom den höga andelen investeringar ligger i att Sverige har kommit att bli en attraktiv destination för internationella riskkapitalinvesteringar. Enligt Aizenman och Kendall (2008) var Sverige under perioden 2003 till 2007 världens näst största nettoimportör av riskkapital, samtidigt som USA var den största nettoexportören. Men den kanske viktigaste förklaringen är de institutionella förändringar som skett i Sverige under de senaste decennierna, en fråga som nästa stycke analyserar i detalj.

Institutionella faktorer bakom den senare utvecklingen i Sverige

Detta stycke analyserar tre institutionella faktorer som kan tänkas ha påverkat den senare utvecklingen av riskkapitalmarknaden i Sverige: de finansiella marknaderna, skattepolitiken, och arbetsmarknadsregleringar. Det finns akademisk forskning som visat att samtliga dessa institutioner interagerar med utvecklingen av en aktiv riskkapitalmarknad. Stycket presenterar först den akademiska forskningen på området och jämför sedan utvecklingen i USA och Sverige.

Finansmarknaden

Den akademiska forskningen har lyft fram att välutvecklade finansmarknader är viktiga för riskkapitalbolag. Detta eftersom dessa ger goda avyttringsmöjligheter för riskkapitalbolagen. Avyttringen som riskkapitalbolagen gör efter en tids ägande är av största vikt eftersom att riskkapitalbolagens kunskaper och kapital leder till störst värdeökning tidigt i ett innovativt företags livscykel (Black och Gilson 1998). När ett företag mognar blir det enklare att attrahera finansiering från privata investerare och banker. Vid denna punkt kan riskkapitalbolagens kapital och kunskaper göra större nytta på annat håll. Om en lokal aktiemarknad är utvecklad kan riskkapitalbolagen genomföra börsnoteringar och då likvidera kapitalinsatsen. Om det finns välutvecklade aktiemarknader kommer de förstärka en aktiv riskkapitalmarknads effekter på

innovation och tillväxt eftersom innehaven löper under kortare tid samt eftersom fler unga och innovativa bolag kan ta del av riskkapitalbolagens kunskaper och kapital (Micchelacci och Suarez, 2004).

En börsintroduktion ger upphov till två ytterligare fördelar (Black och Gilson, 1998). Den första är att en notering på en aktiemarknad ger entreprenören som har tagit emot riskkapitalbolagets investering möjlighet att återfå kontroll över företaget eftersom riskkapitalbolagets kontrollrättigheter upphör att existera i samband med noteringen. Möjligheten att återfå kontroll över bolaget genom en framgångsrik börsintroduktion ger entreprenören starka incitament till ansträngning. Om finansieringen kommer från banker eller privata investerare som inte nödvändigtvis behöver avyttra sina investeringar kommer kontrollrättigheter att behållas om det entreprenöriella företaget är framgångsrikt. Den andra fördelen är att en börsintroduktion kan hjälpa riskkapitalbolaget att signalera sin kompetens och på så sätt göra det enklare att locka investerare i framtiden. Investerare får också fördelar från en börsintroduktion eftersom det gör det lättare för dem att placera framtida kapital i mer framgångsrika riskkapitalbolag istället för i de mindre framgångsrika bolagen. Black och Gilson (1998) visar på vikten av utvecklade aktiemarknader genom att jämföra riskkapitalmarknader i USA, Storbritannien, Japan och Tyskland, medan Jeng och Wells (2000) empiriskt visar att riskkapitalinvesteringar förekommer mer frekvent i länder med fler börsintroduktioner.

Utvecklingen i USA och Sverige

Gällande avregleringen av finansmarknaden är det tydligt att liberaliseringen i Sverige har skilts sig åt från den i USA. Rajan och Zingales (2003) presenterar bevis för att finansmarknaders utveckling världen över under det senaste årtiondet först avtog och senare tilltog. Detta stämmer för både USA och Sverige även om regleringarna på den svenska finansmarknaden var mer långtgående än på den amerikanska. Sannolikt bidrog detta till att den lokala svenska riskkapitalmarknaden utvecklades senare i Sverige (på 1970-talet istället för på 1940-talet som i USA). I Sverige kännetecknades 1960- och 1970-talet av lågt värderade noterade bolag, dyster aktivitetsnivå på börsen och få börsintroduktioner (Henrekson och Jakobsson, 2012). I USA såg saker och ting annorlunda ut med en mycket mer aktiv aktiemarknad och avreglerad finansmarknad. I början av 1960-talet och kring 1970 skedde två toppar i börsnoteringar i USA, där det totala värdet av börsintroduktionerna i förhållande till BNP på årsbasis uppgick till över 20 procent. Det var först i början på 1980-talet som liknande siffror började visa sig i Sverige.

1980-talets uppgång på finansmarknaderna utlöstes av en politisk svängning mot höger och en avreglering i både nationella och internationella finansmarknader. Detta inkluderade tillkomsten av en marknad för handel med småbolagsaktier (den så kallade "over-the-counter"-marknaden) som skapades av regeringen år 1982 (Isaksson, 2006). Avregleringen av finansiella marknader och uppgången i börsintroduktioner ledde till en betydande förbättring av riskkapitalbolagens avyttringsmöjligheter och till möjligheter för riskkapitalbranschen att utvecklas. Avyttringarna ledde till att riskkapitalbolagen kunde visa upp goda avkastningssiffror till investerarna och således

såg branschen väldigt attraktiv ut för nya investerare. När den svenska ekonomin började återhämta sig från 1990-talets djupa kris ökade riskkapitalbolagens förvaltade kapital dramatiskt. Denna utveckling drevs sannolikt av frekventa börsintroduktioner och ett inflöde av kapital från pensionsfonder. Detta uppsving lade grunden för den aktiva marknad som i dagens läge existerar i Sverige.

Skattepolitiken

Forskning har visat att ett lands skattesystem påverkar riskkapitalmarknaden genom att påverka viljan att starta företag, efterfrågan på riskkapitalinvesteringar och de avtal som skrivs mellan riskkapitalbolag och entreprenörer. Likaså finns en omfattande litteratur på temat relationen mellan beskattning och entreprenörskap.¹⁶ Flertalet författare har empiriskt visat att beskattning samvarierar negativt med entreprenörskap. Gentry och Hubbard (2000) visar att progressiv inkomstbeskattning minskar benägenheten att starta företag eftersom ökad progressivitet fungerar som en "skatt på framgång". Djankov, Ganser, McLiesh och Ramalho (2010) finner stöd för att allt för hög bolagsskatt inte bara påverkar mogna bolags investeringar utan även entreprenörskap genom att leda till avtagande avkastning av att starta nya företag eftersom det påverkar den förväntade vinsten negativt när företagen väl etablerats.

Keuschnigg och Nielsen (2003; 2004) visar i en serie teoretiska uppsatser om entreprenörskap, beskattning och riskkapital att höga skatter på arbete faktiskt kan öka antalet entreprenörer. Detta är en allmän jämviktseffekt på så sätt att högre skatter på arbete uppmuntrar till entreprenörskap, givet att den största delen av inkomsterna från entreprenörskap är kapitalinkomster. Kapitalinkomster hindrar å andra sidan riskkapitalmarknadens utveckling eftersom de minskar entreprenörens och riskkapitalbolagets avkastning som de får från ett framgångsrikt projekt. Detta minskar i sin tur incitamenten för entreprenörer att anstränga sig och minskar riskkapitalbolagens incitament att erbjuda stöd till portföljbolagen.

Kapitalinkomstbeskattning påverkar också efterfrågan på riskkapital. Gompers och Lerner (1998) visar att minskningar av den amerikanska kapitalinkomstskatten leder till öknings i investeringar i riskkapitalfonder på grund av ökad efterfrågan på riskkapital från entreprenörer. Slutligen påverkar också skattesystemet på vilket sätt entreprenörer blir kompenserade. Cumming (2005) studerar riskkapitalbolags avtal och kapitalinkomstbeskattning i Kanada och finner att minskningar i kapitalinkomstskatten samvarierar med öknings i användningen av konvertibla preferensaktier. Detta tyder på att en minskning i kapitalinkomstskatt minskar restriktionerna för vilken typ av avtal riskkapitalbolagen kan teckna med entreprenörer.¹⁷

Utvecklingen i USA och Sverige

Sveriges skattepolitik har sannolikt påverkat riskkapitalinvesteringar på tre sätt. För det första har den svenska beskattningen historiskt, och ända fram till 1991,

16. Se till exempel artiklarna som refereras till i Cullen och Gordon (2007).

17. Se även Poterba (1989a,b) som också understryker vikten av kapitalinkomstskatt i riskkapitalinvesteringar.

premierat skuldfinansiering före privata direktinvesteringar av riskkapitalbolag. För det andra har beskattningen av inkomster från entreprenöriell verksamhet varit hårdare i Sverige än i USA, även efter 1991 års skattereform. Slutligen har det svenska regelverket och skattepolitiken missgynnat de strukturer som riskkapitalbolag behöver för att effektivt kunna ta in kapital från institutionella investerare.

Sverige hade från 1960-talet fram till början av 1990-talet ett skattesystem med extrema skillnader i beskattning för olika typer av finansiering (Henrekson och Rosenberg, 2001). Skuldfinansiering var mest fördelaktigt och nyemissioner minst fördelaktigt samtidigt som individer beskattades mycket hårdare än stora skattebefriade institutioner. Detta förde med sig att skattesystemet systematiskt främjade kapitalintensiva, stora och noterade företag. Davis och Henrekson (1997) konstaterar att de svenska hushållens effektiva marginalskatt från inkomster av investeringar i nystartade företag uppgick till 51,3 procent vid en skuldfinansierad investering och 122,1 procent vid aktiefinansierad investering. För stora skattebefriade institutioner var marginalskatten på skuldfinansierade investeringar -64,8 procent och den effektiva marginalskatten var 15,9 procent för att emittera nya aktier. Under perioden mellan 1960-talet och skattereformen 1991 var individers effektiva marginalskatt på avkastning från aktieemissioner i entreprenöriella företag över 100 procent. Det är därför inte en överraskning att riskkapitalbranschen inte fick fotfäste förrän på 1990-talet. De tidiga statliga initiativen till att stödja etableringen av en riskkapitalbransch misslyckades i den meningen att nästan alla investeringar riktades mot större företag och i senare skeden på grund av skattestrukturens utformning (Braunerhjelm, 2000).

Vidare har, även idag, skattesystemets utformning lett till att incitamenten att bli entreprenör försämrats. Sverige har ett tvådelat skattesystem som skiljer på inkomst från kapital respektive arbete. Istället för som i USA, där entreprenörer beskattas på samma sätt som anställda, måste svenska entreprenörer följa särskilda skatteregler som klassar en del av deras inkomst som inkomst från kapital (med en låg skattesats) och en annan del som inkomst från arbete (med en högre progressiv skattesats). Sedan skattereformen 1991 delas skattesatsen mer specifikt upp i inkomst från aktiv affärsverksamhet och passiv affärsverksamhet (de så kallade 3:12-reglerna). Om enbart ett fåtal personer äger aktier i företaget där han eller hon arbetar så definieras inkomsten som en aktiv inkomst från arbete istället för som en inkomst från kapital (och företaget definieras som fåmansföretag). Detta i kontrast till en investering i ett större etablerat företag med spridd ägarbild där avkastningen skattas som kapitalinkomst. I början av 1990-talet beskattades passiva investerare med en sats om cirka 30 procent medan aktiva investerare beskattades med en sats om runt 41 procent (Braunerhjelm, 2000). Över tiden har reglerna förändrats på så vis att skattetrycket på aktiva investerare och entreprenörer har sänkts. Dock innebär uppdelningen mellan aktiv och passiv inkomst att aktiva investerare fortfarande beskattas hårdare än passiva investerare.

Uppdelningen mellan aktiv och passiv inkomst har en ytterligare bieffekt: den är särskild skadlig för riskkapitalfinansierade företag eftersom optioner klassificeras som inkomst på arbete. Detta innebär att de beskattas hårdare men även att företaget måste betala sociala avgifter på nästan en tredjedel av optionsbeloppet (Henrekson och

Rosenberg 2001, Henrekson och Sanandaji 2012). Den sammanlagda skattesatsen på aktieobligationer kan därför uppgå till runt 68 procent av värdet på optionerna. Detta skiljer sig avsevärt från hur aktieobligationer beskattas i det amerikanska skattesystemet. 1981 antogs The Incentive Stock Option Law som innebar att aktieobligationer blev ett fördelaktigt sätt att kompensera anställda och entreprenörer i små företag. Mottagaren av aktieobligationen betalar ingen skatt när optionen tas emot eller när den utnyttjas men beskattas enligt kapitalinkomstskattesatsen (runt 15 procent) när aktierna som optionen gett rätt till säljs (Gilson och Schizer, 2003). Innan reformen trädde kapitalinkomstskatten in när optionerna utnyttjades men inte när aktierna såldes. Denna "skattesubvention" för optionsbaserad ersättning gör det möjligt för små och snabbt expanderade företag att anställa och behålla talangfulla medarbetare även om kassaflödet är lågt.

Arbetsmarknadsregleringar

Akademisk forskning

Arbetsmarknadsreglering påverkar riskkapitalmarknaderna indirekt genom att påverka kompetensförsörjningen i entreprenöriella företag. Arbetsmarknadsregleringar finns i varierande skepnad men har gemensamt att de ökar de förväntade kostnaderna av att grunda och låta företag växa. På så sätt ökar barriärerna till entreprenörskap.¹⁸

Regleringar som gör det svårare att avskeda anställda leder i sin tur till att företagen blir mindre villiga att expandera och anställa personer. Starka anställningsskydd betyder även att arbetare som överväger att bli entreprenörer i så fall offerar en hög grad av inkomstrygghet och eventuellt andra förmåner de besitter på den nuvarande arbetsplatsen. Detta gör det mindre attraktivt att bli entreprenör.¹⁹ För det andra leder minimilöner och kollektiv lönebildning direkt till att det blir dyrare att anställa arbetare och expandera verksamheten. För det tredje kan ett lands socialförsäkringssystem leda till att den totala lönekostnaden blir högre eftersom företag måste betala arbetsgivaravgifter.

Det finns indikationer på att dessa arbetsmarknadsregleringar är mycket mer skadliga i sektorer med hög anställningsvolatilitet (omsättning på anställningar). Micco och Pagés-Serra (2008) visar att anställningsskydd minskar storleken på de sektorer som kännetecknas av stora inneboende skiftningar. Cuñat och Melitz (2007) visar att länder med mindre flexibla arbetsmarknadsregleringar tenderar att specialisera sig (i termer av internationell handel) på sektorer med låg anställningsvolatilitet.

Sektorer med hög anställningsvolatilitet utgör sådana sektorer där riskkapitalbolag m.fl. trivs eftersom de specialiserar sig på att hantera situationer med hög risk och stora informationsasymmetrier. Fallick (2006) visar att anställda i Silicon Valley byter arbetsgivare extremt ofta och att detta förstärker allokeringen av talangermellan

18. För en formell argumentation för sambandet mellan entreprenörens kostnader för att grunda företag och anställning, se Fonseca, Lopez-Garcia och Pissarides (2001).

19. Se Skedinger (2010) för en översikt över anställningsskydd.

företag. Bozkaya och Kerr (2013) dokumenterar att anställningsvolatilitet tenderar att vara högre i riskkapitalfinansierade europeiska företag än i liknande företag som har annan typ av finansiering. Data från The Global Entrepreneurship Monitor visar en klart negativ korrelation mellan arbetsmarknadsreglernas tröghet och andelen av befolkningen involverad i entreprenörskap och som har höga tillväxtförväntningar (Bosma och Levie, 2010).²⁰

I enlighet med ovanstående resonemang hävdar Jeng och Wells (2001) att en negativ korrelation mellan arbetsmarknadsregleringar och riskkapitalaktivitet i en studie som omfattar 21 länder under åren 1986 och 1995. Det största negativa sambandet hittades för investeringar gjorda i tidigt skede. Bozkaya och Kerr (2013) använder färskare data och kan empiriskt visa att starka anställningsskydd har hindrat den europeiska riskkapitalmarknadens tillväxt mellan 1990 och 2008 och särskilt i sektorer med högre anställningsvolatilitet. Dock visar de även att arbetsmarknadsregleringars effekter skiljer sig avsevärt beroende på vilken typ av anställningsskydd som tillhandahålls. Genom att skilja på att arbetsmarknadsregleringar och arbetsmarknadsersättningar (såsom arbetslöshetsersättning) visar de att typen av reglering spelar större roll än graden av reglering: de länder som i högre utsträckning förlitade sig på arbetsmarknadsersättningar utvecklade mycket starkare riskkapitalmarknader än de länder som lade större vikt vid anställningsskydd.

Utvecklingen i USA och Sverige

Enligt Botero m fl (2004) rankas Sverige betydligt högre än USA på index över arbetsmarknadsreglering (0,74 jämfört med 0,21), fackföreningsdeltagargraden (0,54 jämfört med 0,26) och index över socialförsäkringslagar (0,85 jämfört med 0,65). Det finns två centrala skillnader mellan USA och Sverige som kan kopplas till utvecklingen av lokala riskkapitalmarknader.

För det första har Sverige, jämfört med USA, historiskt sett haft en högt sammanpressad lönestruktur till följd av hög facklig anslutningsgrad och utbredda kollektivavtal. År 1980 tillhörde 88 procent av svenskarna ett fackförbund, motsvarande amerikanska siffror var 20 procent 1983 (Davis och Henrekson, 2005). Genom att jämföra lönespridningen i USA och Sverige visar Davis och Henrekson (2005) att en stor svensk-amerikansk skillnad i löneojämlikhet växt fram sedan 1960-talet eftersom den svenska lönestrukturen pressades samman. Författarna menar att denna utveckling drevs av den svenska lönebildningsprocessen i vilken större delen av lönerna fastställdes i förhandling mellan Svenska Arbetsgivareföreningen (SAF) och arbetstagarorganisationen LO. Den sistnämnda kämpade aggressivt för en sammanpressning av lönestrukturen ("lika lön för lika arbete"). Systemet bröt samman under 1980-talet och den svenska lönestrukturen har efter det rört sig mot den amerikanska. Den är dock fortfarande mer sammanpressad än i USA.

20. För en undersökning om kopplingen mellan företag med hög tillväxt och skatte- och arbetsmarknadsregler, se Henrekson, Johansson och Stenkula (2010).

Den sammanpressade lönestrukturen var ett stort problem för mindre företag. Som Davis och Henrekson (2005) beskriver ledde den till att det svenska näringslivets struktur rörde sig ifrån branscher med höga och låga medellöner men också ifrån branscher med hög lönespridning. Det är därför sannolikt att centraliserad lönebildning gjorde att det svenska näringslivet rörde sig ifrån entreprenöriella och snabbföränderliga innovativa branscher, det vill sig säga sådana branscher i vilka riskkapitalbolag oftast är verksamma. Eftersom kollektivavtalen också täckte arbetare som formellt sett inte tillhörde någon arbetstagarorganisation höjdes arbetsgivarnas kostnader generellt. En fingervisning på att den sammanpressade lönestrukturen försämrade villkoren för entreprenörskap är andelen egenföretagare av den totala arbetskraften som 1973 utgjorde 6,7 procent i USA och enbart 4,8 procent i Sverige. Efter det att den centrala lönebildningen under 1990-talet monterats ned var motsvarande siffra 7,6 procent i USA och 7,0 procent i Sverige (Davis och Henrekson, 1997). Som Henrekson och Sanandaji (2004) dessutom visar var inget av de 50 till omättning största företagen år 2000 grundat efter 1970.

Den andra centrala skillnaden är att det i Sverige under 1960- och 1970-talets instiftades strikta regler kring anställningsskydd. Lagen om anställningsskydd (LAS) som infördes 1974 gav stärkt skydd för äldre medarbetare vid avskedningsprocesser och begränsade avsevärt orsakerna för giltigt avsked. Det var inte förrän 1997 som möjlighet till visstidsanställningar (som ger företag möjlighet att anställa upp till fem arbetare i maximalt ett år) och möjlighet till att förhandla runt vissa av elementen i LAS infördes. "Sist in-först ut"-regeln lättades något år 2001 och företag med färre än tio anställda gavs då möjligheten att göra undantag från regeln för maximalt två personer. År 2007 infördes ytterligare en viktig lättnad, då det blev möjligt att visstidsanställa personer upp till 24 månader utan särskilda skäl (Skedinger 2008).

Centraliserad lönebildning och strikta regler för anställningsskydd har därför sannolikt hindrat utvecklingen av en riskkapitalbransch i Sverige innan 1990. Idag utgör anställningsskydd fortfarande ett hinder för branschens vidare utveckling. Med Bozkaya och Kerrs studie i åtanke skulle en utveckling från anställningsskyddsregler (såsom LAS) mot ett större fokus på arbetsmarknadsersättningar som en form av arbetstagarförsäkring (i likhet med det danska flexicurity) vara ett sätt att stödja den lokala riskkapitalmarknadens utveckling. Om strikta regler för anställningsskydd lever kvar finns det en risk för, som Cuñat och Melitz (2007) menar, att ekonomin skulle röra sig bort från de innovativa sektorerna med hög anställningsvolatilitet, något som i det långa loppet skulle inverka negativt på Sveriges innovationskraft.

Avslutande kommentarer

I detta kapitel hävdas att anledningen till att Sveriges riskkapitalmarknader utvecklades senare än i USA är skillnader i utvecklingen på de finansiella marknaderna, i skattepolitiken, och regleringarna på arbetsmarknaden. En viktig aspekt i utvecklingen av en svensk riskkapitalmarknad har varit statens betydande roll. Avreglering av finansmarknaderna och aktiva statliga åtgärder för att främja riskkapitalmarknaden har hjälpt den svenska riskkapitalmarknaden att utvecklas snabbt under de senaste två årtiondena.

Det finns dock fortfarande utrymme för ytterligare förbättringar av den svenska institutionella miljön. För att i framtiden fortsätta stödja utvecklingen på den svenska riskkapitalmarknaden kan en väg vara att jobba vidare på att förbättra de tre nämnda institutionella ramverken. Exempel på åtgärder inkluderar lägre beskattning av entreprenörsinkomster (lättnader av 3:12-reglerna) och optioner, ett större fokus på "flexicurity" i arbetsmarknadspolitiken, samt införande av regelverk som underlättar börsnoteringar för mindre bolag.

Att förbättra den institutionella miljön skulle bidra till att stärka den allmänna trenden av ökade utländska riskkapitalinvesteringar i Sverige. Som Lerner (2009) beskriver har närvaron av internationella riskkapitalbolag flertalet fördelar för ett land. För det första kan internationella investerare potentiellt ha större erfarenhet av riskkapitalinvesteringar och större kompetens, särskilt om de samarbetar med lokala riskkapitalbolag. Internationella riskkapitalbolag har i regel breda nätverk som kan vara till nytta för lokala entreprenörer. För det andra, när väl ett utländskt riskkapitalbolag har lärt känna hur en lokal marknad fungerar är det sannolikt att det återvänder i framtiden. För det tredje kan internationella riskkapitalinvesteringar främja lokalt entreprenörskap eftersom det uppstår framgångssagor som kan inspirera andra entreprenörer. Slutligen, även om entreprenörer flyttar verksamheten utomlands behåller de ofta starka band till hemlandet och kan också återvända som affärsänglar och mentorer till lokala entreprenörer vid ett senare tillfälle. Erfarenheten och nätverken de för med sig kan vara av central vikt för utvecklandet av framtidens svenska storföretag.

"Analyserna pekar tydligt på vikten
av näringslivserfarenhet och utbildning
för nya företags framgång"



VARIFRÅN KOMMER DE NYA TILLVÄXTFÖRETAGEN?

-EN SYSTEMATISK ANALYS AV NYFÖRETAGANDET I SVERIGE

● MARTIN ANDERSSON

Introduktion

Nya företag lyfts ofta fram som avgörande för tillväxt och förnyelse av näringslivet. Entreprenörskap och nyföretagande är dock en mycket heterogen grupp, med stora skillnader i överlevnad och sysselsättningstillväxt (Mata m fl 1995). Många nystartade företag överlever endast en kort period, och av de som överlever är det få som växer i termer av sysselsättning.

Men samtidigt är det unga snabbväxande företag som i första hand bidrar till sysselsättningstillväxten i många länder, inte minst i Sverige (Henrekson och Johansson 2010). Tillika tyder forskningen på att nyföretagandets effekter på den långsiktiga produktivitetsutvecklingen i ekonomin som helhet till stor del kan hänföras till de nya företag som överlever en längre tid och därmed på allvar kan utmana och "disciplinera" befintligt näringsliv (Fritsch och Noseleit 2012).

Detta reser flera frågor: Varifrån kommer de nya tillväxtföretagen? Vad kännetecknar dem? Vilka faktorer påverkar de nya företagens överlevnad och sysselsättningstillväxt? Finns det gemensamma egenskaper hos de nya företag som förmår överleva och växa, till exempel i termer av entreprenörernas såväl som de anställdas branschfarenhet, utbildning och vilken typ av företag de tidigare arbetat på?

Kunskap kring denna typ av frågor är väsentligt för vår förståelse av vilka bakgrundsfaktorer som driver fram nya snabbväxande företag. Den spelar självklart också en betydande roll som underlag i diskussioner om utformning och prioriteringar av policyåtgärder.

I detta kapitel redovisas nya forskningsresultat för Sverige som har en direkt koppling till frågor kring varifrån de nya snabbväxande företagen kommer samt vilka faktorer som påverkar överlevnad och sysselsättningstillväxt.

Kapitlet har tre huvudsakliga syften:

1. att presentera trender i och nivån på förekomsten av olika typer av nya företag i den svenska ekonomin från början av 1990-talet fram till idag.
2. att systematiskt analysera faktorer som påverkar överlevnad och sysselsättningstillväxt, och klargöra generella skillnader mellan olika typer av nya företag i termer av överlevnadsgrad och tillväxt.
3. att systematiskt jämföra Sverige med andra länder med avseende på dels nivån på förekomsten av olika typer av nya företag, dels de nya företagens överlevnad och tillväxt.

En viktig poäng i ansatsen är att unika tidsseriedata för Sverige används för att definiera *olika typer av nya företag* baserat på uppgifter kring företagsgrundarnas och de anställdas erfarenheter i termer av tidigare arbetsmarknadsstatus och arbetsplatser. På detta sätt möjliggörs mer detaljerade analyser av nyföretagandet i Sverige, och överlevnad och tillväxt kan kopplas till de nya företagens ursprung. Därmed kan företagens överlevnad och tillväxt i termer av sysselsättning analyseras.

Ett fokus på avknopningsföretag – s k spinoffs

I enlighet med Andersson och Klepper (2013) har kapitlet genomgående ett särskilt fokus på fokus avknopningsföretag, dvs. så kallade spinoffs.²¹ Med avknopningsföretag avses nya företag som startas av tidigare anställda på etablerade företag. De utgör en särskilt intressant grupp då en bred forskningslitteratur visar att de tenderar att prestera bättre i termer av både sysselsättning och överlevnad än andra företag.²²

Det finns flera förklaringar till att avknopningsföretag generellt presterar bättre. En är att anställda på etablerade företag skaffar sig företags- och branschkunskap som bidrar till mer framgångsrikt entreprenörskap jämfört med andra utan samma erfarenheter. En förklaring är att entreprenörer som startar företag inom samma bransch

21. Martin Andersson och Steven Klepper (2013), "Characteristics and Performance of New Firms and Spinoffs in Sweden", *Industrial and Corporate Change*, 22 (1), 245-280. Steven Klepper mottog det prestigefyllda Global Award for Entrepreneurship Research 2011.

22. Se t ex Klepper 2002; Klepper och Sleeper 2005; Agarwal m fl 2004; Erikson and Kuhn 2006; Lindholm-Dahlstrand 1997; Hirakawa m fl 2009; Hvide 2009

de tidigare jobbat inom ofta har högst överlevnad. En annan är att de etablerade företagen är en källa för idéer till nya produkter, tjänster eller affärsmodeller som de anställda väljer att testa inom ramen för ett eget företag. Till exempel genomförde Bhidé (1994) en enkätstudie bland snabbväxande företag i USA och fann att 71 procent av företagen byggde på en idé i form av produkt, tjänst och/eller affärsmodell företagsgrundaren stött på hos sin tidigare arbetsgivare. Ur detta perspektiv kan man betrakta etablerade bolag som plantskolor för nya entreprenörer. Steven Klepper har också vid upprepade tillfällen betonat att "stora etablerade företag avlar sin egen konkurrens", även om det oftast sker oavsiktligt ur de etablerade företagens perspektiv.

Trots att det står klart att nya företag är mycket heterogena och att vissa typer av nya företag, som t ex avknopningsföretag, är mer benägna att överleva och växa, är systematisk forskning som skiljer på olika typer av nya företag begränsad. I internationella jämförelser mellan länder görs till exempel normalt ingen skillnad mellan egenföretagare utan anställda eller avknopningsföretag som kanske initialt anställer upp till tio personer och som normalt har bättre förutsättningar att överleva och växa. Vår kunskap om hur Sverige står sig jämfört med andra länder när det gäller frekvens och förekomst av olika typer av nyföretagande är närmast obefintlig. Detta trots att nyföretagandets effekter ofta kopplats till sysselsättning och ekonomisk tillväxt.

Förutsättningarna för avknopningsföretag i Sverige

Det finns också flera anledningar till att förekomst, överlevnad och tillväxt av just avknopningsföretag är en fråga som är av särskilt intresse ur ett svenskt perspektiv. En förutsättning för att ett avknopningsföretag startas är till exempel att individer med anställning på etablerade bolag väljer att lämna sin "trygga" tillvaro som anställd för att testa sina vingar som entreprenör. Med andra ord förutsätter avknopningsföretag frivillig rörlighet på arbetsmarknaden.²³ Många ekonomer har under åren menat att svensk arbetsmarknadslagstiftning, i synnerhet regelverken kring LAS ("sist in, först ut") skapar trögheter på arbetsmarknaden, till exempel i form av att individer avstår från att byta jobb eftersom risken för att få gå vid nedskärningar är högre för nyanställda. På samma sätt finns det argument för att den trygghet som en lång anställning för med sig via arbetsmarknadslagstiftningen i Sverige dels reducerar incitamenten att säga upp sig och starta eget, dels försvårar för nya företag som vill växa och som behöver ändra sammansättningen på sin anställda (se t ex Davis och Henrekson 1999).

Sverige har också en historia av en stark koncentration av storföretag inom kapitalintensiva och relativt traditionella sektorer (Sölvell m fl 1999). Även om andelen stora företag sjunkit något under senare år (Henrekson m fl 2012) finns det fortfarande tecken på att storleksfördelning på företagen i landet är förskjuten mot större (ofta multinationella) företag jämfört med andra OECD-ekonomier (Högfeldt 2005; Davis

23. Detta gäller så länge den tidigare arbetsplatsen inte läggs ned eller att man blir uppsagd, så att individer på detta sätt blir knuffade, pushed, ut i företagande (nödvändighetsbaserat företagande). I de empiriska analyserna tas hänsyn till detta och "pushed" och "pulled" spinoffs (pulled spinoffs: möjlighetsbaserade avknopningsföretag) skiljs åt.

och Henrekson 1999).²⁴ Denna egenskap i svensk ekonomi är relevant i perspektivet av avknopningsprocesser eftersom en bred forskningslitteratur visar att sannolikheten att en individ lämnar en anställning för att starta företag sjunker systematiskt med storleken på det företag (eller arbetsställe) denna jobbar på.²⁵ Följaktligen kan Sveriges storleksfördelning på företag ha konsekvenser för förekomsten av avknopningsföretag i landet.

En annan egenskap i den svenska ekonomin som kan påverka avknopningsprocesser är den höga internationaliseringen av näringslivet. Företag med sin bas i Sverige har under lång tid varit mycket aktiva utomlands, vilket bland annat resulterat i att Sverige trots sin ringa storlek rankats som det tionde största landet i världen i termer av utländska direktinvesteringar (Blomström 2000). Även om de svenska företagen fortfarande har huvuddelen av sin FoU-verksamhet i landet har det påpekats att många företag transfererat mer och mer av den avancerade verksamheten utomlands (Blomström 2000; Braunerhjelm och Ekholm 1998). Detta har medfört farhågor kring att basen för kunskaps- och teknikbaserade verksamheter från vilka avknopningsföretag kan växa fram reduceras.

Samtidigt gäller att Sverige gradvis genomfört en rad institutionella reformer sedan krisåren i början av 1990-talet som sannolikt haft en inverkan på nyföretagandet, inklusive avknopningar (se Kapitel 2). Stora delar av ekonomin har dessutom öppnats upp för privata alternativ, till exempel inom skola, vård och omsorg. Två konkreta exempel på reformer är skattereformen och liberaliseringen av arbetsmarknadslagstiftningen. Den stora skattereformen i Sverige i början av 1990-talet, kallad århundradets skattereform av Sorenson (2010), inledde till exempel en process av trendmässigt sjunkande skatter i Sverige.²⁶ Den initiala reformen och efterföljande förändringar innebar att skattetrycket – mätt som skatteintäkternas andel av BNP – sjönk med nästan fyra procentenheter mellan 1990 och 2007. Under samma period ökade det generella skattetrycket i OECD med omkring två procentenheter. Arbetsmarknadslagstiftningen har också liberaliserats och gett arbetsgivare större

-
24. Självklart hänger detta ihop med vilka sektorer som Sverige historiskt varit specialiserad i, som t ex papper och pappersmassa, gruvnäring, telekommunikationsutrustning, fordonsindustri. Detta är sektorer som är kapitalintensiva och ofta betalar relativt höga löner, samt kännetecknas av stora företag.
 25. Generellt gäller att rörligheten från större företag är lägre. Andersson och Thulin (2013) visar till exempel att anställda på större företag är mindre benägna att byta arbetsgivare, allt annat lika.
 26. Sverige hade länge högst skattetryck inom OECD mätt som skatteintäkter i förhållande till BNP. Du Rietz med flera (2011a, s 44) visar att marginalsikten på arbetsinkomster kunde bli så hög som 90 procent i början av 1980-talet, och att skatten på entreprenörers kapitalinkomster kunde bli lika hög (Du Rietz 2011b, s 27). Flera ekonomer har argumenterat för att det höga skattetrycket underminerar riskkapitalbildningen i Sverige, vilket trycker ner framväxten av nya innovations- och teknikbaserade företag. Jämfört med USA och andra länder har också aktieoptioner historiskt varit ofördelaktigt beskattade i Sverige, vilket hävdats försvåra rekrytering av kvalificerad arbetskraft till nya företag inom sektorer där aktieoptioner utgör en viktig del av ersättningen (Henrekson 2005).

utrymme att anställa personal på temporära kontrakt (Skedinger 2012). Sedan 2007 kan till exempel arbetsgivare anställa personal på temporära kontrakt upp till två år utan särskild motivering. För att underlätta anställning i mindre företag infördes år 2001 också ett system där företag med upp till 10 anställda kan bortse från regeln ”sist in, först ut”, för två anställda.

Framställningen ovan leder fram till en rad frågor kring nyföretagande i allmänhet och avknoppningsprocesser i synnerhet i Sverige:

- Hur stor del av de nya företagen i Sverige är avknoppningar från etablerade företag? Är andelen i Sverige lika hög som i andra jämförbara länder?
- Är benägenheten att lämna en anställning för att starta företag lägre i Sverige än i andra länder, på grund av arbetsmarknadslagstiftningen och den starka närvaron av storföretag? Har faktorer som anställningstid, företagsstorlek, utbildning och yrke en liknande effekt på sannolikheten att övergå från anställd till entreprenör i Sverige som i andra länder?
- Presterar avknoppningsföretag bättre än andra nya företag i termer av överlevnad och sysselsättningstillväxt även i Sverige?
- Kan man urskönja en ökning i nyföretagandet och i avknoppningsprocesser efter 1990-talet då flera stora institutionella reformer genomfördes i landet?

Den resterande delen av kapitlet är organiserat på följande sätt. Närmast beskrivs datamaterialet och definitioner av olika typer av nya företag tydliggörs. Avsnittet presenterar även en övergripande bild av förekomsten av de olika typerna av nya företag i Sverige och diskuterar trender. Resultaten för Sverige sätts också i relation till jämförbara studier från andra länder. I avsnitt 3 analyseras rörligheten på den svenska arbetsmarknaden i form av anställdas övergångar, varav avknoppningsföretag är en av flera övergångar som anställda kan välja. Förklaringsfaktorer för olika övergångar på arbetsmarknaden, analyseras med fokus på övergångar från anställning till företagande. Avsnitt 4 analyserar skillnader i överlevnad och sysselsättningstillväxt mellan olika typer av nya företag samt studerar faktorer som generellt påverkar de nya företagens överlevnad och tillväxt. Slutsatser och konsekvenser för policy diskuteras i avsnitt 5.

Nyföretagandet i Sverige – en övergripande bild från ett nytt datamaterial

Data och definitioner

Analyserna baseras på tidserier data över anställda i Sverige, där varje anställd är kopplad till ett arbetsställe och/eller företag på årlig basis under perioden

1993-2005. Datamaterialet tillhandahålls av Statistiska Centralbyrån (SCB). För varje individ finns detaljerad information om ålder, kön, utbildning, löneinkomst, sysselsättningsstatus och yrke. För företag och arbetsställen finns uppgifter om huvudsaklig verksamhet (SNI) samt total antal anställda. För perioden 1997-2005 finns också balansräkningsinformation, d v s uppgifter om lönekostnader, förädlingsvärden, bruttovinst och skuldsättning. Genom att matcha detta mot uppgifter från koncernregistret finns även information om de enskilda företagens koncern-tillhörighet samt om koncernen är inhemsk eller multinationell. Sammantaget ger datamaterialet möjligheter att identifiera nya företag, följa dem över tid samt beskriva deras egenskaper i termer av de anställdas erfarenhets- och kompetens-profiler och företagens ursprung.²⁷

I rapporten analyseras fem typer av nya företag:²⁸

- Avyttringar (DIV) ²⁹
- Möjlighetsbaserat avknopningsföretag, pulled spinoff (Pull-SO)
- Nödvändighetsbaserat avknopningsföretag, pushed spinoff (Push-SO)³⁰
- Nya företag av tidigare icke-anställda (NON-E)
- Övriga nya företag (ONF)

Avknopningsföretag uppfyller följande krav:

- Majoriteten av de initialt anställda i det nya företaget (dvs 50 procent eller fler) arbetade hos samma arbetsgivare året innan företaget grundades. Denna majoritet utgjorde en minoritet (dvs mindre än 50 procent) av den totala sysselsättningen hos den tidigare arbetsgivaren.³¹

27. FAD står för Företagens och Arbetsställdas Dynamik och är utvecklat av Andersson och Arvidsson (2011) vid SCB. För att få en heltäckande bild av nyföretagandet i Sverige identifieras dels nya arbetsställen som skapas av existerande företag, dels nya arbetsställen som skapas av nya företag. Identifikationen av nya arbetsställen och nya företag bygger på tre uppgifter: arbetsställesnummer (CFAR), organisationsnummer samt så kallade FAD-koder som skiljer på olika typer av nya arbetsställen och företag baserat på arbetskraftsflöden.

28. Alla dessa har minst två sysselsatta när företaget startas, vilket innebär att vi exkluderar egenföretagare utan anställda.

29. Avyttringar definieras som alla nya företag med fler än 10 anställda då företaget registreras. Det är sannolikt att dessa företag i första hand är omorganisationer av enheter eller aktiviteter som tidigare låg under ett etablerat företag. Enligt försiktighetsprincipen, se Erikson och Kuhn (2006), klassas detta som avyttringar. Övriga fyra typer av nya företag har initialt mellan 2-10 anställda, och dessa representerar genuint nyföretagande.

30. För att identifiera avknopningsföretag används en liknande algoritm som Erikson och Kuhn (2006), som bygger på en analys av arbetshistoriken hos de initialt anställda i de nya företagen.

31. Detta krav är med för att säkerställa att det nya företaget inte helt enkelt rör sig om en bolagsombildning, där det gamla företaget läggs ned och det nya gör samma sak med samma anställda men under ett nytt organisations- och CFAR-nummer.

Avknopningsföretag kännetecknas alltså av att huvuddelen av de initialt anställda kommer från samma arbetsgivare.³² Det företag som majoriteten av de anställda tidigare arbetade på kallas moderbolag (eller ursprungsföretag).³³ I analysen finns två typer av avknopningsföretag: *möjlighetsbaserade* och *nödvändighetsbaserade*. Skälet är att på ett enkelt sätt skilja motivet för avknopningen. För möjlighetsbaserade avknopningsföretag gäller att det arbetsställe som majoriteten av de initialt anställda tidigare jobbade på lever kvar. Nödvändighetsbaserade avknopningsföretag fångar in de som startas i samband med att det arbetsställe som majoriteten av de initialt anställda tidigare jobbade på läggs ned.

Nya företag av tidigare icke-anställda är helt enkelt nya företag med 2-10 anställda där ingen av de anställda jobbade året innan företaget startade. *Övriga nya företag* är alla övrigt genuint nya företag med 2-10 initialt antal anställda men som inte klassificeras som avknopningsföretag eller nya företag av tidigare icke-anställda.

Utöver nya företag studeras även utvecklingen av nya arbetsställen som skapas av befintliga företag. Detta avser inte nyföretagande i egentlig mening, men representerar dynamik och expansion i existerande företag. Något grovt kan denna dynamik ses som entreprenörskap inom befintliga företag. Rapporten skiljer på två typer av nya arbetsställen av befintliga bolag. (i) nya arbetsställen utanför det existerande bolagets huvudsakliga näringsgren (NE I) och (ii) nya arbetsställen inom samma huvudsakliga näringsgren som det existerandebolaget (NE II). Den första typen av dynamik återspeglar diversifiering och den andra en ren expansion.³⁴

Nyföretagandet i Sverige

Tabell 1 presenterar antalet nya arbetsställen av existerande företag samt antalet nya arbetsställen som skapats av nya företag per år under perioden 1993-2005. Det framgår av tabellen att det årligen skapas 200-300 arbetsställen genom att etablerade företag diversifierar (nya arbetsställen utanför företagets huvudsakliga sektor). Omkring tio gånger fler arbetsställen skapas genom expansion av existerande företag, dvs nya arbetsställen inom samma huvudsakliga näringsgren som företaget.

Det årliga antalet nya arbetsställen som skapas av nya företag uppgår till omkring 8000. Av dessa är 400-500 avyttringar, 200-300 nödvändighetsbaserade avknopningsföretag, 900-1000 möjlighetsbaserade avknopningsföretag, 900-1300 nya företag av tidigare icke-anställda och omkring 5000-6000 övriga nya företag.

32. För nya företag med endast två anställda gäller att 100 procent av de sysselsatta år ett måste komma från samma tidigare arbetsgivare för att klassas som ett avknopningsföretag

33. Vi kan inte identifiera företagsgrundaren (eller företagsgrundarna) för alla företag, men för de företag som denna information finns (ca 50 procent) framgår att företagsgrundarna i fler än nio fall av tio kom från det företag vi identifierat som moderbolag.

34. Nya arbetsställen av befintliga företag inkluderas inte i analysen av överlevnad och sysselsättningsstillväxt. Skälet är att det inte låter sig jämföras med nya företag på ett enkelt sätt.

Avknopningsföretag, dvs den kategori nya företag som generellt uppvisar högre tillväxt och överlevnad, är med andra ord relativt få till antalet särskilt jämfört med kategorin övrigt nya företag.

Tabell 1: Antalet nya företag och nya arbetsställen av befintliga bolag per år 1993-2005

År	NE I	NE II	DIV	ONF	NON-E	Push-SO	Pull-SO
1993	207	1 919	440	5 410	1 387	495	926
1994	276	2 670	410	6 125	2 555	275	698
1995	236	2 223	319	5 504	1 761	197	673
1996	361	2 325	291	4 773	1 213	214	725
1997	599	2 371	483	5 921	1 219	319	914
1998	286	2 785	521	5 322	1 407	219	799
1999	219	3 090	539	5 113	1 109	219	778
2000	205	2 267	798	6 093	1 084	251	1 010
2001	198	2 359	562	5 542	876	283	970
2002	221	2 432	441	4 987	855	307	942
2003	264	2 169	383	6 038	807	311	983
2004	188	2 013	408	5 365	891	311	972
2005	162	2 101	428	6 330	1 204	263	1 049
Totalt	3 422	30 724	6 023	72 523	16 368	3 664	11 439

Notera: NE I och II avser nya arbetsställen utanför respektive inom samma huvudsakliga näringsgren (tvåsiffrig SNI) som det existerande företaget. DIV, ONF, and NON-E avser avyttringar, övrigt nya företag, och nya företag av tidigare icke-anställda. Push-SO och Pull-SO avser nödvändighetsbaserade respektive möjlighetsbaserade avknopningsföretag. Alla nya företag och arbetsställen har minst två anställda. Nya egenföretagare utan anställda ingår ej.

Sammantaget framgår av Tabell 1 att under perioden 1993-2005 har den svenska ekonomin genererat strax över 11 000 möjlighetsbaserade avknopningsföretag och cirka 3 600 nödvändighetsbaserade avknopningsföretag. Övriga nya företag och nya företag av tidigare icke-anställda uppgår till strax över 72 000 respektive 16 000 under samma period.

Tabell 2 redovisar antalet anställda i de olika kategorierna av nya arbetsställen och företag under perioden. Tabellen visar det totala antalet personer per år som nya företag och arbetsställen det året sysselsatte. När antalet sysselsatta per kategori nya arbetsställen i Tabell 2 delas med antalet nya arbetsställen inom samma kategori Tabell 1 framkommer den genomsnittliga initiala storleken mätt som sysselsatta på de olika typerna av nya arbetsställen och företag.

Nya arbetsställen av existerande företag (NE I och NE II) samt avyttringar är generellt ganska stora i termer av initialt sysselsatta.³⁵ Den genomsnittliga initiala storleken i termer av sysselsatta på nya arbetsställen uppgår till omkring sju anställda. För avyttringar är samma siffra cirka 25.

Tabell 2: Antal anställda i nya arbetsställen och företag, 1993–2005

År	NE I	NE II	DIV	ONF	NON-E	Push-SO	Pull-SO
1993	1 074	16 022	11 293	16 277	3 132	1 620	3 176
1994	2 208	21 945	9 104	18 726	5 632	894	2 263
1995	1 055	19 051	7 122	16 838	3 975	683	2 092
1996	1 140	19 278	6 266	14 043	2 687	717	2 348
1997	1 764	15 629	12 846	18 337	2 681	1 119	2 933
1998	3 906	25 062	12 634	16 641	3 082	767	2 736
1999	2 069	30 472	14 965	15 937	2 456	803	2 593
2000	1 313	18 385	19 541	20 023	2 433	907	3 446
2001	1 404	20 046	14 678	17 753	1 903	1 017	3 343
2002	2 311	21 861	10 644	15 833	1 850	1 160	3 250
2003	2 276	19 137	8 311	17 776	1 765	1 075	3 272
2004	1 684	16 149	10 228	16 401	1 950	1 094	3 262
2005	1 535	15 945	9 125	19 146	2 623	911	3 345
Total	23 739	258 982	146 757	223 731	36 169	12 767	38 059

Notera: NE I och II avser nya arbetsställen utanför respektive inom samma huvudsakliga näringsgren (tvåsiffrig SNI) som det existerande företaget. DIV, ONF, and NON-E avser avyttringar, övrigt nya företag, och nya företag av tidigare icke-anställda. Push-SO och Pull-SO avser nödvändighetsbaserade respektive möjlighetsbaserade avknopningsföretag.

Arbetsställen skapade av genuint nya företag är generellt mindre. Den genomsnittliga initiala sysselsättningen uppgår till omkring 3,5 och 3,3 för möjlighetsbaserade respektive nödvändighetsbaserade avknopningsföretag. Nya företag av tidigare icke-anställda är minst, med en genomsnittlig initial sysselsättningsstorlek på cirka 2,2 anställda. För övrigt nya företag uppgår antal arbetsställen till omkring 3,1. Avknopningsföretag är alltså generellt större initialt än andra typer av nya företag, vilket är ett etablerat resultat från studier i flera olika länder.

35. Avyttringar sysselsätter per definition >tio personer år ett.

I termer av trender under perioden 1993-2005 kan fyra huvudsakliga mönster urskönjas:

1. En minskning i antalet nya arbetsställen som ett resultat av diversifiering hos existerande företag sedan 1998. Genom att specialstudera diversifiering av multinationella bolag i Sverige kan säkerställas att resultatet inte beror på en minskning av dessas diversifieringar i Sverige.
2. En ökning i antalet möjlighetsbaserade avknopningsföretag. Antalet var som lägst 1995 (673) och högst 2005 (1049). Detta kan tolkas som ett resultat av flera av de reformer som genomförts under perioden, t ex skattereformen. Det är dock oklart varför just möjlighetsbaserade avknopningsföretag skulle påverkas av dessa. En annan tolkning är att det är en konsekvens av den generellt starka utvecklingen av Sveriges ekonomi efter 1990-talskrisen, vilken stimulerade i synnerhet möjlighetsbaserat entreprenörskap.
3. Avyttringar varierar kraftigt över tid och är störst till antalet under perioden 1999-2001. Detta motsvarar tiden för IT-bubblan och kan ses som en konsekvens av stora omstruktureringar inom IT-branschen under denna period. Avyttringar inom avancerade privata tjänster (som inkluderar IT) var också särskilt frekventa under dessa år.
4. Antalet nya företag av tidigare icke-anställda är stort under perioden 1993-1995 och minskar sedan kraftigt. Detta är naturligt då början av undersökningsperioden motsvarar 1990-talskrisen.

I Tabell 3 redovisas de nya arbetsställenas och företagens fördelning över sektorer. För alla typer av nya arbetsställen utom diversifieringar av existerande företag (NE I) gäller att över 70 procent av nya arbetsställen startas inom privata tjänstebanscher, samt att ytterligare 5-10 procent startas inom offentliga tjänster.³⁶ Det finns med andra ord en kraftig koncentration mot tjänstebanscher, i synnerhet privata sådana. Detta mönster är inte unikt för Sverige, utan återfinns i de flesta utvecklade OECD-ekonomier.³⁷

Jämfört med andra typer av arbetsställen som skapas av genuint nya företag uppvisar avknopningsföretag en något högre andel inom tillverkning och något lägre andel inom offentliga tjänster. Avknopningsföretag är också mer benägna att starta inom teknologiskt avancerade och kunskapsintensiva branscher än andra typer av nya företag. Vidare framgår det strax över 50 procent av avknopningsföretagen startar inom samma huvudsakliga bransch som moderbolaget.

Hur står sig dessa mönster för Sverige i relation till andra jämförbara länder? För att svara på denna fråga krävs inte bara ett urval av jämförbara länder. Det krävs

36. Avregleringen i Sverige inom vård, skola och omsorg kan ha bidragit till det höga nyföretagandet inom traditionellt offentliga tjänster.

37. Vi ser också att spinoffs faktiskt bidrar till en förskjutning mot tjänstebanscher. Av alla avknopningsföretag med moderbolag inom tillverkning (ca 14 procent) startar fler än 50 procent inom tjänstebanscher.

också att det underliggande datamaterialet är jämförbart och att definitioner av olika typer av nya företag följer samma konventioner. En detaljerad jämförelse är möjlig mellan Sverige och två andra länder: Danmark och Brasilien. Danmark är ett intressant referensland som delar många egenskaper med Sverige. Danmark har dock annorlunda arbetsmarknadslagstiftning och skattesystem än Sverige.³⁸

Tabell 3: Nya företags och arbetsställens fördelning över sektorer (genomsnitt under perioden 1993-2005, %)

	AFE	Tillverkning	Privata tjänster	Offentliga tjänster
NE I	10.61	21.07	47.11	21.22
NE II	4.42	10.12	74.84	10.62
DIV	5.26	12.50	73.47	8.77
ONF	9.16	7.55	75.09	8.19
NE	13.72	8.28	71.69	6.32
Push-SO	7.12	11.24	75.79	5.84
Pull-SO	6.69	9.63	76.17	7.51

Notera: NE I och II avser nya arbetsställen utanför respektive inom samma huvudsakliga näringsgren (tvåsiffrig SNI) som det existerande företaget. DIV, ONF, and NON-E avser avyttringar, övrigt nya företag, och nya företag av tidigare icke-anställda. Push-SO och Pull-SO avser nödvändighetsbaserade respektive möjlighetsbaserade avknopningsföretag. AFE avser jordbruk, fisken- och gruvnäringar (NACE 1–14). Tillverkning NACE utgörs av SNI 15–16, Privata tjänster 37–74 and offentliga tjänster 75–99.

De huvudsakliga resultaten från jämförelsen mellan Sverige och Danmark är följande:

- Det totala nyföretagandet i Sverige är i linje med Danmarks Skillnaden i antalet nya företag mellan länderna följer skillnaderna i ländernas storlek.
- Avknopningsföretag som andel av alla nya företag är lika stor i Sverige som i Danmark , trots färre stora multinationella företag i Danmark. Omkring 14 procent av alla nya företag med minst två anställda är avknopningsföretag, och cirka en femtedel av dessa är nödvändighetsbaserade. Dessa siffror överensstämmer med liknande analyser av Danmark.
- De nya företagens initiala storlek samt fördelning över sektorer är i stort sett lika i båda länderna.

38. Resultaten är i första hand jämförbara med de som redovisas i Erikson och Kuhn (2006) för Danmark. I arbetet med att jämföra de svenska resultaten med de danska togs kontakter med författarna av analysen för Danmark för att säkerställa att datamaterialet såväl som definitioner är jämförbara. Brasilien är med på grund av att forskare från USA nyligen publicerat en studie av Brasilien där liknande datamaterial och definitioner på nya företag och arbetsställen använts.

Arbetsmarknadsdynamik och övergångar från anställd till företagare

Hur vanligt är det att individer lämnar en anställning för företagande?

Föregående avsnitt gav en övergripande bild av förekomsten av olika typer av nya företag i den svenska ekonomin under perioden 1993-2005. Som påpekats tidigare är en förutsättning för många typer av nya företag att anställda lämnar sina anställningar och provar vingarna som entreprenörer. Med andra ord förutsätter ofta nyföretagande rörlighet på arbetsmarknaden. Hur vanligt är detta? Hur varierar benägenheten att lämna en anställning för att starta ett nytt företag med faktorer som utbildning, anställningens längd och storleken på det företag en individ är anställd på? Finns det indikationer på att rörligheten i Sverige är lägre än i Danmark, givet ländernas regelverk kring arbetsmarknaden?

Tabell 4 ger svar på dessa frågor. Tabellen redovisar andelen av alla anställda 2004 som gör någon av följande övergång mellan 2004 och 2005:

- Stannar kvar hos sin nuvarande arbetsgivare
- Byter till en annan arbetsgivare
- Blir anställd på ett nytt företag
- Blir anställd på en avstyckad verksamhet
- Blir egenföretagare utan anställda
- Startar ett möjlighetsbaserat avknopningsföretag
- Startar ett nödvändighetsbaserat avknopningsföretag
- Exit – dvs utgår från arbetsmarknaden på grund av t ex arbetslöshet eller studier

Den andra kolumnen från vänster i tabellen visar övergångarna i procent för alla anställda i privat sektor. Inte förvånansvärt gör den absoluta majoriteten (76 procent) av alla anställda ingen övergång, i den mening att de stannar kvar som anställda hos sin nuvarande arbetsgivare. 16 procent byter arbetsgivare, 6 procent utgår från arbetsmarknaden och omkring 0,8 procent blir egenföretagare utan anställda. Ytterligare 0,4 procent blir anställda på ett nytt företag och cirka 0,3 procent blir anställda i en avyttring. 0,14 procent startar ett avknopningsföretag, varav huvuddelen är möjlighetsbaserat (0,11 procent). Dessa siffror är stabila över tid och är påfallande lika de som Erikson och Kuhn (2006) rapporterar för Danmark.³⁹ Det finns inga stora skillnader mellan Danmark och Sverige med avseende på varken den generella rörligheten eller benägenheten att starta ett avknopningsföretag. Samtidigt betonar resultaten återigen det faktum att avknopningsprocesser inte är ett frekvent fenomen.

39. Erikson och Kuhn (2006) redovisar följande siffror för Danmark gällande år 1997-1998: 74 procent stannar kvar som anställda hos sin nuvarande arbetsgivare, 15,5 procent byter arbetsgivare, 7 procent blir arbetslösa och omkring 0,4 procent blir egenföretagare utan anställda. Ytterligare 0,4 procent blir anställda på ett nytt företag och cirka 2,5 procent blir anställda genom en avyttring. 0,13 procent startar ett avknopningsföretag.

Tabell 4: Övergångar (%) 2004-2005 av anställda i privat sektor (SNI 15-74)

	Alla	Tillv.	Tjänst.	Manag.	Spec.	Universitets- utbildad	Anst. 0-1	Anst. 2-5	Anst. 6-9	Anst. > 10	Syss. 0-9	Syss. 10-49	Syss. 50-249	Syss. > 250	MNF
Bytte av arb. givare	16.28	9.48	19.56	14.71	16.1	18.14	26.65	12.82	8.78	7.98	20.83	18.39	15.54	10.16	15.35
Pushed spinoff	0.03	0.01	0.03	0.05	0.03	0.02	0.05	0.02	0.02	0.01	0.08	0.03	0	0	0.01
Pulled spinoff	0.11	0.05	0.14	0.15	0.14	0.1	0.15	0.11	0.09	0.05	0.16	0.18	0.07	0.02	0.07
Avstyck.	0.27	0.24	0.28	0.24	0.25	0.28	0.42	0.22	0.14	0.13	0.19	0.31	0.32	0.2	0.25
E-företag	0.77	0.51	0.89	0.97	1.04	0.95	1.22	0.63	0.49	0.35	1.49	0.83	0.53	0.36	0.52
Anst. nytt företag	0.4	0.17	0.52	0.41	0.31	0.34	0.76	0.3	0.18	0.08	1.04	0.41	0.21	0.11	0.2
Stanna kvar	75.72	84.4	71.53	79.98	78.43	75.6	60.2	81.3	87.02	87.38	66.67	73.42	77.59	84.53	78.42
Exit	6.42	5.13	7.05	3.5	3.7	4.57	10.56	4.58	3.29	4.03	9.54	6.44	5.74	4.62	5.19

Notera: Tillv. och Tjänst. avser sysselsatta i tillverknings- respektive tjänstebranscher. Manag. avser arbetstagare med ledningsposition hos sin arbetsgivare 2004. Spec. avser arbetstagare med specialisttjänster 2004. Universitetsutbildade avser anställda med minst treårig universitets- eller högskoleutbildning. Anst. avser hur många år individen jobbat hos samma arbetsgivare. Syss. avser sysselsättningsstorleken på det arbetsställe individen är anställd. MNF omfattar alla anställda på företag som ingår i en multinationell koncern.

Den tredje och fjärde kolumnen visar att nästan all form av rörlighet på arbetsmarknaden är lägre för anställda i tillverkningsindustrin jämfört med tjänstesektorer. Anställda med höga positioner inom näringslivet (högre chefer och specialister) är generellt något mindre benägna att lämna sin arbetsgivare men uppvisar en något högre benägenhet att starta avknoppsföretag, i synnerhet möjlighetsbaserade sådana. Anställda med universitets- och högskoleutbildning uppvisar också generellt högre rörlighet.

När det gäller sambanden mellan rörlighet och hur länge en anställd jobbat hos samma arbetsgivare är resultatet tydligt. Ju längre en arbetstagare arbetat hos samma arbetsgivare, desto lägre sannolikhet att densamma byter jobb. Andelen arbetstagare som t ex blir anställda på nya företag, blir egenföretagare eller bara byter arbetsgivare är markerat högre för anställda som var mindre än två år hos sin nuvarande arbetsgivare jämfört med de som jobbat hos samma arbetsgivare i två till fem år. Att anställningstid, s k tenure, har en negativ inverkan på rörlighet är ett etablerat resultat i forskningslitteraturen, och förklaras normalt av att lång anställningstid indikerar en bra match mellan arbetsgivare och arbetstagare. Sambandet är också särskilt intressant i en svensk kontext givet arbetsmarknadslagstiftningen som många hävdar hämmar rörligheten.

I likhet med vad flera andra studier finner är rörligheten bland anställda på större företag är markerat lägre, samt att anställda på multinationella bolag också är generellt mindre rörliga på arbetsmarknaden. Individer är helt enkelt mindre benägna att lämna stora och multinationella arbetsgivare.⁴⁰ Undantaget är möjlighetsbaserade avknoppsföretag, där andelen som startar sådan verksamhet ökar från första till den andra storleksklassen.

Vad förklarar övergång från anställning till företagande?

För att kvantifiera effekten av olika faktors inverkan på sannolikheten att anställda gör någon av de övergångar som presenterades i Tabell 4 estimeras en så kallad Multinomial Logitmodell (se Tabell A1 i appendix).⁴¹

40. Det finns flera orsaker till att det är mindre vanligt att lämna stora multinationella företag. Bl a är de stimulerande miljöer för kvalificerad arbetskraft med goda karriärmöjligheter inom koncernen, vilket ökar alternativkostnaden associerat med att lämna en anställning.

41. Tabell 5 presenterar så kallad "relative risk ratios" för de olika faktorerna. I modellen är stanna kvar hos sin nuvarande arbetsgivare referensalternativ. En koefficient som överstiger ett för en förklaringsfaktor betyder att denna har en positiv effekt på sannolikheten för en specifik övergång jämfört med att stanna kvar hos sin nuvarande arbetsgivare. En rad olika förklaringsfaktorer som återspeglar egenskaper hos enskilda arbetstagare som ålder, kön, utbildning, nuvarande yrke, antalet tidigare jobb (AT_jobs) och anställningstid (tenure) inkluderas. Dessutom är egenskaper hos individernas arbetsgivare, sektor, huruvida arbetsgivaren ingår i en multinationell koncern (MNF), sysselsättningsstorlek (storlek), generell utbildningsintensitet i verksamheten (utb_int) samt information huruvida företaget gör nedskärning i antalet sysselsatta vilket kan förmå arbetstagare att byta jobb (Neg_Asyss) också med.

Inledningsvis analyseras betydelsen av egenskaper hos de enskilda arbetstagarna. Resultaten visar att män och anställda med flera tidigare anställningar generellt är mer sannolika att övergå till alla typer av nya företag. Ålder minskar rörligheten, även om äldre, och mer erfarna, anställda är mer sannolika att starta möjlighetsbaserade avknopningsföretag. Anställda på mer kvalificerade positioner i näringslivet uppvisar också en högre benägenhet att starta avknopningsföretag. Anställningstid minskar dock sannolikheten för alla typer av rörlighet på arbetsmarknaden, men effekten är något mindre för avknopningar än för andra former av övergångar på arbetsmarknaden.

Resultaten visar också att egenskaper hos arbetsgivarna spelar roll för individernas benägenhet att göra övergångar på arbetsmarknaden. Tabell 5 befäster att rörligheten hos anställda inom tillverkningssektorer är generellt lägre än för tjänster, även när det kontrolleras för andra faktorer. Anställda inom i synnerhet kunskapsintensiva tjänstesektorer (KBS) är mer sannolika att starta företag, inklusive avknopningsföretag. Anställda på företag som drar ned på antalet anställda är också mer benägna att lämna sina arbetsgivare.

Effekten av företagsstorlek skiljer sig för de olika övergångarna. Sannolikheten att en individ lämnar sin anställning för att starta ett möjlighetsbaserat avknopningsföretag ökar med storleken på den nuvarande arbetsgivaren (om än i fallande takt) medan sannolikheten att bli egenföretagare utan anställda eller byta arbetsgivare minskar med företagsstorlek. Detta är ett viktigt resultat och stödjer argumentet att stora etablerade bolag är särskilt viktiga plantskolor för just avknopningsföretag.

En jämförelse visar att resultaten för Sverige överlag är i linje med de som rapporteras av Erikson och Kuhn (2006) för Danmark. En av de mest intressanta aspekterna i denna jämförelse är effekten av anställningstid på rörligheten på arbetsmarknaden. Har anställningstid en starkare negativ effekt på rörligheten i Sverige än i Danmark, vilket kan förväntas givet svensk arbetsmarknadslagstiftning?

Svaret på denna fråga är ja.⁴² Detta betyder att anställningstid har en signifikant starkare negativ effekt på rörligheten i Sverige än på rörligheten i Danmark. Effekten av anställningstid på alla typer av nyföretagande är också starkare negativ i Sverige än i Danmark.

Överlevnad och sysselsättningstillväxt i nya företag i Sverige

Föregående avsnitt visar att nya företag är en påtagligt heterogen grupp. Avknopningsföretag skiljer sig på ett systematiskt sätt från andra typer av nya företag. De är initialt större och återfinns normalt i mer teknik- och kunskapsintensiva branscher. Grundarna av avknopningsföretagen är också äldre och mer

42. Den estimerade koefficienten för anställningstid för byte av arbetsgivare i den danska studien är 0,84 medan den är 0,74 för Sverige. Det är säkerställt att konfidensintervallen för dessa estimat inte överlappar.

näringslivserfarna personer med mer kvalificerade tidigare positioner inom näringslivet. Individer som startar dessa tenderar också att ha jobbat på större etablerade bolag jämfört med individer som startar andra typer av nya företag. I detta avsnitt ställs frågan om systematiska skillnader mellan olika typer av företag kan identifieras vad gäller överlevnad och sysselsättningstillväxt, och vad sådana skillnader i så fall beror på.

Vilka nya företag överlever och skapar jobb?

Inledningsvis ges en övergripande bild av överlevnad och sysselsättning i de olika typerna av nya företag. Tabell 5 redovisar andel överlevare, överlevnadsgrad, sysselsättningsandel samt genomsnittlig storlek vid ålder tre, sex, nio och tolv i de fem olika typerna av nya företag.⁴³

Det framkommer slående skillnader mellan de olika typerna av företag. Möjlighetsbaserade avknopningsföretag har den högsta andelen överlevare på hela 68 procent. I rangordning följer sedan nödvändighetsbaserade avknopningsföretag på 61 procent, avyttringar på 58 procent, övriga nya företag på 56 procent och nya företag av tidigare icke-anställda på 43 procent. Sysselsättningstillväxten ger samma rangordning.

För möjlighetsbaserade avknopningsföretag är sysselsättningsandelen större än ett vid både ålder tre och sex. Detta innebär att de avknopningsföretag som överlever till dessa åldrar växer så mycket i termer av sysselsättning att de mer än kompenserar för sysselsättningsförlusten från de avknopningsföretag som dör. Det är endast överlevande möjlighetsbaserade avknopningsföretag som uppvisar så stark sysselsättningstillväxt.

Vid högre åldrar är antalet företag som slås ut från marknaden lägre, liksom sysselsättningstillväxten lägre, men rankingen mellan de olika typerna av företag är i stort sett densamma vid all fyra åldrar. Möjlighetsbaserade avknopningsföretag, som inte motiveras av att moderbolaget läggs ned, uppvisar högst överlevnadsgrad såväl som störst sysselsättningstillväxt.

Dessa resultat för nya företag i den svenska ekonomin, där möjlighetsbaserade avknopningsföretag har markerat högre överlevnad och sysselsättningstillväxt, är

43. Den första kolumnen i tabellen visar antalet potentiella överlevare för varje ålder, vilket innefattar alla företag som kunde överleva till respektive ålder. Datamaterialet spänner över perioden 1993-2005, vilket till exempel innebär att endast företag som startades 1999 eller tidigare kan bli sex år gamla. För ålder 6 är därför antalet potentiella överlevare det antal företag som startades 1999 eller senare. Andel överlevare vid en given ålder a är följaktligen antalet företag som överlever upp till och med ålder a dividerat med det totala antalet företag som kunde nått ålder a . Sysselsättningsandelen vid varje ålder a visar den totala sysselsättningen i företag med ålder a som andel av den totala initiala sysselsättningen i de företag som kunde överlevt till ålder a . Syftet med detta mått är att få en bild av nettoeffekten på sysselsättningen vid olika åldrar av att företaget dör samtidigt som överlevande företag kan växa. Slutligen beräknas en så kallad "dödsgrad" (hazard rate) vid varje ålder a . Dödsgraden definieras som skillnaden i andelen överlevare vid ålder $a-3$ och ålder a dividerat med andelen överlevare vid ålder $a-3$.

förenliga med de resultat som redovisas i flera analyser av avknopningsföretag i andra länder (Klepper 2009). Företag med många anställda från ett och samma moderbolag presterar bättre, särskilt om inte avknopningsföretaget startades på grund av att moderbolaget lades ned. På ett generellt plan stödjer detta hypotesen att avknopningsföretag ärver positiva egenskaper från det företag det nya avknopningsföretaget har sitt huvudsakliga ursprung.

Tabell 5: Sysselsättning, genomsnittlig storlek och överlevnad vid olika åldrar

Ålder	Antalet potentiella överlevare	Andel överlevare	Hazard rate	Sysselsättningsandel	Storlek på överlevare
<i>Avyttringar</i>					
3	4 804	0.58	0.42	0.77	33.13
6	3 003	0.39	0.33	0.60	37.94
9	1 460	0.29	0.25	0.54	43.16
12	440	0.22	0.24	0.35	40.04
<i>Övriga nya företag</i>					
3	54 790	0.56	0.44	0.86	4.83
6	38 168	0.38	0.32	0.71	5.72
9	21 812	0.29	0.24	0.61	6.38
12	5 410	0.22	0.23	0.50	6.71
<i>Nya företag av tidigare icke-anställda</i>					
3	13 466	0.43	0.57	0.56	2.91
6	10 651	0.27	0.37	0.45	3.69
9	6 916	0.19	0.30	0.37	4.39
12	1 387	0.16	0.17	0.32	4.57
<i>Nödvändighetsbaserade avknopningsföretag</i>					
3	2 779	0.61	0.39	0.88	5.05
6	1 938	0.46	0.24	0.78	5.74
9	1 181	0.35	0.23	0.66	6.20
12	495	0.29	0.18	0.69	7.72
<i>Möjlighetsbaserade avknopningsföretag</i>					
3	8 435	0.68	0.32	1.20	5.89
6	5 513	0.51	0.26	1.07	6.93
9	3 022	0.40	0.21	0.99	8.09
12	926	0.34	0.15	0.93	9.36

Notera: Antalet potentiella överlevare innefattar alla företag som kunde överleva till respektive ålder. Andel överlevare vid ålder a är antalet företag som överlever upp till och med ålder a dividerat med det totala antalet företag som kunde nått ålder a. Hazard rate definieras som skillnaden i andelen överlevare vid ålder a-3 och ålder a dividerat med andelen överlevare vid ålder a-3. Sysselsättningsandelen visar den totala sysselsättningen i företag med ålder a som andel av den totala initiala sysselsättningen i de företag som kunde överlevt till ålder a. Storlek på överlevare avser, för respektive ålder, det genomsnittliga antalet sysselsatta per överlevande företag.

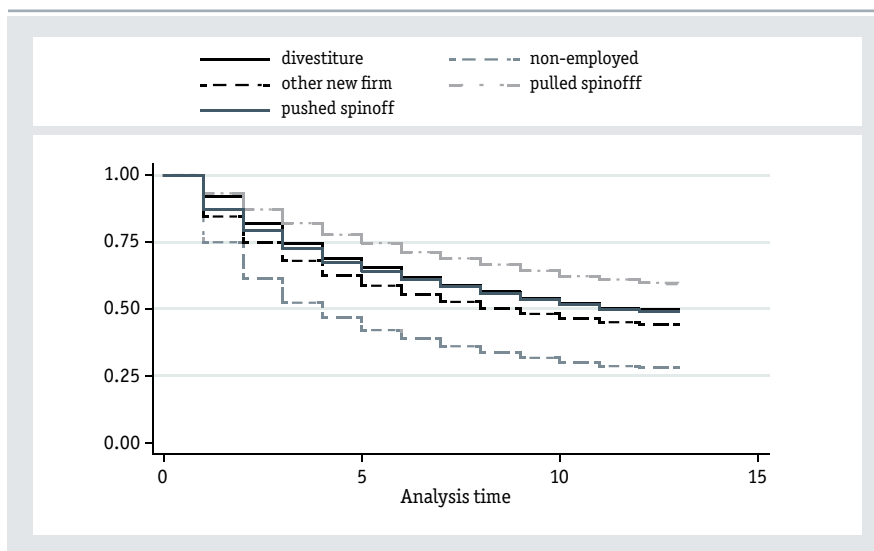
Vad förklarar de nya företagens överlevnad och sysselsättningstillväxt?

Vad förklarar de nya företagens överlevnad och sysselsättningstillväxt? Återspeglar skillnaderna mellan de olika typerna av nya företag i första hand skillnader i företagsgrundarnas och de anställdas erfarenheter eller är det andra faktorer som är avgörande? Som tidigare nämnts särskiljer sig avknopningsföretagen vad gäller de anställdas tidigare näringslivserfarenheter, ålder och kvalifikationer. I detta avsnitt behandlas dessa frågor.

Överlevnad

Inledningsvis analyseras faktorer som påverkar överlevnad. För detta behövs en indikator för huruvida företagen överlever eller inte. För att säkerställa att företag som inte överlever enligt dataurvalet verkligen upphör med sin verksamhet och misslyckas i en egentlig mening exkluderas alla företag som försvinner på grund av uppköp eller sammanslagning. Inget av dessa alternativ är att betrakta som fall där företagens verksamheter upphör på grund av misslyckande.⁴⁴

FIGUR 1: KAPLAN-MEIER ÖVERLEVNADESKURVOR FÖR OLIKA TYPER AV NYA FÖRETAG



("Divestiture"=avyttring, "pushed och pulled spinoffs"= nödvändighets- respektive möjlighetsbaserat avknopningsföretag, "other new firm" = övrigt nytt företag, "non-employed" = nytt företag av tidigare icke anställda)

44. Faktum är att både uppköp och sammanslagning kan tolkas som framgång. Även om företaget inte överlever gäller också att erfarenheten av att ha drivit ett företag kan vara viktigt för framtida entreprenörskap. Denna erfarenhet är ur ett individperspektiv inte ett misslyckande

Figur 1 presenterar överlevnadskurvor för de fem kategorierna företag. Kurvorna visar andelen företag som överlever vid olika åldrar med hänsyn tagen till censureringen. Resultaten befäster den bild som tecknas av Tabell 5. Möjlighetsbaserade avknopningsföretag har högst överlevnad, följda i ordning av nödvändighetsbaserade avknopningsföretag, avyttringar, övriga nya företag och nya företag av tidigare icke-anställda.

För att analysera faktorer som påverkar överlevnad skattas en överlevnadsmodell. Resultaten presenteras i Tabell A2 i Appendix.⁴⁵ Modellen innehåller flera olika teoretiskt motiverade förklaringsfaktorer: åldersintervall, initial sysselsättningsstorlek, genomsnittlig ålder på företagets initialt anställda, andelen av de initiala sysselsatta som är män, andelen av de initialt sysselsatta med lång universitetsutbildning, indikatorer för den sektor företaget är verksamt i, samt variabler som fångar olika tidsperioder.

Indikatorer för vilken kategori av nytt företag som företaget tillhör inkluderas också. För nödvändighetsbaserade och möjlighetsbaserade avknopningsföretag har även storleken på moderföretaget samt en indikator för om avknopningen är verksamt i samma sektor (tvåsiffrig SNI) lagts till. Slutligen finns en indikator för om avknopningen kommer från ett multinationellt företag.

Resultaten visar för det första att sannolikheten för att företaget överlever ökar med dess ålder. Företagen är heterogena, och de med störst risk att misslyckas gör det tidigt. Andra lär sig med åren vilket gör att överlevnadsgraden också ökar över tid. Nya företag med större initial sysselsättningsstorlek uppvisar dock konsekvent högre överlevnad. Detta har också visats tidigare i forskningslitteraturen.

När det gäller effekten av sammansättningen på de anställda på överlevnad är resultaten entydiga: äldre och mer erfarna anställda, högre andel män, och högre andel anställda med lång universitets- eller högskoleutbildning har en signifikant positiv effekt på nya företags överlevnad. Detta återspeglar den centrala betydelsen av erfarenhet och utbildning för nya företags överlevnad.

Resultaten visar också att det finns tydliga skillnader i överlevnad mellan företagen även efter att hänsyn tagits till det faktum att företagen är olika i termer av anställda, sektorer och initial storlek. Möjlighetsbaserade avknopningsföretag uppvisar återigen en stark statistiskt signifikant fördel gentemot andra företag. Dessutom visar resultaten att denna fördel består över tid. En vanlig förklaring till detta är att avknopningsföretagen för med sig kunskaper och erfarenheter från entreprenörernas tidigare arbetsplatser som inte enkelt låter sig fångas av de förklaringsvariabler som ingår i analysen.

Det finns också tydliga skillnader i överlevnad inom gruppen av avknopningsföretag. För det första gäller att avknopningar som startar i samma bransch som sitt moderbolag har högre överlevnad. Detta förklaras normalt som ett resultat av att industrispecifika erfarenheter och kunskaper är betydelsefulla för överlevnad. Dessa ger dock bara en fördel under de tre första verksamhetsåren. När företag som är fyra år eller äldre jämförs finns

45. Modellen är en så kallad Piecewise Linear Exponential Hazard Model.

det inget som pekar på att avknopningsföretag som är verksamma i samma bransch som sitt moderbolag har högre överlevnad än andra avknoppningar.

För det andra har avknopningsföretag från stora multinationella bolag högre överlevnadsgrad än andra avknoppningar. Avknopningsföretagens ursprung spelar med andra ord roll för deras överlevnad och multinationella företag verkar vara särskilt viktiga plantskolor för nya högpresterande företag. En förklaring kan vara att stora multinationella företag har större interna resurser och förvärvad kunskap, och att de oftare är involverade i produkt- och processutveckling (jfr Markusen 1995). Vidare är kunskaperna om internationella marknader och bredden på kundbasen ofta större i multinationella företag. Sammantaget gör detta att de anställda, särskilt på kvalificerade positioner, kan ha bättre tillgång till relevant kunskap och idéer som kan ligga till grund för ett avknopningsföretag.

Sysselsättningstillväxt

För att testa vilka faktorer som påverkar sysselsättningstillväxt i nya företag sätts en enkel modell för företag i fyra olika åldrar: tre, sex, nio och tolv år, upp (se Tabell A3 i appendix). Överlag gäller att samma faktorer som påverkar överlevnad också påverkar sysselsättningstillväxt. Nya företag med högre andel välutbildade bland initialt sysselsatta och en högre andel män växer mer i termer av sysselsättning. Inte förvånande växer också nya företag inom tillverknings- och tjänstesektorer snabbare än företag inom primärnärings.

Åldern på de anställda hade en positiv effekt på överlevnad, men resultaten visar att nya företag med högre genomsnittlig ålder på sina initialt anställda växer saktare.⁴⁶

Återigen framkommer att möjlighetsbaserade avknopningsföretag växer snabbast följt av nödvändighetsbaserade dito. Nya företag av tidigare icke-anställda uppvisar lägst tillväxt. När det gäller skillnader mellan avknoppningar finns det inget stöd för att sysselsättningstillväxten är högre i avknopningsföretag som är verksamma i samma bransch som ursprungsföretaget, eller att avknoppningar från multinationella företag växer snabbare. Däremot gäller att avknopningsföretag från stora ursprungsföretag skapar fler jobb. När sysselsättningstorleken på ursprungsföretaget är med i modellen blir indikatorerna för nödvändighetsbaserade och möjlighetsbaserade statistiskt insignifikanta. Det betyder att den överlägsna sysselsättningstillväxten i möjlighetsbaserade och nödvändighetsbaserade avknoppningar i huvudsak härstammar från de avknoppningar som kommer från stora företag.

46. I analyserna av företagens överlevnad framkom resultatet att de nya företagens initiala storlek påverkar överlevnad positivt. När det gäller sysselsättningstillväxt är dock resultatet det omvända: initialt stora företag växer saktare. Detta resultat kan dock bero på hur den beroende variabeln i tillväxtregressionerna är konstruerad. Det initiala antalet sysselsatta ingår som en variabel i nämnaren i den andel som utgör den beroende variabeln.

Slutsatser och diskussion

I inledningen till detta kapitel ställdes frågan varifrån de nya tillväxtföretagen kommer och vad som kännetecknar nya snabbväxande företag. Frågorna kan besvaras på följande sätt:

- En stor del av tillväxtföretagen är avknopningsföretag som uppstår som en konsekvens av att anställda väljer att lämna sina anställningar för att starta företag. Avknopningsföretag som är möjlighetsbaserade har en speciellt framskjuten roll när det gäller att skapa jobb och uppvisar också högst överlevnad.
- Avknopningsföretagens ursprung spelar stor roll för deras överlevnad och tillväxt. De som kommer från mer etablerade bolag presterar bättre. Avknopningar från stora och multinationella företag uppvisar särskilt hög överlevnad och sysselsättningstillväxt.
- Stora och multinationella företag verkar vara särskilt viktiga plantskolor för nya snabbväxande företag. En förklaring kan vara att stora och multinationella företag har större interna resurser och förvärvat kunskap som tidigare anställda kan dra nytta av i sitt företagande.
- Generellt gäller att nya företag som är större, har universitets- och högskoleutbildade anställda samt äldre bland de initialt sysselsatta har högre överlevnad. Utbildning har också en positiv effekt på sysselsättningstillväxt, men företag med yngre anställda växer snabbare i termer av anställda.
- Avknopningsföretagens framgångar är dock inte endast en konsekvens av att de sysselsätter mer erfarna och välutbildade personer med kvalificerade positioner på sina tidigare arbetsplatser. Utöver sin fördelaktiga sammansättning av anställda ger analyserna starkt stöd för att de också ärver särskilda egenskaper från moderbolaget (dvs ursprungsföretaget), t ex i form av kunskaper och erfarenheter som inte enkelt låter sig fångas av traditionella förklaringsfaktorer.

Frågor kring hur svenskt nyföretagande i allmänhet och svenska avknopningsprocesser i synnerhet står sig i internationella jämförelser ställdes också. Kortfattat är budskapet att Sverige står sig väl i förhållande till jämförbara länder som Danmark. Förekomsten av avknopningsföretag i Sverige är inte lägre än i andra länder. Visst stöd för att de senaste årens institutionella reformer, som t ex skattereformen, har bidragit till att stärka utvecklingen av särskilt möjlighetsbaserade avknopningar ges också.

När det gäller policy slutsatser ger resultaten som presenterats i denna rapport flera budskap. Analyserna pekar t ex tydligt på vikten av näringslivserfarenhet och utbildning för nya företags framgång. Detta illustrerar vilken typ av resurser som kan vara väsentliga i olika typer av stödåtgärder för företag, t ex i form av inkubatorer och småföretagsnätverk som finns i olika delar av landet. Resultaten kan också bidra till att justera förväntningarna på nyföretagandets effekter på nya jobb och tillväxt. Åtgärder för att få personer utan anställningar att starta företag kan mycket väl vara betydelsefulla för dessa individer, men forskningsresultaten visar att effekterna av sådana åtgärder mätt som jobb och tillväxt sannolikt är mycket små. Huvuddelen av

det stora antalet nya företag överlever endast en kort period och skapar få jobb. De företag som förmår överleva och skapa jobb har få men relativt tydliga egenskaper.

Avslutningsvis bör två policyrelaterade budskap betonas. Det första gäller betydelsen av samspel mellan nya små företag och etablerade bolag för näringslivsdynamik och nyföretagande. Det andra gäller betydelsen av arbetsmarknadsdynamiken för nya snabbväxande företag.

Politik för att främja framväxt av snabbväxande företag debatteras flitigt och diskussionerna fokuserar i hög utsträckning just på de små och nya företagens förutsättningar, behov och problem. Men det finns skäl att nyansera debatten. Något tillspetsat kan sägas att en politik för nya snabbväxande företag handlar lika mycket om åtgärder riktade mot att erbjuda ett attraktivt klimat för etablerade stora multinationella bolag som åtgärder riktade direkt mot småföretag. Det finns ett avgörande samspel mellan nya tillväxtföretag och de etablerade företagen. Forskningen pekar tydligt på att stora och multinationella företag utgör betydande plantskolor. De utgör kort och gott en bas och grogrund för nya tillväxtföretag. Med andra ord hänger förutsättningarna för nya snabbväxande svenska företag ihop med vår förmåga att behålla, och fortsatt vara attraktivt som lokaliseringsland för, de stora kunskaps- och teknikintensiva multinationella företagen.

En näringslivspolitik för innovation och sysselsättning genom nya snabbväxande företag måste därför beakta samspelet mellan de nya tillväxtföretagen och de etablerade företagen; i synnerhet den roll de stora etablerade företagen spelar som plantskolor och ursprungsföretag. Det finns en risk att det i jakten på nya snabbväxande företag fokuseras ensidigt på insatser riktade till de mindre nya företagen och att deras faktiska härkomst glöms bort. Det generella näringslivsklimatet som påverkar miljön för stora etablerade företag såväl som nya unga är avgörande.

När det gäller arbetsmarknaden är det viktigt att komma ihåg att en förutsättning för att ett avknopningsföretag startas är att individer med anställning på etablerade bolag väljer att lämna sin "trygga" tillvaro som anställd för att testa sina vingar som entreprenör. På samma sätt gäller att sysselsättningstillväxt inom de nya bolagen förutsätter att individer är beredda att lämna sina anställningar på ett kanske större etablerat bolag för att bli anställd på ett nystartat litet företag. Med andra ord förutsätter avknopningsföretag och tillväxt i nya företag frivillig rörlighet på arbetsmarknaden. Detta ställer krav på arbetsmarknadslagstiftningen och regelverken kring rörlighet och anställningar. Många ekonomer har länge framfört argument för att arbetsmarknadslagstiftningen i Sverige dels reducerar incitamenten att säga upp sig och starta eget, dels försvårar för nya företag som vill växa och som behöver modifiera sammansättningen på sin anställda (se t ex Davis och Henrekson 1999). I jämförelser med Danmark framkom att rörligheten i Sverige generellt inte är mindre men att anställningstid har en signifikant negativ effekt på rörlighet i Sverige. Policy för snabbväxande företag måste inbegripa arbetsmarknaden och dess dynamik. Rörlighet på arbetsmarknaden är en förutsättning för nya snabbväxande företag. Det finns därför skäl för policysatser som underlättar rörlighet och minskar rigiditeten på arbetsmarknaden, detta gäller inte minst LAS.

Tabell A!: Multnomial Logit. Övergångar för anställda 2004/2005

	Byte av arb. giv	Nödv. avknopp.	Möjl. avknopp.	Avstyck.	E-företag	Anst nytt företag	Exit
Tenure	0.7358***	0.8278***	0.9015***	0.7472***	0.7774***	0.7514***	0.7225***
	-0.0011	-0.0275	-0.0132	-0.0081	-0.0048	-0.007	-0.0017
Tenure_sq	1.0157***	1.0067***	1.0036***	1.0138***	1.0111***	1.0122***	1.0145***
	-0.0001	-0.002	-0.0009	-0.0006	-0.0004	-0.0006	-0.0001
AT_jobs	1.0874***	1.0817***	1.0706***	1.1135***	1.1120***	1.1222***	0.9950**
	-0.0011	-0.0205	-0.01	-0.007	-0.0039	-0.0057	-0.0017
Ålder	0.8929***	0.9745	1.0501**	0.9074***	0.9539***	0.9156***	0.7351***
	-0.0013	-0.0308	-0.0172	-0.0087	-0.0056	-0.0077	-0.0015
Ålder_sq	1.0011***	1.0001	0.9991***	1.0009***	1.0007***	1.0006***	1.0038***
	0	-0.0004	-0.0002	-0.0001	-0.0001	-0.0001	0
Man	1.0557***	1.2545*	1.8820***	1.3438***	1.4110***	1.3882***	0.7105***
	-0.0047	-0.1233	-0.0998	-0.0419	-0.0267	-0.0356	-0.0046
Universitets utb	1.2384***	0.9215	0.8064**	0.9526	1.2080***	0.9874	0.9597***
	-0.0091	-0.1508	-0.0658	-0.0467	-0.0371	-0.0473	-0.0119
Management	0.9824	1.6528**	1.4215***	0.9323	1.0708*	1.034	0.5458***
	-0.0094	-0.2534	-0.1202	-0.0607	-0.0354	-0.0509	-0.0093
Specialist	0.9077***	1.0706	1.8116***	0.7273***	1.2370***	0.7902***	0.5292***
	-0.0079	-0.1773	-0.1449	-0.0423	-0.0396	-0.0395	-0.0078
Kvalificerad	0.7858***	0.799	1.1185	0.9199*	0.9071***	0.7642***	0.5643***
	-0.0051	-0.1135	-0.0714	-0.0381	-0.0227	-0.0278	-0.0058
Office	1.4740***	0.5641**	0.6858***	0.8684**	0.8260***	0.8023***	0.9113***
	-0.0092	-0.1167	-0.0675	-0.0445	-0.0273	-0.0356	-0.0091
Tillverkning	0.7725***	1.0945	0.6266***	1.1528***	0.9575	0.6559***	0.992
	-0.0045	-0.1273	-0.0398	-0.0391	-0.0215	-0.0234	-0.008
KBS	1.9854***	1.247	1.0946	1.7586***	1.3772***	1.1981***	1.5128***
	-0.0109	-0.1557	-0.0661	-0.0641	-0.0314	-0.0379	-0.0132
MNF	1.2714***	0.5080***	0.7484***	0.8685***	0.8152***	0.7291***	0.9869
	-0.006	-0.0566	-0.0356	-0.0273	-0.0158	-0.0209	-0.0071
Storlek (log)	1.0172***	14.6756***	3.2340***	1.6851***	0.7684***	0.5625***	0.7316***
	-0.0046	-6.7853	-0.251	-0.0601	-0.0112	-0.0114	-0.0044
Storlek log_sq	0.9816***	0.5074***	0.8075***	0.9441***	1.0042*	1.0317***	1.0262***
	-0.0005	-0.0543	-0.0107	-0.0039	-0.002	-0.0031	-0.0007
Neg Δsyss	1.2913***	1.5792***	1.1561**	1.3808***	1.1342***	1.2278***	1.2227***
	-0.0056	-0.1402	-0.0524	-0.0392	-0.0202	-0.0311	-0.0078
Utb_int.	0.4079***	1.56	0.7532	0.9526	0.8485**	0.8127*	0.7918***
	-0.0067	-0.4556	-0.1166	-0.0941	-0.0471	-0.0676	-0.0194
Pseudo R-sq	0.1013						

Notera: Tabellen redovisar "relative risk ratios (rrr)" från en multinomiell logit model baserat på 1,986,807 anställda inom tillverkning och tjänstebranscher (SNI 15–74) år 2004. I modellen är stanna kvar hos sin nuvarande arbetsgivare referensalternativ. En koefficient som överstiger ett för en förklaringsfaktor betyder att denna har en positiv effekt på sannolikheten för en specifik övergång jämfört med att stanna kvar hos sin nuvarande arbetsgivare. En rad olika förklaringsfaktorer som återspeglar egenskaper hos enskilda arbetstagare som ålder, kön, utbildning, nuvarande yrke, antalet tidigare jobb (AT_jobs) och anställningstid (tenure) inkluderas. Dessutom är egenskaper hos individernas arbetsgivare, sektor, huruvida arbetsgivaren ingår i en multinationell koncern (MNF), sysselsättningsstorlek (storlek), generell utbildningsintensitet i verksamheten (utb_int) samt information huruvida företaget gör nedskärning i antalet sysselsatta vilket kan förmå arbetstagare att byta jobb (Neg Δ syss) också med. Standardfel presenteras inom parentes. *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$. ived lämnar sin anställning för att starta ett möjlighetsbaserat avknopningsföretag

Tabell A2 (Appendix): Överlevnadsmodell (Piecewise Exponential Hazard Model)

	1	2		1	2
Ålder (0–1)	0.638***	0.649***	Avstykning	–0.141***	–
	–0.0529	–0.0533		–0.0331	–
Ålder (2–3)	0.286***	0.255***	Age 0–1 same sector	–	–0.502***
	–0.0535	–0.0538		–	–0.0573
Ålder (4–6)	–0.252***	–0.285***	Age 2–3 same sector	–	–0.177***
	–0.0543	–0.0547		–	–0.0531
Ålder (7–)	–0.802***	–0.851***	Age 4–6 same sector	–	–0.0778
	–0.0578	–0.0599		–	–0.0635
Period 2 (1996–2000)	–0.00478	–0.00495	Age 7 same sector	–	0.0651
	–0.0111	–0.0111		–	–0.121
Period 3 (2001–2005)	–0.322***	–0.321***	Age 0–1 pulled spinoff	–	–0.468***
	–0.0135	–0.0135		–	–0.0614
Initialt antal anställda (log)	–0.0444***	–0.0445***	Age 2–3 pulled spinoff	–	–0.337***
	–0.0123	–0.0123		–	–0.0612
Genomsnittlig ålder på anställda	–0.0989***	–0.0982***	Age 4–6 pulled spinoff	–	–0.250***
	–0.00243	–0.00243		–	–0.0683
Genomsnittlig ålder på anställda (sq)	1.135***	1.126***	Age 7 pulled spinoff	–	–0.232**
	–0.028	–0.028		–	–0.113
Andel män	–0.208***	–0.207***	Age 0–1 pushed spinoff	–	0.159**
	–0.0142	–0.0142		–	–0.063
Andel högutbildade anställda	–0.163***	–0.163***	Age 2–3 pushed spinoff	–	0.019
	–0.0238	–0.0238		–	–0.0664
Ursprungsföretagets storlek (log)	0.000509	–0.00051	Age 4–6 pushed spinoff	–	–0.0207
	–0.0138	–0.0138		–	–0.0793
Ursprungsföretaget är MNF	–0.171**	–0.144**	Age 7 pushed spinoff	–	–0.0573
	–0.0689	–0.069		–	–0.138
Tillverkning	–0.362***	–0.361***	Age 0–1 non-employed	–	0.328***
	–0.0226	–0.0226		–	–0.0189
Tjänster	–0.233***	–0.232***	Age 2–3 non-employed	–	0.336***
	–0.0153	–0.0153		–	–0.0211
Offentliga tjänster	–0.396***	–0.396***	Age 4–6 non-employed	–	0.298***
	–0.0236	–0.0236		–	–0.029
Företaget verksamt i samma sektor som ursprungsföretaget	–0.230***	–	Age 7 non-employed	–	0.316***
	–0.0321	–		–	–0.0588
Möjlighetsbaserat avknopningsföretag	–0.352***	–	Age 0–1 divestiture	–	–0.558***
	–0.0502	–		–	–0.0521
Nödvändighetsbaserat avknopningsföretag	0.0451	–	Age 2–3 divestiture	–	0.0696
	–0.0468	–		–	–0.0425
Inckeanställda	0.327***	–	Age 4–6 divestiture	–	0.0272
	–0.0129	–		–	–0.0536
			Age 7 divestiture	–	0.0512
				–	–0.11
			# of observations	254 626	254 626

Notera: Standarddel presenteras i parenteser. *** p<0.01, ** p<0.05, *p<0.1.

Tabell A3 (tidigare tabell 7): Förklaringsfaktorer för nya företags sysselsättningstillväxt vid 3, 6, 9 och 12 års ålder

	Ålder 3	Ålder 6	Ålder 9	Ålder 12	Ålder 3	Ålder 6	Ålder 9	Ålder 12
Initialt antal anställda (log)	-0.0606***	-0.0698***	-0.0607***	-0.145***	-0.0635***	-0.0769***	-0.0701***	-0.163***
	-0.00767	-0.0127	-0.0209	-0.0466	-0.00768	-0.0127	-0.021	-0.0469
Genomsnittlig ålder på anställda	-0.00489**	-0.0188***	-0.0260***	-0.0295*	-0.00494**	-0.0187***	-0.0264***	-0.0294*
	-0.0023	-0.00406	-0.00708	-0.0159	-0.0023	-0.00406	-0.00708	-0.0159
Genomsnittlig ålder på anställda (sq)	-0.0722**	0.0272	0.0839	0.149	-0.0719**	0.0252	0.0873	0.145
	-0.0282	-0.0504	-0.0891	-0.202	-0.0282	-0.0504	-0.089	-0.202
Andel män	0.0908***	0.0996***	0.0988***	0.225***	0.0897***	0.0968***	0.0959***	0.221***
	-0.00979	-0.0159	-0.0262	-0.0627	-0.00979	-0.0159	-0.0262	-0.0626
Andel högt utbildade anställda	0.0598***	0.0872***	0.0941**	0.0262	0.0541***	0.0761***	0.0807*	0.00748
	-0.0145	-0.0256	-0.042	-0.105	-0.0146	-0.0256	-0.0421	-0.105
Storlek på ursprungs-företaget (log)	-	-	-	-	0.0348***	0.0716***	0.0780***	0.119***
	-	-	-	-	-0.00678	-0.0109	-0.0172	-0.0392
Ursprungs-företaget är MNF	-0.00988	-0.0846	-	-	-0.0442	-0.162**	-	-
	-0.0291	-0.0739	-	-	-0.0299	-0.0748	-	-
Tillverkning	0.216***	0.286***	0.357***	0.423***	0.217***	0.287***	0.358***	0.417***
	-0.0155	-0.0237	-0.0365	-0.0822	-0.0155	-0.0237	-0.0365	-0.0821
Privata tjänster	0.140***	0.199***	0.255***	0.291***	0.141***	0.200***	0.257***	0.288***
	-0.012	-0.0183	-0.0281	-0.0649	-0.012	-0.0183	-0.0281	-0.0648
Offentliga tjänster	0.132***	0.148***	0.193***	0.326***	0.131***	0.146***	0.188***	0.321***
	-0.0162	-0.0254	-0.0416	-0.1	-0.0162	-0.0254	-0.0416	-0.1
Det nya företaget verkar i samma sektor som ursprungs-företaget	0.0176	-0.00799	0.0173	0.0689	0.0317*	0.0206	0.0411	0.0832
	-0.0164	-0.0259	-0.0416	-0.082	-0.0166	-0.0263	-0.0419	-0.0819
Möjlighetsbaserat avknopningsföretag	0.182***	0.199***	0.170***	0.196***	0.0725***	-0.0263	-0.0721	-0.15
	-0.0141	-0.0222	-0.0359	-0.0715	-0.0256	-0.041	-0.0643	-0.135
Nödvändighets-baserat avknopningsföretag	0.0532***	0.0787**	0.0697	0.198**	-0.03	-0.0921**	-0.113*	-0.0777
	-0.0203	-0.0312	-0.0478	-0.0888	-0.026	-0.0406	-0.0624	-0.127
Avstyckning	0.0311	0.0441	0.104*	0.184	0.0366*	0.0572*	0.122***	0.218*
	-0.02	-0.0337	-0.0572	-0.127	-0.02	-0.0337	-0.0572	-0.127
Icke-anställda	-0.110***	-0.0916***	-0.0743***	-0.116*	-0.110***	-0.0932***	-0.0764***	-0.118*
	-0.0103	-0.0162	-0.0256	-0.0658	-0.0103	-0.0162	-0.0256	-0.0656
Antal observationer	46431	22207	9657	1978	46431	22207	9657	1978
R square	0.038	0.049	0.054	0.066	0.039	0.051	0.056	0.07

Notera: Den beroende variabeln är den naturliga logaritmen av sysselsättningstillväxten i nya företag från år 1 upp till 3, 6, 9 och 12 års ålder. *** p<0.01, ** p<0.05, *p<0.1.

A grayscale illustration of a lightbulb. The bulb is filled with numerous books of various sizes, arranged on shelves inside. The base of the bulb is also filled with books. The entire image is set against a light gray background.

"Sammanfattningsvis finns inga tecken på att
steget från anställning till företagande är ett
attraktivt alternativ för svenska akademiker"

FRÅN FORSKARE TILL FÖRETAGARE

– EN LÖNSAM KARRIÄRVÄXLING?

● ANDERS BROSTRÖM

Forskningsbaserat företagande

Professorer som blir företagare – kan det vara ett sätt att få fram nästa generations innovationsdrivna tillväxtföretag? En genomlysning av svenskt 00-tal visar på denna tankemodells begränsningar. Mycket få akademiker har växlat bana till företagande och de flesta som prövar lyckan blir inte långvariga. Steget över till företagande har inte heller varit en väg till ekonomisk framgång: för den genomsnittliga forskaren har inkomsten inte höjts medan den personliga risken för inkomstbortfall varit betydande.

Forskningsbaserade innovationer har under lång tid setts som en nyckelfråga såväl för ekonomisk tillväxt och utveckling i samhällen och nationer som för enskilda företags konkurrenskraft. Men att etablera forskningsbaserad innovation som begrepp har visat sig betydligt lättare än att reda ut vad de olika aktörerna kan göra för att se till att den potential som finns realiseras. I den offentliga debatten kring den offentligt finansierade forskningen har en rad recept skrivits ut, genom vilka utväxlingen från forskning till innovation ska höjas. När en sådan diskussion fick fäste under 1990-talet var "akademiskt entreprenörskap" ett huvudnummer. En tänkt "valley of death" fick mycket uppmärksamhet i diskussionen, som uttryck för svårigheterna för nya företag vars affärsidé krävde flera års utveckling innan företaget kunde stå på egna ben och attrahera externt kommersiellt kapital. Det fanns pengar till forskning, resonerades det och pengar till kommersiellt intressanta färdiga produkter, men inga medel för

att finansiera den resa som krävs för att ta en idé från forskning till marknad. Genom att förse lovande idéer sprungna ur forskning med sådana pengar skulle staten bana väg för framtida tillväxtföretag. Krav på riktade offentliga insatser till forskningsbaserat företagande motiverades också med hänvisning till de särskilda barriärer som hindrade forskare och forskningsresultat att lämna de akademiska labben och pröva lyckan på de kommersiella marknaderna. Skillnader i kultur och kompetens mellan den akademiska världen och den kommersiella, och konflikter mellan de olika incitament som gäller i respektive värld, kom att identifieras som viktiga faktorer (Nlemvo Ndonzuau et al., 2002). Universitetsbaserade idéer och personer ansågs ha ett underläge gentemot de industriella motsvarigheterna i termer av nätverk och möjligheter till industriellt stöd (Pérez Pérez & Martínez Sánchez, 2003), vilket även detta kan ses som en anledning att inrätta riktat stöd för kommersialisering och ”avknoppning” mot de akademiska miljöerna.

Med tiden tycks förväntningarna på det forskningsbaserade företagandet ha dämpats något. Men tanken att genom särskilda insatser stärka flödet av forskningsbaserade idéer in i nya framgångsrika företag lever i hög grad kvar. Den svenska regeringen har under de senare åren till exempel satsat nya pengar på stödstrukturer under namnet ”innovationskontor” och forskningsbaserade företag står i särskilt fokus för offentlig sk ”såddfinansiering” och för offentlig medfinansiering av inkubatorprogram. Förhoppningar om att frön till morgondagens storföretag skall växa fram ur akademisk forskning, om de bara vårdas på rätt sätt, är i hög grad levande i den innovationspolitiska debatten. Därmed blir det viktigt att förstå hur villkoren för nyföretagande ser ut. I den akademiska litteraturen har man ägnat åtskillig uppmärksamhet åt avknoppade företags öden och diskuterat vilka hinder som möter den akademiker som intresserar sig för att kommersialisera sin forskning i ett nystartat företag.⁴⁷ Vidare har akademikers attityder och erfarenheter av företagande som bisyssla studerats. Systematiska genomgångar av helhjärtat företagande bland akademiska forskare⁴⁸ är dock ytterst sällsynta. Hur vanligt är det att forskare växlar över från sin anställning vid ett lärosäte till företagande? Lönar sig övergången för de som tar steget?

Svenska erfarenheter

Bland tidiga studier av företag startade med bas i akademisk forskning dominerade rapporter från några av världens starkaste forskningsinstitutioner och de omgivande regionerna (Roberts, 1968; Dorfman, 1983). Svenska forskare har lämnat viktiga bidrag till litteraturen om det akademiska företagandet genom att undersöka i vilken mån mönster från de mest uppmärksammade exemplen går att hitta även i andra kontexter. Uppmärksammade studier av Olofsson och Wahlbin (1993) och Lindholm

47. En översikt ges av Rothaermel et al (2007).

48. Genom denna text refereras till forskarutbildade individer med anställning vid högskola eller universitet som ”forskare”, även om dessa individer i regel arbetar med fler uppgifter (främst däribland utbildning) än forskning.

Dahlstrand (1997a,b) bidrog till att tidigt relativisera förväntningarna. Goldfarb och Henrekson (2003) menar att det svenska forskningssystemet och det institutionella ramverket i stort är uppbyggt kring ett antal stora företags aktiviteter, vilket hämmar teknologiöverföring från den akademiska forskningen till nya företag. De internationella empiriska jämförelser som gjorts ser ut att ge visst stöd till denna ståndpunkt (Klofsten & Jones-Evans, 2000) även om regionala variationer, t ex mellan olika delar av USA, ser ut att vara större än skillnader mellan hela länder.

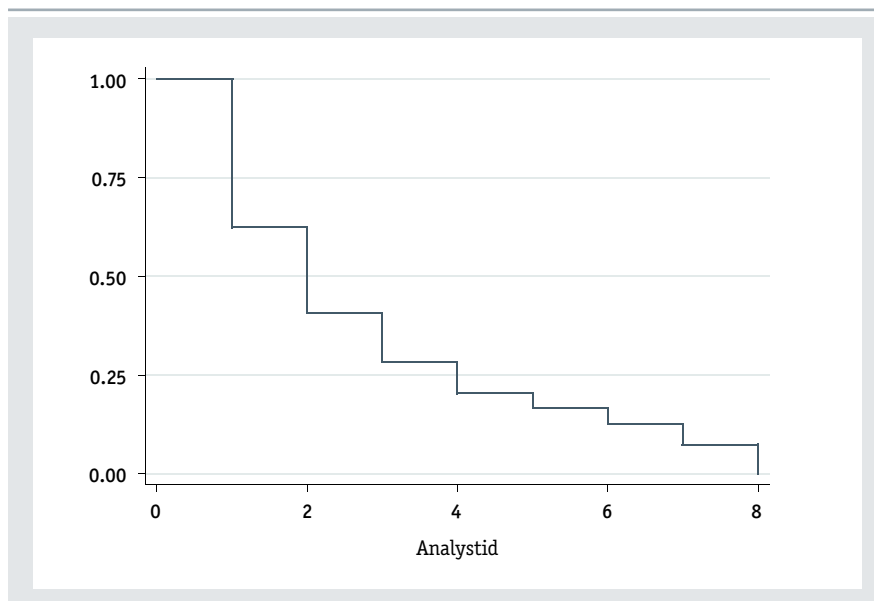
I en ny studie redovisar Åstebro m fl (2013) hur vanligt och hur ekonomiskt framgångsrikt det i närtid varit bland svenska forskare att växla över till företagande. Genom att via personnummer kombinera data från de svenska lärosätenas register över sina anställda med uppgifter om inkomster från Skatteverket och med vissa uppgifter från andra svenska register, blir det möjligt att studera inkomstutvecklingen för samtliga anställda vid universitet och högskolor. På detta sätt identifierades 19 171 individer under 60 års ålder med en doktorsgrad i medicin, naturvetenskap eller teknik som vid någon tidpunkt under perioden 1999-2008 var anställda vid ett svenskt lärosäte. En nyhet med studien är, utöver traditionella uppgifter om löneinkomster och inkomst av näringsverksamhet som redovisas i deklarationen, att uppgifter om utdelningar och kapitalvinster från försäljning av aktier i fåmansbolag inkluderas. Detta ger en mer heltäckande bild av företagares inkomster än vad som varit tillgängligt i tidigare studier. Där kapitalintäkter räknats med bland individers inkomster har detta gjorts utan att skilja mellan sådana intäkter som härrör från aktivt företagande och avkastning på en befintlig förmögenhet.

En nyckelfråga för registerbaserade studier av företagande är att på ett pålitligt sätt ringa in vem som är att betrakta som aktiv företagare. Någon direkt, självrapporterad uppgift om hur individen betraktar sig själv finns inte att tillgå. Analysen utgår från Statistiska centralbyråns (SCBs) definition, där den som är registrerad ägare till en egen firma eller fåmansföretag och vars inkomster från detta företagande är minst 60 procent större än eventuella inkomster från lönearbete, klassas som företagare. Siffran 60 procent bygger på av SCB utförda undersökningar om hur arbetstid förhåller sig till registrerade inkomster för anställda respektive företagare. SCBs definition har kompletterats dels genom att räkna med ovan nämnda kapitalinkomster bland inkomster från företagande (dessa uppgifter har tidigare inte använts av SCB), dels genom att även räkna alla individer ur målpopulationen som går direkt från akademien till att arbeta i ett litet (upp till 10 anställda) nystartat företag. Det är rimligt att betrakta dessa akademiker som nyföretagare eftersom de i kraft av sin särskilda fackkunskap i de allra flesta fall torde ha viktiga roller i de nystartade företagens verksamheter. Det är också troligt att många av dessa personer har någon form av ägarroll i det nya företaget, även om detta ägande är arrangerat på ett sådant sätt att det inte fångas upp av SCBs ordinarie register. I många fall kunde sådana kopplingar i efterhand säkerställas genom att studera från vilka företag individerna erhöll utdelningar.

Ett ovanligt och kortvarigt karriärskifte

Med dessa definitioner framkommer att 478 individer under perioden 2000-2008 gått från anställning som forskare/lärare till verksamhet som företagare. Det rör sig om storleksordningen 1 av 100 personer varje år. Även om man måste göra reservationer för att definitionen av vem som är företagare skiljer sig mellan olika studier kan man konstatera att det är en ganska begränsad rörlighet. I en direkt jämförelse med amerikanska data insamlade av National Science Foundation ser övergången till entreprenörskap bland högskolelärare och forskare ut att vara 25 procent lägre i Sverige än i USA. Jämfört med svenska forskarutbildade i privat sektor är övergången till företagande flera gånger lägre för de universitetsanställda. Även jämfört med svenskar i allmänhet förefaller forskarnas aktivitet vara låg: under den studerade perioden var omkring två procent av befolkningen årligen i färd med att starta ett nytt företag (Braunerhjelm m fl 2012).

FIGUR 1: ANDEL SOM FÖRBLIR AKTIVA FÖRETAGARE, 1-8 ÅR EFTER ÖVERGÅNG FRÅN ANSTÄLLNING VID UNIVERSITET ELLER HÖGSKOLA



Relativt få tar alltså steget till företagande – men hur går det för de som försöker? Genom att följa de individer som går från anställning vid ett lärosäte till aktivt företagande över tiden fås en bild av det akademiska företagandet som ett ganska temporärt tillstånd. Redan efter ett år har var tredje återgått till en position som anställd. Efter två år är endast två av fem fortfarande aktiva som företagare, vilket är ett betydligt sämre utfall än för andra nystartade företag där överlevnaden är

ca 60-90 procent efter två år (se kap 3). En klar majoritet av de som ål anställning gör det genom att återuppta sitt arbete vid ett svenskt lärosäte. II

Allvarligt menat akademiskt företagande framstår som ett relativt ovanligt och episodiskt val bland akademiska forskare. Att akademiker är ovanligt benägna att överge företagandet kan tolkas på flera olika sätt. Arbetsmarknaden för forskarutbildade inom teknik, naturvetenskap och medicin i allmänhet är mycket god (Högskoleverket, 2012) och det är möjligt att de akademiska entreprenörerna har intressanta anställningsalternativ – både inom och utanför högskolan – som gör det relativt sett mindre attraktivt att fortsätta som företagare om utfallet inte blivit som förväntat. Möjligen är också de affärsidéer kring vilka de akademiska företagarna bygger sin verksamhet, i högre grad än det gängse företagandet, omgärdat av initial osäkerhet – både vad gäller tekniska och affärsmässiga aspekter.

Vem är den akademiske företagaren?

Vem är den akademiske företagaren? För det mesta en man född i Sverige. Denna profil gäller för all del även för den akademiska sektorn som helhet, men här handlar det även om en överrepresentation. Sannolikheten att skifta från anställning vid ett lärosäte till företagande är högre för män än för kvinnor, och högre för personer födda i Sverige än för utlandsfödda. Vidare är företagande vanligare bland personer med lägre lön och bland personer som nyligen disputerat än för de mer seniora forskarna/lärarna. Företagande är vanligast bland forskare vid landets mest forskningsintensiva lärosäten men också vanligare bland individer med lägre medelbetyg från gymnasiet än genomsnittsakademikern. Slutligen konstateras att arbetslivserfarenhet utanför högskolan är förknippad med förhöjd sannolikhet att bli företagare.

Dessa slutsatser kan vara värda att jämföra med tidigare studier av forskares attityder till och erfarenheter av att kommersialisera forskning och samarbeta med forskningsavsnämare. Claes Wahlbin och Caroline Wigren Kristoferson genomförde år 2007 en enkätundersökning riktad till svenska forskare. Den visade att attityderna till forskningskommersialisering och samverkan var som allra mest positiva och aktiviteten för många kategorier av samverkansaktiviteter som högst vid de ”nya” universiteten och de mindre högskolorna där basresurserna för forskning är mycket begränsade (Wahlbin & Wigren, 2007). Även om attityderna var positivare bland yngre, mer juniora forskare/lärare var det betydligt vanligare med faktiska erfarenheter av snart sagt alla former av samverkan bland professorer än bland mer juniora forskare. Dessa svenska mönster stämmer mycket väl med andra internationella studier (Perkmann et al., 2013). Den etablerade bilden av den i samverkan aktivt engagerade akademikern står alltså i tydlig kontrast till mönstren för det akademiska företagandet. Undantaget gäller faktorerna kön och ursprung. En möjlig tolkning till att manliga forskare med svenskt ursprung är överrepresenterade både vad gäller samverkan i vid mening och i akademiskt företagande är

att dessa har ett försprång över sina kollegor i termer av ett vidare nätverk och förmåga att attrahera externa resurser.

Resultaten kring senioritet kan tolkas som en avspeglning av en ovilja bland "inbitna akademiker" att engagera sig helhjärtat på det sätt som krävs för att driva ett eget företag, även om dessa i termer av kunskaper och nätverk kan tänkas ha bättre förutsättningar. De strikt ekonomiska skalternativkostnaderna till att lämna en position som anställd är förstås lägre för den som har en mindre säker och lägre betald tjänst. På ett parallellt sätt kan de personliga alternativkostnaderna för att, om än tillfälligt, lämna den akademiska banan vara lägre för den som ännu inte etablerat sig fullständigt som senior forskare. Man kan reflektera över att det i detta förhållande ligger en begränsning för företagandet som modell för den som vill stimulera kunskapsöverföring mellan forskning och praktik: för att aktivera de forskningsmässigt mest kunniga personerna kan det vara viktigare att stimulera verksamheter som kräver lägre grad av personlig investering från den enskildes sida (samverkan i forskningsprojekt, medverkan till kommersialisering driven av andra, etc).

De motstridiga resultat kring lärosätens forskningsintensitet som presenteras ovan är också en intressant tankeställare. Samverkansaktiviteter i bred mening är alltså vanligare förekommande vid mindre lärosäten med svagare forskningsbas, men vad gäller akademiskt företagande är forskare/lärare vid de forskningstunga institutionerna överrepresenterade. Det akademiska företagandet skiljer sig från andra former av kontakter mellan akademien och det omgivande samhället på så sätt att den är relevant framför allt för idéer från de mest framstående forskningsmiljöerna. Andra resultat pekar i samma riktning. Det är t ex väl etablerat att företag med egen forskning och utveckling som söker utveckla mer substantiell forskningssamverkan föredrar att söka sig till de mest prestigefyllda akademiska institutionerna (Broström et al., 2009; Laursen et al., 2011).

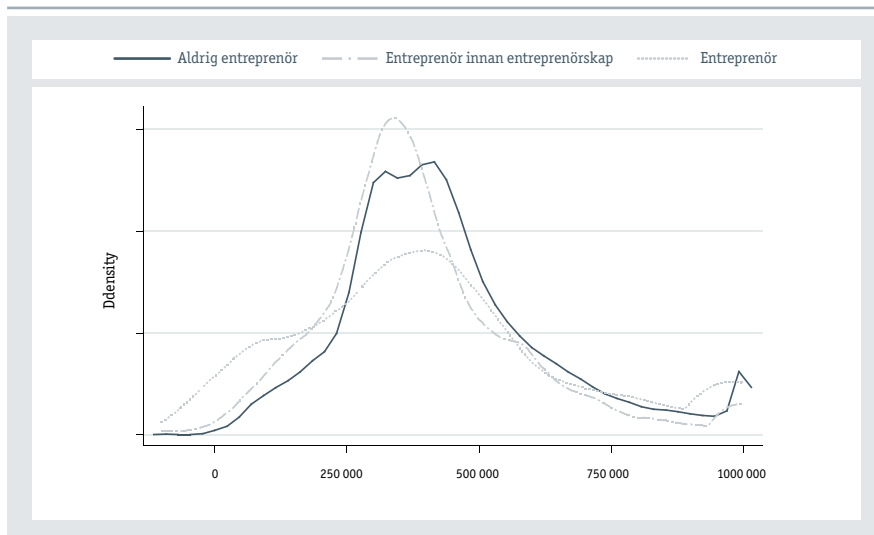
Företagande inget inkomstlyft

Frågan om hur nyföretagande lönar sig är central i diskussionen om företagandets villkor, men tycks ha förblivit helt förbisedd i tidigare studier av akademiskt företagande. Lönar det sig ekonomiskt att lämna anställning vid ett lärosäte för företagande? Vid en första blick ser svaret ut att vara ja, om än i begränsad omfattning. Genomsnittslönen för alla anställda forskare/lärare som tog steget över till företagande mellan åren 2000 och 2008 var 397 000 kronor (när alla inkomster inflations-korrigerats till 2008 års pengavärde). Samma individer tjänade i genomsnitt 450 000 kronor per år som företagare. Men denna positiva skillnad är till största del en statistisk artefakt. Realinkomsterna för svenska akademiker har nämligen ökat under perioden och inkomstökningen för företagande visar sig vid närmare kontroll helt bero på att åren som företagare infaller efter åren som anställd. När hänsyn tagits till den positiva tidstrenden för realinkomsterna försvinner skillnaderna

i genomsnittslön helt och hållet. Om jämförelsen görs i logaritmiska termer blir skillnaden till och med negativ för de akademiska företagarna.

Figur 2 visar fördelningskurvor för privata inkomster, dels för den stora majoritet som aldrig blir företagare, dels för företagarna före respektive efter företagsstart. Figuren visar att det finns en betydligt större inkomstspridning än bland de anställda.

FIGUR 2: INKOMSTER FÖR ANSTÄLLDA VID UNIVERSITET OCH HÖGSKOLOR MED DOKTORSEXAMEN



Det finns förstås en möjlighet att tillgängliga data inte ger en helt fullständig bild av utfallet för de företagare vi följer. De till Skatteverket rapporterade inkomsterna kanske inte helt motsvarar den ekonomiska förtjänsten av företagande, till exempel genom att viss privat konsumtion kan skjutas över på företaget. Kanske förekommer något eller några fall av betydande vinster från aktieförsäljning som realiserats bortom den tidshorisont från vilken vi hämtar våra data. Det finns dock ingen anledning att tro att någon av dessa felkällor på ett dramatiskt sätt påverkar inkomsterna.

Hade det funnits anledning att förvänta sig att akademikern i genomsnitt skulle gjort ekonomisk vinst på sitt företagande? På sätt och vis är de negativa resultaten väntade, i den mening att de stämmer överens med den allmänna tendensen att den genomsnittlige nyföretagaren uppnår ett tveksamt ekonomiskt utbyte jämfört med lönearbete. Det har konstaterats att avkastningen på nyföretagande, jämfört med lönearbete, har utvecklats negativt under de senaste årtiondena (Åstebro, 2012). Under 1950-talet tjänade amerikanska företagare uppemot 50 procent mer än den genomsnittlige löntagaren, sedan dess har avståndet kontinuerligt minskat. Även om en sådan jämförelse mellan genomsnitt ger en intressant bild av utsikterna till personlig ekonomisk vinst genom företagande är det mer relevant att, som i den aktuella

svenska studien, jämföra inkomster före och efter den tidpunkt då en person går från anställning till företagande. Nutida studier som gör denna jämförelse finner typiskt att individer tjänar mindre som företagare än som anställda, vilket kan sammanfattas som att den genomsnittliga avkastningen på företagande är negativt.

Tidigare studier rapporterar också att företagande är mer lönsamt för högutbildade än för lågutbildade, och att företagande i högteknologiska branscher är förknippat med högre avkastning än företagande i andra branscher. Även de höga förväntningarna på forskningsbaserat företagande tycks ge anledning att förvänta sig att svenska forskare skulle ha positivt ekonomiskt utbyte av sitt företagande. Detta särskilt som studier av forskare i ämnesområden där det finns en tydlig alternativ arbetsmarknad har demonstrerat att den genomsnittlige individiden skulle få ett betydande lönelöft genom att lämna den akademiska världen för anställning på annat håll (Stern, 2004). Detta har tolkats som att akademiker är beredda att betala ett slags premium i form av sänkta löneanspråk (i jämförelse med vad som skulle vara möjligt) för att stanna kvar som akademiskt anställd forskare. Forskarutbildade i allmänhet har, menar man, "aptit på vetenskap" som kompenserar för den akademiska tillvarons eventuella baksidor. I linje med detta resonemang verkar det inte orimligt att anta att det krävs en förväntning på ekonomisk vinst för att få akademikern att lämna akademien även när vi diskuterar övergång till företagande.

Om vi med denna bakgrund antar att akademiker har en generellt högre reservationslön för företagande⁴⁹ än den genomsnittlige individen finns åtminstone två förklaringar till att de faktiska inkomsterna inte är högre. Antingen, vilket föreslås av exempelvis Lerner (2005), överskattar forskaren värdet av sin affärsidé (respektive underskattar företagandets svårigheter) eller så finns det något i just företagande som liknar de akademiska villkoren (oberoende, idédrevet, etc) och som gör att vissa akademiker har "aptit på (kunskapsbaserat) företagande" på liknande sätt som hen har "aptit på vetenskap"?

Svårt förklara vem som lyckas

I en vidare analys av avkastningen på akademiskt entreprenörskap undersöks vilken betydelse en rad faktorer, som tidigare visat sig vara relaterade till avkastningen på företagande, har för den akademiske entreprenören. Dessa skattningar görs med en estimator av typen difference-in-difference. Den förklarade variabeln är alltså ett mått på skillnaden i inkomst mellan åren som anställd och åren som företagare och alla faktorer som testas skattas utifrån hur denna skillnad skiljer sig mellan individer. Vi konstaterar att vare sig regionala (den lokala arbetsmarknadens storlek och frekvensen av nystartade företag i regionen) eller socio-demografiska (kön, ålder, gymnasiebetyg, arbetslivserfarenhet inom respektive utom akademien) faktorer

49. Den minsta förväntade ekonomiska avkastning vid vilken en individ är beredd att satsa på företagande.

spelar avgörande roll för avkastningen på företagande. Det enda undantaget gäller individens bakgrund: utlandsfödda akademiker ser ut att göra en sämre affär på sitt företagande än forskare/lärare födda i Sverige. Inte heller de för akademien specifika faktorer som vi inkluderar (disciplin, forskningsmedel per anställd vid det egna universitetet) visar sig påverka utfallet på ett tydligt sätt. En möjlig tolkning är att det akademiska företagandet är speciellt på så sätt att avkastningen är starkt beroende av en specifik faktor (som har att göra med kvalitet på affärsidén och den underliggande forskningen) som inte är korrelerad med alla dessa faktorer.

Reflektioner

Det finns sammanfattningsvis inga tecken på att steget från anställning till företagande är ett attraktivt alternativ för svenska akademiker. Det är bara en begränsad andel av landets högskoleanställda forskare som satsar på att ta klivet över till företagande, framför allt är aktiviteten låg bland svenska professorer. Företagandet blir, bland de som ändå tar steget, i regel ett tillfälligt försök som avslutas inom två år. Det ekonomiska utfallet blir i genomsnitt vare sig dramatiskt bättre eller sämre än situationen som anställd – däremot är företagandet förknippat med en betydande risk för inkomstbortfall.

De bilder av det akademiska företagandets frekvens, uthållighet och lönsamhet som framträder i undersökningen ska ses som basfakta, att tolkas och användas i framtida studier. Det är dock möjligt att föra ett tentativt resonemang om de underliggande drivkrafterna som ser ut att stämma väl med dessa resultat. Samtidigt kan forskare med starka vetenskapliga meriter tänkas sitta inne på den mest lovande kommersialiseringsbara kunskapen.

Den enskilde forskarens beslut om företagande kan betraktas som en avvägning mellan företagandets möjligheter och dess (alternativ)kostnader. Lockelsen att ta steget till företagande, vilken ofta förknippas med möjligheterna att förverkliga potentialen i sin (och andras) forskning och utsikter till god ekonomisk avkastning, torde öka ju större potentialen i den underliggande affärsidén är. Men företagande är knappast ett karriärmässigt drömval för den genomsnittlige akademikern. Det finns bland forskare en utbredd "aptit på vetenskap" och en preferens för "pussellösning" som får sitt utlopp i arbetet inom akademien (Stephan, 2012). Det har konstaterats att den ekonomiska avkastningen av nyföretagande är begränsad. Dessutom fanns det, med undantag för vissa ämnesområden, under den studerade perioden goda möjligheter till attraktiv anställning för de flesta. Sammantaget skapar detta ett motstånd hos den enskilda mot att överge forskning och undervisning för att engagera sig i företagande. Detta motstånd kan antas vara som lägst bland juniora forskare, vars anställningsförhållanden många gånger är osäkra, och – mer generellt – bland forskare vars vetenskapliga meriter inte ännu kvalificerat dem för en starkare ställning i akademien (Nicolau & Birley, 2003).

Potentialen i det akademiska företagandets är direkt kopplat till forskningskvalitet som den mäts inom det internationella vetenskapssamhället (O'Shea et al., 2005;

Powers and McDougall, 2005). Det finns rimligen ett krav på att den underliggande forskningsidén har viss höjd och är tillräckligt nyskapande för att ett nystartat företag skall ha potential att växa och ge (rejält) hög avkastning till de inblandade företagen (Degroof and Roberts, 2004).

Resonemanget pekar mot två tentativa slutsatser. För det första bör offentliga insatser för att stödja forskningskommersialisering riktas mot fall där den underliggande forskningen är av hög kvalitet. Detta eftersom det finns anledning att tro att potentialen i kommersialisering och chanserna för långsiktig teknologiöverspillning här är som störst, samtidigt som de rent privata barriärerna för att lägga tid och kraft på kommersialisering är som störst. För det andra kan det finnas anledning att se till att arbeta med verktyg för att underlätta forskningskommersialisering där den enskilde akademikers medverkan kan ske utan att denne växlar karriär till företagande. Ett exempel på ett sådant verktyg är att sammanföra forskare och "surrogatentreprenörer" (Lockett et al., 2003), ett annat är att genomföra kommersialisering i samarbete med industriella partners.

I vilken utsträckning bör det offentliga aktivt stimulera bildandet av nya, forskningsbaserade företag? Från akademisk synvinkel handlar frågan om i vilken utsträckning de privata krafterna "misslyckas" med att kommersialisera idéer sprunna ur offentligt finansierad forskning. Att genom empirisk forskning uppskatta omfattningen av ett sådant misslyckande är en mycket komplicerad uppgift. Våra resultat om de enskilda akademiska företagens ekonomiska utfall av sitt företagande ger dock en pusselbit till denna diskussion. Den bild av det akademiska företagandet under svenskt 2000-tal som tecknats i den här artikeln ger inga indikationer på att det finns en stor, outnyttjad potential i att genom offentliga insatser få fler akademiker att lämna sitt lärosäte för att engagera sig i företagande. I en översikt kring forskningskommersialisering gjorde Deiacio m fl (2002) under rubriken *Uppmuntra inte skickliga forskare att bli mediokra företagare* följande konstaterande: "Steget från framstående forskning till framgångsrikt tillväxtföretagande är mycket långt. Endast en bråkdel av alla framstående forskare bör uppmuntras att ta ett sådant steg – att lämna forskarbanan för att själva kommersialisera sina forskningsresultat" (Deiacio et al, 2002). När vi ser tillbaka på utfallet från det föregående årtiondet kan vi konstatera att denna rekommendation är värd att upprepa till de som utformar framtidens innovationspolitik.

MILJARDÄRENTREPRENÖRER

– ETT ALTERNATIVT EMPIRISKT MÅTT PÅ FÖRETAGANDE⁵⁰

● TINO SANANDAJI

Entreprenörskap mäts ofta som antalet egenföretagare. Majoriteten av egenföretagare har dock få eller inga anställda, expanderar inte sina verksamheter och ägnar sig inte åt innovation. I detta kapitel försöker vi i stället att systematiskt analysera antalet ”miljardärentreprenörer” per land som ett alternativt mått på framgångsrikt entreprenörskap. Detta görs genom att undersöka hur dollarmiljardärerna på Forbes listor, som publicerats mellan 1996 och 2010, har skapat sina förmögenheter. De som tjänade sina pengar på att skapa nya företag definieras som miljardärentreprenörer. Ungefär tusen miljardärentreprenörer i ca femtio länder har på så sätt identifierats. Listan inkluderar grundarna till hälften av efterkrigstidens största nya företag.

Det visar sig att detta mått på entreprenörskap skiljer sig markant från mått på egenföretagande. Länder som t ex USA med många miljardärentreprenörer per capita har i genomsnitt en lägre andel egenföretagare per capita. Vilket empiriskt mått som används visar sig vara avgörande för analysen av sambandet mellan institutioner och företagande. Utvecklingsländer som präglas av svag äganderätt, fler statliga interventioner och större regelbörda tenderar att ha fler egenföretagare. Orsaken kan delvis vara att företag har incitament att förbli små och på så sätt flyga

50. Denna uppsats bygger huvudsakligen på den gemensamma uppsatsen ”Billionaires” (2012) med Peter Leeson, professor George Mason University. Tino Sanandaji har en PhD från University of Chicago och är verksam vid Institutet för Näringslivsforskning, där han fokuserar på studier av entreprenörskap.

under myndigheternas radar. Det faktum att de mest produktiva företagen har svårt att växa och skapa välbetalda jobb kan också leda till högre egenföretagande.

Bakgrund

Företagare är inte en homogen grupp. Levebrödsföretagare såsom frisörer och taxiförare skiljer sig tydligt från entreprenörer i kunskapsintensiva sektorer. Hur företagande definieras är en central fråga när sambandet mellan institutioner och företagande ska studeras. Är intresset riktat mot rent kvantitetsbaserade eller kvalitetsjusterade mått på företagande? Frågeställningen är viktig, då slutsatserna kan skilja sig kraftigt åt beroende på vilken typ av företagande som undersöks.

Givet hur vanligt begreppet entreprenörskap är kan det vara förvånande att det saknas enighet om begreppets definition. I en studie av Gartner från år 1990 ombads ledande entreprenörskapsforskare och företagsledare att definiera begreppet entreprenörskap. De vanligaste svarsalternativen var att entreprenörskap definierades som att bygga nya företag samt att vara innovativ. Att driva små levebröds--familjeföretag ("mom-and-pop business") betraktades i regel inte som entreprenörskap. När politiker och journalister diskuterar entreprenörskap används ofta exempel som Intel, Apple, Amazon, Google, Ikea och deras grundare. Det är sällan så att t ex revisorer och tandläkare, som driver egna företag, lyfts fram som entreprenörer.

Joseph Schumpeter och William Baumol, som utvecklade det teoretiska ramverket för analys av entreprenörskap, utgår från entreprenörens funktion som förnyare och innovatör. Givetvis spelar även icke-innovativa företagare en mycket viktig roll för ekonomin. De skapar jobb åt sig själva och sina anställda, bidrar till ett ökat konkurrenstryck samt sänker priset konsumenter betalar för tjänster och produkter. I många länder är s k "icke-innovativa företagare" troligen viktigare för ekonomin än innovativa företagare. Dessa företagares ekonomiska funktion skiljer sig dock från den "Schumpeterianska" entreprenörens roll, som per definition måste vara nyskapande eller förnyande.

Egenföretagande definieras i regel som företag där ägaren själv arbetar. Rent empiriskt definieras alla som äger ett företag som de själva arbetar i som företagare. Det finns utifrån denna definition inga krav på att sträva efter att vara innovativ, att ha en unik affärsidé eller ambitionen att växa. Den empiriska standarddefinitionen av företagande (engelskans "self-employment") baseras således på den juridiska kontraktsformen, inte på den ekonomiska funktion som företagaren utför. I själva verket exkluderas många av just de viktigaste entreprenörerna av den empiriska definitionen av företagare. Bill Gates skulle i arbetsmarknadsstatistik räknas som Microsofts styrelseordförande och delägare, inte som en företagare.

Ibland används begreppet företagare som synonymt med entreprenör. Detta är delvis en ren fråga om semantik. Utgångspunkten för detta kapitel är dock att det finns en fundamental och substantiell skillnad mellan olika typer av företagare och att det är värdefullt att skilja dem åt konceptuellt. Den breda gruppen Företagare delas in i två underkategorier: Egenföretagare som i regel inte är

innovativa, har ingen radikalt ny affärsidé och vare sig ambition eller möjlighet att växa. Entreprenörer har antingen en innovation eller en radikalt ny affärsidé och ambitionen att växa med dessa faktorer som grund.

Entreprenörens innovation eller affärsidé behöver inte baseras på ny teknologi. Innovation och originella affärsidéer inkluderar även att utgå från nya organisationsformer, ändrade produktionsmetoder, att identifiera och nå ut till nya marknader med existerande tjänster eller produkter, eller att lansera nya konsumentprodukter eller tjänster som efterfrågas. Den nya innovationen eller affärsidén måste inte bara vara ny för det aktuella företaget utan även, åtminstone någorlunda, skiljer sig från redan existerande innovationer och affärsidéer på marknaden. Det är svårt att föreställa sig företag som inte gör något nytt över huvud taget jämfört med existerande företag; även gatukök och frisörer har åtminstone i regel en annan geografisk lokalisering än sina konkurrenter. Det är värt att notera att teknologiska innovationer i forskningen om teknologi också definieras på detta sätt. Det räcker inte att en teknologi bara är ny, det krävs även att den är tillräckligt skild från redan existerande teknologier samt att den är åtminstone något mer värdefull för att betraktas som en teknologisk innovation.

Det här kapitlet har två huvuddelar. Först detaljbeskrivs ett nytt empiriskt mått över "Schumpeterianskt" entreprenörskap som har utvecklats. Därefter används både detta mått på entreprenörskap samt standardmättet på egenföretagande i en, jämförande analys av länders olika institutioner. Därefter presenteras slutsatser och avslutande kommentarer. Redan nu kan sägas att de institutioner som främjar entreprenörskap skiljer sig dramatiskt från de institutioner som främjar egenföretagande.

Nytt empirisk mått på entreprenörskap med hög genomslagskraft

Entreprenörsforskare har, föga förvånande, länge varit medvetna om problemet med att särskilja olika typer av företagare. Ett sätt att försöka komma runt problemet är att skilja entreprenörskap med hög genomslagskraft ("high-impact") och egenföretagare med låg genomslagskraft ("low-impact").⁵¹ Den vanligaste definitionen av hög genomslagskraft bygger på företagets tillväxt i försäljning eller antal anställda.

En viktig utmaning i forskningslitteraturen om företag med hög genomslagskraft har varit svårigheten att räkna ut graden av denna form av entreprenörskap i olika länder på ett standardiserat sätt. I brist på ett sådant mått är det svårt att jämföra länder utifrån hur ekonomisk politik och institutioner påverkar entreprenörskap. Ett annat problem är att måttet fokuserar på företagen i sig, inte på dess grundare.

Detta kapitel baseras på ett mått på entreprenörskap med hög genomslagskraft som möjliggör en systematisk jämförelse mellan länder.⁵² Måttet baseras på tillväxt i

51. För en utförlig översikt av denna litteratur, se Henrekson och Johansson (2010).

52. Sanandaji (20xx)

entreprenörens privata förmögenhet snarare än på företagets tillväxt. Metoden går ut på att sammanställa samtliga dollarmiljardärer i Forbes årliga listor som publicerats mellan 1996 och 2010. För varje person på listan undersöks sedan källan till förmögenheten med hjälp av offentligt tillgänglig data. Miljardärer som själv skapat sina förmögenheter, snarare än ärvt dem (*"self-made"*) och som dessutom blev rika genom att grunda företag definieras som "miljardärentreprenörer". Metoden beskrivs mer detaljerat nedan. Det finns sammanlagt ca tusen av dessa entreprenörer i olika delar av världen. Det är därför möjligt att undersöka nivån av entreprenörskap per invånare i olika länder med någorlunda tillförlitlighet. Detta index av miljardärentreprenörer per capita är sannolikt det första standardiserade måttet på entreprenörskap med hög genomslagskraft i en rad olika länder samtidigt.

I Sanandaji och Leeson (2013), den studie som detta kapitel huvudsakligen bygger på, har ett antal miljardärentreprenörer per land kopplats till olika mått på ekonomisk politik och institutionellt klimat. Det visar sig att antalet miljardärentreprenörer per land har ett robust och statistisk signifikant samband med olika mått på institutionellt klimat, i regel i den riktning teorin pekar ut. Detta tyder på att måttet fångar variationen mellan länder tillräckligt väl för att vara användbart, om än (givetvis) knappast perfekt.

Metoden att förlita sig på miljardärentreprenörer för att kvantifiera entreprenörskap har fördelar men också uppenbara nackdelar. En stor nackdel är att en personlig förmögenhet som överstiger en miljard dollar är en alldeles för hög tröskel. Även en företagare som lyckas tjäna en hundradel så mycket på sitt företagande bör rimligen definieras som en entreprenör. Att tröskeln är så hög beror helt enkelt på datatillgänglighet (eller snarare, på brist på data). Något omfångsrikt register av individer som äger tio miljoner dollar i olika länder existerar till exempel inte. En annan nackdel är att måttet över miljardärer är en uppskattning som tidskriften Forbes gjort. Det finns miljardärer som Forbes har missat, och troligen individer som inkluderas som inte är miljardärer. Forbes Magazine kallar själva bedömningen över förmögenhet för högkvalificerade gissningar (*"highly educated guesses"*). Jämförelse med skattedata samt andra mått på dollarmiljardärer tyder dock på att Forbes listor är förvånansvärt tillförlitliga, och måttet har använts i flera forskningsstudier på till exempel förmögenhetsojämlikhet.

Fördelarna med metoden inkluderar att den tycks fånga en stor del av de viktigaste entreprenöriella företagen. Grundare till nya stora företag blir i regel dollarmiljardärer. Drygt hälften av grundarna till de största nya företag som bildats under efterkrigstiden i väst fångas av miljardärsmåttet. Definitionen av de största nya företagen är här företag som tillhör de 100 största sett till marknadsvärde i USA, Europa och Japan år 2009. Ännu fler av grundarna till de största företagen skulle ha inkluderats på Forbes lista om de inte gått bort innan 1996 när vår studie påbörjas (två exempel är Wal-Marts grundare Sam Walton och Hennes & Mauritz grundare Erling Persson).

Forbes listor är internationella och tidskriften har satsat stora resurser på att försöka identifiera miljardärer i alla länder, bland annat med hjälp av lokala källor i varje land. Den kanske viktigaste fördelen är som påpekats ovan att måttet

tillåter jämförelser mellan länder, något som andra mått på entreprenörskap med hög genomslagskraft, med få undantag, inte har möjliggjort. Detta kan i viss mån ursäktas de brister som noterats ovan. Ytterligare en fördel är att måttet på miljardärentreprenörer lyckas fånga många av de entreprenörsgrundade företag som ofta lyfts fram anekdotiskt som exempel på framgångsrikt entreprenörskap. I USA inkluderar listan på miljardärer grundarna till bland annat Microsoft, Apple, Intel, Hewlett-Packard, Google, FedEx, Facebook, Home Depot, Best Buy, Starbucks, Oracle, Subway, Cisco, Bloomberg, Dell, PayPal, CNN, Fox News, HBO, Nike och Amazon. I Europa, som har färre entreprenörsgrundade företag än USA, inkluderar listan på miljardärer grundarna till bland annat Virgin Group, Aldi, SAP, Armani, Benetton, Zara, Swatch, JYSK, IKEA och EF-Education.

Det finns, som tidigare påpekat, sammanlagt ca tusen miljardärentreprenörer på Forbes listor under de undersökta åren. Tabell 1 listar som illustration 20 amerikanska och 20 europeiska av dessa samt de företag de har grundat. De som valts ut tillhör grundarna till mer kända företag.

Listan tydliggör att många av miljardärerna är "Schumpeterianska" entreprenörer som har grundat innovativa och ekonomiskt betydelsefulla företag. De företag som miljardärerna på Forbes lista har grundat har också skapat flera miljoner jobb.

En annan tendens som lyfts fram är att en disproportionsrik andel av entreprenörerna har examen från elituniversitet. Färre än en procent av USAs befolkning har examen från landets femton högst rankade universitet. Detta exkluderar dessutom de som påbörjat studier vid dessa högskolor men som inte slutfört dem. Resultatet tyder på att innovativt entreprenörskap dels är kunskapsintensivt, och dels är associerat med enastående talang även i unga år.

Tabell 1: Miljardärentreprenörer

Grundare	Företag	Land	Antal anställda	Förmögenhet miljarder USD	Högsta avklarade utbildning
Bill Gates	Microsoft	USA	92000	67	Hoppade av (Harvard)
Steve Jobs	Apple	USA	60400	7	Hoppade av
Bernard Marcus	Home Depot	USA	320000	3,1	Högskola
Doris Fisher	The GAP	USA	135000	2,8	Högskola (Berkley)
Philip Knight	Nike	USA	38000	14,4	Högskola (Stanford)
Howard Schultz	Starbucks	USA	150000	1,6	Högskola
Peter Buck	Subway	USA	150000	2,6	PhD (Columbia)
Gordon E. Moore	Intel	USA	100000	4,1	PhD (Caltech)
Larry Page	Google	USA	33000	23	Phd student (Stanford)
Jerry Yang	Yahoo!	USA	12000	1,5	Phd student (Stanford)

Larry Ellison	Oracle	USA	111000	43	Hoppade av (University of Chicago)
Vinod Khosla	Sun Microsystems	USA	38600	1,5	Högskola (Stanford)
Michael Bloomberg	Bloomberg	USA	13000	27	Högskola (Harvard)
Peter Thiel	PayPal	USA	5000	1,6	Högskola (Stanford)
Mark Zuckerberg	Facebook	USA	3500	13,3	Hoppade av (Harvard)
William Hewlett	Hewlett-Packard	USA	350000	9	Högskola (MIT)
Jeff Bezos	Amazon	USA	65600	25,2	Högskola (Princeton)
Ted Turner	CNN	USA	7000	2	Högskola (Brown)
Charles Dolan	HBO	USA	5000	3,1	Hoppade av
Frederick W. Smith	FedEx	USA	290000	2,1	Högskola (Yale)
Richard Branson	Virgin Group	GB	50000	4,6	Hoppade av
Mo Ibrahim	Celtel	GB	4000	1,8	PhD
James Dyson	Dyson	GB	3100	4,4	Högskola
Robert Warren Miller	Duty Free Shoppers	GB	5000	1,5	Högskola
Karl Albrecht	Aldi	Tyskland	11000	26	N/A
Aloys Wobben	Enercon	Tyskland	12000	3	Högskola
Bernard Broermann	Asklepios Group	Tyskland	35000	2,1	Högskola (Harvard)
Dietmar Hopp	SAP AG	Tyskland	59400	6,5	Högskola
Giorgio Armani	Armani	Italien	5500	8,5	Hoppade av
Luciano Benetton	Benetton	Italien	9600	2	Högskola
Philippe Foriel-Destezet	Adecco	Frankrike	33000	2,6	Högskola
François Pinault	Kering	Frankrike	50000	11,5	Hoppade av
Amancio Ortega Gaona	Zara	Spanien	100000	57	Gymnasiet
Ernst Thomke	Swatch	Schweiz	23600	2,6	PhD
Dietrich Mateschitz	Red Bull GmbH	Österrike	8300	7,1	Högskola
Gil Shwed	Check Point Software	Israel	2400	1,7	Högskola
Ingvar Kamprad	IKEA	Sverige	127000	3,3	Gymnasiet
Bertil Hult	EF Education	Sverige	34000	4,1	Hoppade av
Gustaf Douglas	AB Latour	Sverige	37300	3,2	Högskola (Harvard)
Lars Larsen	JYSK	Danmark	17000	3,7	Gymnasiet

Kan entreprenörskap särskiljas från egenföretagande?

Det främsta problemet i att separera entreprenörskap och egenföretagande konceptuellt från varandra är att göra det redan innan framgången är ett faktum och miljarden är intjänad. Det är inte svårt att på basis av sunt förnuft eller objektiva empiriska kriterier skilja Google från en enmanskonsult som varit verksam i 20 år utan att expandera. På samma sätt är det lätt att i efterhand skilja Starbucks från vanliga caféer. Frågan är om detta hade varit möjligt att göra året när företaget grundats. Risken är att uppdelningen mellan definitionerna "entreprenör" och "egenföretagare" helt enkelt separerar framgångsrika företag som lyckats växa från de som inte lyckats växa, men som ex ante inte skiljde sig åt i grunden.

Det är även meningsfullt att skilja entreprenörer från egenföretagare ex ante. Denna åtskillnad är dock omöjlig att göra perfekt och utan gränsdragningsproblem. Däremot går den att göra tillräckligt väl för att signifikant förbättra vår förståelse av både entreprenörskap och företagande.

En intressant illustration på detta är den amerikanska marknaden för riskkapital ("venture capital"). Den moderna entreprenöriella sektor som vuxit fram i USA förlitar sig i hög utsträckning på stödstrukturer, inte minst extern finansiering och rådgivning, från riskkapitalister. Riskkapital erhålls i regel tidigt i företagets livscykel och går endast till företag som bedöms ha tillväxtpotential och en bra affärsidé. Alla entreprenöriella företag får förstås inte riskkapital, men nästan alla som faktiskt får det kan definieras som entreprenöriella utifrån definitionen som används här.

Endast ca tre procent av amerikanska företagare anger i undersökningar att de över huvud taget funderat på att ansöka om riskkapitalfinansiering. En studie av Puri och Zarutskie (2012) visar att endast 0,11 procent av de företag som startades i USA mellan åren 1981-2005 fick riskkapitalfinansiering. En annan studie av Kaplan och Lerner (2010) kom också fram till att mellan en och två promille av företagen fick riskkapital. Kaplan och Lerner undersökte samtidigt de fåtal entreprenöriella företag som lyckats så väl att de börsnoterats mellan åren 1999-2009. Dessa tillhör de mest lönsamma nya företagen, då riktigt framgångsrika företag som inte köps upp i regel börsnoteras. Resultaten var slående: nära två tredjedelar av de börsintroducerade företagen hade fått riskkapitalfinansiering. Riskkapitalister tycks således tidigt i företagets livscykel separera entreprenörer med hög potential för tillväxt från andra företagare på basis av information om företagen och deras affärsidéer.

När framgångsrika entreprenöriella företags historia undersöks hittas nästan alltid identifierbara och originella affärsidéer. Inte ens Starbucks startade som ett "café bland alla andra". Starbucks ursprungliga affärsidé 1971 byggde på nya metoder för att på ett högkvalitativt sätt rosta kaffe under en period då amerikaner tenderade att dricka enkelt lågkvalitativt kaffe utan särskilt mycket smak. Företagets tillväxt tog fart när entreprenören Howard Schultz blev delaktig i verksamheten och vidareutvecklade idén. I en fallstudie i en bok om management beskriver Fred David bakgrunden på följande sätt:

Schultz's biggest idea for Starbucks' future came during the spring of 1983 when the company sent him to Milan, Italy, to attend an international housewares show....Schultz's first few days in Milan produced a revelation: The Starbucks stores in Seattle completely missed the point. Starbucks, he decided, needed to serve fresh-brewed coffee, espresso, and cappuccino in its stores...Re-creating the Italian coffee-bar culture in the United States could be Starbucks' differentiating factor. Schultz remained in Milan for a week, exploring coffee bars and learning as much as he could about the Italian passion for coffee drinks. In one bar, he heard a customer order a caffè latte and decided to try one himself....Schultz concluded that it was "the perfect drink," and thought to himself, "No one in America knows about this. I've got to take it back with me."

Den affärsstrategi som Howard Schultz formulerade och sedan framgångsrikt genomförde gjorde honom till dollarmiljardär. Exemplet ovan gäller Starbucks, men det är en allmän tendens att framgångsrika entreprenöriella företag har unika affärsidéer som skiljer dem från konkurrenterna även ex ante. Det är svårt för nystartade företag att växa sig stora i konkurrensutsatta industrier utan innovationer, större effektivitet och andra konkurrensfördelar. Det är detta faktum som gör det meningsfullt att definiera entreprenörer utifrån ett förmögenhetskriterium. Annat än i undantagsfall är det svårt att föreställa sig grundare som lyckas tjäna minst en miljard dollar på företag som inte på något sätt är innovativa eller mer effektiva än sina konkurrenter.

Att entreprenörer skiljer sig från egenföretagare kan även observeras på andra sätt. Erik Hurst m fl (2011) har studerat företagande delvis genom att undersöka vad företagare svarar själva när de tillfrågas. Det visade sig att 90 procent av företagarna själva angav att deras företag inte ägnar sig åt innovativ verksamhet över huvud taget. Ca 75 procent av företagarna angav samtidigt att de inte har ambitionen att växa över en viss hanterbar nivå.

I Sanandaji (2011) ingick en fråga som ställdes till ett representativt urval av svenskar. De som var företagare ombads att definiera sig själva som egenföretagare eller som entreprenörer på basis av deras ambition att vara innovativ och växa. Trots att ordet entreprenör kan låta mer prestigefyllt än "företagare" valde ungefär fyra av fem svenska företagare att beskriva sig själva som företagare. Det visar sig att det finns skillnader mellan de som definierar sig som företagare respektive entreprenörer. Med graden av riskaversion som det främsta undantaget skiljer sig inte självidentifierade egenföretagare nämnvärt från löntagare vad gäller deras personliga egenskaper. Självidentifierade entreprenörer uppvisar däremot tydliga skillnader jämfört med löntagare i detta avseende. Entreprenörer skiljer bland annat ut sig genom att kunna agera i miljöer karakteriserade av genuin osäkerhet, i att i högre uträkning ange att de styr sitt eget öde, i att uppvisa starkare affärsmässig rationalitet samt i att ha mindre aversion mot förluster. De psykologiska skillnaderna bekräftar att entreprenörskap kan betraktas som ett konceptuellt distinkt fenomen från egenföretagande. Det är inte bara ett mått på hur väl företag, som från början var mer eller mindre likartade, lyckas ekonomiskt.

Resultaten tyder även på att det kan vara riskabelt att använda egenföretagande som en empirisk proxy-variabel för entreprenörskap. Argumentet för att utnyttja denna proxy är att egenföretagare och entreprenörer förvisso skiljer sig åt, men att de har större likheter än skillnader. Givet att de flesta länder har detaljerade dataserier över egenföretagande men få som mäter entreprenörskap kan det vara rimligt att använda egenföretagande som ett indirekt mått på entreprenörskap. Det är också den metod som ett stort antal studier har förlitat sig på. I andra fall används inte andelen egenföretagare i sig, utan mått som antal småföretag, andel som jobbar i småföretag, antal nygrundade företag eller antal registrerade företag. Även om de senare måtten ligger närmare det detta kapitel undersöker än andelen egenföretagare finns risken att de är alltför starkt korrelerade med egenföretagande och därför lider av liknande metodologiska problem.

Det empiriska avsnitt som följer kommer att argumentera för att egenföretagande inte bara är ett imperfekt mått på entreprenörskap, utan för att det även kan leda till missvisande analyser. Fokus ligger här på sambandet mellan länders institutioner och entreprenörskap respektive företagande. Sambandet mellan institutioner och olika former av företagande är i sig en viktig forskningsfråga. På samma gång illustrerar analysen en bredare poäng, nämligen att entreprenörskap och företagande kan skilja sig åt så pass mycket att de rent av uppvisar motsatta samband när det gäller viktiga policyvariabler.

Institutioner och olika former av företagande

Institutioner definieras ofta brett som "samhällets spelregler". Detta inkluderar formella nedskrivna regler som grundlagar och rättssystem men även informella institutioner som kultur och traditioner. Baumol (1990) menar att det finns entreprenöriell talang i alla ekonomier och i alla historiska perioder, även om nivån kan skilja sig åt. Den avgörande skillnaden för huruvida länder utvecklas är dock inte nivån av entreprenöriell talang i sig, utan hur landets institutioner kanaliseras detta entreprenörskap. Baumol skiljer mellan två sorters entreprenörskap: "produktivt" och "kontraproduktivt". Produktivt entreprenörskap är värdeskapande. Miljardärentreprenörer i utvecklade ekonomier tycks i regel – om än inte alltid – vara produktiva entreprenörer. Kontraproduktivt entreprenörskap fokuserar i stället på att föra över resurser från andra till sig själv utan att skapa samhällsekonomiskt mervärde ("rent-seeking"), vilket tenderar att skada det övriga samhället.

I länder med stark äganderätt har talangfulla företagare starkare incitament att investera och bygga företag. Risken att företag på olika sätt konfiskeras om de lyckas väl är liten, vilket inte är fallet i många utvecklingsländer idag. I en miljö med svag äganderätt och höga nivåer av korruption kan samma individer finna det mer lukrativt att över huvud taget inte bli företagare, att driva ett mindre företag utan ambition att växa eller att genom t ex lobbying eller ren korruption skaffa sig en monopolposition. Den svaga institutionella miljön som präglar utvecklingsländer tenderar förvånansvärt nog att rentav främja småföretagande. Sambandet är, som visas längre fram, mycket

starkt. Andelen av arbetskraften som är egenföretagare ligger kring åtta till femton procent i höginkomstländer med starka institutioner som USA, Kanada, Japan, Tyskland, Frankrike, Storbritannien och Sverige. Notera att siffrorna om egenföretagande från ILO exkluderar jordbrukare, men inkluderar egenföretagare i den informella sektorn. I länder som präglas av lägre utvecklingsnivå och svaga institutioner som Brasilien, Egypten, Peru, Iran, och Pakistan ligger andelen företagare på 30-40 procent av arbetskraften. I ännu fattigare länder i Afrika och Karibien är andelen egenföretagare inte sällan över 50 procent av arbetskraften.

Sambanden bekräftas av den, bland forskare, populära undersökningen Global Entrepreneurship Monitor (GEM), som detaljerat mäter en rad olika indikatorer på företagande i ett stort antal länder genom återkommande undersökningar. GEM mäter bland annat andelen av befolkningen som ägnat sig åt att starta nya företag de senaste 42 månaderna. Exempel på länder som genomgående har högst andel nyföretagare inkluderar Yemen, Nigeria och Ecuador, med nivåer flera gånger över rikare OECD-länder. Global Entrepreneurship Monitor visar dock samtidigt att deras kvalitetsjusterade mått på entreprenörskap kan vara högre i rikare länder.

Det finns flera förklaringar till det inte helt intuitiva samband mellan institutionell kvalitet och antal småföretag. En viktig del av förklaringen är att staten lättare kan beskatta, reglera, och expropriera stora företag med många anställda än små företag med en ensam ägare och få anställda. Det är lättare för små företag att "flyga under radarn" och undgå statens övervakning, något som påpekas av bland andra De Soto (1989). På så sätt kan svaga institutioner leda till ett överutbud av småskaliga egenföretagare. Coyne och Leeson (2004) beskriver egenföretagande som ett sätt att kringgå politiska regleringar för undflyende entreprenörer, ("evasive entrepreneurship"). Om andelen småföretag är hög på grund av dessa incitament snarare än realekonomisk effektivitetshänsyn så är en hög nivå av företagande inte nödvändigtvis ett hälsotecken.

Notera att undflyende företagande inte behöver vara negativt i sig, snarare är det en nödvändig anpassning till svaga institutioner. Ett viktigt exempel är när regleringar, korruption och alltför höga minimilöner i den formella sektorn leder till massarbetslöshet. Denna situation präglar många ekonomier i Latinamerika och Mellanöstern. Den enda realistiska lösningen på denna situation är för många att starta egna småskaliga företag, ofta i den informella sektorn. Egenanställda företagare kan på så sätt sälja sin arbetskraft under de minimilöner som orsakar arbetslöshet. Företagare kan även lättare undkomma olika former av arbetsmarknadsdiskriminering i de länder där detta är ett problem. Verksamheten kan röra sig om daglighandel, serviceyrken, gatukök, mekanik och underhåll av bilar, hantverk, taxiverksamhet, att sy skor och kläder samt även småskalig tillverkning av varor som möbler.

Företagande är i sådana situationer en säkerhetsventil för ekonomier med svaga institutioner. Det hade visserligen varit bättre om ekonomin var bättre organiserad och att detta inte hade behövts. Givet att institutionerna är svaga och att det inte finns jobb är det dock givetvis bättre att driva ineffektiva småföretag än att inte arbeta och producera alls.

En annan förklaring till att länder med svagare institutioner har fler småföretag kan bäst förstås utifrån ett allmänt jämviktsresonemang. Hur många som väljer att bli företagare bestäms inte bara av egenföretagares villkor. Det bestäms också av en jämförelse med alternativet, nämligen att arbeta som anställd i existerande företag. Länder med bra institutioner är bättre på att locka de mest talangfulla till att bli entreprenörer och bygga effektiva storföretag. I en gynnsam institutionell miljö kan företagen med bäst teknologi och produkter dra in externt kapital, locka till sig talang och snabbt expandera. Växande storföretag konkurrerar med nödvändighet ut och absorberar mindre produktiva småföretag, inte minst genom stordriftsfördelar. I länder som Sverige och USA utgörs klädmarknaden till exempel främst av extremt konkurrenskraftiga kedjor som The Gap, Zara och H&M. I fattigare länder består klädmarknaden och många andra industrier fortfarande av ett stort antal småföretagare.

Data

Underlaget för analysen av antalet miljardärentreprenörer baseras på listan "The World's Billionaires" som sammanställs årligen av Forbes Magazine. Alla miljardärer som listas åtminstone en gång mellan 1996 och 2010 inkluderas. Individer som inte längre lever eller vars förmögenhet senare sjunkit under miljardstrecket inkluderas således också, vilket resulterar i 1723 unika namn. Forbes redogör utöver uppskattad förmögenhet också för medborgarskapsland samt för om miljardären ärvde sin förmögenhet eller om den är självskapad ("self-made"). Alla som ärvde sin förmögenhet exkluderas i vår studie. Bland de som skapade sina förmögenheter själva undersöker vi för varje person vad den huvudsakliga inkomstkällan var. Detta görs med hjälp av Forbes egen korta beskrivning, samt genom sökning i offentligt tillgängligt datamaterial. I de sällsynta fall där vi inte kunde hitta information om källan till förmögenheten definieras dessa som icke-entreprenörer. På grund av det stora medieintresset för dollarmiljardärer går det dock att i de allra flesta fall hitta detaljerad information för varje miljardär.

Det visar sig att över nio av tio av de miljardärer som skapade sin förmögenhet själva gjorde det genom att grunda nya företag. Miljardärer som visserligen inte grundade företag men som från ett tidigt skede var inblandade i att bygga upp ett företag definieras också som entreprenörer. Miljardärer som vare sig ärvde sin förmögenhet eller grundade företag är relativt få. Dessa inkluderar anställda vd:ar, "traders" i finanssektorn, delägare i advokatbyråer samt artister. Antalet miljardärentreprenörer utifrån vår definition är 996 av de totalt 1723 miljardärerna på listan. Drygt 50 länder har minst en miljardärentreprenör.

Antalet miljardärentreprenörer räknas ut per capita genom att dela antalet miljardärer i varje land med landets befolkning i miljoner. Länder med färre än en miljon invånare utesluts från analysen. Källan för befolkning och PPP-justerad BNP per capita är Internationella Valutafondens siffror för år 2009.

Egenföretagare definieras som andelen av arbetskraften utanför jordbrukssektorn som driver egna företag. Siffrorna är från OECD, som i sin tur använder sig av data

sammanställd av International Labour Organization (ILO). Siffrorna baseras på marknadsundersökningar och inkluderar därför egenföretagare i den informella sektorn.

Empiriska samband mellan institutioner och två former av företagande

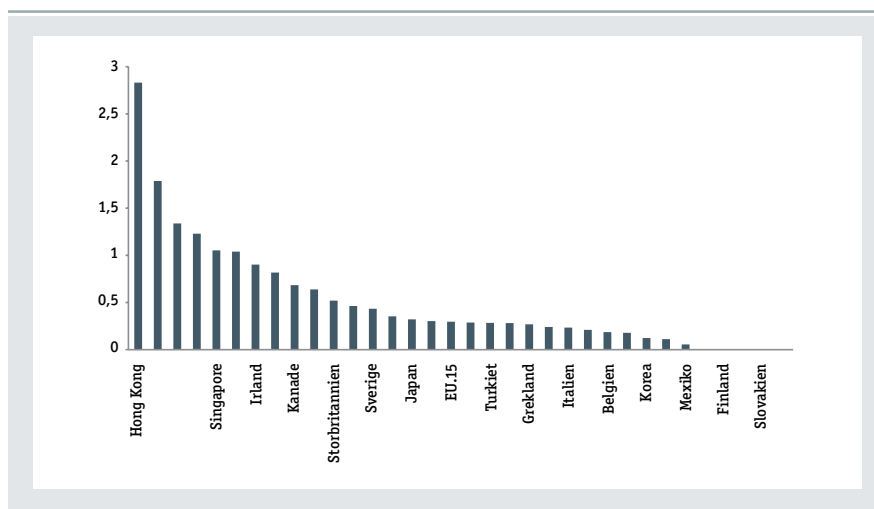
Vi undersöker det empiriska sambandet mellan olika typer av företagare och olika mått på ekonomiska utfall samt institutioner i olika länder. Denna korrelationsmetodologi kan dock inte fastslå kausala samband mellan till exempel entreprenörskap och nivån av regleringar. Korrelationer kan givetvis tolkas kausalt inom ramen för en teoretisk analys, men räcker inte i sig för att på en hög nivå av säkerhet fastslå kausalitet. Notera även att institutioner är svåra att mäta objektivt, avsevärt svårare än till exempel skattesatser eller skatteintäkter. Studier av länders institutioner förlitar sig därför av nödvändighet på subjektiva omdömen och relativt breda index.

För enkelhetens skull kallas miljardärentreprenörerna för entreprenörer i graferna. Egenföretagare mäts som antal egenföretagare som andelen av samtliga sysselsatta i varje land och exkluderar jordbrukssektorn⁵³.

Miljardärentreprenörer och institutioner

Figur 1 visar antalet miljardärer per miljon invånare för höginkomstländer. Hong Kong ligger högt med 2,8 miljardärer per miljon invånare. De flesta länder i världen har inga miljardärentreprenörer.

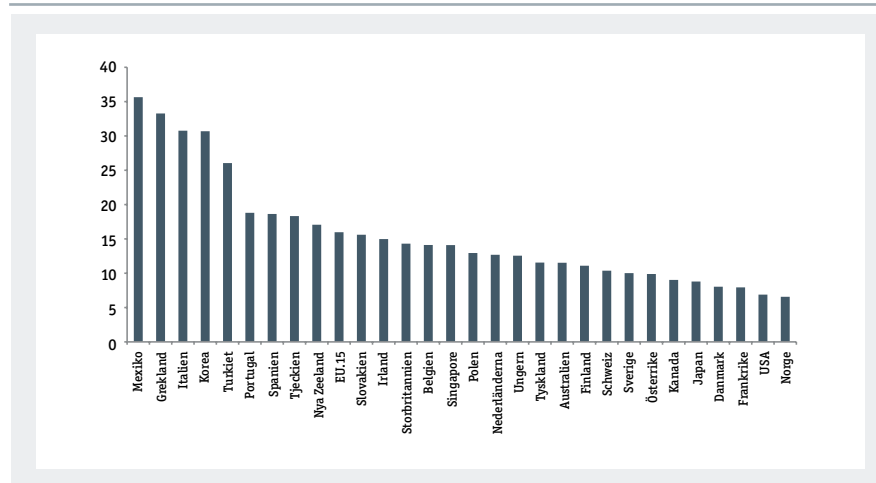
FIGUR 1: ENTREPRENÖRER PER CAPITA I HÖGINKOMSTLÄNDER



53. I vissa fall inkluderas av utrymmesskäl inte figuren, som dock finns med i Leeson och Sanandaji (2012).

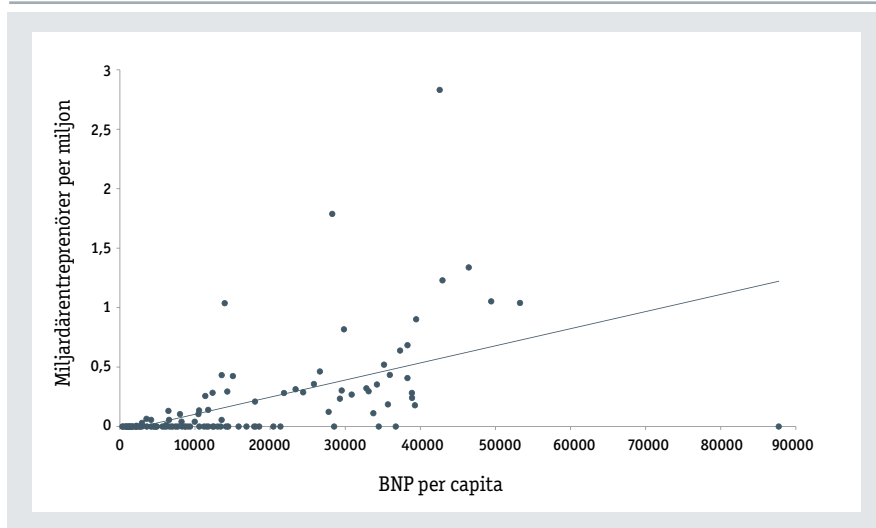
I Figur 2 visas andelen egenföretagare för samma höginkomstländer. Länder med många egenföretagare har, som även visas längre fram, färre miljardärentreprenörer.

FIGUR 2: EGENFÖRETAGANDE I HÖGINKOMSTLÄNDER



Figur 3 visar sambandet mellan antalet miljardärer per capita och länders genomsnittliga BNP per capita. Korrelationen är positiv och statistiskt signifikant, rikare länder har fler miljardärer per capita.

FIGUR 3: ENTREPRENÖRER OCH BNP PER CAPITA



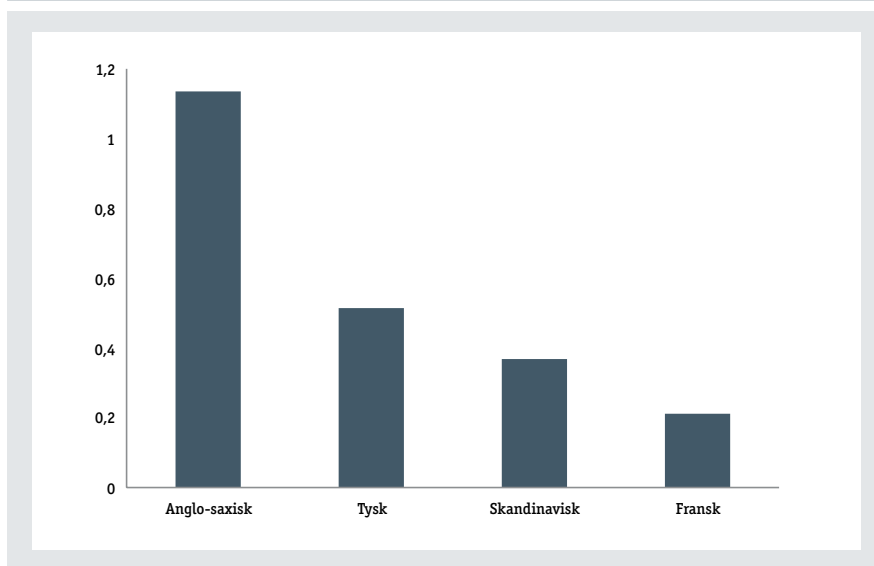
Fraserinstitutet sammanställer årligen ett index över "ekonomisk frihet". Indexet inkluderar ett flertal komponenter. Dessa mäts på ett relativt standardiserat sätt med hjälp av olika internationella datakällor. Komponenterna i indexet över ekonomisk frihet inkluderar bland annat graden av statlig kontroll över ekonomin, huruvida domstolar och det juridiska systemet är oberoende, skydd av äganderätt, huruvida kontrakt respekteras, frihandel, kapitalmarknadsrestriktioner, arbetsmarknadsregleringar, korruption och reglering av företagande. I analysen används 2008 års siffror. Indexet går mellan 0 och 10, där länder med högre indextal överlag bedöms ha större ekonomisk frihet. Figur 4 visar sambandet mellan andelen miljardärer per capita och indexet över ekonomisk frihet i bred bemärkelse. Sambandet är positivt och statistiskt signifikant, med en korrelationskoefficient på +0,46.

FIGUR 4: ENTREPRENÖRER OCH EKONOMISK FRIHET



Ekonomisk frihet är ett brett och relativt subjektivt mått på institutionellt klimat. Närmast undersöks därför ett mer väldefinierat och mindre subjektivt mått över företagares regleringsbörda. Detta baseras på Världsbankens "Ease of Doing Business Index". Korrelationskoefficienten är -0,45 och statistiskt signifikant. Länder med hårdare regleringar på företag har färre miljardärentreprenörer. För att studera äganderätt används "International Property Rights Index" (IPRI) från tankesmedjan International Property Rights Alliance. Korrelationen är +0,49 och statistiskt signifikant.

FIGUR 5: ENTREPRENÖRER OCH RÄTTSSYSTEMETS URSPRUNG



Som ett sista empiriskt mått på institutioner undersöks förhållandet mellan antal miljardärer per capita och rättssystemets ursprung. Glaeser och Shleifer (2002) menar att länder med ett anglosaxiskt rättssystem har starkare äganderätt för kapitalägare. Detta på grund av en rättstradition som bygger på prejudikat som gradvis växt fram och mer oberoende domstolar. I länder med ett kontinentaleuropeiskt rättssystem bygger rättstraditionen istället på politiska beslut med starkare direkt inblandning av staten. Länder med anglosaxiskt rättssystem tenderar även att överlag ha större ekonomisk frihet, kanske delvis på grund av informella institutionella faktorer som kultur i bred bemärkelse och andra traditioner.

I analysen används data över länders legala institutioner från La Porta m fl (1997). De delar in länder i anglosaxiska, franska, tyska och skandinaviska rättssystem. Data finns för 47 länder, varav 28 är höginkomstländer medan 19 är låginkomstländer. Figur 5 visar antal miljardärentreprenörer utifrån rättssystemets ursprung. Det finns flest miljardärentreprenörer per capita i länder med ett anglosaxiskt rättssystem. Rättssystem med franskt ursprung har lägst miljardärentreprenörer per capita, endast en femtedel så många som i länder med anglosaxiskt rättssystem.

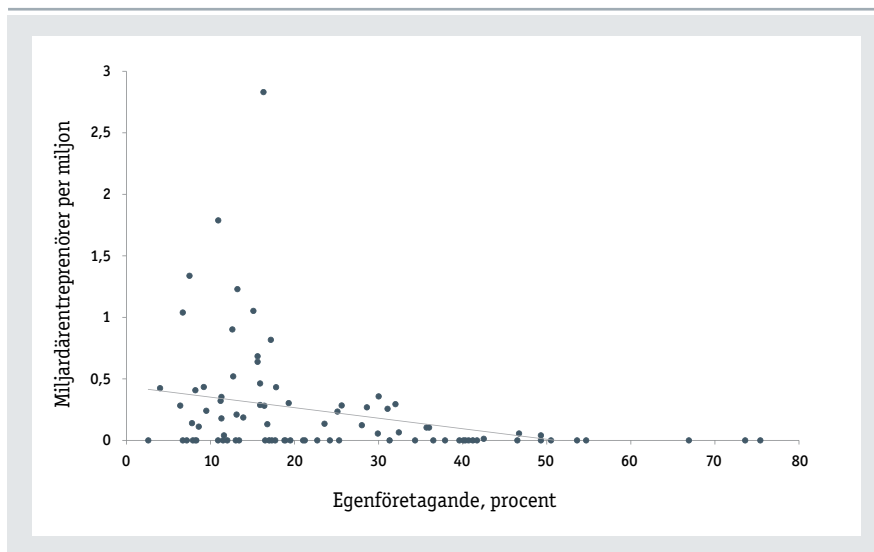
Resultaten ovan är för samtliga länder vi har data för, både hög- och låginkomstländer. Resultaten är likartade om endast höginkomstländer undersöks. Den samlade bilden är att länder med starkare äganderätt, mindre regleringsbörda och mindre statliga interventioner i ekonomin har fler miljardärentreprenörer per capita.

Egenföretagare och institutioner

Härnäst jämförs samma institutionella variabler som med egenföretagande. Samma data och period som för analysen av miljardärentreprenörer används.

Ett viktigt resultat redovisas i Figur 6 som visar förhållandet mellan antalet miljardärentreprenörer per capita och andelen egenföretagare i ekonomin. Förhållandet är negativt och statistiskt signifikant. Länder med fler miljardärentreprenörer har således färre egenföretagare och vice versa. Denna negativa korrelation är ett slående resultat givet att egenföretagande ofta har använts synonymt med entreprenörskap i ett stort antal studier.

FIGUR 6: ENTREPRENÖRER OCH EGENFÖRETAGARE



Figur 7 visar sambandet mellan genomsnittlig BNP per capita och egenföretagande. Korrelationen är återigen stark och statistiskt signifikant, men till skillnad från vad som gäller för entreprenörskap negativ. Fattigare länder har fler egenföretagare än rikare länder.

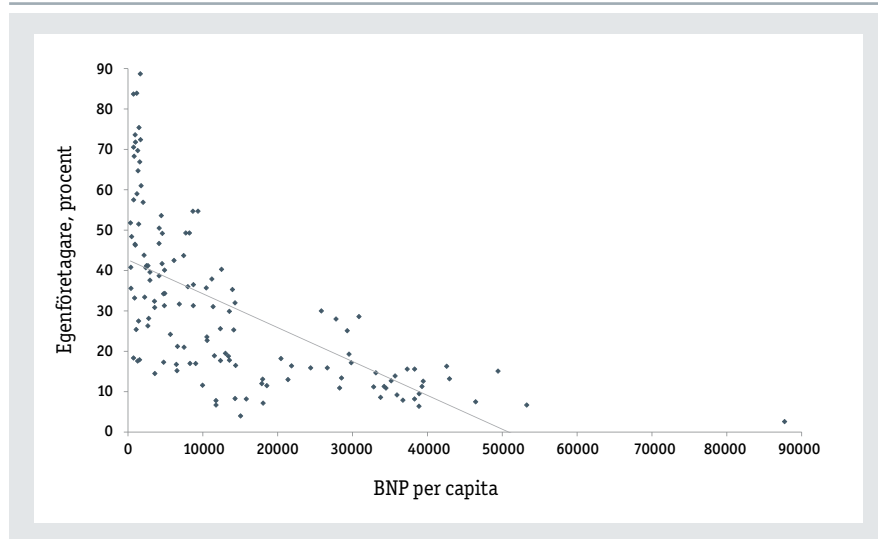
Korrelationen mellan egenföretagare och länders institutionella miljö är också genomgående omvända i jämförelse med korrelationerna för entreprenörer. Samtliga korrelationskoefficienter nedan är statistiskt signifikanta. Figur 8 visar att korrelationen mellan egenföretagande och ekonomiskt frihetsindex är -0,60.

Korrelationen mellan egenföretagande och regelbörda är 0,61. Länder med större regelbörda för företagare har fler egenföretagare, något som kan framstå som paradoxalt utan en djupare analys. Indexet över äganderättsskydd korrelerar -0,58 med egenföretagande. Länder där äganderätten är svagare har fler företagare.

Figur 9 visar att länder med anglosaxisk rättstradition har en genomsnittlig andel företagare medan länder med fransk rättstradition har flest. Detta tydliggör

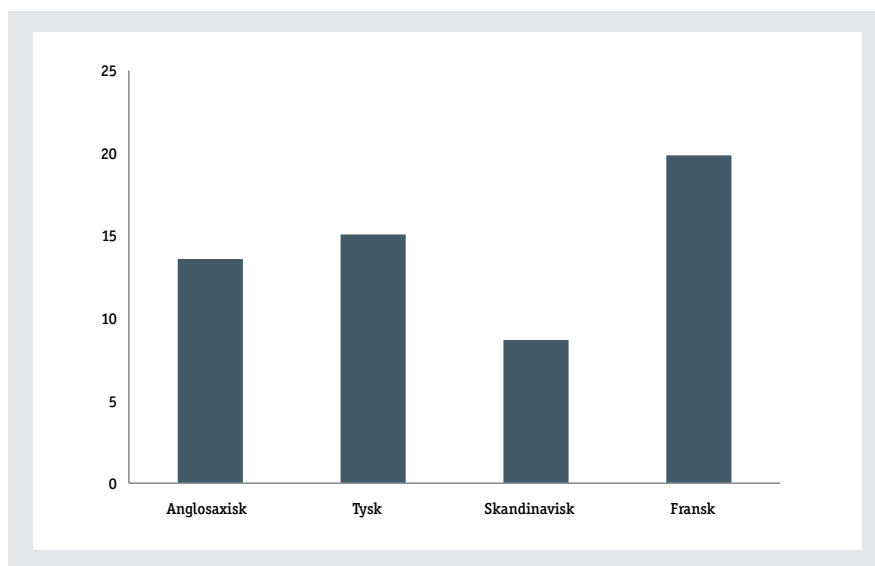
ytterligare ett samband där förhållandet mellan entreprenörskap och företagande divergerar kraftigt. Länder med skandinavisk rättstradition har dock ännu lägre andel egenföretagare än länder med anglosaxisk rättstradition.

FIGUR 7: EGENFÖRETAGARE OCH BNP PER CAPITA



FIGUR 8: EGENFÖRETAGARE OCH EKONOMISK FRIHET



FIGUR 9: EGENFÖRETAGARE OCH RÄTTSSYSTEMETS URSPRUNG

Slutsatser och avslutande kommentarer

Tre slutsatser kan dras av analysen ovan. Den första är att det inte är lämpligt att använda egenföretagande som en empirisk proxy för att mäta nivån av "Schumpeterianskt" entreprenörskap. Denna kritik gäller även empiriska mått som är nära förknippade med egenföretagande, till exempel antalet småföretag eller nyföretagande (som främst mäter nya egenföretagare). Mått som antalet miljardärentreprenörer per capita har också sina problem, men tycks vara avsevärt bättre på att fånga nivån av entreprenörskap i ett land.

Den andra slutsatsen är att en hög andel egenföretagare kan vara en negativ indikator på huruvida de institutionella ramverken främjar entreprenörskap och tillväxt. Egenföretagare är vanligast i fattiga länder. Historiskt sett har ekonomisk utveckling medfört en allt lägre andel egenföretagare. Andelen egenföretagare har också halverats i både Sverige och USA under efterkrigstiden. En orsak till detta är att sämre institutioner skapar incitament för att jobba i små företag för att undkomma exempelvis korruption eller skadliga statliga interventioner. En annan förklaring är att sämre institutioner leder till färre framgångsrika storföretag, och därför till att det skapas färre jobb i större företag. Detta gör i sin tur egenföretagande till ett mer lockande alternativ för många. Det är därför inte nödvändigtvis en paradox att länder med större regelbörda för företagare har fler företagare. I länder med institutioner som främjar entreprenörskap är det lättare för de mest produktiva företagen att växa sig stora, skapa attraktiva jobb och därigenom absorbera egenföretagare.

Insikten att egenföretagande och entreprenörskap inte är synonyma begrepp utan tvärtom ofta påverkas mycket olika av den ekonomiska politiken har viktiga implikationer för beslutsfattare, inte minst när det gäller framtagandet av förslag som är avsedda att öka antalet innovativa och snabbväxande företag.

"Ett nytt jobb inom en globala
sektor medför på sikt ytterligare ca 0,5 nya
jobb inom samma regions lokala sektor."



LOKALA SYSSELSÄTTNINGS- MULTIPLIKATORER OCH HUMAN- KAPITAL I USA OCH SVERIGE

● PER THULIN

Introduktion

En viktig distinktion mellan olika typer av ekonomisk aktivitet handlar om marknadens geografiska utbredning. Vissa företag säljer i huvudsak sina varor och tjänster på den lokala marknaden medan andra företag säljer merparten av sina varor och tjänster till andra regioner inom landet eller till andra länder. I kapitlet kommer företag som är beroende av den lokala marknaden att benämnas "lokala" medan övriga företag kallas för "globala". Notera dock att med globalt avses här inte enbart företag som exporterar till andra länder utan även de som säljer till andra regioner inom landet. Lokala företag utgörs till stor del av företag verksamma inom den lokala servicesektorn, såsom frisörer, restauranger, vårdföretag etc medan globala företag domineras av tillverkande företag där närhet till kunderna inte är lika viktigt.

Företagen inom en region utgör ett sammanflätat system. Varje gång en region lyckas skapa ett nytt jobb genom att attrahera ett globalt verksamt företag skapas även nya jobb inom den lokala företagssektorn. Den så kallade multiplikatoreffekten förklaras huvudsakligen av den ökade efterfrågan på varor och tjänster producerade av regionens lokala sektor som följer av regionens ökade köpkraft. När antalet sysselsatta och den samlade lönesumman inom exempelvis en regions tillverkningsindustri ökar så ökar samtidigt efterfrågan på tjänster såsom hårklippningar, restauranger och vård, vilket genererar ökad sysselsättning för frisörer, servitriser och läkare i

regionen. Trots att den ökade efterfrågan som följer av fler jobb inom den globala sektorn delvis kan ta sig uttryck i högre löner och stigande priser kan storleken på multiplikatorn vara betydande. Totalt sett står företag verksamma inom den lokala sektorn för ca 70 till 80 procent av den samlade sysselsättningen i både USA och Sverige medan den globala sektorn står för den återstående andelen.

Multiplikatoreffekten har stora implikationer för lokalpolitiker som försöker skapa arbetstillfällen och tillväxt i sina respektive regioner. Lyckas de attrahera företag verksamma inom den globala sektorn medför det nämligen ytterligare sysselsättning i regionen genom att fler jobb skapas även i den lokala företagssektorn. Det är dock viktigt att inse att storleken på multiplikatorn varierar mellan branscher och olika typer av jobb. Studier utförda på amerikanska regioner visar att multiplikatoreffekten för högteknologisk industri är tre gånger så stor som för tillverkningsindustrin generellt sett. Med andra ord är den samlade sysselsättningseffekten tre gånger så stor för den regionala ekonomin om de lyckas attrahera ett högteknologiskt företag jämfört med ett lågteknologiskt företag i samma storlek. Storleken på multiplikatoreffekten har också visat sig bero på utbildningsnivån hos de som sysselsätts. Effekten av att öka antalet sysselsatta med högskoleutbildning i den globala sektorn är signifikant större än effekten av att öka antalet sysselsatta med enbart en grundskoleutbildning. Resultaten är viktiga för politiker då det hjälper dem att fatta mer informerade beslut.

I kapitlet estimeras lokala sysselsättningsmultiplikatorer för Sverige och jämförs med motsvarande multiplikatorer i USA. Resultaten baseras på sk regressionsanalys för att kvantifiera den långsiktiga förändringen i antal jobb inom den lokala företagssektorn som genereras av en ökning av antal jobb inom samma regions globala sektor. Vidare visas hur storleken på multiplikatorn varierar för olika utbildningsnivåer samt för hög- respektive lågteknologiska företag. Den empiriska analysen baseras på unik svensk sysselsättningsdata fördelat på arbetsmarknadsregioner.

Politiker på såväl det nationella som det regionala planet i både Europa och USA ägnar mycket tid och finansiella resurser åt att attrahera nya företag eller behålla befintliga företag som hotar att lämna landet eller regionen. De summor som satsas kan vara betydande. Mercedes fick ett "motivationspaket" på 250 miljoner dollar (165 tusen dollar per sysselsatt) för att sätta upp en enhet i Vance, Alabama (Greenstone och Moretti, 2004); Toyota fick ta emot ett bidrag på 200 miljoner dollar (80 tusen dollar per sysselsatt) för att lokalisera sig i Georgetown, Kentucky (Trogen, 2002) och Boeing fick skattelättnader motsvarande 60 miljoner dollar (120 tusen dollar per sysselsatt) för att placera sitt huvudkontor i Chicago⁵⁴. Även EU satsar stora summor på att skapa nya arbetstillfällen i regioner som karakteriseras av hög arbetslöshet och låga inkomster. I Sverige fick Facebook ett investeringsstöd på 103 miljoner kronor för att bygga tre stycken serverhallar på Porsön i Luleå (Daunfeldt och Wallen, 2013). Tyvärr förefaller dock nyttan av satsningarna inte vara ordentligt klarlagd och den

54. Se "Chicago Flying High Over Boeing's Choice of New HQs" av Jennifer Mitol, <http://abcnews.go.com/Business/story?id=88207&page=1>.

empiriska evidensen är fortfarande tämligen sparsam (Bartik, 1991; Glaeser och Gottlieb, 2008 och Bartik, 2012).

Det är viktigt att ha en uppfattning om den samlade effekten på ekonomin för att kunna avgöra huruvida politiken kan motiveras på samhällsekonomiska grunder och för att avgöra vart eventuella stöd ska riktas. Storleken på den lokala sysselsättningsmultiplikatorn är en viktig komponent i det sammanhanget. Bör politiken inriktas på att attrahera företag som i huvudsak sysselsätter högutbildade eller lågutbildade? Bör den försöka attrahera företag verksamma inom högteknologisk produktion eller företag inom mer traditionell industri?

Det är intressant att jämföra storleken på multiplikatorn i Sverige med den i USA av flera anledningar. För det första är tillgången på detaljerad data mycket bättre i Sverige än vad den är i USA. Data som används i det här kapitlet kommer från SCB och utgör ett sk matchat individ- och företagsdataset, vilket innebär att det går att par ihop individdata med data på företags- och arbetsställenivå. Data stäcker sig över perioden 1994–2008 och inkluderar samtliga anställda i Sverige liksom information om företaget och arbetsstället individerna arbetar på.

För det andra, och mer viktigt, skiljer sig de lokala arbetsmarknaderna åt mellan Sverige och USA i ett antal dimensioner. I synnerhet finns anledning att tro att vissa faktorer som styr den lokala sysselsättningsmultiplikatorns storlek skiljer sig åt mellan de båda länderna. Till exempel är arbetskraftens rörlighet lägre i Sverige än i USA och arbetslöshetsersättningen mer generös. Som framgår av det konceptuella ramverk som redogörs för i nästa avsnitt är storleken på multiplikatorn starkt beroende av hur pass känsligt arbetskraftsutbudet är för förändringar i lönenivån, vilket i sin tur avgörs av arbetskraftens rörlighet och arbetsmarknadens institutioner – exempelvis nivån på arbetslöshetsersättningen. Det pekar på att effekten på den lokala sysselsättningen till följd av en ökad efterfrågan på arbetskraft inom regionens globala sektor troligen skiljer sig åt mellan Sverige och USA.⁵⁵

Vidare kan skillnader i multiplikatorns storlek för högutbildade och lågutbildade liksom för högteknologiska respektive lågteknologiska företag till stor del förklaras av skillnader i lönenivåer. Lönespridningen är betydligt mer sammanpressad i Sverige än i USA, vilket innebär att de storleksdifferenser för multiplikatorn som observerats i USA för olika utbildningsnivåer och typer av företag inte nödvändigtvis ser likadana ut i Sverige.

Analysen i kapitlet visar att det finns betydande lokala multiplikatoreffekter också i svenska regioner även om effekten inte är lika stark som den är i USA. I likhet med USA är dock sysselsättningsmultiplikatorn i Sverige särskilt stor för företag med

55. Den entreprenöriella miljön kan också påverka storleken på multiplikatorn. Till exempel kan bättre tillgång till riskkapital underlätta företagsstart och därmed hjälpa till att tillgodose den ökade efterfrågan på lokalt producerade varor och tjänster som följer av en expanderade global sektor. Se Lerner och Tåg (2013) för en jämförelse av riskkapitalmarknaderna i USA och Sverige och Goldfarb och Henrekson (2003) för en bredare komparativ studie av de båda ländernas institutioner.

många högutbildade och för företag inom den högteknologiska sektorn. Resultaten är informativa för en regionalpolitik ämnad att öka sysselsättningen i regioner med hög arbetslöshet – rikta åtgärderna mot företag med en hög humankapitalnivå och inom den högteknologiska sektorn.

Resten av kapitlet är disponerat på följande sätt. Först redogörs i avsnitt 2 för det konceptuella ramverk analysen bygger på. Därefter visas storleken på den lokala multiplikatorn i USA i avsnitt 3 varefter de svenska resultaten lyfts fram i avsnitt 4. Kapitlet avslutas med en sammanfattning och policyrelevanta slutsatser i avsnitt 5.

Konceptuellt ramverk⁵⁶

Det här stycket bygger på det teoretiska ramverk som beskrivs närmare i Moretti (2010) och Moretti (2011) och som syftar till att klargöra den ekonomiska innebörden av multiplikatoreffekten och bakomliggande strukturella parametrar som bestämmer multiplikatorns storlek. Anta att varje region karaktäriseras av perfekt konkurrens och använder arbetskraft för att producera varor och tjänster för såväl den regionala som den nationella ekonomin. Priset för de nationellt handlade varorna och tjänsterna bestäms nationellt och är därmed oberoende av regionala faktorer, medan priset på de varor och tjänster som enbart är avsedda för den regionala marknaden bestäms regionalt. Anta vidare att arbetskraften är fullt rörlig mellan olika sektorer inom en region. Det antagandet, vilket sannolikt håller på lång sikt, medför att arbetskraftens marginalproduktivitet och löner är desamma för samtliga arbetstagare inom en given region. Arbetskraftens fördelning mellan olika regioner bestäms dels av nettolönen (här definierad som lön minus kostnader för uppehålle) dels av deras individspecifika preferenser för var de önskar bo. Antagandet medför ett positivt samband mellan det regionala utbudet av arbetskraft och den regionala lönenivån – arbetsutbudskurvan har en positiv lutning. Svagare individspecifika preferenser för bostadsort medför en högre benägenhet till arbetskraftsrörlighet mellan regioner och därmed en högre känslighet för löneskillnader mellan regioner. I extremfallet helt utan individspecifika preferenser för bostadsort kommer individer direkt flytta till och ta arbete i den region där nettolönen är högst. Nettolönen kommer därför vid jämvikt att vara densamma i samtliga regioner och för samtliga individer. Under det mer realistiska antagandet om individspecifika preferenser är det endast de individer som är neutrala mellan att stanna kvar i sin egen region och att flytta till en annan region som har samma nyttonivå vid jämvikt i ekonomin.⁵⁷

Ytterligare ett antagande i modellen är att utbudet av bostäder är beroende av hyror och bostadspriser, vilka i sin tur beror på den regionala geografin och regleringar

56. Den läsare som enbart är intresserad av de empiriska resultaten kan gå direkt till nästa avsnitt.

57. I nationalekonomisk teori mäts en individs upplevda nytta med en s k nyttofunktion där en högre nyttonivå innebär att individen anser sig ha det bättre.

på bostadsmarknaden.⁵⁸ För att underlätta framställningen antas slutligen att samtliga regioner uppvisar ett likartat utbud av bekvämligheter och attraktioner såsom parker, sportanläggningar etc.

Analysen syftar till att bestämma den långsiktiga effekten av en permanent ökning av efterfrågan på arbetskraft inom en regions globala företagssektor. Den ökade efterfrågan skulle t ex kunna bero på att regionen lyckas attrahera ett nytt globalt verksamt företag, nyetablering, eller att regionens befintliga företag upplever en positiv produktivitetsschock. Den direkta effekten på den regionala sysselsättningen är uppenbar och består i de nya arbetstillfällena som skapas i det nya företaget alternativt i de redan existerande företagen till följd av produktivitetsoökningen.

Den indirekta effekten är mer intressant, dvs den långsiktiga förändring i regional sysselsättning som följer av ett initialt skift i efterfrågan på arbetskraft från den globala sektorn. Effekten inkluderar både sysselsättningsförändringar inom den lokala företagssektorn och ytterligare sysselsättningseffekter inom de globalt verksamma företagen i regionen. Den beror också på de regionala priseffekter som följer av den ökade efterfrågan på arbetskraft och bostäder – lönerna ökar för regionens samtliga sysselsatta och priserna på bostäder i regionen förväntas stiga.⁵⁹

Sysselsättningseffekten inom den lokala företagssektorn är odelat positiv då den högre köpkraft som genereras av sysselsättningsökningen i den globala sektorn leder till en högre efterfrågan på varor och tjänster från de lokalt verksamma företagen. Så ökar sysselsättningen inom t ex restaurangnäring, fastighetsuthyrning, städtjänster, vårdcentraler, personliga tjänster och detaljhandel eftersom regionen har såväl fler sysselsatta som en högre lönenivå. De nya jobben som skapas delas mellan regionens ursprungliga befolkning och de som lockas till regionen som följd av den ökade efterfrågan på arbetskraft. Här spelar förstås arbetskraftens benägenhet till rörlighet mellan regioner en stor roll för hur den fördelningen sker.

Storleken på multiplikatorn bestäms av flera faktorer.

1. Konsumenternas preferenser. Starkare preferenser för varor och tjänster från den lokala företagssektorn innebär att en större andel av regionens ökade aggregerade inkomst spenderas på varor och tjänster från den lokala sektorn vilket leder till en större multiplikator.
2. Teknologin som används inom den lokala företagssektorn. Mer arbetsintensiv produktionsteknologi ger en större lokal sysselsättningsmultiplikator allt annat lika.
3. Vilken typ av nya jobb som skapas i den globala sektorn. Jobb inom högteknologisk produktion och jobb som kräver mycket humankapital genererar en högre multiplikator än jobb inom lågteknologisk produktion och jobb som inte ställer

58. Se Moretti (2011).

59. Undantaget är om den ökade efterfrågan på arbetskraft och bostäder direkt kan täckas av inflyttad arbetskraft och nybyggnation.

samma krav på humankapital. Skälet är att den förra typen av jobb har högre produktivitet och därför högre löner än den senare typen av jobb. Det innebär i sin tur en större ökning av regionens samlade inkomst och därmed en högre efterfrågan på varor och tjänster från den lokala sektorn. Dessutom tenderar höginkomsttagare att spendera en större andel av inkomsten på personliga tjänster, vilka huvudsakligen produceras av företag inom den lokala sektorn.

4. De allmänna jämviktseffekter som initieras av en sysselsättningsökning inom den globala sektorn och som påverkar regionens priser och löner. Storleken på de effekterna avgörs till stor del av hur pass priskänsligt utbudet av arbetskraft och bostäder är. Mer specifikt:
 - (a) Regioner där utbudet av bostäder är mer begränsat kommer uppleva större prisökningar på boende för en given ökning av sysselsättningen inom den globala sektorn. Det tenderar till att reducera multiplikatorns storlek.
 - (b) Högre arbetskraftsrörlighet innebär lägre löneökningar och därför en större lokal sysselsättningsmultiplikator.

Regionens ökade lönekostnader som följer av den initiala ökande efterfrågan på arbetskraft leder till ett skift i den lokala sektorns utbudskurva för varor och tjänster. Det motverkar till viss del den ökade sysselsättningen som följer av den högre efterfrågan på varor och tjänster från den lokala sektorn, vilket kan tolkas som att den ökade efterfrågan på arbetskraft inom den globala sektorn till viss del tränger undan arbeten inom övriga industrier i regionen. Om det regionala utbudet av arbetskraft och bostäder är relativt känsligt för prisförändringar blir dock undanträngningen mindre uttalad och löneökningarna lägre, vilket medför en högre lokal sysselsättningsmultiplikator.

Det är också viktigt att påpeka att allmänna jämviktseffekter även påverkar sysselsättningen inom den globala sektorn. Å ena sidan leder regionens ökade lönekostnader till att sysselsättningen inom den del av den globala sektorn som inte är direkt involverad i den initiala efterfrågeökningen på arbetskraft blir lidande då de företagen konkurrerar på den nationella marknaden och ökade lönekostnader leder till sämre konkurrensförmåga. Å andra sidan kan sysselsättningsökningen i den del av den globala sektorn som upplever den positiva chocken öka efterfrågan på insatsvaror och tjänster från andra företag inom regionens globala sektor. Styrkan på den effekten beror delvis på hur industrins försörjningskedjor är beskaffade (regionala eller nationella) och på styrkan i eventuella agglomerationsekonomier.⁶⁰ Effekten på sysselsättningen inom den globala sektorn kan därför förväntas vara mindre än effekten på den lokala sektorn. Den kan t o m vara negativ om inte agglomerationsfördelarna är tillräckligt stora eller försörjningskedjorna övervägande regionala till sin natur.

60. Se t ex Duranton m fl, 2010; Glaeser, 1999 och 2001 och Greenstone m fl, 2010. Med agglomerationsekonomier avses de minskade genomsnittliga produktionskostnader som företag åtnjuter till följd av samlokalisering med andra företag.

Storleken på multiplikatorn för regionernas lokala sektor utgör en övre gräns för den nationella multiplikatorn. Skälet är att arbetsutbudet med nödvändighet är mer priskänsligt inom en region än för landet som helhet. En positiv efterfrågechock på regionens arbetskraft driver upp den lokala lönenivån, vilket kan generera ett inflöde av arbetskraft från landets övriga regioner – något som per definition inte är möjligt för landet som helhet. Det leder till att sysselsättningsökningen regionalt är större än vad den är nationellt. Vidare utgör storleken på den regionala multiplikatorn för den globala sektorn en nedre gräns för den nationella multiplikatorn. Mycket av den ökade efterfrågan från den globala sektorn inom en region tillgodoses troligen av andra regioner inom landet. Ser man till landet som helhet tar dock de effekterna ut varandra.

Sysselsättningsmultiplikatorer i USA

Moretti (2010) använder sysselsättningsdata för 1980, 1990 och 2000 och skattar multiplikatorer för regioner i USA. Med region avses här ett storstadsområde som utgör en fristående urban region där merparten av invånarna både bor och arbetar.⁶¹ Moretti (2010) visar att en tioprocentig sysselsättningsökning i den globala sektorn är förenlig med en ökning av regionens sysselsättning inom den lokala sektorn med 3,3 procent. Det innebär i sin tur att det skapas ungefär 1,6 nya jobb inom den lokala sektorn i en given region för varje nytt jobb inom samma regions globala sektor (se Tabell 1).

Tabell 1. Lokala sysselsättningsmultiplikatorer i USA

	Antal tillkommande jobb för varje nytt jobb inom den globala sektorn
Inom den lokala sektorn	1,6***
Inom den övriga globala sektorn	0,3

Anm.: *** indikerar statistisk signifikans på 1-procentsnivån.

Källa: Moretti, E. och P. Thulin (2013)

Av Tabell 2 framgår vidare att effekten är betydligt större för högutbildade (2,5 nya jobb), troligen som en följd av högre löner och därmed högre aggregerad köpkraft i regionen⁶². Motsvarande tal för lågutbildade är ett nytt jobb. Storleken varierar också påtagligt för olika typer av industrier. Resultaten visar att den genomsnittliga multiplikatorn för tillverkningsindustrin är 1,6, medan den är 4,9 för den del av industrin som klassas som högteknologisk.

61. En s k metropolitan area.

62. Med högutbildade avses här de som har någon form av högskoleutbildning och med lågutbildade avses de med högst grundskoleutbildning.

Tabell 2. Lokala sysselsättningsmultiplikatorer i USA, fördelat på utbildningsnivå

	Antal tillkommande jobb inom den lokala sektorn för varje nytt jobb inom den globala sektorn		
	Totalt	Högutbildade	Lågutbildade
Globala sektorn – högutbildade	2,5*	2,0	0,3
Globala sektorn – lågutbildade	1,0	-0,1	3,3***

Anm.: * och *** indikerar statistisk signifikans på 10- respektive 1-procentsnivån.

Källa: Moretti, E. och P. Thulin (2013)

Som beskrevs i föregående avsnitt förväntas en lägre och möjligen till och med en negativ multiplikator för den globala sektorn. Moretti (2010) finner dock inga signifikanta multiplikatoreffekter för den globala sektorn i USA (se Tabell 1). Med andra ord förefaller det vara så att den löneökning som initieras av en efterfrågechock på arbetskraft inom den globala sektorn påverkar resten av regionens företag i den globala sektorn negativt. Vidare framgår av resultaten för USA att ett nytt jobb för högutbildade i en regions globala sektor genererar två ytterligare jobb för högutbildade men inga nya jobb för lågutbildade i regionens lokala sektor, medan ett nytt jobb för lågutbildade i den globala sektorn ger upphov till 3,3 nya jobb för lågutbildade men inga jobb för högutbildade i regionens lokala sektor.

Sysselsättningsmultiplikatorer i Sverige

I avsnittet redogörs först för det dataset analysen av lokala multiplikatorer i Sverige bygger på och därefter presenteras deskriptiv statistik över sysselsättningen i svenska regioner följt av de estimerade sysselsättningsmultiplikatorerna för Sverige.

Data

Den empiriska analysen baseras på ett matchat individ/företagsdataset från SCB, vilket innebär att det går att para ihop individer med det företag och arbetsställe de arbetar på. Data innehåller detaljerad information, såsom ålder, kön, högsta uppnådda utbildningsnivå och arbetsställets lokalisering tillsammans med ett flertal andra variabler, för samtliga sysselsatta individer i Sverige. Analysen fokuserar dock på individer i åldrarna 20–64 år, dvs de som får sin huvudsakliga försörjning från lönearbete. Totalt ger det ett dataset som består av 3,4 miljoner sysselsatta vid den undersökta periodens början år 1995 och 3,9 miljoner sysselsatta i periodens slut år 2007.

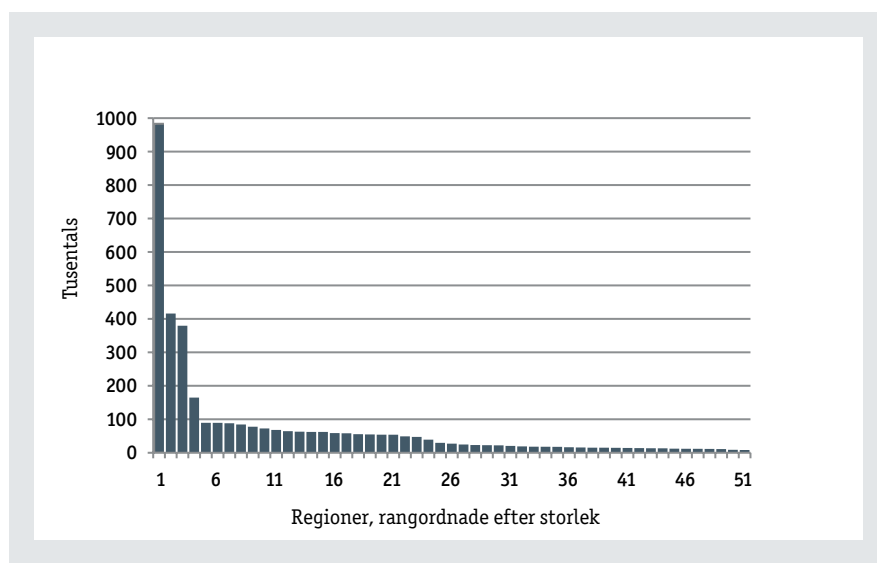
Sverige består av sammanlagt 290 kommuner, som i sin tur delas in i 72 lokala arbetsmarknadsregioner, så kallade Funktionella Analysregioner (FA-regioner). I likhet med regionerna i USA bestäms FA-regionernas geografiska gränser huvudsakligen av invånarnas genomsnittliga pendlingstider. Kortfattat innebär det att en FA-region

definieras som ett geografiskt avgränsat område där invånarna både kan bo och arbeta utan att ha alltför lång restid till och från arbetet.⁶³ Regionerna varierar kraftigt i storlek och Stockholm svarar tillsammans med Malmö och Göteborg för ungefär hälften av landets totala sysselsättning under den studerade tidsperioden. Analysen baseras på FA-regioner, men då några regioner är mycket små har mindre och angränsande FA-regioner slagits ihop så att antalet sysselsatta uppgår till minst 5 000 per region och år, vilket ger 51 regioner i Sverige.

Som framgår av Figur 1 är storleksfördelningen mycket skev även efter det att de minsta FA-regionerna slagits ihop. Dessutom förefaller utvecklingen gå mot en alltmer skev fördelning över tid, vilket visas av den sk Ginikoefficienten i Figur 2.

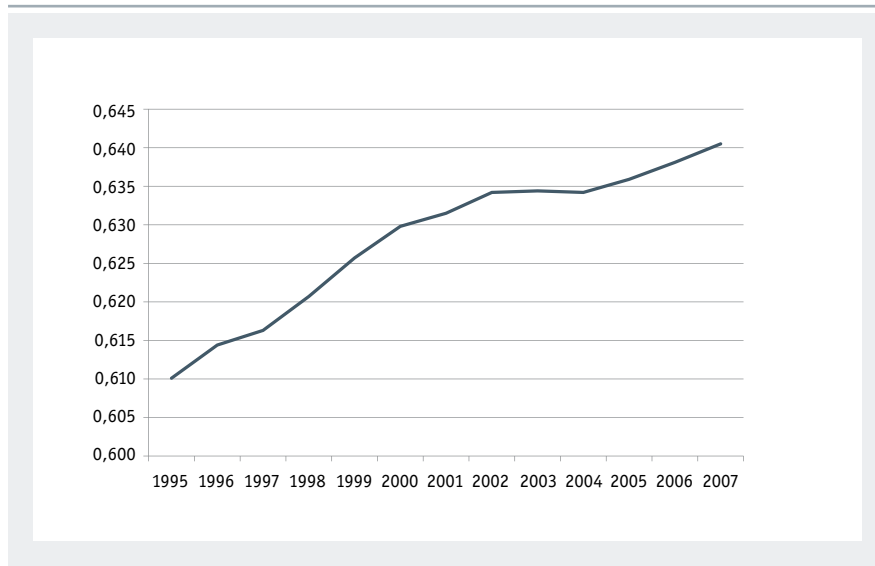
FIGUR 1: GENOMSNITTLIG SYSSELSÄTTNING (1995, 2001 OCH 2007) I 51 REGIONER

Källa: Moretti, E. och P. Thulin (2013)



Ginikoefficienten antar värden mellan noll och ett och ska tolkas så att om värdet är noll är sysselsättningen exakt jämnt fördelad mellan regionerna och om värdet är ett så är samtliga sysselsatta koncentrerade till enbart en region. Som framgår av figuren har värdet på Ginikoefficienten ökat i stort sett vartenda år under den undersökta perioden, vilket speglar den sedan länge pågående trenden att individer flyttar från mindre orter till i huvudsak Stockholm, Malmö och Göteborg. Stockholm utgör den i särklass största regionen i Sverige och har fler sysselsatta än de fyra näst största regionerna tillsammans.

63. För en närmare beskrivning av FA-regioner hänvisas till Tillväxtverkets hemsida.

FIGUR 2: GINIKOEFFICIENT BASERAD PÅ SYSSELSÄTTNINGEN I 51 REGIONER, 1995–2007

Källa: Moretti, E. och P. Thulin (2013)

Deskriptiv statistik

Tabell 3 presenterar detaljerad statistik över sysselsättningen inom den lokala och globala företagssektorn i Sverige för åren 1995, 2001 och 2007, fördelat dels på utbildningsnivå och dels på högteknologiska respektive lågteknologiska företag inom tillverkningsindustrin.

Tabellen visar flera tydliga skillnader mellan de olika grupperingarna och även hur de har förändrats över tid. Så framgår t ex att sysselsättningen inom den lokala sektorn ökade med 22 procent (583 000 jobb) mellan 1995 och 2007, medan motsvarande förändring för den globala sektorn är en nedgång i sysselsättningen med 8 procent (63 000 jobb). Förändringen syns tydligt i Panel A i Tabell 4, där den relativa sysselsättningen inom de båda sektorerna visas för åren 1995, 2001 och 2007. Den globala sektorn svarade för närmare 25 procent av den totala sysselsättningen år 1995, men endast strax under 20 procent år 2007. En annan tydlig trend i Tabell 3 är den ökning av humankapitalintensitet som skett sedan mitten av 1990-talet. Inom den globala sektorn har antalet sysselsatta med enbart grundskoleutbildning minskat med 46 procent (119 000 arbetare) mellan 1995 och 2007, medan antalet sysselsatta med högskoleutbildning ökade med 42 procent (54 000 arbetare) under samma tidsperiod. En motsvarande utveckling syns inom den lokala sektorn. Förskjutningen mot ett alltmer humankapitalintensivt näringsliv är slående och mycket mer uttalad än den som observerats i USA under samma period. Panel B i Tabell 4 visar att 1995 hade 22 procent av de sysselsatta enbart en grundskoleutbildning och 29 procent en högskoleutbildning. År 2007 hade dessa tal ändrats till 12 procent med enbart grundskoleutbildning respektive 38 procent med en högskoleutbildning.

Tabell 3. Deskriptiv statistik baserat på 51 regioner, 1995, 2001 och 2007

Variabel	Mått	1995	2001	2007
Sysselsättning, lokal sektor	Antal	2 604 410	2 936 126	3 187 491
	Medel	51 067	57 571	62 500
	Std. av.	111 590	134 447	147 561
	Min	4 811	5 073	4 767
	Max	738 036	893 179	973 210
Sysselsättning, global sektor	Antal	800 316	797 770	737 394
	Medel	15 692	15 643	14 459
	Std. av.	21 394	21 822	19 842
	Min	2 372	2 456	2 257
	Max	117 446	119 617	108 009
Sysselsättning, global sektor, högskoleutbildning	Antal	127 588	158 234	181 260
	Medel	2 502	3 103	3 554
	Std. av.	5 405	6 724	7 357
	Min	145	198	251
	Max	33 401	40 757	43 503
Sysselsättning, global sektor, gymnasieutbildning	Antal	414 173	444 900	416 723
	Medel	8 121	8 724	8 171
	Std. av.	10 371	10 847	9 558
	Min	1 386	1 652	1 530
	Max	56 083	57 128	48 958
Sysselsättning, global sektor, grundskoleutbildning	Antal	258 555	194 636	139 411
	Medel	5 070	3 816	2 734
	Std. av.	5 918	4 558	3 205
	Min	841	606	454
	Max	27 962	21 732	15 548
Sysselsättning, global sektor, tillverkningsindustrin	Antal	715 753	720 447	661 041
	Medel	14 034	14 126	12 962
	Std. av.	19 922	20 473	18 607
	Min	1 442	1 370	1 323
	Max	110 434	112 786	101 227
Sysselsättning, global sektor, högteknologisk tillverkningsindustri	Antal	90 620	97 282	77 448
	Medel	1 777	1 907	1 519
	Std. av.	5 469	5 911	4 801
	Min	2	1	0
	Max	36 822	39 919	32 078
Sysselsättning, global sektor, lågteknologisk tillverkningsindustri	Antal	246 007	231 664	200 696
	Medel	4 824	4 542	3 935
	Std. av.	6 500	6 281	5 357
	Min	425	374	327
	Max	35 920	33 765	30 164

Källa: Moretti, E. och P. Thulin (2013)

Tabell 4. Struktur på svensk sysselsättning 1995, 2001 och 2007, procent

Sysselsättning	1995	2001	2007
<i>Panel A: Sektorer</i>			
Global sektor	23,5	21,4	18,8
Lokal sektor	76,5	78,6	81,2
<i>Panel B: Utbildning</i>			
Grundskoleutbildning	21,6	16,1	12,3
Gymnasieutbildning	49,7	51,0	49,8
Högskoleutbildning	28,7	32,9	37,9
<i>Panel C: Andel högutbildade</i>			
Global sektor	15,9	19,8	24,6
Lokal sektor	32,6	36,4	41,0
Högteknologisk tillverkning	36,6	43,7	51,4

Anm.: Den globala sektorn inkluderar företag verksamma inom tillverkning, jordbruk, jakt, skogsbruk, fiske och mineralutvinning. Den lokala sektorn består av företag verksamma inom övriga delar av ekonomin. Den högteknologiska tillverkningsindustrin består av företag verksamma inom läkemedel, kontorsmaterial, datorer, radio, tv, kommunikationsutrustning, medicinska och optiska instrument, klockor samt luft- och rymdfart.

Källa: Moretti, E. och P. Thulin (2013)

Panel C i tabellen visar utvecklingen av antal högutbildade fördelat på sektorer och högteknologisk tillverkningsindustri. 1995 hade 16 procent av de sysselsatta inom den globala sektorn och 33 procent inom den lokala sektorn en högskoleutbildning. Tolv år senare hade andelen högutbildade ökat till 25 respektive 41 procent inom den globala respektive den lokala sektorn. Båda sektorerna har således ökat andelen sysselsatta med högskoleutbildning medan skillnaden i andel högutbildade mellan sektorerna har legat relativt konstant på strax över 16 procentenheter för samtliga de tre redovisade åren i tabellen. Sista raden i Tabell 4 visar att den högteknologiska tillverkningsindustrin i allt högre utsträckning anställer högutbildade. Utvecklingen är anmärkningsvärd med en ökning av antal högutbildade från 37 procent av de sysselsatta 1995 till över 51 procent år 2007.

Tabell 5 visar genomsnittliga lönenivåer för 1995, 2001 och 2007. Panel A rapporterar inledningsvis lönenivåer fördelat på utbildning och sektorer. Som förväntat

ökar lönerna med nivån på utbildningen även om skillnaderna mellan grupperna inte är lika uttalad som i USA. Sysselsatta med en högskoleutbildning tjänar i genomsnitt ungefär 50 procent mer än de som enbart har en grundskoleutbildning i den lokala sektorn och 60 procent mer inom den globala sektorn. Motsvarande löneskillnader är ungefär dubbelt så stora i USA, vilket är en viktig observation i sammanhaget eftersom multiplikatorns storlek kan förväntas bero på den ökning i regionens köpkraft som följer av en ökad efterfrågan på arbetskraft inom den glo-

	1995	2001	2007
<i>Panel A: Sektor och utbildningsnivå</i>			
Lokal sektor			
Grundskoleutbildning	157 847	187 716	205 896
Gymnasieutbildning	168 806	204 218	225 717
Högskoleutbildning	233 317	287 084	300 513
Global sektor			
Grundskoleutbildning	176 752	211 163	236 710
Gymnasieutbildning	195 088	233 760	261 565
Högskoleutbildning	278 239	350 114	385 082
<i>Panel B: Teknologi, enbart tillverkning</i>			
Tillverkning totalt	204 439	249 562	284 539
Lågteknologisk	201 214	242 593	273 548
Högteknologisk	239 461	319 689	384 774

bala sektorn. Bättre betalda arbeten implicerar en högre regional inkomst, vilket i sin tur borde leda till en större lokal sysselsättningsmultiplikator.

Tabell 5. Genomsnittlig årslön i Sverige 1995, 2001 och 2007, kronor

Anm.: Löner uttryckta i 2005 års priser. Lågteknologisk tillverkningsindustri inkluderar företag verksamma inom matprodukter, drycker, tobak, textilier, textilprodukter, läder, läderprodukter, trä, träprodukter, pappersmassa, papper, pappersprodukter, tryckerier, publicering samt återvinning. Högteknologisk tillverkningsindustri förklaras i samband med Tabell 4.

Källa: Moretti, E. och P. Thulin (2013)

Av Tabell 5 framgår även att de genomsnittliga lönerna inom den lokala sektorn är lägre och dessutom växer långsammare än inom den globala sektorn. Troligen är det delvis en konsekvens av en svagare produktivitetsutveckling inom, i synnerhet, den lokala servicenärings. Samma mönster framkommer även i USA. Panel B i tabellen visar att lönerna inom den högteknologiska tillverkningsindustrin är

betydligt högre än inom den lågteknologiska tillverkningsindustrin – 1995 var skillnaden 19 procent för att tolv år senare ha ökat till över 40 procent. Ökningen är förmodligen en konsekvens av den allt högre andel högutbildade inom speciellt högteknologisk produktion som observerats sedan mitten av 1990-talet.

Resultat

De lokala sysselsättningsmultiplikatorerna för Sverige skattas fram med hjälp av s k regressionsanalys där hänsyn tas till regionspecifika fixa effekter.⁶⁴ Resultaten visar den genomsnittliga förändringen i antal sysselsatta inom den lokala sektorn i en given region som följer av ett nytt jobb inom samma regions globala sektor.⁶⁵ Resultaten från regressionsanalysen redovisas i Tabell 6–9.

Tabell 6 visar storleken på den genomsnittliga sysselsättningsmultiplikatorn då ingen hänsyn tas till utbildningsnivå eller teknologiintensitet. Av den övre raden i tabellen framgår att det för varje nytt jobb i en regions globala sektor skapas ytterli-

	Antal tillkommande jobb inom den lokala sektorn för varje nytt jobb inom den globala sektorn
Global sektor totalt	0,5*
Privat sektor	0,4***
Privat sysselsättning	0,8***

gare 0,5 jobb inom samma regions lokala sektor på sikt. Den svenska multiplikatorn är därmed enbart en tredjedel så stor som den i USA där ökningen av jobb i den lokala sektorn var 1,6 för varje nytt jobb i regionens globala sektor.

Tabell 6. Lokala sysselsättningsmultiplikatorer i Sverige

Anm.: Privat sektor består av SNI-koder 1–74. *, och *** indikerar statistisk signifikans på 10- respektive 1-procentsnivån.

Källa: Moretti, E. och P. Thulin (2013)

Rad två och tre i Tabell 6 visar storleken på multiplikatorn då analysen enbart fokuserar på den privata sektorn (SNI 1–74) alternativt på de som har en privat arbetsgivare. Resultaten indikerar att multiplikatorn är något lägre för den privata sektorn än för

64. Regionspecifika fixa effekter innebär att estimeringen tar hänsyn till samtliga regionspecifika variabler som inte ändras över tid.

65. En s k instrumentvariabelteknik används för att undvika bias i estimatorn. Tyvärr innebär metoden att Stockholm inte inkluderas i analysen då regionen är så pass stor att dess påverkan på instrumentvariabeln blir oproportionerlig stor. För en närmare beskrivning av den ekonometriska metoden och de överväganden som gjorts i samband med analysen hänvisas till Moretti och Thulin (2013).

hela den globala sektorn – 0,4 jämfört med 0,5 – samt något högre för den privata sysselsättningen (0,8).

Resultaten i Tabell 6 är intressanta, men än mer intresseväckande är att se hur multiplikatorn varierar med utbildning och teknologiintensitet. Tabell 7 redovisar storleken på den lokala sysselsättningsmultiplikatorn fördelat på utbildningsnivå.

Tabellen visar att multiplikatorn är betydligt högre för de med högskoleutbildning jämfört med de som har en lägre utbildning. Ökningen av antal sysselsatta inom den lokala sektorn som följer av ett nytt jobb utan krav på högre utbildning inom regionens globala sektor är inte statistiskt skild från noll. Däremot framgår

	Antal tillkommande jobb inom den lokala sektorn för varje nytt jobb inom den globala sektorn
Grundskoleutbildning	-0,2
Gymnasieutbildning	0,5
Högskoleutbildning	3,0***

av tabellen att en ytterligare sysselsatt högutbildad inom regionens globala sektor på sikt genererar tre nya jobb inom samma regions lokala sektor. Resultaten visar således att trots att den samlade multiplikatorn för Sverige är väsentligt mindre än USAs så är storleken på multiplikatorn för högutbildade ungefär lika stor i de båda länderna.

Tabell 7. Lokala sysselsättningsmultiplikatorer i Sverige, fördelat på utbildningsnivå

Anm.: *** indikerar statistisk signifikans på 1-procentsnivån.

Källa: Moretti, E. och P. Thulin (2013)

Tabell 8 redovisar multiplikatorns storlek för tillverkningsindustrin då hänsyn

	Antal tillkommande jobb inom den lokala sektorn för varje nytt jobb inom den globala sektorn
Tillverkning totalt	0,5
Lågteknologisk	0,6
Högteknologisk	1,1**

tas till företagens teknologiintensitet. För tillverkningsindustrin som helhet leder ett nytt jobb inom den globala sektorn inte till någon statistiskt säkerställd ökning av regionens sysselsättning inom den lokala sektorn. Däremot uppvisar den högteknologiska tillverkningsindustrin en positiv och statistiskt säkerställd

multiplikator, ett nytt jobb inom den sektorn skapar på sikt ytterligare 1,1 nya jobb inom regionens lokala sektor.

Tabell 8. Lokala sysselsättningsmultiplikatorer i Sverige, fördelat på teknologi

Anm.: Privat sektor består av SNI-koder 1–74. ** indikerar statistisk signifikans på 5-procentsnivån.
Källa: Moretti, E. och P. Thulin (2013)

Det förefaller därmed som om multiplikatorn för högteknologiska företag är större än multiplikatorn för lågteknologiska företag. Resultatet speglar alltså den amerikanska studien och är vad som kan förväntas i och med att högteknologiska företag anställer mer högutbildad arbetskraft än lågteknologiska företag och därmed betalar högre löner än vad lågteknologiska företag gör. Det innebär i sin tur att efterfrågan på varor och tjänster producerade av den lokala sektorn ökar mer då en region lyckas attrahera ett högteknologiskt företag jämfört med om det attraherar ett lågteknologiskt företag i samma storlek.

Slutligen redovisar Tabell 9 sysselsättningseffekten på den övriga globala sektorn som följer när ett nytt jobb skapas inom en annan del av regionens globala sektor. Sammanlagt finns 74 olika delindustrier som sorteras till den globala sektorn i data-materialet. I steg ett delas de 74 industrierna slumpmässigt in i två grupper. Därefter studeras, i steg två, den långsiktiga sysselsättningseffekten som följer av ett ytterli-

	Antal tillkommande jobb inom en del av den globala sektorn för varje nytt jobb inom den övriga globala sektorn
Global sektor på övrig global sektor	0,3***

gare jobb inom den ena gruppen av globala företag på den andra gruppen. Tabellen visar att storleken på multiplikatorn, som förväntat, är mindre än för den lokala sektorn. Den svenska multiplikatorn är till skillnad från den amerikanska signifikant skild från noll. Resultaten pekar alltså på att en region som lyckas attrahera ett nytt företag inom den globala sektorn på sikt ser fler jobb skapas inom regionens lokala sektor såväl som inom regionens övriga globala sektor.

Tabell 9. Lokal sysselsättningsmultiplikator i Sverige, effekt på global sektor

Anm.: *** indikerar statistisk signifikans på 1-procentsnivån.
Källa: Moretti, E. och P. Thulin (2013)

Sammanfattning och policy slutsatser

Sysselsättningsförändringar i en regions globala sektor kan förväntas leda till förändringar även i regionens lokala sektor. Den huvudsakliga mekanismen bakom sambandet ligger i en ökad efterfrågan på varor och tjänster producerade av företag verksamma inom regionens lokala sektor – t ex hårklippning, restaurangbesök och läkarbesök. Storleken på den lokala multiplikatorn bestäms av ett flertal faktorer, såsom konsumenternas preferenser för varor och tjänster från den globala respektive den lokala sektorn, hur pass arbetsintensiv den lokala sektorns produktion är, vilken typ av jobb som skapas i den globala sektorn och nivån på lönerna samt hur pass priskänslig regionens utbud av arbetskraft och bostäder är. Den lokala sektorns arbetsintensitet lär knappast skilja sig särskilt mycket åt mellan Sverige och USA, men övriga faktorer skiljer sig sannolikt åt mellan länderna. I synnerhet kan Sveriges lägre arbetskraftsrörlighet och mer generösa ersättningar vid arbetslöshet förväntas medföra att arbetsutbudet är mindre priskänsligt i Sverige än det är i USA. Det tenderar att reducera den lokala sysselsättningsmultiplikatorns storlek. Vidare kan skillnaden i multiplikatorns storlek mellan hög- respektive lågutbildade förväntas vara mindre i Sverige än i USA då lönespridningen inte är lika stor i Sverige.

Resultaten från den empiriska analysen visar att storleken på den lokala sysselsättningsmultiplikatorn i Sverige är såväl ekonomiskt som statistiskt signifikant. Ett nytt jobb inom en regions globala sektor medför på sikt ytterligare ca 0,5 nya jobb inom samma regions lokala sektor. Effekten är därmed betydligt mindre än vad den är i USA där motsvarande sysselsättningsförändring i den globala sektorn leder till 1,6 nya jobb i den lokala sektorn. Vidare visar resultaten att storleken på multiplikatorn är större för arbeten som kräver högskoleutbildning och för arbeten inom högteknologiska företag. Ett nytt arbetstillfälle för en högutbildad i den globala sektorn genererar på sikt tre nya jobb inom den lokala sektorn. Resultaten från analysen är viktiga för en politik ämnad att öka den regionala sysselsättningen och minska arbetslösheten. Således bör insatserna inriktas på att attrahera företag verksamma inom den högteknologiska sektorn och företag som kräver högutbildad arbetskraft.

Avslutningsvis kan noteras att kunskap om storleken på den lokala multiplikatorn också medför viktig information om den nationella multiplikatorn. Att ha en god uppfattning om storleken på den nationella sysselsättningsmultiplikatorn är viktigt för att kunna utarbeta en relevant konjunkturpolitik. Den lokala multiplikatorn är användbar för detta då den visar den nedre respektive övre gränsen för den nationella multiplikatorn.

REFERENSER

- Acemoglu, D., S. Johnson och J. A. Robinson (2005), "Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth", i Philippe Aghion and Steven Durlauf, red., *Handbook of Economic Growth*. Amsterdam: Elsevier.
- Acemoglu, D. och J. A. Robinson (2012), *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. New York: Crown Publishers.
- Acemoglu, D., J. A. Robinson och T. Verdier (2012), "Can't We All Be More Like Scandinavians? Asymmetric Growth and Institutions in an Interdependent World", *NBER Working Paper nr 18441*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Acs, Z. J. och D. B. Audretsch (1988), 'Innovation in large and small firms: an empirical analysis,' *American Economic Review*, 78, 678–690.
- Admati, A. och P. Pfleiderer (1994), 'Robust financial contracting and the role of venture capitalists,' *Journal of Finance*, 49, 371–402.
- Agarwal, R. Raj, E. Franco and A. M. Sarkar, MB. (2004). "Knowledge transfer through inheritance: Spinout generation, development and survival", *Academy of Management Journal*, vol 47 (4), 501-522.
- Aizenman, J. och J. Kendall (2008), The Internationalization of Venture Capital and Private Equity. *Working Paper 14344*, National Bureau of Economic Research: Cambridge, MA.
- Akerlof, G. (1970), 'The market for "lemons": qualitative uncertainty and the market mechanism,' *Quarterly Journal of Economics*, 84, 488–500.
- Andersson, M., Johansson, B. and Löf, H. (2012), *Innovation and Growth: From R&D Strategies of Innovating Firms to Economy-wide Technological Change*, Oxford University Press, Oxford.
- Andersson, J and G. Arvidsson (2011), 'Företagens och Arbetsställens Dynamik', *Statistics documentation document NA/FRS*, Statistics Sweden.
- Andersson, M and P Thulin (2013), "Does spatial employment density spur inter-firm job switching?", *Annals of Regional Science*, 51, 245-272.

- Andersson, M and S Klepper (2013), "Characteristics and Performance of New Firms and Spinoffs in Sweden", *Industrial and Corporate Change*, 22 (1), 245-280.
- Aron, D. J. och E. P. Lazear (1990), 'The introduction of new products,' *American Economic Review*, 80, 421-426.
- Bartik, T. J. (1991), Who Benefits From State and Local Economic Development Policies? W.E. Upjohn Institute for Employment Research: Kalamazoo, MI.
- Bartik, T. J. (2012), "The Roles of Tax Incentives and Other Business Incentives in Local Economic Development", i N. Brooks, K. Donaghy och G.-J. Knaap (eds.), *The Oxford Handbook of Urban Economics and Planning*. Oxford University Press: New York.
- Baumol, W. J. (1990), "Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive", *Journal of Political Economy*, 98(5), 893-921.
- Baumol, W. J. (2004), "Entrepreneurial Enterprises, Large Established Firms and Other Components of the Free-Market Growth Machine", *Small Business Economics*, 23(1), 9-21.
- Baumol, W. J. (2010), *The Microtheory of Innovative Entrepreneurship*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Bergh, A. (2013), "The Rise, Fall and Revival of a Capitalist Welfare State: What are the Policy Lessons from Sweden", *New Political Economy*, under utgivning.
- Bergh, A. och G. Erlingsson (2009), "Liberalization without Retrenchment: Understanding the Consensus on Swedish Welfare State Reforms", *Scandinavian Political Studies*, 32(1), 71-94.
- Bergh A och M Henrekson (2012), *Varför går det bra för Sverige? – om sambanden mellan offentlig sektor, ekonomisk frihet och ekonomisk utveckling*, FORES, Stockholm.
- Bhide, A. (1994). "How entrepreneurs craft strategies that work". *Harvard Business Review*, 72 (2), 150-161.
- Black, B. och R. Gilson (1998), 'Venture capital and the structure of capital markets: banks versus stock markets,' *Journal of Financial Economics*, 47, 243-277.
- Blomström, M. (2000), 'Internationalisation and growth: evidence from Sweden', *Swedish Economic Policy Review*, 7, 185-201.
- Bosma, N. och J. Levie (eds) (2010), *Global Entrepreneurship Monitor 2009 Executive Report*. Global Entrepreneurship Research Association, Babson College/ Universidad del Desarrollo/Reykjavik University/London Business School: Babson Park, MA/Santiago/Háskólinn Reykjavík/London.
- Botero, J. C., S. Djankov, R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes och A. Shleifer (2004), 'The regulation of labor', *The Quarterly Journal of Economics*, 119, 1339-1382.
- Bozkaya, A. och W. R. Kerr (2013), *Labor Regulations and European Venture Capital*. Working Paper, Harvard Business School: Boston, MA.
- Braunerhjelm, P. (2012), "Innovation and Growth", i M. Andersson, B. Johansson och H. Löf, red., *Innovation and Growth: From R&D Strategies of Innovating Firms to Economy-wide Technological Change*. London: Oxford University Press.

- Braunerhjelm, P., Z. J. Acs, D. B. Audretsch och B. Carlsson (2010), "The Missing Link: Knowledge Diffusion and Entrepreneurship in Endogenous Growth", *Small Business Economics*, 34(2), 105–125.
- Braunerhjelm, P. m fl (2012). *Entreprenörskap i Sverige – Nationell rapport 2012*, Entreprenörskapsforum
- Braunerhjelm, P. m fl (2013). *Entreprenörskap i Sverige – Nationell rapport 2013*, Entreprenörskapsforum
- Braunerhjelm P, K Eklund och M Henrekson (2012), *Ett ramverk för innovationspolitiken*, Samhällsförlaget, Stockholm.
- Braunerhjelm, P. and K. Ekholm (1998), *The Geography of Multinational Firms*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Braunerhjelm, P och Henrekson, M (2013) Special section: Entrepreneurship, *Industrial and Corporate Change*, 22, 107-362.
- Braunerhjelm, P. (2000), *Knowledge Capital and the New Economy. Firm Size, Performance and Network Production*. Kluwer Academic Publishers: Dordrecht.
- Braunerhjelm, P. (2011), 'Entrepreneurship, innovation and economic growth: interdependencies, irregularities and regularities,' in D. Audretsch, O. Falck, and P. Heilbach (eds), *Handbook of Innovation and Entrepreneurship*. Edward Elgar: Cheltenham, pp. 161–213.
- Broström, A., McKelvey, M., Sandström, C. (2009) "Investing in Localized Relationships with Universities: What are the Benefits for R&D Subsidiaries of Multinational Enterprises?", *Industry & Innovation* 16, s. 59-78.
- Carree, M. A. och R. Thurik (2010), 'The impact of entrepreneurship on economic growth,' in D. B. Audretsch, and Z. J. Acs (eds), *Handbook of Entrepreneurship Research*. Springer Verlag: Berlin, pp. 557–594.
- Chan, Y. S. (1983), 'On the positive role of financial intermediation in allocation of venture capital in a market with imperfect information,' *Journal of Finance*, 38, 1543–1568.
- Cornelli, F. och O. Yosha (2003), 'Stage financing and the role of convertible securities,' *Review of Economic Studies*, 70, 1–32.
- Cornelius, B. och A. Isaksson (1998), *Venture Capital Incentives: A Two Country Comparison*. Paper Presented at the 10th Nordic Conference on Small Business Research, June 14–16, Växjö University: Växjö.
- Coyne, Christopher och Peter Leeson (2004), "The plight of underdeveloped countries" *Cato Journal* 24, no. 3 (2004): 235–249.
- Cumming, D. J. (2005), 'Agency costs, institutions, learning, and taxation in venture capital contracting,' *Journal of Business Venturing*, 20, 573–622.
- Cuñat, A. och M. Melitz (2007), *Volatility, Labor Market Flexibility, and the Pattern of Comparative Advantage*. Working Paper 13062, National Bureau of Economic Research: Cambridge, MA.
- Cullen, J. B. och R. H. Gordon (2007), 'Taxes and entrepreneurial risk-taking: theory and evidence for the U.S.,' *Journal of Public Economics* 91, 1479–1505.

- Daunfeldt, S.-O. och F. Wallen (2013), *Svenska citroner – åtta fräscha idéer som lämnade en sur eftersmak*. Kalla Kulor Förlag: Stockholm.
- David, Fred (2007) *Strategic Management: Concepts and Cases, 11th edition*. New Jersey: Prentice Hall Publishing Company.
- Davis, S. J. och M. Henrekson (1997), 'Industrial policy, employer size and economic performance in Sweden,' in R. B. Freeman, R. Topel, and B. Swedenborg (eds), *The Welfare State in Transition*. Chicago University Press: Chicago, IL, pp. 353–398.
- Davis, S. J. och M. Henrekson (2005), 'Wage-setting institutions as industrial policy,' *Labour Economics* 12, 345–377.
- Davis, S.J and Henrekson M. (1999), 'Explaining national differences in the size and industry distribution of employment', *Small Business Economics*, 12, 59–83.
- De Soto, Hernando. (1989) *The other path*. New York: Harper & Row.
- Degroof, J.-J., Roberts, E.B., (2004). "Overcoming weak entrepreneurial infrastructures for academic spin-off ventures", *Journal of Technology Transfer* 29, s. 327–352.
- Deiaco, E., Giertz, E., Retiberger, G. (2002) *Teknikparkens roll i det svenska innovationssystemet - historien om kommersialisering av forskningsresultat*. Vinnova Forum VFI 2002:3.
- Djankov, S., T. Ganser, C. McLiesh och R. Ramalho (2010), 'The effect of corporate taxes on investment and entrepreneurship,' *American Economic Journal: Macroeconomics*, 2, 31–64.
- Dorfman, N.S., (1983) "Route 128: the development of a regional high technology economy", *Research Policy* 12, s. 299–316
- Dreher, A. (2006), "Does Globalization Affect Growth? Empirical Evidence from a New Index", *Applied Economics*, 38(10): 1091–1110.
- Duranton, G., K. Behrens och F. Robert-Nicoud (2010), *Productive Cities: Sorting, Selection, and Agglomeration*, mimeo, University of Toronto.
- Du Rietz, G., D. Johansson and M. Stenkula (2011b), *Capital income taxation in long-term perspective: the case of Sweden*, forthcoming as an IFN Working Paper.
- Du Rietz, G., D. Johansson, and M. Stenkula (2011a), *Taxation of labor income in Sweden from 1862 to 2010*, forthcoming as an IFN Working Paper.
- Easterly, W. (2001), "The Lost Decades: Developing Countries" Stagnation in Spite of Policy Reform 1980–1998", *Journal of Economic Growth*, 6(2), 135–157.
- Edin, P. A. och R. Topel (1997), "Wage Policy and Restructuring: The Swedish Labor Market Since 1960", i R. B. Freeman, R. Topel and B. Swedenborg (red), *The Welfare State in Transition*. Chicago: University of Chicago Press.
- Eliasson, G. och Å. Eliasson (1996), "The Biotechnical Competence Bloc", *Revue d'Economie Industrielle*, 78(1), 7–26.
- Englund, P. (1990), 'Financial deregulation in Sweden,' *European Economic Review*, 34, 385–393.
- Eriksson, T. and J. M. Kuhn (2006), 'Firm spin-offs in Denmark 1981–2000—patterns of entry and exit', *International Journal of Industrial Organization*, 24, 1021–1040.
- Esping-Andersen, G. (1990), *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

- Fallick, B., C. Fleischman och J. Rebitzer (2006), 'Job-hopping in Silicon Valley: some evidence concerning the micro-foundations of a high-technology cluster,' *Review of Economics and Statistics* 88, 472–481.
- Financial Times, 14 augusti, sid 5
- Fonseca, R., P. Lopez-Garcia och C. Pissarides (2001), 'Entrepreneurship, start-up costs, and employment,' *European Economic Review* 45, 692–705.
- Freeman, R. B., B. Swedenborg och R. Topel, red. (1997), *The Welfare State in Transition: Reforming the Swedish Model*. Chicago, IL: Chicago University Press.
- Freeman, R. B., B. Swedenborg och R. Topel (2010), "Introduction", i R. B. Freeman, B. Swedenborg och R. Topel, red., *Reforming the Welfare State: Recovery and Beyond*. Chicago: University of Chicago Press.
- Fritsch, M. and Wyrwich M. (2012), The Role of a Regional Entrepreneurship Culture — Evidence and Consequences, i *Entrepreneurship, norms and the business cycle*, Swedish Economic Forum Report 2012, Entreprenörskapsforum
- Fritsch, M and F. Noseleit (2012), ""Start-ups, Long- and Short-Term Survivors and their Effect on Regional Employment Growth," *Jena Economic Research Papers*, Friedrich-Schiller-University Jena, Max-Planck-Institute of Economics, forthcoming in *Journal of Evolutionary Economics*.
- Gans, J. S. och L. Persson (2013), "Entrepreneurial Commercialization Choices and the Interaction between IPR and Competition Policy", *Industrial and Corporate Change*, 22(1), 131–151..
- Gartner, William B. "What are we talking about when we talk about entrepreneurship?" *Journal of Business venturing* 5, no. 1 (1990): 15–28.
- Gentry, W. M. och R. G. Hubbard (2000), 'Tax policy and entrepreneurial entry,' *American Economic Review*, 90, 283–287.
- Gilson, R. och D. Schizer (2003), 'Venture capital structure: a tax explanation for convertible preferred stock,' *Harvard Law Review*, 116, 875–916.
- Glaeser, E. L. (1999), "Learning in Cities", *Journal of Urban Economics*, Vol. 46(2), s. 254–277.
- Glaeser, E. L. (2001), "The Economics of Location-Based Tax Incentives", Working Paper No. 1932, Harvard Institute of Economic Research: Cambridge, MA.
- Glaeser, E. L. och J.D. Gottlieb (2008), "The Economics of Place-Making Policies", Working Paper No. 14373 (October), NBER: Cambridge, MA.
- Glaeser, E. L., R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes och A. Shleifer (2004), "Do Institutions Cause Growth?", *Journal of Economic Growth*, 9(3), 271–303.
- Glaeser, Edward and Andrew Shleifer. "Legal Origins." *Quarterly Journal of Economics* 117, no. 4 (2002): 1193–229.
- Goldfarb, B., Henrekson, M. (2003) "Bottom-up versus top-down policies towards the commercialization of university intellectual property", *Research Policy* 32, s. 639–658.
- Gompers, P. och J. Lerner (1998), 'What drives venture capital fundraising?,' *Brookings Papers on Economic Activity—Microeconomics*, 1998, 149–192.

- Gompers, P. och J. Lerner (2001), 'The venture capital revolution,' *Journal of Economic Perspectives*, 15, 145–168.
- Greenstone, M. och E. Moretti (2004), "Bidding for Industrial Plants: Does Winning a 'Million Dollar Plant' Increase Welfare?", Working Paper No. 9844, NBER: Cambridge, MA.
- Greenstone, M., R. Hornbeck och E. Moretti (2010), "Identifying Agglomeration Spillovers: Evidence from Winners and Losers of Large Plant Openings", *Journal of Political Economy*, Vol. 118(3), s. 536–598.
- Greenwald, B., J. Stiglitz och A. Weiss (1984), 'Information imperfections in the capital market and macroeconomic fluctuations,' *American Economic Review*, 74, 194–199.
- Griliches, Z. (1992), 'The search for R&D spillovers,' *Scandinavian Journal of Economics*, 94, 29–47.
- Gwartney, J. och R. Lawson (2009), *Economic Freedom of the World 2009 Annual Report*. Vancouver, BC: Economic Freedom Network och Fraser Institute.
- Hall, P. och D. Soskice (2001), *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- Hellmann, T. (1998), 'The allocation of control rights in venture capital contracts,' *Rand Journal of Economics*, 29, 57–76.
- Hellmann, T. och M. Puri (2000), 'The interaction between product market and financing strategy: the role of venture capital,' *Review of Financial Studies*, 13, 959–984.
- Herzog, H. (1990), *Risikkapitalet och de mindre företagen: om venture capital-marknadens utveckling*. Statens industriverk: Stockholm.
- Henrekson, M. (1996), "Sweden's Relative Economic Performance: Lagging Behind or Staying on Top?" *Economic Journal*, 106(439), 1747–1759.
- Henrekson, M. och D. Johansson (2009), "Competencies and Institutions Fostering High-Growth Firms", *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 5(1), 1–82.
- Henrekson, M. and D. Johansson (2010), "Gazelles as job creators – a survey and interpretation of the evidence", *Small Business Economics*, 35, 227–244
- Henrekson, M. (2005), 'Entrepreneurship: a weak link in the welfare state?', *Industrial and Corporate Change*, 14, 437–467.
- Henrekson, M., D. Johansson and M. Stenkula (2012), 'Den svenska företagsstrukturen: utvecklingen i de medelstora företagen efter 1990-talskrisen, *Ekonomisk Debatt*, 40.
- Henrekson, M. och U. Jakobsson (2012), 'The Swedish corporate control model: convergence, persistence or decline?', *Corporate Governance: An International Review* 20, 212–227.
- Henrekson, M., D. Johansson and M. Stenkula (2001), 'Taxation, labor market policy and high-impact entrepreneurship,' *Journal of Industry, Competition and Trade*, 10, 275–296.

- Henrekson, M. och N. Rosenberg (2001), 'Designing efficient institutions for science-based entrepreneurship: lesson from the US and Sweden,' *Journal of Technology Transfer*, 26, 207–231.
- Henrekson, M. och T. Sanandaji (2004), *Ägarbeskattningen och företagandet. Om skatteteorin och den svenska policydiskussionen*. SNS Förlag: Stockholm.
- Henrekson, Magnus och Tino Sanandaji (2012), "Beskattning av personaloptioner och innovativt entreprenörskap: Expertrapport till Företagsskattekommittén". *IFN Policy Paper nr 57*. Stockholm: Institutet för Näringslivsforskning.
- Hicks, A. och L. Kenworthy (1998), "Cooperation and Political Economic Performance in Affluent Democratic Capitalism", *American Journal of Sociology*, 103(6), 1631–1672.
- Hirakawa, O. T., M.-A. Muendler and J. Rauch (2009), 'Employee spinoffs and other entrants: stylized facts from Brazil', NBER Working Paper # 15638.
- Holcombe, R. G. (1998), "Entrepreneurship and Economic Growth", *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 2(1), 45–62.
- Hurst, E., Pugsley B., Haltiwanger J. and Looney A. (2011) "What Do Small Businesses Do." *Brookings Papers on Economic Activity*, 43, no. 2 (2011): 73-142.
- Hvide, H. K. (2009), 'The quality of entrepreneurs', *Economic Journal*, 119, 1010–1035.
- Högfeldt, P. (2005), 'The history and politics of corporate ownership in Sweden', in R. K. Morck (ed.), *A History of Corporate Governance around the World: Family Business Groups to Professional Managers*. Chicago and London: University of Chicago Press, pp. 517–580.
- Högschoolverket, (2012) *Forskarutbildade på arbetsmarknaden*. Rapport 2012:29
- Isaksson, A. (2006), 'Studies on the venture capital process,' Ph.D. thesis, Umeå University.
- Jeng, L. och P. Wells (2000), 'The determinants of venture capital funding: evidence across countries,' *Journal of Corporate Finance*, 6, 241–289.
- Jensen, M. C. och W. H. Meckling (1976), 'Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure,' *Journal of Financial Economics*, 3, 305–360.
- Kaplan, S. och P. Strömberg (2004), 'Characteristics, contracts, and actions: evidence from venture capitalist analyses,' *Journal of Finance*, 59, 2177–2210.
- Keuschnigg, C. och S. B. Nielsen (2003), 'Tax policy, venture capital, and entrepreneurship,' *Journal of Public Economics*, 87, 175–203.
- Keuschnigg, C. och S. B. Nielsen (2004), 'Start-ups, venture capitalists, and the capital gains tax,' *Journal of Public Economics*, 88, 1011–1042.
- Kjellberg, A. (2001), *Fackliga organisationer och medlemmar i dagens Sverige*. Andra urreviderade och utvidgade upplagan. Lund: Arkiv.
- Klepper, S. (2002). The capabilities of new firms and the evolution of the US automobile industry. *Industrial and Corporate Change*, 11 (4), 645-666.
- Klepper, S. (2009), 'Spinoffs: a review and synthesis', *European Management Review*, 6, 159–171.

- Klepper, S. and Sleeper, S. (2005). Entry by spinoffs. *Management Science*, 51 (8), 1291-1306.
- Klofsten, M., Jones-Evans, D. (2000) "Comparing academic entrepreneurship in Europe – the case of Sweden and Ireland", *Small Business Economics* 14, 299-309.
- Kortum, S. och J. Lerner (2000), 'Assessing the contribution of venture capital to innovation,' *Rand Journal*, 31, 674–692.
- La Porta, R., Florencio Lopez-de-Silanes, Shleifer A., och Vishny R. (1997) "Legal determinants of external finance." *The journal of finance* 52, no. 3: 1131-1150.
- Laursen, K., Reichstein, T., Salter, A. (2011) "Exploring the Effect of Geographical Proximity and University Quality on University–Industry Collaboration in the United Kingdom", *Regional Studies* 45, s. 507-523;
- Lazear, E. P. (2005), "Entrepreneurship", *Journal of Labor Economics*, 23(4), 649–680.
- Lerner, S. (2005) "The University and the Start-Up: Lessons from the Past Two Decades", *Journal of Technology Transfer* 30, s. 49–56
- Lerner, J. (2009), *Boulevard of Broken Dreams: Why Public Efforts to Boost Entrepreneurship and Venture Capital have Failed – and What to do About it*. Princeton University Press: Princeton, NJ.
- Lerner, J och J. Tåg (2013), 'Institutions and Venture Capital', *Industrial and Corporate Change*, 22, 153–182.
- Levine, R. (2005), "Finance and growth: Theory and Evidence", i Philippe Aghion och Steven Durlauf, red., *Handbook of Economic Growth*. Amsterdam: Elsevier.
- Lindbeck, A. (1997), "The Swedish Experiment", *Journal of Economic Literature*, 35(2), 1273–1319.
- Lindholm Dahlstrand, Å. (1997a) "Growth and inventiveness in technology-based spin-off firms", *Research Policy* 26, s. 331–344.
- Lindholm Dahlstrand, Å. (1997b) "Entrepreneurial spin-off enterprises in Göteborg, Sweden", *European Planning Studies* 5, s. 659–673
- Lockett, A., Wright, M., Franklin, S. (2003) "Technology Transfer and Universities' Spin-Out Strategies", *Small Business Economics* 20, s. 185-200.
- Lucas, R. E. (2000), "Some Macroeconomics for the 21st Century", *Journal of Economic Perspectives*, 14(1), 159–168.
- Markusen, J. R. (1995), 'The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade', *Journal of Economic Perspectives*, 9, 169-189.
- Mata, J., P. Portugal and P. Guimaraes (1995), "The Survival of New Plants: start-up conditions and post-entry survival", *International Journal of Industrial Organization*, 13, 459-481.
- Medlingsinstitutet (2012), *Avtalsrörelsen och lönebildningen 2011*. Medlingsinstitutets årsrapport. Stockholm.
- Micco, A och C. Pagés-Serra (2008), *The Economic Effects of Employment Protection: Evidence from International Industry-Level Data*. RES Working Papers 4496, Inter-American Development Bank, Research Department: Washington, DC.

- Michelacci, C. och J. Suarez (2004), 'Business Creation and the Stock Market', *Review of Economic Studies*, 71, 459–481.
- Moretti, E. (2011), "Local Labor Markets", i O. Ashenfelter och D. E. Card (eds.), *Handbook of Labor Economics*, Vol. 4B. Elsevier: Oxford.
- Moretti, E. (2010), "Local Multipliers", *American Economic Review*, Vol. 100(3), s. 1–7.
- Moretti, E. och P. Thulin (2013), "Local Multipliers and Human Capital in the United States and Sweden", *Industrial and Corporate Change*, Vol. 22(1), s. 339–362.
- Myers, S. och N. Majluf (1984), 'Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have,' *Journal of Financial Economics*, 13, 187–211.
- Nicolaou, N., Birley, S. (2003) "Academic networks in a trichotomous categorization of university spinouts", *Journal of Business Venturing* 18, s. 333–359.
- Nlemvo Ndonzuau, F., Pirnay, F., Surlemont, B. (2002) "A stage model of academic spin-off creation", *Technovation* 22, s. 281–289.
- Norbäck, P. J. och L. Persson (2009), 'The organization of the innovation industry: entrepreneurs, venture capitalists, and oligopolists,' *Journal of the European Economic Association*, 7, 1261–1290.
- North, D. C. (1990), *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- OECD (2011), *OECD Science, Technology and Industry Scoreboard*, Paris: OECD.
- Olofsson, C., Wahlbin, C. (1993) "Firms Started by University Researchers in Sweden: Roots, Roles, Relations and Growth Patterns", Paper presented at the 1993 Babson Entrepreneurship conference, Houston, Texas, March 25–27.
- O'Shea, R. P., T. J. Allen, A. Chevalier, Roche, F. (2005) "Entrepreneurial orientation, technology transfer and spinoff performance of U.S. universities", *Research Policy* 34, s. 994–1009.
- Pérez Pérez, M., Martínez Sánchez, A. (2003) "The development of university spin-offs: early dynamics of technology transfer and networking", *Technovation* 23, s. 823–831.
- Perkmann, M. et al. (2013) "Academic engagement and commercialisation: A review of the literature on university–industry relations", *Research Policy* 42, s. 423–442.
- Phelps, E. S. (2007), "Macroeconomics for a Modern Economy", *American Economic Review*, 97(3), 543–561.
- Poterba, J. (1989a), 'Venture capital and capital gains taxation,' in L. Summers (ed), *Tax Policy and the Economy*. MIT Press: Cambridge, MA, pp. 47– 67.
- Poterba, J. (1989b), 'Capital gains tax policy toward entrepreneurship,' *National Tax Journal*, 42, 375–390.
- Powers, J. B., McDougall, P.P. (2005) "University start-up formation and technology licensing with firms that go public: a resource-based view of academic entrepreneurship", *Journal of Business Venturing* 20, s. 291–311.
- Puri, Manju och Rebecca Zarutskie. (2012) "On the Life Cycle Dynamics of Venture-Capital-and Non-Venture-Capital-Financed Firms." *The Journal of Finance* 67, no. 6 (2012): 2247–2293.

- Rajan, R. och L. Zingales (2003), 'Banks and Markets: The Changing Character of European Finance'. NBER Working Paper nr 9595, National Bureau of Economic Research.
- Roberts, E. B., Wainer, H. A. (1968) "New enterprise on Rote 128", *Science Journal* 4, s. 78-83.
- Rodrik, D., A. Subramanian och F. Trebbi (2004), "Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development", *Journal of Economic Growth*, 9(2), 131-165.
- Romer, P. M. (1986), "Increasing Returns and Long-Run Growth", *Journal of Political Economy*, 94(5), 1002-1035.
- Romer, P. M. (1990), "Endogenous Technical Change", *Journal of Political Economy*, 98(5), S71-S102.
- Rothaermel, F.T., Agung, S., Jiang, L., 2007. "University entrepreneurship: a taxonomy of the literature", *Industry and Corporate Change* 16, s. 691-791
- Sachs, J. D. (2012), "Government, Geography, and Growth: The True Drivers of Economic Development", *Foreign Affairs*, 91(5), 142-150.
- Sanandaji, T. and Leeson P. (2013) "Billionaires." *Industrial and Corporate Change* 22, no. 1: 313-337.
- Sanandaji, T. (2011) Essays in Entrepreneurship Policy. Doctoral Dissertation in Public Policy. Chicago, IL: Irving B. Harris Graduate School of Public Policy Studies, University of Chicago.
- Schmidt, R. H. och G. Spindler (2002), "Path Dependence, Corporate Governance and Complementarity", *International Finance*, 5(3), 311-333.
- Skedinger, P. (2010), *Employment Protection Legislation: Evolution, Effects, Winners and Losers*. Edward Elgar: Cheltenham.
- Skedinger, Per (2008), *Effekter av anställningsskydd: Vad säger forskningen?* Stockholm: SNS Förlag.
- Skedinger, P. (2012), 'Tudelad trygget', i A. Teodorescu and L.O. Pettersson (eds), *Jobben Kommer och Går – Behovet av Trygghet Består*, Ekerlids förlag: Stockholm.
- Solow, R. M. (1956), 'A contribution to the theory of economic growth,' *Quarterly Journal of Economics*, 70, 65-94.
- Stephan, P. (2012) *How economics shapes science*. Harvard University Press. MA: Cambridge.
- Stern, S. (2004) "Do Scientists Pay to Be Scientists?", *Management Science* 50, s. 835-853.
- Stiglitz, J. och A. Weiss (1981), 'Credit rationing in markets with incomplete information,' *American Economic Review*, 71, 393-409.
- Söderblom, A. (2011), 'Private equity fund investing: investment strategies, entry order and performance,' Ph.D. thesis, Stockholm School of Economics.
- Sölvell, Ö., I. Zander and M. Porter (1999), *Advantage Sweden*. Second Edition, Stockholm: Norstedts Juridik AB.
- Sørensen, P. B. (2010), *Swedish Tax Policy: Recent Trends and Future Challenges*, Report to the Expert Group on Public Economics, Working Paper 2010:4

OM FÖRFATTARNA

● PONTUS BRAUNERHJELM

● MARTIN ANDERSSON

● ANDERS BROSTRÖM

● MAGNUS HENREKSON

● TINO SANANDAJI

● PER THULIN

Per Thulin är ekonomie doktor och verksam vid Entreprenörskapsforum i Stockholm, KTH Kungliga Tekniska Högskolan och CESIS (Centre of Excellence for Science and Innovation Studies). Han forskar huvudsakligen inom entreprenörskap och betydelsen av rörlighet på arbetsmarknaden samt om frågor som rör urban och regional ekonomi. Per Thulin har publicerats i bl a *Annals of Regional Science*, *Industrial and Corporate Change*, *Journal of Entrepreneurship and Public Policy* och *Journal of Industry, Competition and Trade*.

● JOACIM TÅG

Joacim Tåg är ekon dr i nationalekonomi och forskar om hur de globala finansmarknaderna påverkar företagen och samhället. Hans fokus ligger på ägarfrågor, entreprenörskap, och riskkapital. Joacim disputerade 2008 från Svenska Handelshögskolan i

Helsingfors och började på IFN samma år. Joacim har undervisat i företagsfinansiering på Handelshögskolan i Stockholm, varit gästforskare på New York University, och är programchef för forskningsprogrammet Globaliseringen och företagen.

