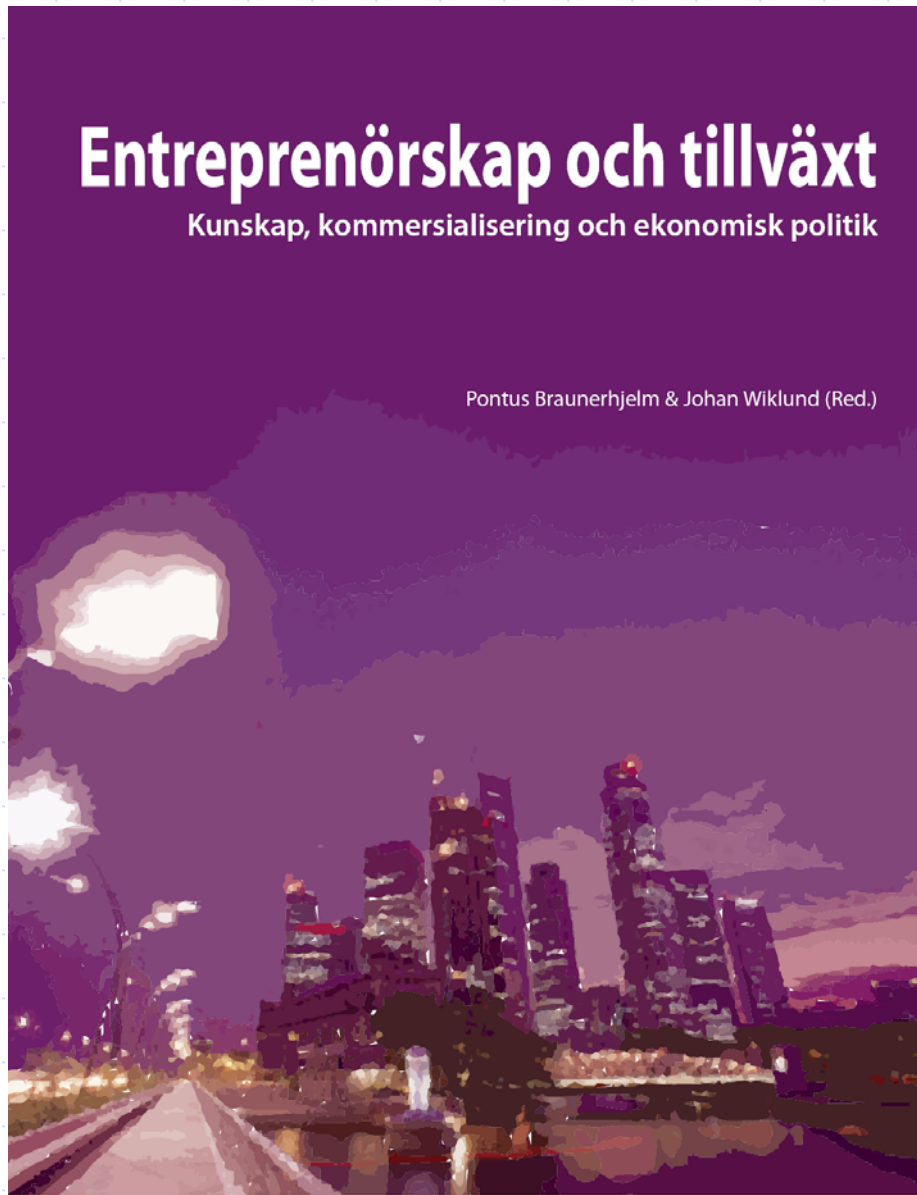


Entreprenörskap och tillväxt

Kunskap, kommersialisering och ekonomisk politik

Pontus Braunerhjelm & Johan Wiklund (Red.)



Innehåll

Förord.....	5
1. Inledning.....	7
<i>Pontus Braunerhjelm</i>	
2. Den informella riskkapitalmarknadens betydelse för företagande.....	21
<i>Sofia Avdeitchikova, Hans Landström och Nils Månsson</i>	
3. Organisk tillväxt och förvärvstillväxt: Skillnader, deras orsaker och konsekvenser för samhälle och företag.....	51
<i>Johan Wiklund, Alexander McKelvie och Per Davidsson</i>	
4. Hur påverkar skatternas utformning företagande, risktagande och innovationer? En jämförelse mellan USA och Sverige.....	71
<i>Julie Berry Cullen och Roger Gordon</i>	
5. Entreprenörskap, innovation och regional utveckling.....	95
<i>Maryann P. Feldman och Johanna L. Francis</i>	
6. Entreprenörskap, kunskapskapital och tillväxt.....	115
<i>Pontus Braunerhjelm</i>	
7. Slutsatser – entreprenörskap och ekonomisk politik.....	145
<i>Pontus Braunerhjelm och Johan Wiklund</i>	
Författarpresentation.....	163

“The theoretical firm is entrepreneurless – the Prince of Denmark has been expunged from the discussion of Hamlet”

(Baumol 1968)

Syfte och frågeställningar

- Visa på betydelsen av entreprenörskap och småföretagande för kunskapsutvinning, kunskapsutveckling och tillväxt – ett tydligt mikro-makro perspektiv
- Presentera forskningsfronten – ej fått något större genomslag i den ekonomiska debatten
- Hur betydelsefull är entreprenören för att ny kunskap ska utvecklas och kommersialiseras?
- Vilka möjligheter finns till finansiering av riskfyllda och innovativa projekt i nystartade företag?
- Hur växer företagen och vad betyder deras tillväxtstrategier för samhällsekonomin i ett bredare perspektiv?
- Och vilken roll har entreprenörskapet i vid bemärkelse – nyetableringar och företagande – för regional och nationell tillväxt?

Syfte och frågeställningar

Hur kan en mikroekonomisk politik utformas för att öka tillväxt och på sikt också välbefindandet?

- ◆ Skatter
- ◆ Regleringar
- ◆ Kunskapsförsörjning

Bakgrund

Lissabonprocessen – EU den mest dynamiska och kunskapsintensiva regionen 2010

Samtidigt – nyprotektionistiska strömningar, "national champions"

Tilltron till makroekonomiska instrument för att lösa mikroekonomiska problem överdriven istället...

...mikropolitiken allt viktigare

Paradigmskifte runt 1940 – nu tillbaka till Schumpeter?

Historisk parallell 1870 – 1920: Också då internationalisering, innovationer, kunskapsuppbyggnad

Utvecklingen drevs av institutionella förändringar och entreprenörer – nya industrier, nya marknader, nya sätt att organisera industrier och samhälle

Tillväxt skapas i ett samspel mellan sund makroekonomisk bas...

...och...

...goda mikroekonomiska förutsättningar

Kapitel 2. Den informella riskkapitalmarknadens betydelse för nyföretagandet

Entreprenöriella och nyskapande företag – problem med finansiering:

- ◆ Brist på såddkapital
- ◆ Brist på kapital i expansionsfas

Kreditfinansierade system inte lämpliga – jmf Sven Winqvist (SKF), Assar Gabrielsson (Volvo), Lars Magnus Ericsson (Ericsson)

Informella riskkapitalmarknaden i Sverige

- ◆ 2 procent av den vuxna befolkningen (18-79 år) gjort någon slags informell investering
- ◆ 80 procent är medelålders män
- ◆ Snittinvestering 85-100 000 kronor
- ◆ En tredjedel av investeringarna inom IT/telekom/biotek
- ◆ ca 50 procent själva startat ett företag

Informella riskkapitalmarknaden i Sverige

- ◆ Affärsänglar regionalt verksamma
- ◆ Mellan en halv och en promille av Sveriges vuxna befolkning kan sannolikt betecknas som "affärsänglar"
- ◆ Individuella beslutskriterier vid investering – olika bedömningar
- ◆ Marknaden uppskattas till 5-6 miljarder (30-35 procent av venture capital marknaden)
- ◆ Ungefär 3,5 gånger större i USA

Problem och policy

Släpar fortfarande efter de ägarkapitalbaserade system som främst finns i de anglosaxiska länderna

Ett utbrett entreprenörskap basen för att nya affärsänglar ska komma fram

Förmögenhetsbildning

Storbritannien – Enterprise Initiative Scheme, Capital gains Tax Re-investment Relief, Venture Capital Trusts

Matchning

Kapitel 3. Organisk tillväxt och förvärvstillväxt: Konsekvenser för samhälle och företag

Hur företag växer viktigt för politiken – organiskt eller genom förvärv

Mycket starkt empiriskt samband föreligger mellan det växande företagens storlek och andelen tillväxt som är organisk respektive förvärvad

- ◆ I små företag är nästan all tillväxt organisk
- ◆ I stora företag är nästan all tillväxt förvärvsbaserad
- ◆ De stora företagen krymper organiskt – minskar sin sysselsättning

Tabell 3.1b. Total och organisk tillväxt för de 10 procenten mest snabbväxande företagen i Sverige. Företag som existerat hela perioden 1987 till 1996 samt nystartade företag. Baserat på slutstorlek (1996)

Storleksklass 1996	Antal företag	Tot. tillväxt antal anst.	Tot. organisk tillväxt	Andel organisk (%)
20-49	342	8 124	7 963	98,0
50-249	532	44 320	34 208	77,2
250-499	127	22 340	12 497	55,9
500-2 499	127	57 752	15 682	27,2
2 500+	25	52 728	-10 310	(-19,6)
<i>Totalt</i>	<i>1 153</i>	<i>185 264</i>	<i>60 040</i>	<i>32,4</i>

Organisk tillväxt – använda existerande resurser mer effektivt eller hög
entreprenöriell kapacitet hos företagsledning

Förvärvstillväxt mer sannolik i stora än i små företag eftersom småföretag
ofta har begränsade resurser (finansiellt kapital, ledningsresurser, etc.)

Ett viktigt resultat är att *mer resurser* inte är förknippat med *mer tillväxt*. I
stället är det *typen av tillväxt* som påverkas av storleken på företagens
resursbas

Slutsatser

Sällan görs distinktionen mellan organisk och förvärvad tillväxt och de följande samhällsekonomiska konsekvenserna

Organisk tillväxt är i regel alltid positivt. Det innebär att ny ekonomisk verksamhet och nya arbetstillfällen skapas – finns koppling till övergripande politiska mål som ekonomisk tillväxt och minskad arbetslöshet

Länk mellan riskvillighet och entreprenöriella initiativ å ena sidan och organisk tillväxt å den andra

Genom sina distributionskanaler och utvecklingskapacitet kan det stora företaget synas vara bättre rustat att utveckla och tillvarata innovationer. Så tycks emellertid inte vara fallet i Sverige

Slutsatser

Förvärvad tillväxt innebär att redan existerande verksamhet förs över till nytt ägande – verksamheten effektiviseras – kan medföra negativa effekter på konkurrens och dynamik

Organisk tillväxt kan stimuleras genom skatter och en bättre fungerande kapitalmarknad

Kapitel 4. Hur påverkar skatternas utformning företagande, risktagande och innovationer? En jämförelse mellan USA och Sverige

Frågeställning:

- ◆ I vilken grad påverkar skattepolitiken företagens benägenhet att investera i nya produkter och processer?
- ◆ Vilken effekt har skattepolitiken i valet mellan att starta nya företag eller att arbeta som anställd i ett befintligt företag?
- ◆ Vilken betydelse har skatternas nivå och utformning för att nya och riskfyllda projekt ska bedrivas i nystartade företag?
- ◆ Hindrar den svenska skattelagstiftningen innovativa och entreprenöriella verksamheter?

Fåmansbolag – speciella omständigheter – har inte tillgång till kapitalmarknaden på samma sätt, riskdelning begränsad

Investerare har ej insyn och kan misstänka att försäljning sker när aktierna är övervärderade – avskräckande effekt

Ägare – beroende av företagets framgång för sin privatekonomi, påverkar riskbenägenhet

Beskattning vid medgång i Sverige: Anställda vs. företagare

Anställda

- ◆ Liten lönespridning
- ◆ Hög marginals katt
- Hög beskattning

Företagare

- ◆ Inte anmärkningsvärt hög vinst- eller kapital skatt

MEN

- ◆ 3:12-regler gör att för småföretagare beskattas det mesta som löneinkomst
- Inga större skillnader anställda vs. företagare

Lättnader vid motgång i Sverige: Anställda vs. företagare

Anställda

- ◆ Anställningsskydd, lönesänkning förekommer ej, begränsat personligt ansvar, A-kassa, socialbidrag mm
- Extremt generösa lättnader

Företagare

- ◆ Kraftiga begränsningar att kvitta förluster mot vinster
- ◆ Begränsad tillgång till etablerade trygghetssystem
- ◆ Världens hårdaste insolvensregler (konkurs etc.)
- **Väsentligt sämre för företagare**

Varför?!

- ◆ Skapar incitament att välja anställning framför företagande
- ◆ Gör att företagare blir försiktiga
- ◆ Rimmar dåligt med svenska modellen

Beskattning vid medgång i USA

Väsentligt lägre skatt för företagare än anställda

- ◆ Avkastningsskatten hälften i småföretag mot noterade företag
- ◆ Progressiv vinstskatt – småföretag betalar mindre skatt
- ◆ Företagare kan fritt välja mellan lön eller utdelning (inga 3:12-begränsningar)

Lättnader vid motgång i USA

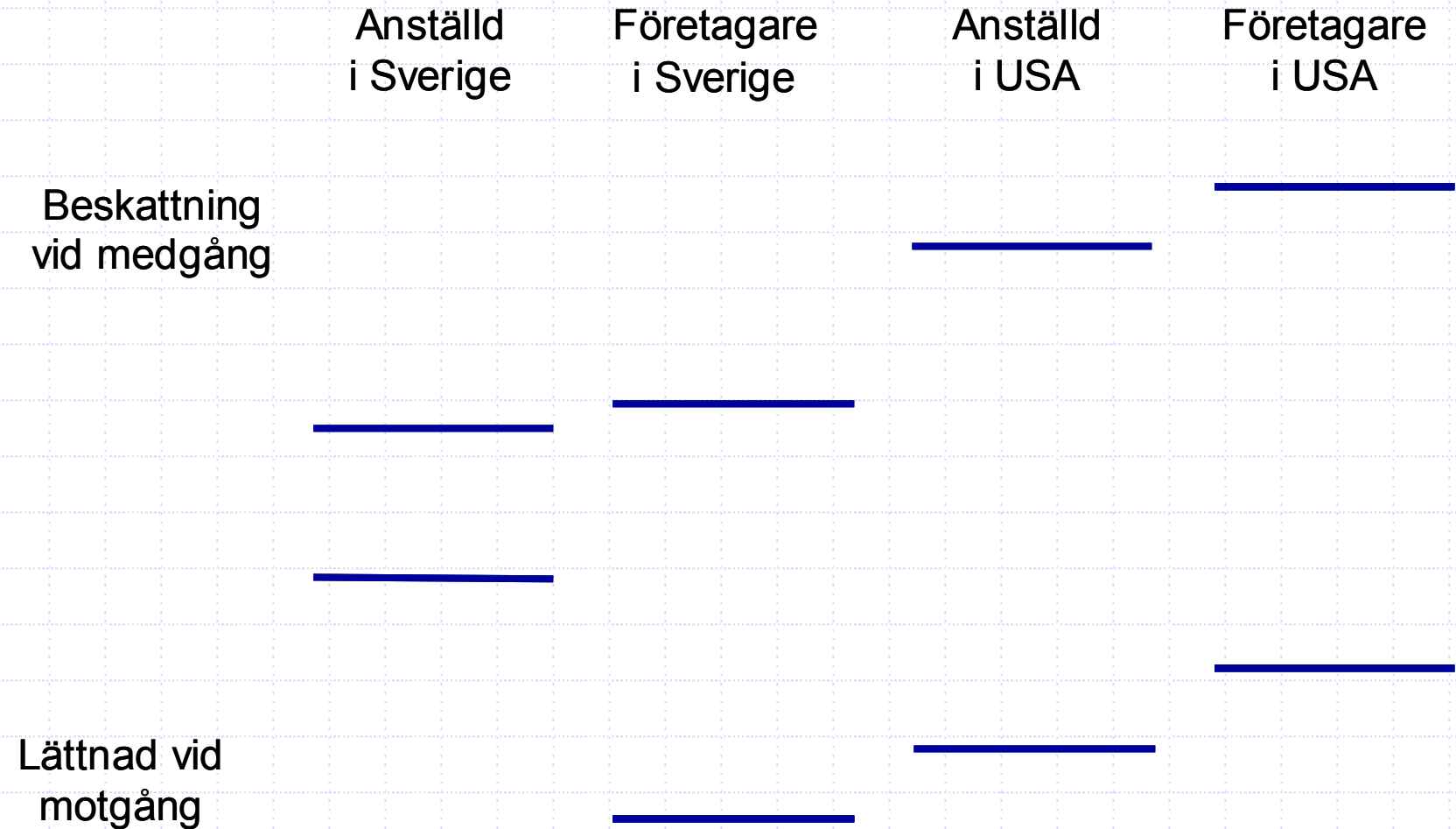
Små lättnader för anställda

Stora lättnader för företagare!

- ◆ Goda möjligheter att kvitta underskott mot tidigare och kommande vinster (både företag och individ)
- ◆ Konkurser skrivs av efter ett år
- ◆ Många tillgångar ej utmätbara
- ◆ *"Relieve the honest debtor ... start afresh free from the obligations and responsibilities consequent upon business misfortunes"*

Amerikanska systemet skapar incitament för att gå från anställning till företagande

Beskattning och lättnad



Tabell 4.1. Entreprenörskapets känslighet för skattesystemets utformning

Skatt som förändras	Förändring i skattesats	Procentuell förändring i egenföretagandet
Inkomstskatt i USA	+ 5 % i alla inkomstkick	+ 90 %
Bolagsskatt i USA	+ 5 %	- 20 %
Kapitalskatt i USA, små företag	+ 7,5 % (fördubbling till 15 %)	- 5 %
Platt skatt i USA	19 %, oförändrat totalt skattetryck	+ 5 %
Svenska inkomst- och bolagsskatter i USA, i övrigt amerikanska regler (avdragsmöjligheter, arbitrage)	32 % respektive 57 % inkomstskatt, 30 % bolags- och kapitalskatt	+ 260 %
Svenska inkomst- och bolagsskatter i USA, svenska avdragsmöjligheter vid förlust	Som ovan	- 66 %

Kapitel 5. Entreprenörskap, innovation och regional utveckling

Innovationssystem och kluster – komplexa system som inte är förutsägbara linjära processer utan anpassningsbara och självstyrande processer

Därför blir den regionala specialiseringen – eller företagsklustret – som skapas genom entreprenörernas verksamhet unikt och svårt att kopiera

Svårt att utforma en ekonomisk politik för regionala kluster

“...entreprenörens roll är att reformera eller revolutionera produktionsmönstret genom att tillvarata en uppfinning eller, mer generellt, en oprövad teknisk möjlighet för att tillverka en ny vara, alternativt tillverka befintliga varor på ett nytt sätt *genom* att hitta nya leverantörer av material eller en ny säljkanal för produkterna, omvandla en bransch och så vidare. ... Att engagera sig i sådana nya ting är svårt och utgör en särskild ekonomisk funktion, dels därför att faller utanför normala rutiner som alla förstår, dels därför att omgivningen invänder på många olika sätt som allt efter samhällsförhållandena varierar från ren vägran antingen att finansiera eller köpa en ny produkt...”

(Schumpeter 1942)

Politik

Myndigheter och institutioner – strävar efter att skapa kluster utan att vara särskilt medvetna om skillnaden mellan hur ett kluster blir till och hur det växer och kan utvecklas

Etableringsstöd leder inte nödvändigtvis till utvecklingsbara kluster – ett sådant synsätt tar inte hänsyn till entreprenörernas betydelse som ekonomiska förändringsagenter med förmåga att skapa eller attrahera de resurser och institutioner som är nödvändiga för att kluster ska utvecklas

Kluster växer framför allt genom s k avknoppningsföretag ("breakaway firms"): det vill säga företag som startas av entreprenörer med erfarenheter från samma bransch

Den historiska och regionala kontext som företagen verkar i underskattas ofta (normer)

Politik

Viktigaste ingredienser i en klusterpolitik:

- ◆ Riskkapital
- ◆ Kunskapsförsörjning
- ◆ Förebilder och spin-off företag

Men det finns ingen given modell:

- ◆ Entreprenören viktigast – tillväxten och dynamikens förändringsagent

Kapitel 6. Tillväxt, entreprenörskap och kunskapskapital

Nuvarande tillväxtparadigmet (Paul Romer och Robert Lucas) lyfter fram investeringar i kunskap, FoU och utbildning

Genomslaget i den ekonomiska politiken omfattande – av EU:s samlade budget skall 3 procent gå till FoU, etc.

De stora sprången i människans materiella utveckling – byggt på ny kunskap, ny teknik och omvälvande innovationer

Problemet

Statistiskt ej visats att kunskapssatsningar leder till högre tillväxt. Saknas det någon komponent i de dominerande tillväxtmodellerna?

Är i själva verket *entreprenören motorn* i ekonomisk tillväxt? Och *kunskap en vital del i det bränsle* som får motorn – entreprenören – att gå igång?

Historisk tillbakablick – entreprenören ha spelat en avgörande roll i tillväxtprocessen, kanske i särskilt hög grad i samband med att betydande vetenskapliga upptäckter gjorts

Institutionella förändringar

Betydelsen av mikropolitiken – företagande och entreprenörskap i vid
bemärkelse – tonats ner

Makropolitiken – frihetsgraderna i en självständig politik begränsade – mikro
en mer central roll

Tillväxtens kärna – mötet mellan en individs upptäckt eller idé, och
möjligheten att omvandla den idén till en kommersiell nyttighet

Styrs av den ekonomiska politikens utformning – skatternas struktur och
nivå, regleringarnas omfattning, tillgång till riskkapital, kvaliteten på
utbildning och forskning, m.m. – men också av kulturer och normer i ett
samhälle

Entreprenörens och småföretagets roll för kommersialisering av kunskap

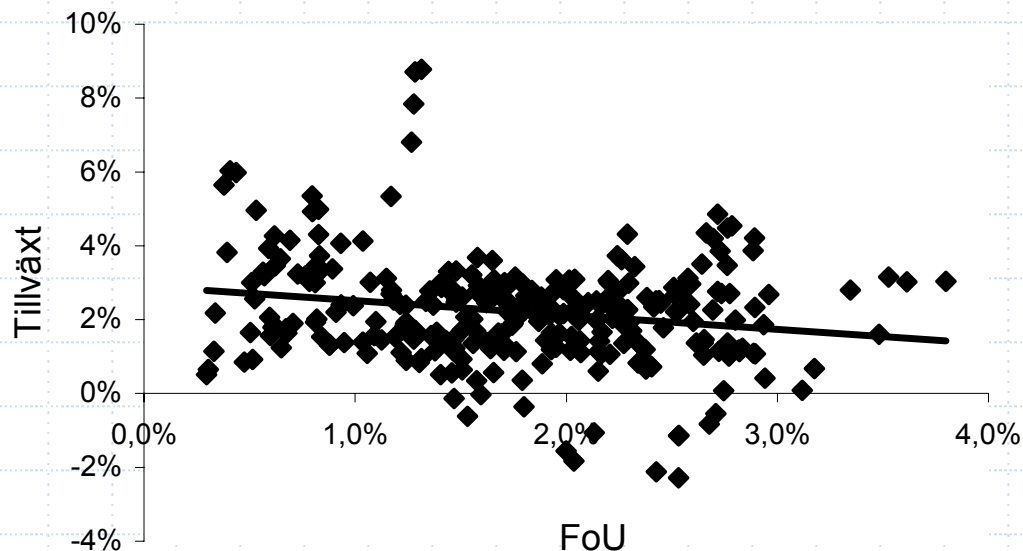
Mindre företag/entreprenörer spelar en betydande roll för utveckling och kommersialisering av kunskap – mer innovativa än storföretag i dator- och instrumentindustrierna, medicinsk utrustning, biotek – oftare radikala innovationer i mindre företag

Har kunskapsföretag högre tillväxt?

- ◆ Tillväxten är störst i mindre företag
- ◆ Tillväxten är störst i unga företag
- ◆ Tillväxten är särskilt hög i unga företag i teknikintensiva branscher
- ◆ Sannolikhet för överlevnad är minst i små företag
- ◆ Sannolikhet för överlevnad är minst i unga företag
- ◆ Sannolikhet för överlevnad är minst i små och unga företag i teknikintensiva branscher

Tillbaka till Schumpeter? Kunskaps- visavi entreprenörsdriven tillväxt? Eller både och?

Figur 6.2. Samvariation mellan tillväxt och FoU för OECD-länderna, 1981-1998



Källa: Acs, Audretsch, Braunerhjelm och Carlsson, 2005

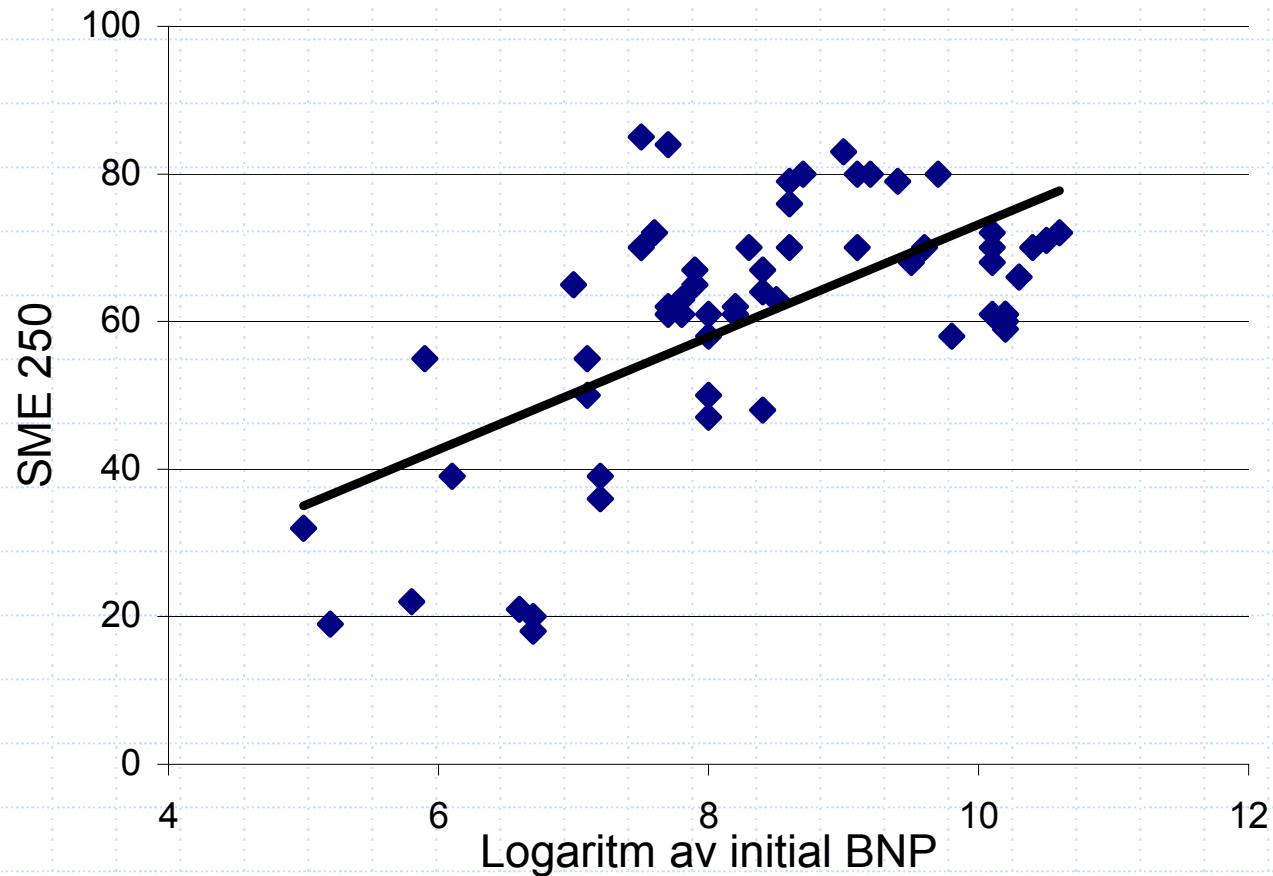
“Uppfinnare kommer med idéer, entreprenören ser till att saker och ting genomförs.....en idé eller vetenskaplig upptäckt är i sig av inget eller begränsat värde för ekonomisk utveckling”

(Schumpeter 1947)

Ny kunskap innebär nya möjligheter där – beroende på redan vunna kunskaper och tidigare erfarenheter – bedömningar och värderingar av de kommersiella möjligheterna kommer att skilja sig mellan olika aktörer

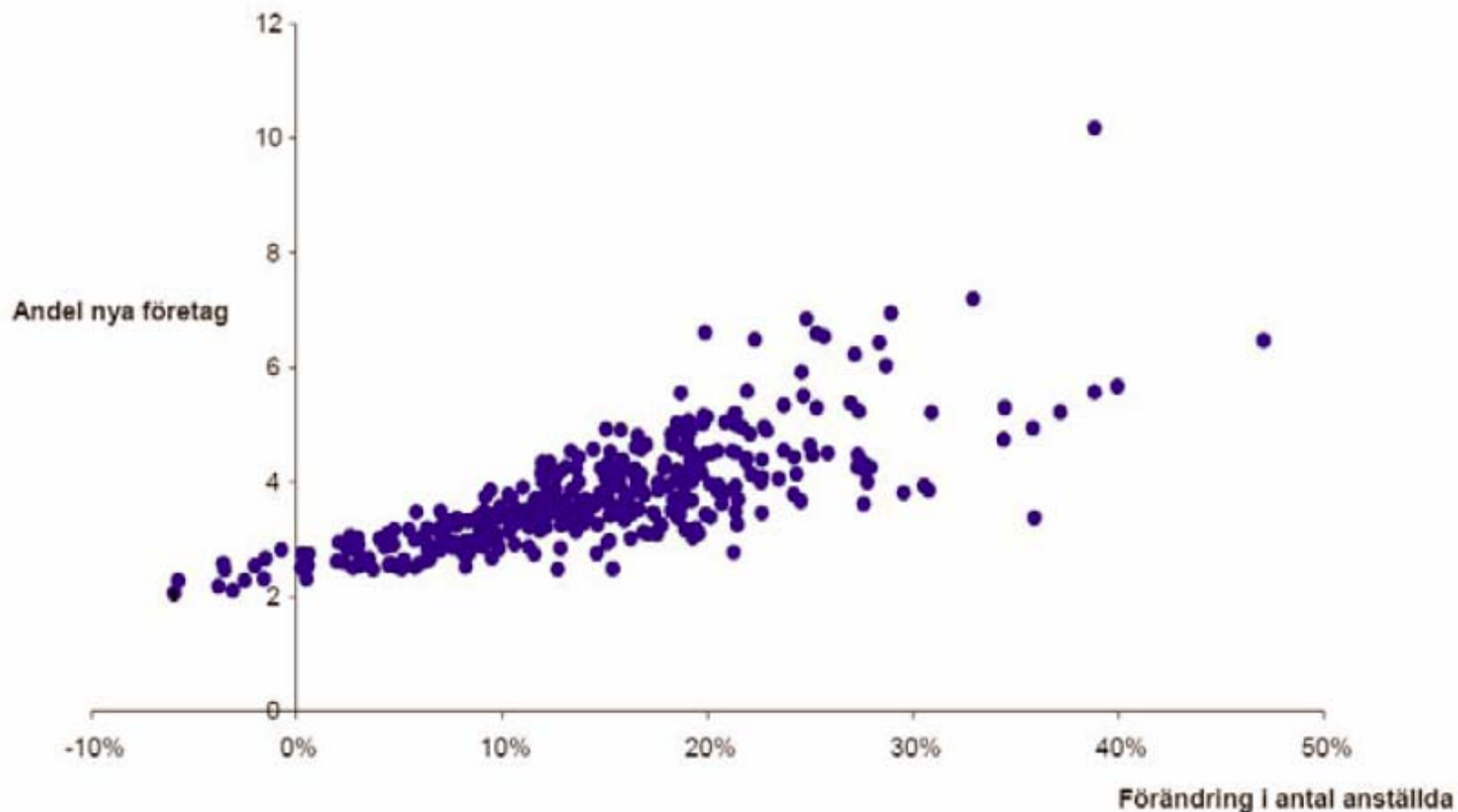
Förmågan att kommersialisera kunskap – att vara entreprenör – varierar således från individ till individ

Figur 6.1. Samvariation mellan andel småföretag (färre än 250 sysselsatta) i tillverkningsindustrin och BNP-tillväxt



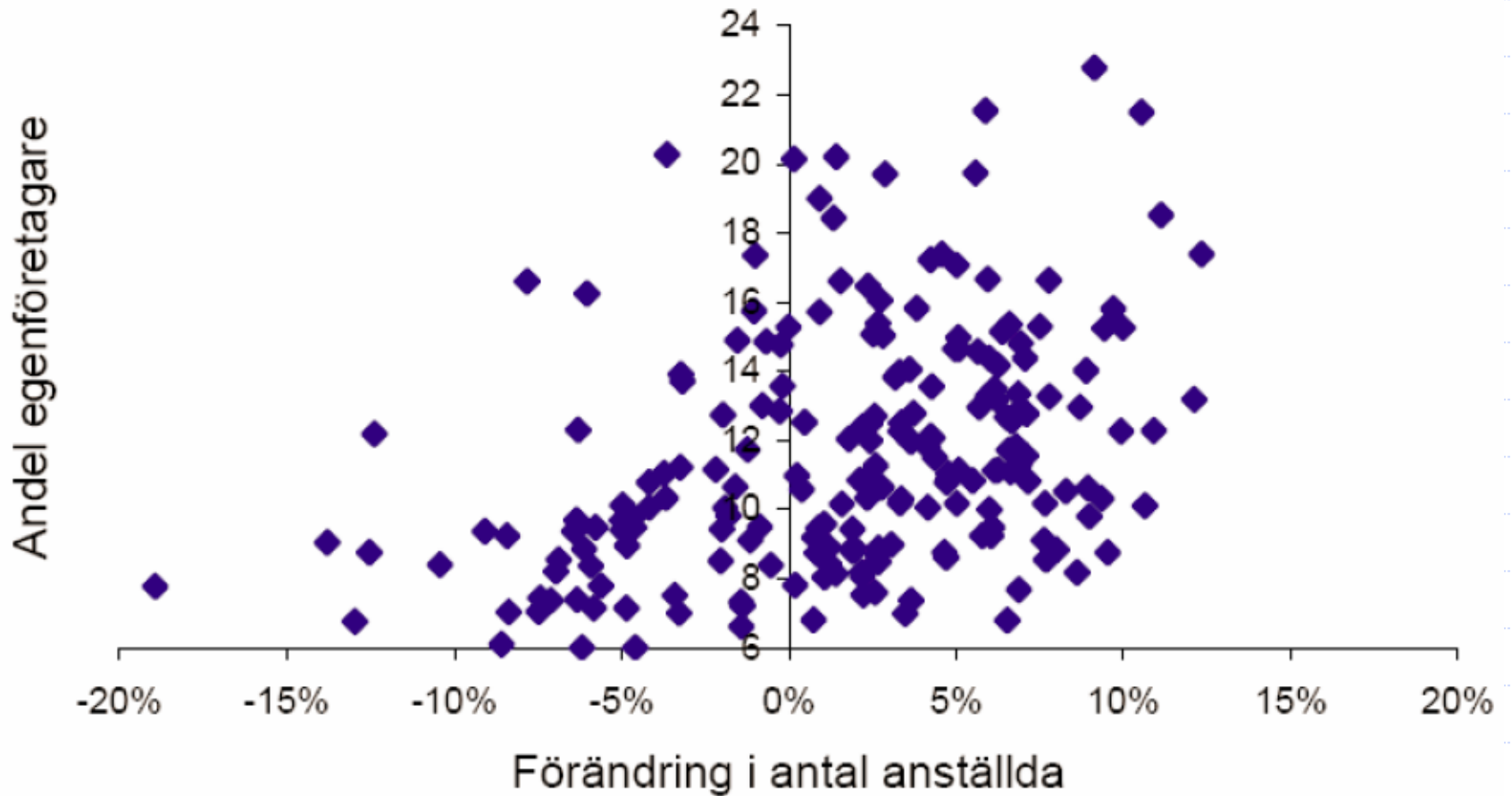
Källa: Beck m.fl. 2005

Figur 6.3a. Samvariation mellan förändring i antal anställda och andelen nystartade företag i USA, 1990-1999



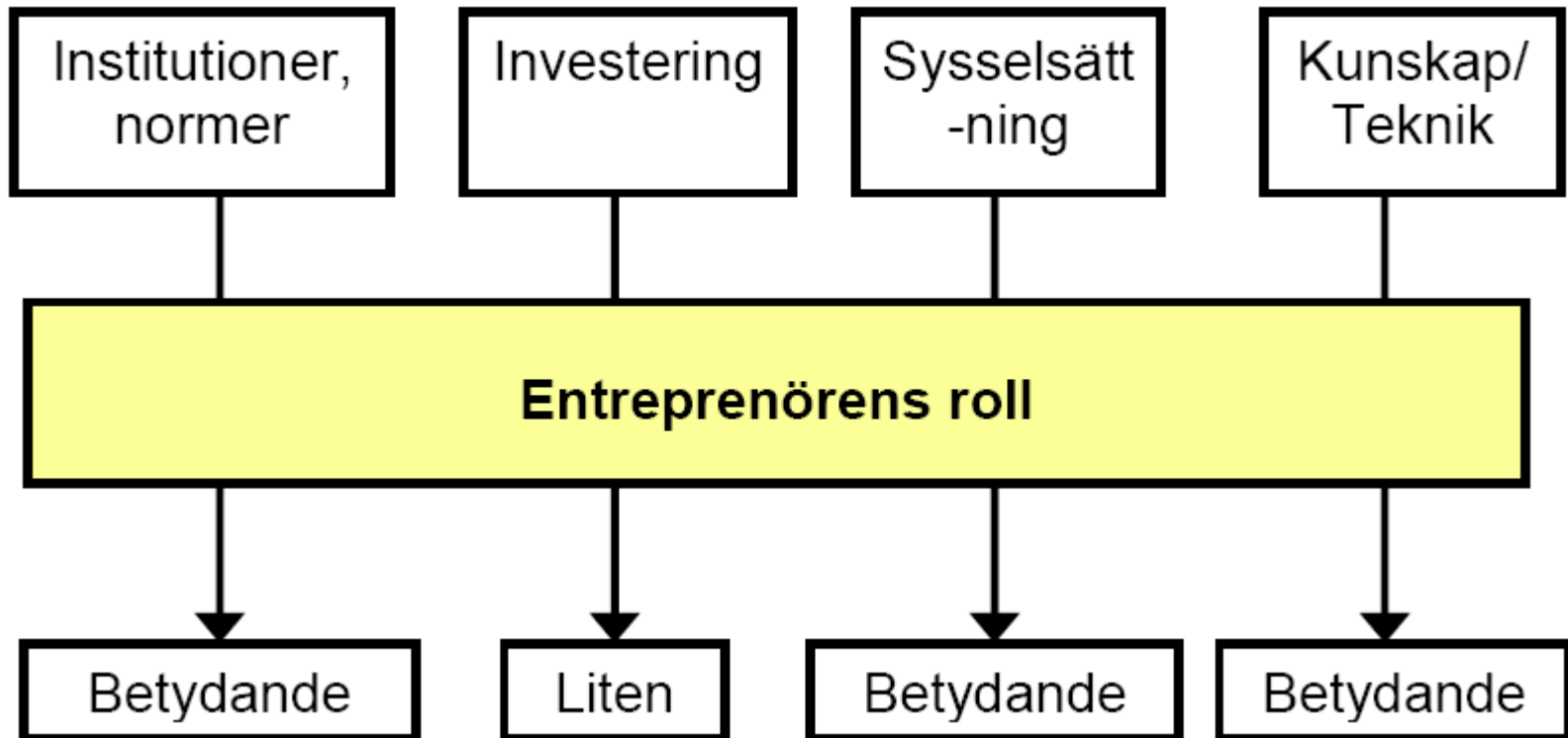
Källa: Acz and Armington, 2004

Figur 6.3b. Samvariation mellan förändring i antal anställda och andelen nystartade företag i Sverige, 1993-2002



Källa: SCB

Figur 6.4. Hur entreprenörer påverkar ekonomisk tillväxt



Kapitel 7. Slutsatser och rekommendationer

Den ekonomiska politiken utformar de drivkrafter som får individer att välja ett riskfyllt företagande

Politik i mer generell mening utmejslar övergripande normer och synsätt i ett samhälle. Normer avgör hur företagande och entreprenörskap uppfattas, samt vilka rättigheter och skyldigheter individen har som företagare respektive arbetstagare

Nya och växande företag är nödvändiga för att människor ska kunna erbjudas sysselsättning, för en sund konkurrens och för att skapa skattebaser regionalt och nationellt

Ett avsteg från ett traditionellt sätt att utföra en ekonomisk aktivitet –
entreprenörskap – är alltid förenat med en risk

Om en av entreprenörens viktigaste kompetenser är att omvandla osäkerhet
till en kalkylerbar risk...

...så är statens huvuduppgift att se till att den risken fördelas mellan
aktörerna på ett rimligt sätt för att stimulera nyskapande och innovativa
verksamheter

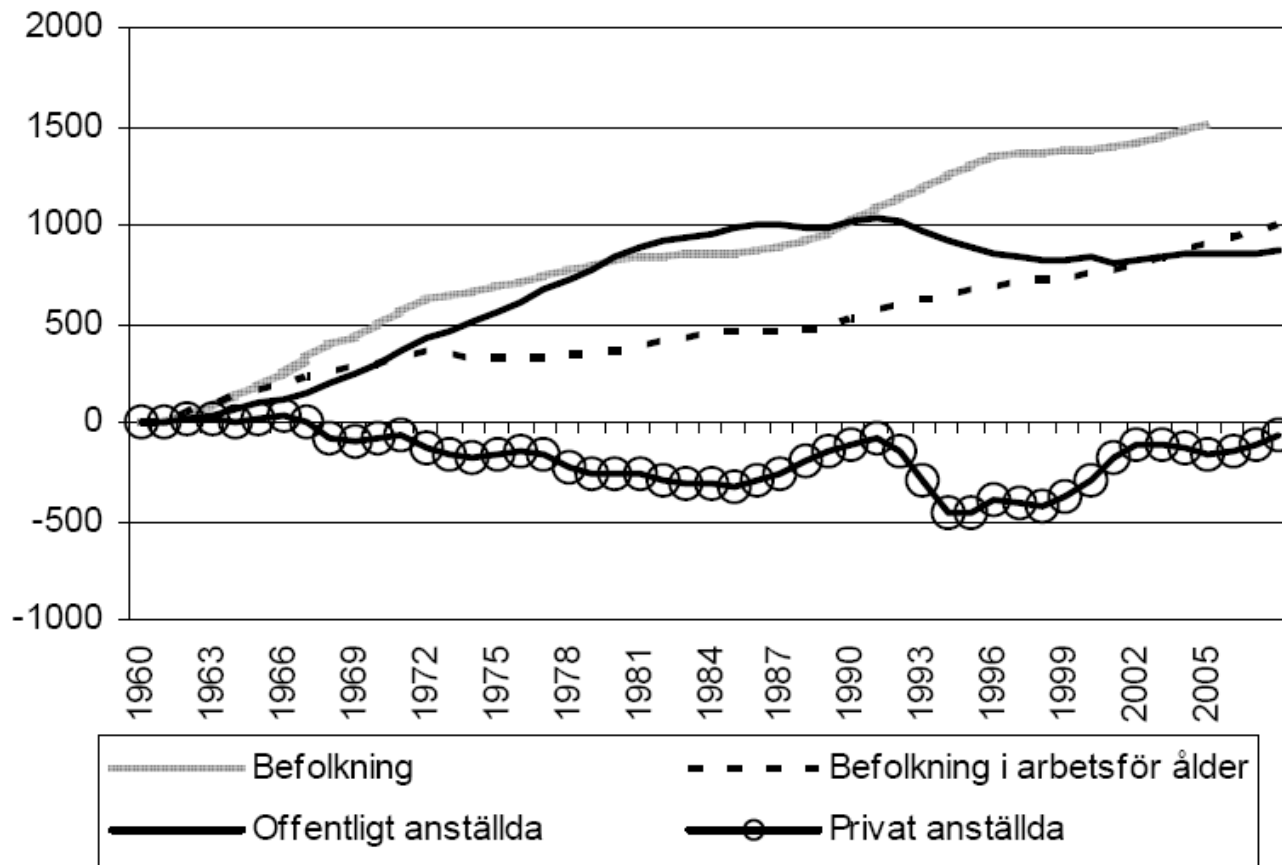
De centrala ekonomisk-politiska områdena handlar då om skatter, regleringar, samt kapital- och kunskapsförsörjning

Den goda cirkelns ekonomiska politik – uthållig och hög tillväxt och ett växande välstånd

Tillväxten under det senaste decenniet beroende på återhämtning, exportframgångar samt en ökad privat konsumtion

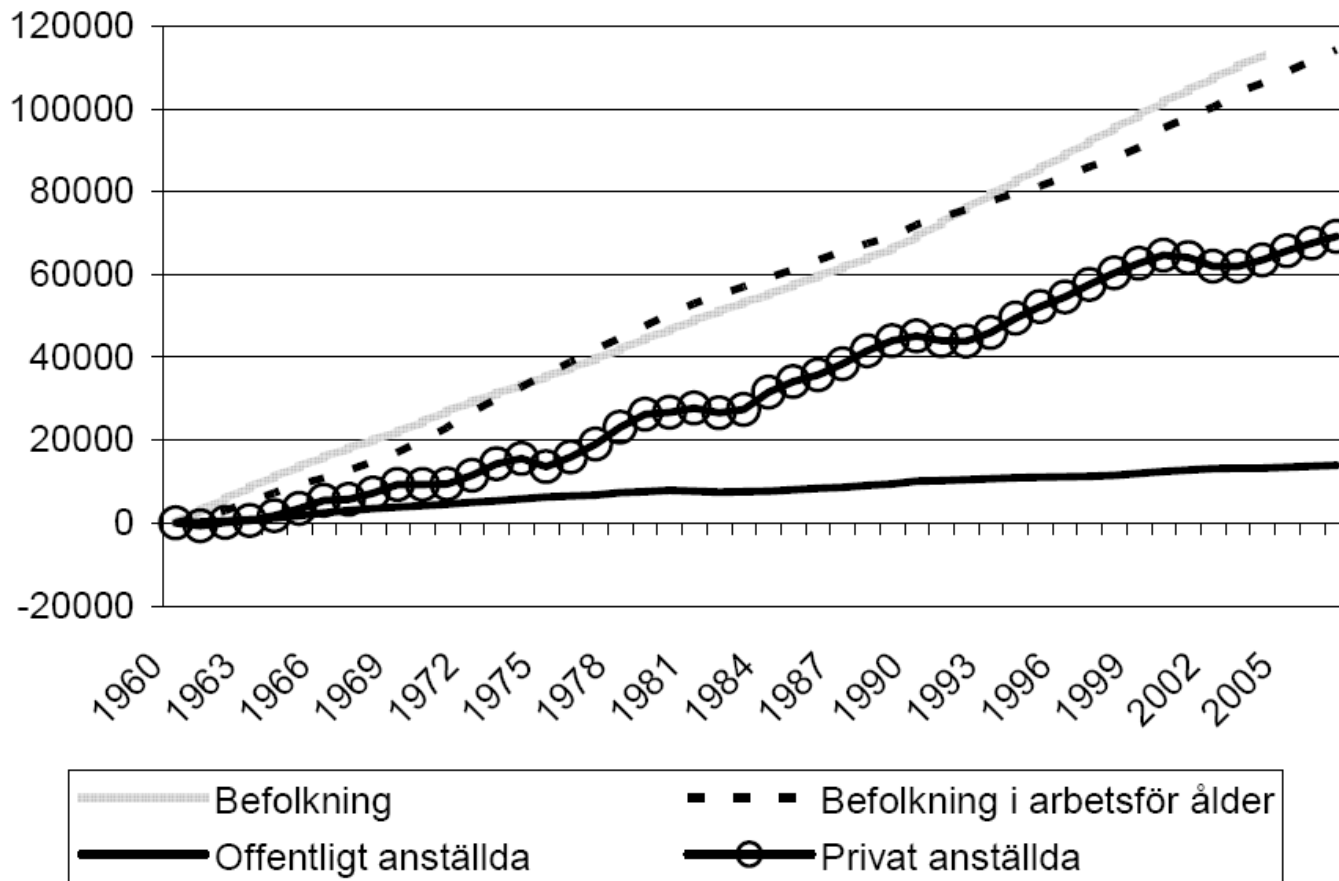
Sysselsättningen – beskedlig utveckling

Figur 7.1. Befolkning och anställda i Sverige 1960-2007
(kumulativa förändringar i tusental)



Källa: OECD, Economic Outlook

Figur 7.2. Befolkning och anställda i USA 1960-2007
(kumulativa förändringar i tusental)



Källa: OECD, Economic Outlook

Svensk tillväxtpolitik - förhållandevis ensidigt inriktad på att stimulera uppbyggnaden av kunskaps- och forskningsintensiva institutioner och makroekonomiska instrument (penning- och finanspolitik)

Måste bli mindre enbent – stagas upp med en politik som också främjar spridning och kommersialisering av de stora forskningssatsningar som görs i Sverige

Entreprenören och småföretagaren är viktiga *förändringsagenter* i den processen – liksom befintliga företag – för att en ekonomi ska utvecklas och växa

Förslag

- ◆ Tillåt skattearbitrage genom att införa den s.k. normallönemodellen. På inkomster som motsvarar en normallön, definierat t.ex. som taket för pensionsgrundande inkomst, betalar individen skatt på inkomst av tjänst. Intäkter utöver normallönen beskattas som kapitalinkomster. Eventuellt kompletteras detta med en begränsningsregel för nivån på kapitalinkomster
- ◆ Utred en progressiv bolagsskatt där 30 procent utgör den högsta nivån. I praktiken kan större bolag minska sin skatt genom helt lagliga transaktioner, särskilt om man har verksamhet i flera länder. Mindre bolag, framför allt de som bedriver innovativa och riskfyllda verksamheter, har därför en sämre skattesits än många storföretag
- ◆ Öka avdragsmöjligheterna vid förlust i affärsverksamhet. Som framgick av Kapitel 4 ger den amerikanska lagstiftningen betydligt större möjlighet till förlustavdrag såväl vid bolagsförluster som vid kapitalförluster. I syfte att stimulera innovativa verksamheter bör riskerna reduceras genom att utöka möjligheterna till förlustavdrag i svensk lagstiftning

Jmf USA – beskattningsstruktur som uppmuntrar till entreprenörskap och företagande medan den svenska skattelagstiftningen utformad så att den avskräcker

Behovet av skatteplanering minskar radikalt och företagen kan istället ägna krafter och resurser åt att maximera effektivitet och avkastning i företaget

I linje med några av honnörsorden i 1990/91 års skattereform: transparens, enkelhet och lätt att administrera och kontrollera

Det nuvarande systemet är en nästan skrämmande uppvisning i social ingenjörskonst i den högre skolan

Fåmansbolag definieras enligt huvudregeln som ett bolag där fyra eller färre personer äger aktiemajoriteten. Om ägarna ingår i samma *närståendekrets* definieras de som en person. *Det finns särskilda regler för aktiva ägare som omfattas av 3.12 reglerna.*

Den del av inkomsterna från bolaget som kan kapitalbeskattas – det s.k. gränsbeloppet - räknas fram enligt följande:

1. *Underlaget för gränsbeloppet är det s.k. omkostnadsbeloppet, som grundas på vad ägaren har satsat i företaget. Underlaget multipliceras med statslåneräntan (2,85 procent) plus nio procentenheter.*
2. *Ett lönebaserat utrymme kan också räknas in i det årliga gränsbeloppet.*

Förutsättningarna är följande:

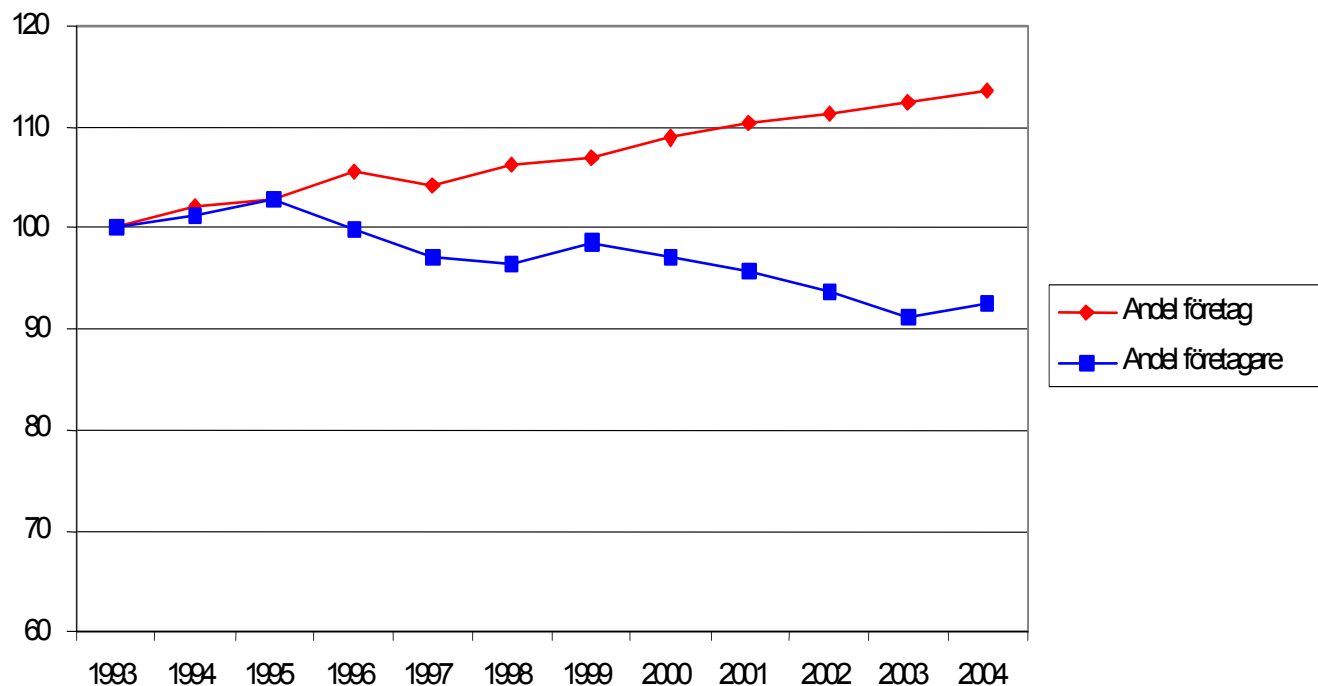
- a) En ägare måste ha en *löneinkomst från bolaget* som uppgår till sex gånger inkomstbasbeloppet ($6 \cdot 43\,300 \text{ kr} = 259\,800 \text{ kr}$) med ett tillägg av fem procent av totalt utbetalda löner.
 - b) Alternativt ska ägarens löneinkomst uppgå till 15 gånger inkomstbasbeloppet ($= 649\,500 \text{ kr}$)
 - c) Från den totala lönesumman dras därefter tio inkomstbasbelopp, d.v.s. 433 000 kr. Av den därefter återstående lönesumman kan 20 procent föras över till gränsbeloppet.
 - d) Skulle lönesumman överstiga 60 inkomstbasbelopp kan ytterligare tio procentenheter (d.v.s. 30 procent) föras över till gränsbeloppet.
3. *Summan av 1 och 2 utgör årets gränsbelopp. Utdelning motsvarande årets gränsbelopp och eventuellt sparad utdelningsutrymme kapitalbeskattas med en skattesats av 20 procent (den lägre skattesatsen beror på att *den tidigare möjligheten till skattefri utdelning* tagits bort).*
 4. För mindre bolag finns en schablonregel som innebär att en ägare alltid kan ta upp belopp motsvarande 150 procent av inkomstbasbeloppet ($1,5 \cdot 43\,300 \text{ kr} = 64\,950 \text{ kr}$) som årets gränsbelopp. Beloppet fördelas på antalet ägare.

Box 7.1 3.12-reglerna från och med 1 januari 2006

Riskkapital

Ungefär 90 procent av alla affärsänglar i Sverige är eller har varit företagare. Det är viktigt att just företagare agerar som informella investerare eftersom de utöver kapital kan tillföra viktig kompetens

Figur 7.4 Andel företag och andel företagare i relation till befolkningen i yrkesverksam ålder (index 1993 = 100)



Kopiera den brittiska modellen och inför direkta skattelättnader för informella investerare i form av visst riskkapitalavdrag som kompletterar en rullande reavinstbeskattning

Slopa förmögenhetsskatten – har lett till att stora förmögenheter återförts i andra länder (Danmark, Italien och Österrike)

En större tillgång till riskkapital som ökar entreprenörskap skulle också öka möjligheten för etablerandet av regionala kluster

Kunskapsförsörjning

Regionala högskolor kan vara en viktig komponent i en innovativ och entreprenöriellt driven dynamisk förändringsprocess

Forskning och ny kunskap som håller en internationellt hög kvalitet så att konkurrensfördelar skapas – specialisering

Regleringar

Public interest vs. public choice

Omfattande regleringar minskar företagandet, entreprenörskapsviljan och teknikutvecklingen

Sverige står sig relativt väl

Tjänsteutbudet till offentlig sektor är ett betydande inträdeshinder

Arbetsmarknadsregleringarna – ett första steg vore att utsträcka undantagen från de turordningsregler – "sist-in-först-ut" principen – till samtliga företag

SLUT

För att åter knyta an till Schumpeter –

vi måste återinföra "den energikälla i det ekonomiska systemet som i sig själv stör varje jämviktsläge" – nämligen entreprenören

Entreprenörskap och tillväxt

Kunskap, kommersialisering och ekonomisk politik

Pontus Braunerhjelm & Johan Wiklund (Red.)

