

Skatter, entreprenörskap och nyföretagande

Åsa Hansson
Nationalekonomiska institutionen,
Lunds universitet
och Köpenhamns universitet

UNDERLAGSRAPPORT NR 12 TILL GLOBALISERINGSRÅDET
© GLOBALISERINGSRÅDET 2008

FÖRFATTARE Åsa Hansson
GRAFISK FORM Nina Rosenkvist
TRYCK Edita, Västerås 2008

ISBN 978-91-85935-11-6
ISSN 1654-6245

BESTÄLLNING Globaliseringsrådet
TFN 08-405 10 00
E-POST globaliseringsradet@education.ministry.se
www.regeringen.se/globaliseringsradet

Förord

Senare års forskning har visat att entreprenörer och småföretag ofta spelar en avgörande roll för att radikala innovationer växer fram och kommersialiseras. Därför spelar de också en viktig roll för en samhällsekonomisk dynamik och tillväxt. I takt med att allt fler större företag väljer att lokalisera sin verksamhet i lågkostnadsländer förefaller det sannolikt att entreprenörerna och småföretagen kommer att spela en allt viktigare roll i framtiden. För att uppmuntra entreprenörskap och nyföretagande är det viktigt att veta vilka faktorer som driver individer att bli entreprenörer. En viktig faktor som påverkar benägenheten att bli entreprenör är skatter. I rapporten visas att både genomsnitts- och marginalskatten har en negativ inverkan på viljan att bli egenföretagare i Sverige, dock är effekten liten. För att uppmuntra entreprenörskap föreslår författaren en generell skattepolitik som utformas så att kapitaluppgyggnad inte hämmas, att förlustavdragen blir mer gynnsamma samt att den förväntade avkastningen av att driva ett företag blir tillräckligt hög för att individer ska vara villiga att acceptera den ökade osäkerhet och extra arbetsbörda som det ofta innebär att vara egenföretagare.

Författaren Åsa Hansson är verksam som lektor vid nationalekonomiska institutionen vid Lunds och Köpenhamns universitet och som forskare vid forskningsinstitutet Ratio i Stockholm. Hon har huvudsakligen forskat kring hur skatter påverkar individers och företags beteende. Författaren svarar helt och hållet för de analyser och rekommendationer som lämnas i rapporten.

Stockholm i maj 2008
Pontus Braunerhjelm
Huvudsekreterare i Globaliseringsrådet

Globaliseringsrådets ledamöter

I januari 2007 kom arbetet i regeringens Globaliseringsråd igång. Rådets målsättning är att utforma en strategi som leder till att Sverige ska kunna tillgodogöra sig de potentiellt stora välfärdsvinsterna som globaliseringen innebär. Vidare är Globaliseringsrådet en arena för dialog med syfte att fördjupa kunskaperna och bredda det offentliga samtalet kring globaliseringens effekter. Rådets arbete, som ska vara avslutat i god tid före valet 2010, kommer att sammanfattas i en slutrapport med rekommendationer främst avseende den ekonomiska politiken.

Som ett led i rådets arbete har en rad rapporter beställts huvudsakligen från forskare men också från myndigheter och andra aktörer med djuplodande kunskaper kring globaliseringen, dess drivkrafter och effekter. Dessa rapporter kommer att utgöra underlag till slutrapporten.

Högskole- och forskningsminister Lars Leijonborg är Globaliseringsrådets ordförande och professor Pontus Braunerhjelm, som leder rådets kansli, är huvudsekreterare. Övriga ledamöter är:

- Kristina Alsér, Mercatus Engineering AB och landshövding i Kronobergs län
- Hans Bergström, kolumnist, docent statsvetenskap
- Carl Bildt, utrikesminister
- Urban Bäckström, VD Svenskt Näringsliv
- Lars Calmfors, professor internationell ekonomi
- Per Carstedt, koncernchef SEKAB-gruppen
- Dilsa Demirbag-Sten, journalist, författare
- Anna Ekström, ordförande Saco
- Sven Otto Littorin, arbetsmarknadsminister
- Wanja Lundby-Wedin, ordförande LO
- Karin Markides, rektor Chalmers tekniska högskola
- Elisabeth Nilsson, VD Jernkontoret
- Aina Nilsson Ström, designchef Volvo AB
- Sture Nordh, ordförande TCO
- Mats Odell, kommun- och finansmarknadsminister
- Maud Olofsson, näringsminister, vice statsminister
- Carl-Henric Svanberg, VD Ericsson
- Lena Treschow Torell, VD IVA
- Harriet Wallberg-Henriksson, rektor Karolinska Institutet
- Marcus Wallenberg, ordförande Internationella Handelskammaren (ICC)
- Olle Wästberg, GD Svenska Institutet

Innehåll

| | |
|--|-----------|
| 1 Inledning | 6 |
| 1.1 Vad är en entreprenör? | 10 |
| 1.2 Bakgrund | 11 |
| 2 Nyföretagande och skatter | 17 |
| 2.1 Nyföretagande och det allmänna skattetrycket | 19 |
| 2.2 Nyföretagande och individuella inkomstskatter | 21 |
| 2.3 Nyföretagande och kapitalskatter | 28 |
| 2.4 Nyföretagande och skattestruktur | 30 |
| 2.5 Slutsatser baserade på existerande studier | 36 |
| 3 Nyföretagandet i Sverige | 37 |
| 3.1 Analys av inkomstskatternas effekt på benägenheten att bli egenföretagare i Sverige | 46 |
| 4 Sammanfattning och policyrekommendationer | 64 |
| 5 Appendix | 70 |
| 6 Referenser | 71 |

1 Inledning

Under senare decennier har kunskapen om entreprenörens och småföretagens roll för ekonomisk tillväxt och välbefinnande ökat. Från att ha spelat en betydelselös roll i ekonomin lyfts nu entreprenören och småföretagen i allt större utsträckning fram som viktiga faktorer för ett lands ekonomiska tillväxt och välbefinnande. Det finns flera anledningar till att entreprenörer och småföretag bidrar till ekonomisk tillväxt. Entreprenörskap och småföretagande påverkar både tillväxten och sysselsättningsnivån positivt (Braunerhjelm 2007). Detta dels genom att öka graden av kommersialisering av forskning och utveckling, dels genom att ökad konkurrens gynnar ekonomisk tillväxt. Därutöver gynnas sysselsättningen genom en ökad efterfrågan på arbetskraft. En rad studier har funnit empiriskt stöd för att entreprenörer och småföretag är mer innovativa än stora etablerade företag och därför i större utsträckning bidrar till ekonomisk tillväxt och välbefinnande (Levine & Renelt 1992, Thurik 1999, Carree & Thurik 1999, Fölster 2000, Carree 2002, Beck m fl 2005, Acs m fl 2006). Detta resultat har dock inte fått stå oemotsagt. Det har bland annat kritiserats av Davis m fl (1994) som inte anser att sambandet är övertygande och Blanchflower (2000) som inte finner något stöd för att entreprenörskap skulle ha en positiv effekt på ekonomisk tillväxt. Självklart är det svårt att empiriskt fastställa sambandet mellan entreprenörskap och tillväxt eftersom det inte är uppenbart i vilken riktning sambandet går. Är det så att tillväxt har en positiv inverkan på entreprenörskap eller är det entreprenörskap som påverkar tillväxten positivt? Nyare studier som är bättre rustade för att tackla dessa frågor har dock tenderat att finna stöd för att det finns ett positivt samband mellan entreprenörskap och tillväxt (Acs m fl 2006 och Henrekson & Stenkula 2007). Flera studier har dessutom funnit att småföretag tenderar att växa i snabbare takt, har snabbare sysselsättningsökning och är mer framgångsrika i att bekämpa strukturell arbetslöshet än större företag (Lundström m fl 1993, Davidson m fl 1996, Almas & Nerlinger 1999, Heshmati 2001, Braunerhjelm 2006 och Neumark m fl 2008).

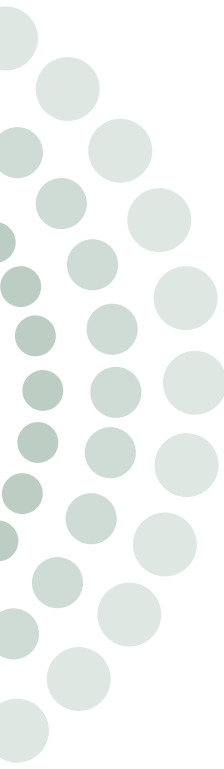
Många menar också att entreprenörens och småföretagens roll för att skapa ekonomisk tillväxt och välbefinnande kommer att bli än viktigare i takt

med att globaliseringen och den tekniska utvecklingen intensifieras. I takt med att allt fler större företag väljer att lokalisera sin verksamhet i lågkostnadsländer kommer entreprenören och småföretagen sannolikt spela en allt viktigare roll, dels för att ersätta arbetstillfällena och produktion som förlorats till utlandet, dels för att föra utvecklingen vidare. Mycket tyder på att dagens (eller gårdagens) industristruktur baserad på stordriftsfördelar och storföretag i allt större utsträckning kommer att ersättas (har ersatts) av mindre företag (Elisasson 2006, Karlsson & Nyström 2007).

Mot denna bakgrund är det inte förvånande att beslutsfattare inte bara i Sverige utan också inom EU diskuterar hur entreprenörskap och småföretagande ska uppmuntras. För Sveriges del är det kanske än viktigare då vi har haft en svag sysselsättningsutveckling i den privata sektorn (Braunerhjelm 2007), men även övriga Europa tampas med sysselsättningsproblem och låg ekonomisk tillväxt. Bland beslutsfattare inom EU har entreprenörens roll vad gäller att skapa ekonomisk tillväxt och välbefinnande fått starkt gehör. I Lissabonstrategin från 2000 slogs det till exempel fast att EU 2010 skulle vara den mest dynamiska och konkurrenskraftiga kunskapsekonomin i världen. För att uppnå detta mål ska EU bland annat ha den största andelen entreprenörer i världen. Även i Sverige har behovet av ökat entreprenörskap och nyföretagande uppmärksammas av så väl politiker som forskare.

För att uppmuntra entreprenörskap och nyföretagande är det synnerligen viktigt att veta vilka faktorer som driver individer att bli entreprenörer. Det finns en ganska omfattande forskning kring faktorer som påverkar entreprenörskap. Till exempel är stödet starkt för att tillgång till eget kapital är en viktig faktor för att kunna bli entreprenör. Andra faktorer som funnits påverka sannolikheten att bli entreprenör är dels individuella faktorer så som utbildning, ålder, kön och riskbenägenhet men också makro- och socialekonomiska faktorer så som arbetslöshet, ekonomiskt välbefinnande och inte minst den allmänna synen på entreprenören och institutionella spelreglerna.

En viktig institutionell spelregel som sannolikt påverkar benägen-



heten att bli entreprenör, men som vi vet ganska lite om, är skatter. Nyligen har en rad forskare, i framför allt USA, börjat intressera sig för hur skattesystemet och framför allt hur inkomstskatter inverkar på entreprenörskap. Innan skattepolitik utformas för att stimulera entreprenörskap (till exempel skattelättnader för småföretag som ibland föreslagits) är det viktigt att kartlägga hur skatter faktiskt inverkar på individers benägenhet att bli entreprenörer.

Teoretiskt är det oförutsägbart vilken effekt inkomstskatten har på sannolikheten att individer blir entreprenörer eftersom skatten har flera olika och motstridiga effekter. Skatten minskar nettoavkastningen av framgångsrikt entreprenörskap vilket hämmar entreprenörskap. Samtidigt tillåter skattesystem avdrag vid eventuell förlust. Detta minskar kostnaderna av förlust och uppmuntrar i sin tur till risktagande och entreprenörskap. Dessutom ökar inkomstskatt incitamenten att kringgå skatt och eftersom möjligheterna att undgå skatt är större för en entreprenör än för en anställd kan höga skatter uppmuntra till entreprenörskap. Eftersom det inte går att avgöra vilken av effekterna som dominerar är det upp till empirisk forskning att fastställa hur skatter påverkar individers benägenhet att bli entreprenörer. Existerande forskning är nästan uteslutande baserad på amerikanska förhållanden och har tenderat att finna ett positivt samband mellan inkomstskatter och entreprenörskap, det vill säga höga inkomstskatter uppmuntrar till entreprenörskap. Detta, kanske något motsägelsefulla resultat, har bland annat förklarats med att incitamenten att bli entreprenör eller egenföretagare stiger med skatten eftersom vinsten av att kringgå skatt ökar.

Att samma samband skulle råda i Sverige är dock inte alls självklart. Det finns många viktiga skillnader mellan USA och Sverige vad gäller skattesystemets utformning. I USA har egenföretagare större möjlighet att påverka sin skatt genom att välja organisationsform och därmed hur inkomst från näringsverksamhet beskattas. I Sverige eftersträvas en mer likformig beskattning mellan egenföretagare och anställda vilket gör det mindre attraktivt ur ett beskattningsperspektiv

att vara egenföretagare. Dessa skillnader gör att det finns anledning att ifrågasätta om samma samband som verkar råda i USA (ett positivt samband mellan inkomstskatter och egenföretagande) skulle råda även i Sverige. Om så var fallet skulle vi förvänta oss, allt annat lika, att andelen egenföretagare i Sverige var relativt högt med tanke på vårt höga skattetryck och att en ökning av skattenivån skulle uppmuntra till ytterligare egenföretagande. Detta stämmer inte överens med hur det ser ut i realiteten, tvärtom har Sverige relativt sett en låg andel egenföretagare och nystartade företag.

Skattningar baserade på svenska förhållanden, som presenteras i denna rapport, tyder också på att det positiva samband mellan inkomstskatter och entreprenörskap eller egenföretagande som tycks råda i USA inte verkar gälla för Sverige. Tvärtom verkar det omvända sambandet råda, det vill säga höga inkomstskatter hämmar individer från att bli egenföretagare. Att sambandet är det diametralt motsatta i Sverige är inte så förvånande med tanke på att vi har en helt annan skattestruktur än i USA.

Rapporten kan indelas i två delar. Den första delen inleds med en diskussion om vad en entreprenör är och följs sen av en kort bakgrund och beskrivning av hur synen på entreprenören förändrats över tiden. Därefter redovisas anledningar till varför inkomstskatter kan förväntas påverka entreprenörskap och nyföretagande. Del 1 avrundas med en kort sammanställning av existerande litteratur på området. Den andra delen av rapporten fokuserar på nyföretagandet i Sverige och inleds med en kort beskrivning av hur nyföretagandet ser ut i Sverige baserat på data från LINDA. Därefter görs en analys av hur både genomsnitts- och marginalskafter på inkomst påverkar benägenheten att bli egenföretagare baserat på svenska förhållanden och svensk data. Därefter diskuteras och kontrasteras de svenska resultaten med de amerikanska och resultatens känslighet vid olika antaganden analyseras. Slutligen sammanfattas och avslutas rapporten och några policyrekommendationer ges.



1.1 Vad är en entreprenör?

Innan vi ger oss i kast med att analysera hur skatter påverkar entreprenörskap kan det vara på sin plats att först diskutera vad vi egentligen menar med entreprenörskap och att vara en entreprenör. Även om det inte finns någon enhetlig definition av vad en entreprenör är, är de flesta överens om att det rör sig om individer som skapar nya möjligheter, introducerar innovationer och idéer på marknaden under osäkerhet och som drivs av en vilja att växa eller göra en vinst. Entreprenören behöver inte skapa ny kunskap utan kan exploatera redan tillgänglig kunskap som ännu inte kommersialiserats. En viktig skillnad mellan att vara entreprenör och anställd är att entreprenören till skillnad från den anställde agerar under osäkerhet (se Knight 1921). Entreprenörens avkastning utgörs av den residual som återstår när alla betalningar är gjorda. Denna residual kan vara positiv (och i bäst fall betydande) men den kan även vara negativ. Skillnaden mellan en anställds och en entreprenörs avkastning är att den förres är bestämd och alltid positiv men för den senare obestämd och eventuellt negativ (Bjuggren m fl 2007). I litteraturen finns det starkt stöd för att entreprenörens avkastning är mer osäker än den anställdes avkastning (se t ex Borjas 1999, Hamilton 2000 och Gentry & Hubbard 2003).

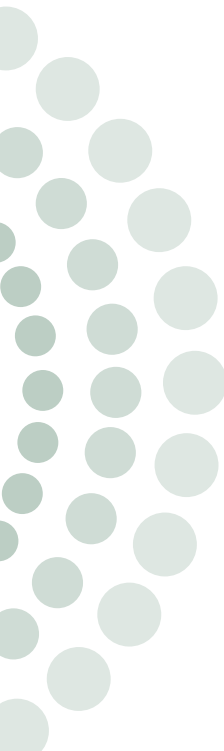
Eftersom det inte finns någon enhetlig definition på vad entreprenörskap är ställs forskarna inför dilemmat hur man ska mäta entreprenörskap. Även om det fanns en allmänt accepterad definition är det inte helt uppenbart hur man rent praktiskt mäter entreprenörskap. Existerande empiriska studier som analyserar hur skatter påverkar entreprenörskap har nästan uteslutande använt egenföretagande eller nystartade egenföretag som en approximation för entreprenörskap. Det finns dock en rad problem med detta mått. För det första, är inte alla egenföretagare entreprenörer (i bemärkelsen att de är innovativa och besitter en vilja att växa och agerar under osäkerhet). Hur ska man till exempel klassificera en individ som i brist på annat (d v s en nödvändighetsentreprenör) driver en liten kvartersbutik, eller en

7-Eleven butik på franchisingbasis. Även om denna individ inte primärt drivs av en vilja att växa eller är innovativ kan egenföretagandet tvinga henne att bli innovativ för att överleva vilket innebär att hon blir "entreprenöriell". För det andra, finns det individer som är anställda och uppfyller de kriterier vi ofta förknippar med entreprenörskap, det vill säga de är innovativa och agerar under osäkerhet men är inte egenföretagare utan anställda (dessa benämns ofta intraprenörer). Det är således inte helt uppenbart hur man ska mäta entreprenörskap och tills bättre mått finns tillgängliga är egenföretagande eller nystartade egenföretag antagligen ett av de bättre tillgängliga måtten. Fortsättningsvis i rapporten kommer begreppen egenföretagande och nyföretagande användas om än inte synonymt så som en approximation för entreprenörskap. Det är dock viktigt att ha i åtanke att detta mått är långt ifrån perfekt och att det kan både underskatta och överskatta "sant" entreprenörskap.

1.2 Bakgrund

Synen på entreprenörens roll i ekonomin har förändrats över tiden och även om det fortfarande är långt kvar till konsensus har kunskapen om att entreprenören fyller en viktig roll i ekonomin ökat bland nationalekonomer. Från att ha ansetts vara mer eller mindre irrelevant i den endogena tillväxtteorin anser i dag många att entreprenören spelar en betydande roll, eller rent av utgör den tredje produktionsfaktor eller den "svaga" länken i den ekonomiska tillväxt processen.

Inställningen att entreprenören skulle vara oviktig har dock inte alltid varit gällande. Schumpeter tillskrev redan 1934 entreprenören en betydande roll för ekonomisk tillväxt i sitt verk "Theory of Economic Development". Schumpeter menade att ekonomisk utveckling drivs av innovationer. Dessa innovationer kunde vara en ny vara, tjänst eller



teknologi men även bestå av en ny produktionsmetod eller en ny organisationsform. Entreprenören var en person som besatt vissa egenskaper som driftighet och en vilja att skapa något nytt. Enligt Schumpeter drivs entreprenören av en monopolvinst som uppstår när något nytt introduceras på marknaden, men som sedan försvinner när denna vinst uppmuntrar andra att ge sig in på marknaden. Att det finns möjlighet att göra monopolvinster är viktigt eftersom det motiverar andra entreprenörer att skapa innovationer, och således genereras en ny våg av innovationer i ekonomin. Just möjligheten att göra vinst och den våg av innovationer som följer skapar det som Schumpeter kallar "kreativ förstörelse". Kreativ förstörelse innebär att de nya kreativa innovationerna som driver tillväxten parallellt förstör äldre obsoleta produkter och gör gammal teknologi oanvändbar.

Efter Schumpeter introducerades de neoklassiska tillväxtteorierna (Solow 1956) där lite utrymme gavs åt entreprenören. Istället ansågs tillväxt på kort sikt bestämmas av tillgång på arbetskraft och kapital. På lång sikt däremot bestäms tillväxttakten endast av teknologisk utveckling eftersom antalet arbetade timmar är begränsat och avkastningen på kapital avtagande. Den teknologiska utvecklingen antas ske exogent och utan behov av entreprenörer.

Inte heller i den påföljande endogena tillväxtteorin (introducerad av bl a Lucas 1988, Romer 1986, 1990 och Grossman & Helpman 1991) tillskrevs entreprenören en viktig roll. Istället betonades vikten av humankapital och forskning och utveckling (FoU) som ytterligare viktiga förklaringsfaktorer till ekonomisk tillväxt.

Nyligen har en rad forskare introducerat entreprenörskap som en tredje viktig komponent i den nya tillväxtskolan. Enligt detta synsätt menar man att det inte är tillräckligt med innovationer, teknologisk förändring och FoU för att tillväxt ska skapas. Det krävs att denna nya kunskap omvandlas till affärsmöjligheter. Här spelar entreprenören en viktig roll genom att exploatera de möjligheter som ny kunskap ger upphov till, men som inte fullt ut kommersialiseras av existerande företag (Acs m fl 2004, Henrekson 2005 och Audretsch m fl 2006). Entreprenören beskrivs som motorn i den ekonomiska tillväxten och

kunskap som motorns bränsle; utan motorn (entreprenören) omvandlas inte bränslet (kunskapen) till ekonomisk tillväxt (Holcombe 1998, Baumol 2002).

Sverige ligger i världstoppen vad gäller vanligt förekommande mått på kunskap (t ex när det gäller utgifter på forskning och utveckling, investeringar, välutbildad arbetskraft) men trots detta ligger vi inte särdeles bra till i tillväxt- och välbästandsligor, och vi har dessutom en relativt sett hög arbetslöshet. Att vi inte gjort bättre ifrån oss trots att vi är kunskapsintensiva kan tyckas förvånande och har gett upphov till begreppet "Den svenska paradoxen" (eller "Den europeiska paradoxen" eftersom fenomenet även råder i stora delar av Europa (Audretsch 2007)). En hypotes till att Sverige inte lyckats bättre trots goda förutsättningar är att vi har en svag länk i tillväxtprocessen. Den "svaga" länken är entreprenören som omvandlar existerande kunskap till kunskap som kommersialiseras och ger upphov till ekonomisk tillväxt. Enligt denna hypotes är entreprenören nödvändig för att kommersialisera forskning och utveckling vilket i sin tur leder till ekonomisk tillväxt. Utan entreprenören kanaliseras inte existerande kunskap till något tillväxtgenererande.

En lång lista av studier pekar på att entreprenörskap och nyföretagande i Sverige är lågt jämfört med andra länder. Tabell 1 visar andelen av den vuxna befolkningen som är verksamma som entreprenörer i en rad länder baserad på statistik från Global Entrepreneurship Monitor (GEM)¹.

De som är verksamma som entreprenörer är uppdelade i fyra olika kategorier: nya entreprenörer, nya ägare, andel som är verksamma i ett tidigt entreprenöriellt skede respektive i etablerade företag.

¹ Som redan nämnts finns det ingen enhetlig definition på vad en entreprenör är. GEM definierar individer som är "entreprenöriellt" aktiva som "vuxna som är i processen att starta ett företag som de kommer äga (helt eller delvis) eller vuxna som redan äger eller driver ett ungt företag" (Reynolds m fl 2005). Statistiken från GEM bygger på telefonintervjuer med ett stort antal individer från 41 länder.

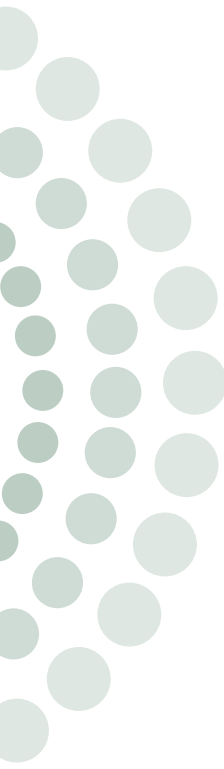
Tabell 1. Andel av den vuxna befolkningen (18-64) verksam som entreprenörer, 2006.

| Land | Nya entrep | Nya ägare entrep | Tidigt skede | Etablerade företags-ägare |
|---------------------|------------|------------------|--------------|---------------------------|
| Argentina | 6,4 | 4,1 | 10,2 | 7 |
| Australien | 7,3 | 5,7 | 12 | 9,1 |
| Belgien | 1,8 | 1,1 | 2,7 | 2,1 |
| Brasilien | 3,5 | 8,6 | 11,7 | 12,1 |
| Chile | 5,7 | 3,9 | 9,2 | 6,8 |
| Colombia | 10,9 | 12,6 | 22,5 | 10,4 |
| Danmark | 2,9 | 2,8 | 5,3 | 5,3 |
| Filipinerna | 5 | 15,6 | 20,4 | 19,7 |
| Finland | 2,9 | 2,4 | 5 | 8,2 |
| Frankrike | 3,8 | 0,7 | 4,4 | 1,3 |
| Förenade Arab Emir. | 1,7 | 2,2 | 3,7 | 1,4 |
| Grekland | 5,7 | 2,3 | 7,9 | 8,2 |
| Indien | 5,4 | 5,3 | 10,4 | 5,6 |
| Indonesien | 9,6 | 11,5 | 19,3 | 17,6 |
| Irland | 4,5 | 2,9 | 7,4 | 7,8 |
| Island | 8,1 | 3,8 | 11,3 | 7,4 |
| Italien | 2,2 | 1,4 | 3,5 | 3 |
| Jamaica | 11,6 | 9,2 | 20,3 | 10,3 |
| Japan | 1,6 | 1,4 | 2,9 | 4,8 |
| Kanada | 4,1 | 3,2 | 7,1 | 5,1 |
| Kina | 6,7 | 10,5 | 16,2 | 9 |
| Kroatien | 6,4 | 2,5 | 8,6 | 4,1 |
| Lettland | 4 | 2,7 | 6,6 | 5,7 |
| Malaysia | 4,9 | 6,2 | 11,1 | 7,3 |
| Mexiko | 4,1 | 1,2 | 5,3 | 2,3 |
| Nederländerna | 3,6 | 1,9 | 5,4 | 6,6 |
| Norge | 5,3 | 4,3 | 9,1 | 6 |
| Peru | 30 | 15,1 | 40,2 | 12,4 |
| Ryssland | 3,5 | 1,7 | 4,9 | 1,2 |

| | | | | |
|-------------------|------------|------------|------------|------------|
| Singapore | 2,7 | 2,5 | 4,9 | 3,4 |
| Slovenien | 2,9 | 1,8 | 4,6 | 4,4 |
| Spanien | 3 | 4,4 | 7,3 | 5,5 |
| Sverige | 2,2 | 1,4 | 3,5 | 5 |
| Sydafrika | 3,6 | 1,7 | 5,3 | 1,7 |
| Thailand | 4,1 | 11,5 | 15,2 | 17,4 |
| Tjeckien | 6,4 | 2 | 7,9 | 5,4 |
| Turkiet | 2,2 | 4 | 6,1 | 11,5 |
| Tyskland | 2,9 | 1,7 | 4,2 | 3 |
| UK | 3,2 | 2,8 | 5,8 | 5,4 |
| Ungern | 3,2 | 3 | 6 | 6,7 |
| Uruguay | 8,4 | 4,6 | 12,6 | 6,9 |
| US | 7,5 | 3,3 | 10 | 5,4 |
| Genomsnitt | 5,4 | 4,6 | 9,5 | 6,9 |

Källa: GEM (2007)

Som framgår av tabellen utmärker sig Sverige framför allt genom att ha en låg andel nya entreprenörer, nya ägare och entreprenörer som är involverade i ett tidigt skede av entreprenörskap. 2,2 procent av den vuxna befolkningen i Sverige är nya entreprenörer jämfört med ett genomsnitt på 5,4 procent för alla länder i tabellen. För nya ägare är motsvarande siffror 1,4 procent jämfört med 4,6 procent, och för andelen som är involverade i entreprenörskap i ett tidigt skede 3,5 procent jämfört med 9,5 procent. Endast ett fåtal länder har lägre siffror vad gäller andelen nya entreprenörer/ägare och de involverade i ett tidigt skede än Sverige. När det gäller redan etablerade företag är siffran för Sverige inte lika låg; 5 procent jämfört med ett genomsnitt på 6,9 procent för alla länder i tabellen, och drygt tio länder har en lägre andel än Sverige. Jämfört med andra länder har vi således en låg andel nystartade företag. Siffror från andra studier ger ytterligare stöd åt denna bild. Delmar & Davidsson (2000) påvisar, till exempel, att Sverige har en betydligt lägre andel nyföretagare än Norge och USA,



och en studie av Henrekson (2003) poängterar att inte ett enda av Sveriges 50 största företag 2002 har etablerats efter 1970. Karlsson & Nyström (2007) drar efter att ha sammanställt litteraturen om nyföretagande, näringslivsdynamik och tillväxt i den nya ekonomin, slutsatsen att Sverige behöver fler entreprenörer och ökat nyföretagande för att inte halka efter andra länder i den ekonomiska utvecklingen.

Varför existerar det då så få entreprenörer eller nystartade småföretag i Sverige? Givetvis finns det många anledningar till detta. Attityder till entreprenörskap, tillgång till eget kapital, riskbenägenhet och de institutionella spelreglerna i samhället är säkert viktiga förklaringsfaktorer. De institutionella spelreglerna (t ex i form av äganderätt, regler kring sparande och kapitalbildning och produkt- och arbetsmarknad) är antagligen synnerligen viktiga. Det är sedan länge känt att goda och välfungerande institutioner är en förutsättning för ekonomisk tillväxt. Goda institutioner är även en förutsättning för att entreprenörskap ska komma till stånd och vara produktivt. Institutioner påverkar nämligen hur stor den ekonomiska avkastningen blir av entreprenörskap och således även incitamenten att bli entreprenör. Henrekson & Stenkula (2007) har betonat hur just goda och välfungerande institutioner uppmuntrar till entreprenörskap och att det i sin tur leds in i produktiva banor. En viktig institution som har stor betydelse för avkastningen är skattesystemet. I denna rapport kommer skattesystemets, och i synnerhet inkomstskatternas, inverkan på entreprenörskap att analyseras. Kan det höga skattetrycket i Sverige vara en bidragande orsak till att vi har en relativt sett låg andel entreprenörer och nystartade företag?

2 Nyföretagande och skatter

Som tidigare nämnts är goda och välfungerande institutioner en förutsättning inte bara för ekonomisk tillväxt utan även för entreprenörskap. En viktig institution är skattesystemet. Det finns anledning att misstänka att skattesystemet påverkar entreprenörskap och nyföretagande på flera olika sätt. För det första är det rimligt att förvänta sig att det allmänna skattetrycket i sig påverkar klimatet för entreprenörskap och nyföretagande. För det andra är det troligt att den skatt en potentiell entreprenör möter påverkar individens beslut att bli entreprenör eller inte. Huruvida individer väljer att starta eget eller inte påverkas sannolikt av hur inkomst från egenföretagande beskattas både absolut och relativt andra inkomstslag.

Även om det finns en omfattande litteratur som analyserar vilka faktorer som påverkar entreprenörskap och nyföretagande har forskare relativt nyligen börjat intresserat sig för hur skatter påverkar entreprenörskap och nyföretagande. Även om de flesta av dessa har fokuserat på hur skatter på individnivå påverkar individens benägenhet att bli egenföretagare finns det ett par studier som analyserat hur den allmänna skattenivån påverkar nyföretagandet i ekonomin. Tabell 2 nedan sammanställer kortfattat resultaten från tidigare studier om skatter och nyföretagande. Sammanfattningen gör inte anspråk på att vara allomfattande utan har för avsikt att ge en bild av vad tidigare studier tenderat att finna och huruvida det råder någon enighet på området utifrån vilken slutsatser kan dras. Vid en första överblick kan resultaten tyckas vara spretande och motsägelsefulla. Det är viktigt att ha i åtanke att alla empiriska studier lider av brister och att inte lyckas påvisa ett empiriskt samband inte nödvändigtvis innebär att sambandet inte finns, och vice versa. Metodologiska problem och olikheter kan säkert förklara många motstridiga resultat. En noggrannare genomgång visar dock att resultaten inte är fullt så spretande och motsägelsefulla som först kan tyckas.

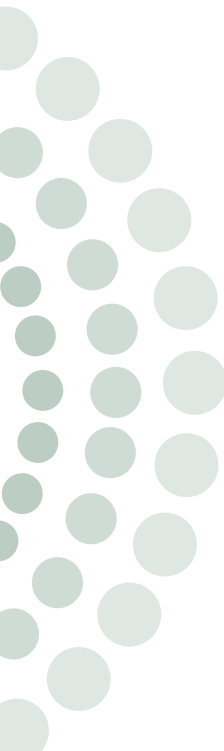
Tabell 2. Summering av tidigare empiriska studier om skatter och nyföretagande.

| Metod | Författare | Skatteeffekt | Skattemått | Period | Land |
|----------------------------------|------------------------|--------------|---|---------|---------|
| Allmänt skatte-tryck | Fölster (2002) | - | Skatteintäkter /BNP | 1970-89 | OECD |
| | Parker & Robson (2003) | + | Genomsnittsskatt | 1972-96 | OECD |
| | | - | Sociala avgifter | | |
| Inkomstskatt Tidsserie | Long (1982a) | + | Marginalskatt, hypot gift par | 1963-77 | USA |
| | Blau (1987) | +/- | Marginalskatt, hög/låg | 1948-82 | USA |
| | Parker (1996) | +/+ | Marginalskatt, hög/låg | 1959-91 | England |
| | Robson (1998) | 0 | Marginalskatt | 1968Q3- | England |
| | Robson & Wren (1999) | + | Genomsnittsskatt | 93Q4 | OECD |
| | Fairlie & Meyer (2000) | 0 | Ingen regression | 1910-90 | USA |
| | Briscoe m fl (2000) | - | Skattelagstiftningen | 1970-99 | England |
| | Bruce & Mohsin (2006) | - | Skatt på inkomst, bolag, arv och sociala avgifter | 1950-99 | USA |
| | | | | | |
| Tvärsnitt | Long (1982a) | + | Marginalskatt | 1970 | USA |
| | Long (1982b) | + | Marginalskatt | 1970 | USA |
| | Moore (1983) | + | Inkomstskatt och sociala avgifter | 1978 | USA |
| | Parker (2003) | 0 | Skatt på egenföretagande | 1994 | England |

| | | | | | |
|---------------------|-------------------------|---------|--|-----------|----------------|
| | Fölster (2002) | - | Högsta marginalskatt | 1983-94 | Kanada/ USA |
| Individpanel | Schuetze (2000) | + | Statlig/lokal skatt Genomsnittsskatt | 1983-94 | Kanada/ USA |
| | Cullen & Gordon (2002) | + | Aggregerade genomsnittsskatter | 1964-93 | USA |
| | Bruce (2000) | + | Förväntad marginal- och genomsnittsskatt | 1970-92 | USA |
| | Bruce (2002) | - | Förväntade marginal- och genomsnittsskatt | 1970-91 | USA |
| | | konkurs | | | |
| | Gentry & Hubbard (2003) | 0 | Marginalskatt Progressiviteten i marginalskatterna | 1979-93 | USA |
| | Gentry & Hubbard (2004) | - | Marginalskatt Progressivitet | 1978-93 | USA |
| | Moore (2003) | - | Marginal- och genomsnittsskatt | 1983-2001 | USA |

2.1 Nyföretagande och det allmänna skattetrycket

Det finns flera anledningar till att det allmänna skattetrycket kan påverka nyföretagandet i ekonomin. Det behöver inte vara skattetrycket i sig som påverkar nyföretagandet utan vad skatteintäkterna används till. För det första



kan ett högt skattetryck tränga ut privat nyföretagande eftersom en omfattande offentlig sektor minskar behovet av en privat marknad där nya företag potentiellt kan startas. Till exempel är behovet av att företag startas inom servicesektorn som tillhandahåller många välfärdstjänster (t ex vård, omsorg och skola) begränsat om denna sektor är välutbyggd i offentlig regi. För det andra kan ett högt skattetryck som finansierar generösa och omfattande sociala skyddsnet minskade både individers benägenhet och möjlighet att bli egenföretagare. Ett generöst och omfattande skyddsnet minskar till exempel individers behov av att hitta alternativ försörjning vid arbetslöshet. Avsaknaden av generösa och omfattande sociala skyddsnet kan därför tvinga individer att bli så kallade nödvändighetsentreprenörer i brist på annat. Ett generöst och omfattande socialt skyddsnet minskar även individers incitament att spara och bygga upp en egen buffert. Detta kan i sin tur innebära att individer i länder med generösa välfärdssystem saknar nödvändigt kapital för att starta eget. Detta kan vara en viktig orsak då det inom litteraturen råder stor enighet om att just tillgången till kapital är en viktig förklaringsfaktor till nyföretagande (Lindh & Ohlsson 1996, Blanchflower & Oswald 1998, Davidsson & Henrekson 2002 och Nykvist 2008). Ett omfattande socialt skyddsnet som inte uppmuntrar till sparande kan på så sätt hämma nyföretagande samtidigt som det minskar individers behov av att bli nödvändighetsentreprenörer. Å andra sidan kan man argumentera att ett omfattande socialt skyddsnet uppmuntrar mindre riskvilliga individer att starta eget eftersom skyddsnetet minskar kostnaderna av att misslyckas.

Det finns ett fåtal studier som empiriskt analyserat hur skattetrycket påverkar andelen egenföretagare i ekonomin baserat på aggregerad OECD-data. Till exempel har Fölster (2002) studerat hur det allmänna skattetrycket, mätt som andel av totala skatteintäkter över BNP, påverkar förekomsten av egenföretagare i OECD-länderna. Fölster finner ett negativt och statistiskt signifikant samband mellan det allmänna skattetrycket och andelen egenföretagare i ekonomin. Parker & Robson (2003) använder sig också av aggregerade statistik över andelen egenföretagande inom OECD-länderna, men använder genomsnittliga

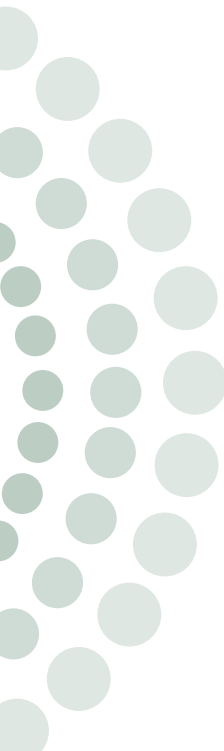
inkomstskatter och sociala avgifter istället för totala skatteintäkter som mått på skattetryck. De finner att höga sociala avgifter hämmar egenföretagande medan höga genomsnittsskatter uppmuntrar till egenföretagande. En tolkning av Parker & Robsons resultat är att sociala avgifter utgör ett mått på socialt skyddsnet vilket hämmar egenföretagande medan höga inkomstskatter uppmuntrar till egenföretagande eftersom det ger större möjlighet att kringgå höga skatter.

Det är dock problematiskt att använda aggregerad statistik över egenföretagande och skatter. OECD's statistik över egenföretagande är speciellt problematisk då olika definitioner på vad som är en egenföretagare tillämpas i de olika länderna. Detta gör det svårt att jämföra länder emellan. Dessutom förekommer viktiga skillnader i skattestrukturer och andra institutionella regler och normsystem som kan vara av stor betydelse för hur skatter påverkar egenföretagandet. Dessa brister gör att resultat baserade på aggregerad statistik bör tolkas med försiktighet. Det är också anledningen till att de flesta studierna är baserade på individdata för enskilda länder och inte på aggregerad statistik.

2.2 Nyföretagande och individuella inkomstskatter

Det finns all anledning att misstänka att beskattningen av inkomster både absolut och relativt andra inkomstslag har stor betydelse för individers benägenhet att ta risker och bli egenföretagare. Skattesystemets utformning påverkar inte bara hur avkastningen beskattas, utan kan också på olika sätt påverka individers benägenhet att ta risker.

Teoretiskt är det svårt att förutspå hur inkomstskatter påverkar nyföretagande eftersom inkomstskatterna har flera olika motverkande effekter på benägenheten att starta företag. Teoretiskt kan inkomstskatter påverka benägenheten att bli egenföretagare på minst tre sätt. För det första påverkar nivån på skatten nettoavkastningen av att vara egen-



företagare. Ju högre skatten är desto lägre blir nettoavkastningen av ett framgångsrikt egenföretagande. Även om löneinkomst och inkomst från egenföretagande beskattas likformigt kan det finnas anledning att förvänta sig att skatten påverkar valet att bli egenföretagare negativt. Detta eftersom egenföretagaren möter en större osäkerhet och som kompensation för detta kräver en högre förväntad avkastning. Eftersom skatten minskar den förväntade avkastningen kan en hög skatt få individer att avstå från att bli egenföretagare då den förväntade nettoavkastningen helt enkelt blir för låg. Enligt detta resonemang finns det även anledning att förvänta sig att progressiviteten i skatteskalen påverkar benägenheten att bli egenföretagare eftersom en hög progressivitet minskar nettoavkastningen av framgångsrikt egenföretagande.

För det andra finns det anledning att förvänta sig att skattesystemet indirekt påverkar nyföretagande genom att inverka på individers riskbenägenhet. Domar & Musgraves (1944) klassiska analys illustrerar hur staten, genom att tillhandahålla ett skattesystem som möjliggör för individer att kvitta eventuella förluster mot annan inkomst, är med och delar risken. Eftersom individen inte bär hela risken själv, utan delar den med staten, uppmuntrar skatten individuellt risktagande (egenföretagande) i ekonomin. Intuitionen bakom detta argument bygger på att staten vid en proportionell skatt som tillåter fullständiga förlustavdrag inte bara tar en del av vinsten i form av skatt (vilket missgynnar risktagande) utan också delar förlusten vid eventuell förlust (genom att tillåta generösa förlustavdrag). Enligt deras resonemang kan höga skatter således uppmuntra till nyföretagande. Detta resultat bygger dock på att staten tillåter fullt förlustavdrag. Domar & Musgrave visar att vid partiella förlustavdrag är effekten på risktagande oklar. Klart är dock att regler för förlustavdrag spelar stor roll för egenföretagandet. Till exempel kan det spela stor roll huruvida man får kvitta företagsförluster mot annan inkomst och hur generösa uppskovsmöjligheterna är. I Sverige kvittas normalt förluster mot framtida vinster. Endast nystartade företag och förluster upp till ett maximalt belopp på 100 000 kr (för närvarande) får kvittas mot arbetsinkomst. I USA är däremot möjligheterna att kvitta förlust mot arbetsinkomst

större. Detta innebär att skattesystemets positiva effekt på nyföretagande kan förväntas vara större i USA än i Sverige.

För det tredje påverkar sannolikt skatten individers benägenhet att bli entreprenörer då beskattningen av entreprenörinkomst skiljer sig från beskattningen av inkomst från anställning. I många länder beskattas inkomst från företagsverksamhet annorlunda än inkomst från anställning. Även om det i Sverige eftersträvas att beskatta inkomst från anställning och inkomst från egenföretagande likformigt, har egenföretagaren större möjligheter att påverka sin beskattningsbara inkomst och därmed sin skatt än vad en anställd har. Till exempel har egenföretagare större möjligheter att både på lagliga (t ex genom att göra kostnadsavdrag som även genererar konsumtionsvärde) och illegala sätt yrka på avdrag för att minska sin beskattningsbara inkomst. Den anställda, däremot, har små möjligheter att påverka sin skatt eftersom inkomsten är fastställd och skatten oftast betalas direkt av arbetsgivaren. Eftersom vinsterna av att kunna påverka sin skatt ökar vid högre skatter förväntar vi oss även här ett positivt samband mellan skatt och nyföretagande.

För att summera; teoretiskt är det oförutsägbart hur inkomstskatter påverkar benägenheten att bli egenföretagare eftersom inkomstskatten har flera motstridiga effekter. Vilken effekt som dominerar och huruvida den sammanlagda effekten är positiv eller negativ går således inte att teoretiskt uttala sig om. Det är dock sannolikt att skatter påverkar egenföretagandet olika i olika länder då det inte bara är skatteinivån utan även skattestrukturen som påverkar benägenheten att bli egenföretagare. Det är därför upp till empirisk forskning baserad på landsspecifik statistik att avgöra hur inkomstskatter påverkar nyföretagande och benägenheten att bli egenföretagare.

2.2.1 Empiriska resultat

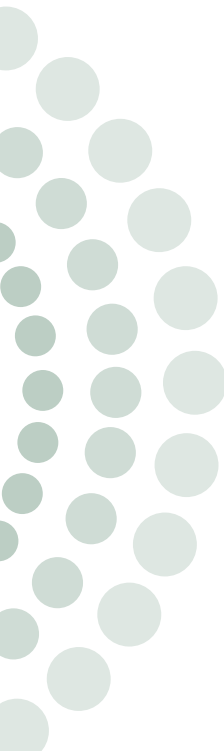
Den existerande empiriska forskningen vad gäller inkomstskatter och nyföretagande bygger nästan uteslutande på amerikanska förhållanden (i några fall på brittiska eller kanadensiska förhållanden). Även om det inte råder total enighet finner en överväldigande majoritet av studierna ett positivt samband mellan inkomstskatter och nyföretagande (se tabell 2).

De första empiriska studierna som analyserat hur inkomstskatter påverkar egenföretagare är baserade på tidsserie- eller tvärsnittsdata. Bland de allra första studierna är Long (1982a & 1982b), Moore (1983) och Blau (1987) som tittat på hur nivån på marginalsattesatserna på arbetsinkomst påverkar egenföretagandet i USA. Alla tre erhåller ett positivt samband mellan marginalsikten och andelen egenföretagare i den amerikanska ekonomin. Till skillnad från Long och Moore studerar Blau två olika marginalsattesatser; en för låg- och en för höginkomsttagare. Han finner att marginalsattesatsen för höginkomsttagare har en positiv inverkan på andelen egenföretagare medan skatten i den lägre inkomstklassen påverkar andelen egenföretagare negativt. Varför resultatet skiljer sig för de två skattesatserna förklaras inte av Blau annat än genom att han noterar att de med högre inkomst har mer att vinna på att kringgå skatten. Även Parkers (1996) studie indikerar att sambandet mellan marginalsikter och andelen egenföretagare i Storbritannien är positivt.

Ett antal studier har studerat hur både marginal- och genomsnittsskatter påverkar andelen egenföretagande. Robson (1998) studerar hurvida inkomstskatterna kan förklara den snabba ökningen av egenföretagande bland män som ägde rum i Storbritannien under framförallt 1980-talet. Han fann ett positivt samband mellan genomsnittssikten och egenföretagande, men hittade inget samband mellan marginalsikten och egenföretagande. Varför genomsnitts- och marginalsikten kan förväntas ha olika effekter på egenföretagandet försöker Robson & Wren (1999) senare att förklara. De argumenterar för att höga mar-

ginalskattesatser påverkar andel egenföretagare negativt medan höga genomsnittsskattesatser påverkar andelen egenföretagare positivt. Anledningen till det senare resultatet är att höga genomsnittsskatter leder till högre optimal skatteplanering medan det förra resultatet förklaras av att höga marginalskattesatser leder till lägre nettoavkastning på ansträngning vilket missgynnar framgångsrikt egenföretagande. Robson & Wren erhåller även empiriskt stöd för att höga marginalskatter påverkar andelen egenföretagare negativt och att höga genomsnittsskatter har en positiv inverkan på andelen egenföretagare.

Om man ska summera de tidigt genomförda studierna baserade på tidserie- och tvärsnittsanalys, har de tenderat att finna ett övervägande positivt samband mellan skatter och egenföretagande. Detta har förklarats av att individer blir egenföretagare för att kringgå höga skatter på arbete. Senare studier har dock kommit att ifrågasätta detta positiva samband, till exempel har Fairlie & Meyer (2000) och Parker (2003) inte lyckats hitta ett positivt och statistiskt signifikant samband mellan inkomstskatter och egenföretagande. Ett flertal studier har däremot dokumenterat ett negativt samband. Till exempel har Briscoe m fl (2000), Fölster (2002) och Bruce & Mohsin (2006) uppmätt negativa samband mellan inkomstskatter och egenföretagande. Studien av Briscoe m fl analyserar hur en gynnsammare skattepolitik inom tillverkningsindustrin i England påverkade andelen egenföretagare inom tillverkningsindustrin. De fann, inte så förvånande, att denna gynnsamma skattepolitik haft en positiv inverkan på andelen egenföretagare. Fölsters analys bygger på svenska förhållanden. Mer specifikt studerar han huruvida skillnader i den högsta inkomstskattesatsen i de svenska länen kan förklara skillnader i andelen egenföretagare. Även han erhåller ett negativt samband mellan skattesats och andel egenföretagare. Bruce & Mohsin vidgar perspektivet och studerar inte bara hur arbetsinkomstskatter utan även hur bolagsskatt, kapitalvinstskatt samt sociala avgifter påverkar andelen egenföretagare i USA. De finner att samtliga skatter har en negativ inverkan på andelen egenföretagare, men att effekterna är kvantitativt små och spretande. Endast den



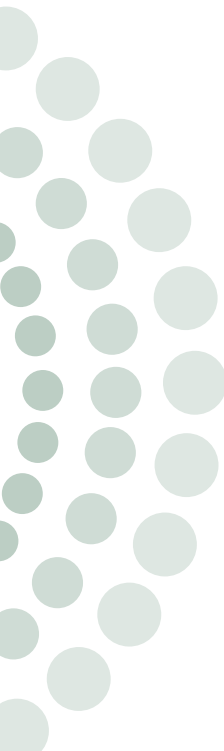
högsta bolagsskattesatsen och den högsta arbetsinkomstskatten finner de mer konsekvent påverka andelen egenföretagare negativt, om än med små effekter.

På senare tid har tillgången till paneldata öppnat upp för möjligheten att använda bättre skattningsteknik för att analysera hur inkomstskatter påverkar sannolikheten att bli egenföretagare. Ett problem som tidigare studier inte lyckats hantera på ett tillfredsställande sätt är endogenitetsproblemet, det vill säga problemet att skatter påverkar valet att bli egenföretagare men att detta val även påverkar skatten (eftersom egenföretagare i större utsträckning kan påverka skatten). Studier baserade på paneldata, där individer följs över tiden, är mer framgångsrika i att behandla detta problem och kan även analysera hur skatteförändringar över tiden påverkar individers val att bli egenföretagare. Tillgången till bättre data har resulterat i en uppsjö nya studier med avsevärt förbättrad kvalitet. Resultaten från existerande paneldatastudier tenderar att vara mindre entydiga och även om flera studier fortfarande finner ett positivt samband mellan skatter och egenföretagande (t ex Schuetze 2000, Cullen & Gordon 2002 och Bruce 2000 & 2002) ifrågasätter många studier detta resultat. Till exempel finner Gentry & Hubbard (2003) inget samband mellan marginalskattenivån och benägenheten att bli egenföretagare. I en senare studie (Gentry & Hubbard 2003) hittar de dock ett negativt samband. Det gör även Moore (2003) som finner att både marginal- och genomsnittsskatten påverkar benägenheten att bli egenföretagare negativt.

Nyare studier har även förfinats i sin frågeställning och intresserar sig inte enbart för hur skattenivån påverkar egenföretagandet, utan hur bland annat skattesystemets progressivitet påverkar benägenheten att bli egenföretagare. Till exempel har Gentry & Hubbard (2003) studerat hur progressiviteten i marginalskattesatsen påverkar sannolikheten att bli egenföretagare. Att mäta skattesystemets progressivitet är inte helt lätt. Gentry & Hubbard mäter progressiviteten som den skillnad i marginalskattesats en individ möter om denna lyckas som företagare respektive misslyckas. Om skillnaden i marginalskattesatsen är positiv mellan att lyckas respektive misslyckas är skatteprogressivi-

teten positiv. Resultatet från deras studie indikerar att progressiviteten i marginalskattesatsen har en negativ inverkan på sannolikheten att bli egenföretagare. En relaterad fråga är hur skatteprogressiviteten i marginalskatteskalen påverkar innovationer. Gentry & Hubbard (2004) försöker belysa denna fråga genom att studera huruvida inkomstskatternas progressivitet påverkar innovativa potentiella egenföretagare i högre grad än de mindre innovativa. För att testa detta studerar Gentry & Hubbard hur skatteprogressiviteten (mätt som i studien från 2003) påverkar olika typer av egenföretagare. Hypotesen är att högre utbildade och de inom tekniska industrier och yrken är mer innovativa än de med lägre utbildning verksamma inom till exempel serviceindustrin och med serviceyrken. De finner att graden av progressivitet påverkar sannolikheten att bli egenföretagare negativt och finner därmed stöd för att skatt på framgångsrikt nyföretagande missgynnar egenföretagande. Däremot hittar de inget starkt stöd för att skatteprogressivitet har en större inverkan på mer innovativa egenföretagare än på de mindre innovativa.

Perspektivet i nyare studier har vidgats till att även studera hur skatter påverkar redan existerande företag när det gäller vinst, investeringar och benägenhet att anställa. Till exempel har Carroll m fl studerat hur inkomstskatter påverkar redan etablerade företags vinst och deras benägenhet att investera och anställa. Carroll m fl (2000a) fann att en höjning av marginalskatten ledde till att både andelen egenföretagare som gjorde nya kapitalinvesteringar minskade och att genomsnittsinvesteringen minskade. Samma författare analyserar även hur marginalskatten påverkar redan etablerade företags benägenhet att anställa ytterligare en person. Även här fann de ett negativt samband. I en tredje studie (Carroll m fl 2001) analyserar de hur marginalskatter påverkade tillväxten (mätt som ökning i intäkterna) i småföretag. Resultatet från denna studie tyder på att en minskning av marginalskatten skulle öka intäkterna. Även om deras resultat ska tolkas med försiktighet och beläggas med hjälp av studier baserade på andra skatteförändringar än de som ägde rum i och med skattereformen 1986, visar



det att inkomstskatter kan spela stor roll inte bara för benägenheten att bli egenföretagare, utan även för hur etablerade företag expanderar och växer.

2.3 Nyföretagande och kapitalskatter

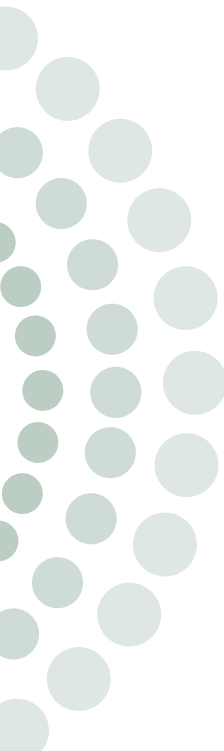
Förutom studier som analyserat hur skatter på arbetsinkomst påverkar egenföretagande eller entreprenörskap finns det en rad studier som tittat på hur kapitalinkomstskatter påverkar benägenheten att bli egenföretagare. Dessa studier har ofta studerat hur kapitalskatter påverkar egenföretagande genom dess inverkan på tillgången eller kvaliteten på riskkapital (så kallat venture capital).

En av de första studierna på området är Poterba (1989) som diskuterar huruvida en sänkning av kapitalvinstskatterna skulle uppmuntra till att fler riskfyllda företag skapades. Teoretiskt förväntas tillgången på riskvilligt kapital vara negativt korrelerat med kapitalvinstskatten. Poterba menar dock att en sänkning av kapitalvinstskatten knappast skulle påverka tillgången på riskvilligt kapital då en majoritet, tre fjärdedelar, av allt riskfyllt kapital i USA tillhandhålls av investerare som inte betalar kapitalvinstskatt (t ex pensionsfonder och utländska investerare). Däremot kan det tänkas att en sänkning av kapitalvinstskatten kan uppmuntra till entreprenörskap och därmed öka efterfrågan på riskkapital. Även Gompers & Lerner (1998) finner stöd för att kapitalvinstskatter inte påverkar utbudet av riskkapital men väl efterfrågan på riskkapital. En aspekt av att beskatta utdelningar (som är fallet i Sverige) är att det skattemässigt gynnar återinvestering av vinster och att mängden resurser som finns tillgängliga för nya och små företag då begränsas (Storey 1994).

Frågan hur kapitalvinstskatter påverkar entreprenörskap har mer nyligen aktualiserats i en rad artiklar av Kreuzschnigg & Nielsen.

Kreuschnigg & Nielsen tar sin utgångspunkt i att många potentiella entreprenörer har svårt att få finansiering genom banklån på grund av hög risk och asymmetrisk information. Ett annat problem för många entreprenörer är att de saknar praktisk erfarenhet av att driva företag och kommersialisera sina idéer. Tillgången till riskkapitalister (venture capitalists) kan avhjälpa dessa problem. Riskkapitalisterna går in i projektet som delfinansiär i gengäld mot en del av den eventuella framtida vinsten och avhjälper därmed finansieringsproblemet. Men riskkapitalisten tillhandahåller även praktiska råd och hjälp med att driva företaget vilket ökar chanserna att företaget överlever. I en artikel från 2002 (Kreuschnigg & Nielsen 2002) analyserar Kreuschnigg & Nielsen hur skatter påverkar incitamenten för entreprenöriell ansträngning. För riskkapitalisten är det omöjligt att observera hur mycket entreprenören anstränger sig. Entreprenörens ansträngning påverkar självklart företagets överlevnadschanser och är därför av intresse för riskkapitalisten. De finner att en ökning av kapitalinkomstskatten stärker incitamenten för riskkapitalister att ge råd men minskar antalet entreprenörer i ekonomin. Intuitionen bakom detta resultat är att en ökning av kapitalinkomstskatten visserligen minskar den marginella vinsten av att ge råd, men minskar samtidigt marginalkostnaden av att ge råd eftersom dessa kostnader är avdragsgilla. Då den senare effekten dominerar uppmuntrar en ökning av kapitalinkomstskatten riskkapitalisternas incitament att ge råd och därmed chanserna för företaget att överleva. Att fler företag överlever innebär att färre behöver startas för att möta en given efterfrågenivå.

I en senare artikel (Kreuschnigg & Nielsen 2004) utvecklar Kreuschnigg & Nielsen sin tidigare modell så till vida att både entreprenören och riskkapitalisten saknar möjlighet att verifiera varandras ansträngningar. Företagets överlevnadschanser beror på både entreprenörens och riskkapitalistens ansträngningar och båda är således intresserade av att den andra partnern anstränger sig, vilket dock inte kan observeras. Eftersom de delar eventuell vinst sinsemellan anstränger sig både entreprenören och riskkapitalisten för lite jämfört med vad som är samhällsekonomiskt optimalt. Introduceras en kapitalinkomstskatt



hämmas entreprenörens ansträngning och riskkapitalistens benägenhet att ge råd och hjälp till entreprenören ytterligare eftersom bådass incitament att anstränga sig minskar när nettoavkastningen sjunker. I denna studie finner de således stöd för att kapitalinkomstskatten hämmar entreprenörskap och ger upphov till betydande välfärdsförluster.

Tyvärr finns det få empiriska studier som har skattat effekten av kapitalinkomstskatter på entreprenörskap eller nyföretagande. Bruce & Mohsin (2006), som redan nämnts, analyserar hur en rad skatter, däribland kapitalvinstskatten, påverkar andelen egenföretagare i USA. De finner att kapitalvinstskattens inverkan på andelen egenföretagare är negativ och statistiskt signifikant men att den har en kvantitativt liten effekt och att den är känslig för modellantaganden. Eftersom det finns så få studier är det svårt att förutsäga hur stor inverkan kapitalinkomstskatter har på entreprenörskap eller nyföretagande. Även här påverkar självklart skattestrukturen och det institutionella ramverket effekterna vilket gör det svårt att överföra resultat från ett lands skattestruktur till ett annat.

2.4 Nyföretagande och skattestruktur

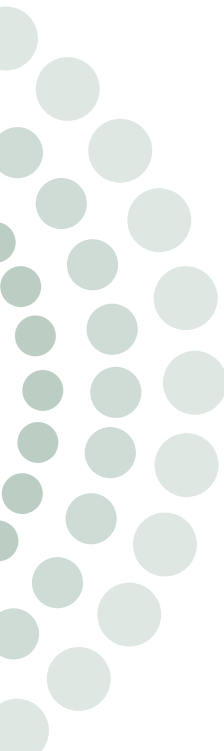
Nyligen har Cullen & Gordon (2007) modellerat hur skattestrukturen påverkar egenföretagande och risktagande i små företag. Som tidigare nämnts har inkomstskatter flera olika effekter på benägenheten att starta eget eller att ta risker. Det är inte bara nivån på skatten som spelar roll för benägenheten att bli egenföretagare utan även hur inkomst från företagsverksamhet beskattas relativt andra inkomstslag. Cullen & Gordon modellerar hur skattestrukturen kan påverka risktagandet på tre olika sätt. Den första effekten, som de benämner inkomstöverföring, speglar hur skattesystemet kan ge incitament att överföra inkomst från ett inkomstslag till ett annat för att minska skattebör-

dan, till exempel från högt beskattad arbetsinkomst till låg beskattad kapitalinkomst. Hur stor effekten av inkomstöverföringen är beror på hur skattestrukturen ser ut. I USA kan man välja ex post (d v s efter vetskap om egenföretagandet ledde till vinst eller förlust) huruvida man vill beskattas som bolag eller inte. Egenföretagare som gått med förluster har skatteincitament att beskattas som löntagare för att då kunna kvitta förluster mot högt beskattad arbetsinkomst, medan egenföretagare som gått med vinst har skatteincitament att beskattas som bolag och därmed dra fördel av den relativt låga bolagsskatten vid låga bolagsinkomster (för närvarande 15 procent).

Den andra effekten, risksubventionering, beror också på skattestrukturen och mäter huruvida skattesystemet skattemässigt gynnar eller missgynnar risktagande. I ett proportionellt skattesystem påverkar inte skatterna risktagande, utan skatterna är neutrala. I ett progressivt inkomstskattesystem, däremot, där det inte ges möjligheter att bolagisera, missgynnas risktagande eftersom skattesystemet beskattar framgångsrikt egenföretagande relativt hårt. Ett progressivt skattesystem som tillåter bolagisering (så att vinster kan beskattas till en låg bolagsskattesats) och där förluster samtidigt är avdragsgilla mot en hög inkomstskattesats, vilket är fallet i USA, subventionerar risktagande. Beskattningen av vinst respektive värdet av förlustavdragen är inte symmetriskt. Denna mekanism innebär också att höjda inkomstskatter i det amerikanska skattesystemet leder till ökad risksubventionering och därmed ökat risktagande. Vidare innebär ett progressivt inkomstskattesystem att höginkomsttagare risksubventioneras relativt sett mer än låginkomsttagare.

Den tredje effekten, är skattens roll som riskdelare med staten a'la Domar & Musgrave. Även denna effekt innebär att högre inkomstskatter medför ökat riskdelande med resten av befolkningen (genom statlig subventionering) och därmed ett ökat risktagande.

I Cullen & Gordons (2007) modell får olika skatter skilda effekter på egenföretagarnas risktagande. En ökning av inkomstskatten får en entydigt positiv inverkan på egenföretagandet eftersom alla



tre effekterna medför ökat risktagande. En ökning av bolagsskatten, däremot, innebär minskade kostnader för entreprenören att bära risk men samtidigt innebär höjningen av bolagsskatten att incitamenten till inkomstöverföring minskar eftersom vinsten av att bolagisera sig jämfört med att beskattas som anställd minskar. Det samma gäller för risksubventioneringen. Den sammanlagda effekten är därför teoretiskt oförutsägbar och beror på storleken på dessa motstridiga effekter.

Cullen & Gordon (2007) skattar den empiriska effekten som de olika skatterna har på egenföretagares risktagande i nystartade företag genom att använda sig av en så kallad "differences-in-differences teknik". De jämför hur förändringar i de tre skattemekanismerna över tiden är kopplade till förändringar i sannolikheten att individer har förluster överstigande 10 procent av löneinkomsten, vilket är deras mått på risktagande. De finner att alla tre effekterna påverkar egenföretagarnas risktagande som förväntat och statistiskt signifikant. De finner exempelvis att en sänkning av den personliga inkomstskatten minskar risktagandet³. Simuleringar tyder på att effekterna kan vara betydelsefulla. En minskning av den personliga inkomstskatten med 5 procentenheter uppskattar de leda till så mycket som 40 procent lägre risktagande. En minskning av bolagsskatten däremot påvisar ingen enstydig effekt på risktagande.

Cullen & Gordons studie visar att hur skattesystemet ser ut har en avgörande betydelse för hur skatter påverkar risktagande och egenföretagande. Givet hur skattestrukturen ser ut i USA är det då inte förvånande att de flesta studier baserade på amerikanska data funnit ett positivt samband mellan skatter och entreprenörskap. Att överföra detta resultat på Sverige, som har en helt annan skattestruktur är inte lämpligt. I Sverige är möjligheterna att skifta inkomst mellan

³ Detta resultat är i överensstämmelse med resultat från en tidigare studie av Cullen & Gordon (2002). I denna studie analyserar de hur det amerikanska skattesystemet påverkar risktagandet i nystartade och små företag. De finner att en sänkning av inkomstskatten skulle minska risktagandet och därmed även nyföretagande. Intuitionen bakom deras resultat är att en skattesänkning minskar värdet av att kunna kvitta förluster mot högt beskattad arbetsinkomst vilket hämmar risktagande eftersom statens roll som riskdelare minskar när skatten bli lägre.

olika organisationsformer för att på så sätt minska skattebördan inte lika stora (införandet av 3:12-reglerna uppkom för att förhindra just detta). Reglerna för förlustavdrag skiljer sig också högst markant. I Sverige kan förluster skjutas fram och kvittas mot framtida vinster men inte bakåt i tiden. Nystartade företag kan under de första åren årligen kvitta förluster upp till 100 000 kr mot arbetsinkomst men inte över detta belopp. Möjligheten finns heller inte för företag som varit etablerade en tid. Förluster följer inte heller med vid ägarbyte utan går då förlorade. I Sverige kan man inte heller välja att beskatta vinster till den lägre bolagsskattesatsen medan man vid förlust väljer att kvitta förlust mot högt beskattad arbetsinkomst. Det svenska skattesystemet uppmuntrar därför inte till risktagande i samma utsträckning som det amerikanska skattesystemet gör.

Att skattestrukturen och hur förlustavdragen är utformade spelar stor roll har belysts av Cullen & Gordon (2006). De simulerar hur förändringar av olika skatter skulle påverka fördelningen mellan löntagare och företagare i den amerikanska ekonomin. De simulerar även hur denna fördelning skulle ha sett ut om de svenska skattenivåerna varit rådande i USA, men med för övrigt amerikanska regler, alternativt svenska skattenivåer men svenska regler för förlustavdrag. Tabell 3 presenterar resultaten av deras simuleringar baserade på skattelagstiftningen 2005.

Tabell 3. Egenföretagandets känslighet för skattesystemets utformning.

| Skatt som förändras | Förändring i skattesats | Procentuell förändring i egenföretagandet |
|--|--|---|
| Inkomstskatt i USA | +5 % i alla inkomstskikt | +90 % |
| Bolagsskatt i USA | +5 % | -20 % |
| Kapitalskatt i USA, små företag | +7,5 % (fördubbling till 15 %) | - 5 % |
| Platt skatt | 19 %, oförändrat totaltskattetryck | +5 % |
| Svensk inkomst- och bolagsskatt, i övrigt amerikanska regler (avdragsmöjligheter, arbitrage) | 32 % respektive 57 % inkomstskatt, 28 % bolags- och kapitalskatt | +260 % |
| Svensk inkomst- och bolagsskatt, svenska avdragsmöjligheter vid förlust | 32 % respektive 57 % inkomstskatt, 28 % bolags- och kapitalskatt | -66 % |

Källa: Cullen & Gordon (2006).

Som framgår av tabellen leder en höjning av inkomstskatten motsvarande 5 procentenheter över alla inkomstskikt till en ökning av företagandet med nästan 90 procent. Anledningen till denna höjning är att det skulle bli mer attraktivt för individer att beskatta sin inkomst som företagare än som löneinkomst om företaget ger vinst, vid förlust däremot kan individen välja att beskattas som anställd och därmed dra nytta av möjligheten att kvitta förlust mot högt beskattad arbetsinkomst. Detta leder till att risktagande uppmuntras och fler företag skapas. Skulle däremot bolagsskatten höjas med 5 procentenheter skulle

nettoavkastningen av att bedriva företagsverksamhet minska och incitamenten att bli företagare därför reduceras. På motsvarande sätt leder en fördubbling av realisationsvinstskatten för aktier i fåmansbolag till en minskning av företagandet med ungefär 5 procent. Under senare tid har för- och nackdelar med införandet av en platt skatt diskuterats bland annat med anledning av att en rad av de nya EU-medlemmarna infört platt skatt. Införandet av en budgetneutral platt skatt i USA skulle enligt Cullen & Gordon medföra att egenföretagandet ökade med ungefär 5 procent.

Om svenska skattenivåer rått i USA men för övrigt amerikanska skatteregler (det vill säga en inkomstskatt på 32 och 57 procent för låg- respektive höginkomsttagare, och en bolags- och kapitalvinstskatt på 28 procent) hade företagandet i USA ökat kraftigt (med 260 procent!). De höga marginalskatterna ger starka incitament att bli egenföretagare för att undvika de höga marginalskatterna man möter som anställd. För att belysa hur skattelättnader vid eventuella förluster kan påverka risktagande och företagande simulerar de slutligen hur de svenska skattenivåerna med svenska förlustavdrag (som är betydligt mindre generösa) skulle påverka företagandet i USA. Som framgår av tabellen förändrar det resultatet radikalt. De svenska skattenivåerna med svenska förlustavdrag skulle minska företagandet med 66 procent.

Även om Cullen & Gordons (2006) resultat ska tolkas med försiktighet visar det på ett belysande sätt att det inte bara är skattenivån utan snarare skattestrukturen och hur förluster hanteras som är avgörande för hur inkomstskatter påverkar benägenheten att starta eget. Att dra slutsatser för hur skatter kan förväntas påverka benägenheten att bli egenföretagare i Sverige utifrån studier baserade på amerikansk data är inte bara lönlöst utan också högst missvisande eftersom vårt skattesystem skiljer sig från det amerikanska inte bara vad gäller skattenivå utan också vad gäller skattestruktur.

2.5 Slutsatser baserade på existerande studier

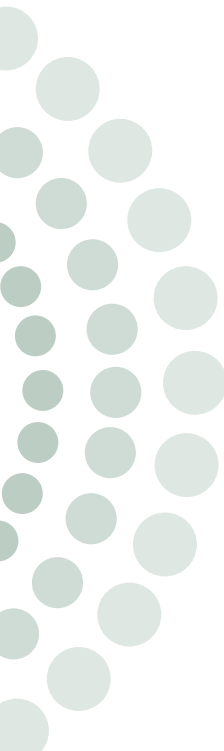
Ovan genomgångna studier är nästan uteslutande baserade på amerikanska, brittiska eller kanadensiska förhållanden⁶ och resultaten från dessa studier tyder på att skatter spelar en betydande roll för valet att bli egenföretagare. Vid första anblick kan resultaten tyckas vara spretande och motsägelsefulla, men vid närmare betraktelse är resultaten ofta det vi teoretiskt bör förvänta oss givet den skatteeffekt som studerats och den skattestruktur som råder. En inte alltför djärv slutsats tycks vara att nivån på genomsnitts- och marginalskatter påverkar benägenheten att bli egenföretagare positivt medan progressivitet har en negativ inverkan. Sannolikt kan just skattestrukturen förklara varför amerikanska studier tenderat att finna ett positivt samband mellan skatter och egenföretagande. Med tanke på hur den amerikanska skattestrukturen ser ut bör vi förvänta oss att en ökning av inkomstskatterna leder till ökat egenföretagande. Ökade inkomstskatter gör det nämligen mer attraktivt ur ett beskattningssperspektiv att vara egenföretagare. Att samma samband skulle råda i Sverige är dock inte troligt eftersom vi har en annan skattestruktur. Självklart samverkar skattesystemet med andra regelverk och institutioner, som skiljer sig länder emellan, vilket gör det svårt att dra slutsatser om hur skattesystemet kan förväntas påverka nyföretagande utifrån resultat baserade på andra länders förhållanden.

⁶ Ett undantag är Fölster (2002) som studerar hur den genomsnittliga högsta skattesatsen i 24 svenska län påverkar andelen egenföretagare. Även Backman (2007) och Nyström (2007) har studerat svenska skatter, mer specifikt nivån på kommunalskattesatser och nyföretagande. Backman finner ett negativt samband mellan kommunalskattesats och nyföretagande, medan Nyström inte finner ett lika starkt samband.

3 Nyföretagandet i Sverige

Att studera hur skatter påverkar nyföretagandet eller egenföretagandet i Sverige är intressant ur ett svenskt perspektiv, men också utifrån ett internationellt perspektiv. En analys baserad på svenska förhållanden ger dels kunskap om hur en betydligt högre skattenivå påverkar benägenheten att bli egenföretagare. Analysen ger också kunskap om hur skattesystemets utformning (till exempel avseende beskattning av egenföretagares och anställdas inkomst och hur eventuella förluster hanteras), inverkar på benägenheten att bli egenföretagare. Existerande forskning som analyserat hur en höjning av inkomstskatten påverkar benägenheten att bli egenföretagare i USA studerar egentligen hur ökade skillnader mellan beskattningen av anställda och egenföretagare påverkar benägenheten att bli egenföretagare, och inte hur beskattningen av egenföretagare i sig påverkar benägenheten att bli egenföretagare. Som tidigare nämnts är de vid första anblick motsägelsefulla resultaten om ett positivt samband mellan inkomstskatter och egenföretagande inte alls förvånande utan vad vi bör förvänta oss med tanke på hur det amerikanska skattesystemet är utformat. Eftersom skattesystemet i Sverige är likformigt är en studie baserad på svenska förhållanden ett bättre test av hur skatt på egenföretagande per se påverkar benägenheten att bli egenföretagare.

Dessutom har Sverige synnerligen omfattande och detaljerad data som är lämplig att använda för att studera hur skatter påverkar benägenheten att bli egenföretagare. Även om det finns ett flertal studier från USA baserade på individpaneldata har dessa ofta använt sig av upprepade tvärsnitt och därför inte kunnat följa samma individ över tiden. Att kunna följa samma individ över en längre tidsperiod med skatteförändringar gör det möjligt att studera hur verkliga individers sysselsättningsval påverkas av skatter. Något som gör det möjligt att hantera många statistiska problem som tidigare varit svåra att åtgärda. Därutöver är tillgänglig data mycket rik både vad det gäller antalet individer som följs över tiden och antalet inkluderade variabler vilket innebär att ett stort antal faktorer som sannolikt också påverkar individers sysselsättningsval kan kontrolleras.

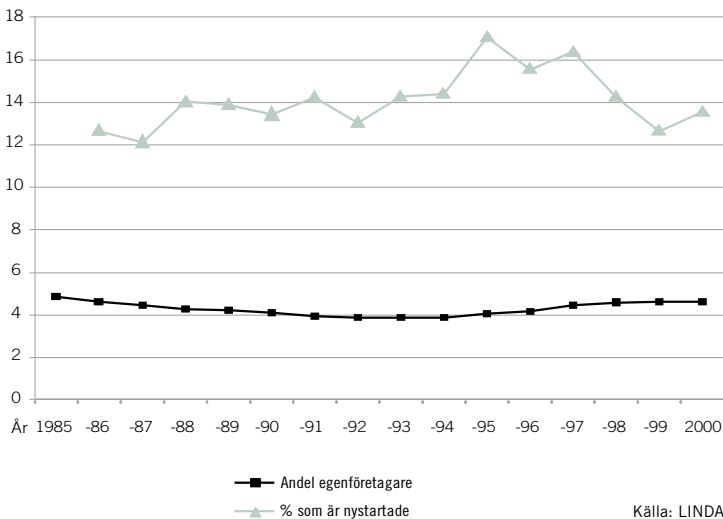


Databasen LINDA (Longitudinell INdivid DATabas) är en longitudinell individdatabas där ett slumpmässigt urval på ungefär 3 procent av den svenska befolkningen ingår. Dessa individer har följts sedan 1968 och framåt. Det är i stort sett samma individer som följs under hela tidsperioden, med undantag för att vissa individer byts ut för att urvalet ska vara representativt varje år och reflektera demografiska förändringar (så som till exempel förändringar i ålderstruktur eller andel invandrare i den svenska befolkningen). I LINDA har information om individen och dennes familj samkörts från flera olika register. Detta innebär att tillgänglig information är högst pålitlig och rik i sitt omfång. Informationen om individen och dennes familj kommer från bland annat folk- och bostadsräkningen, inkomst- och förmögenhetsstatistiken, register över totalbefolkningen, från skatteverket, AMS, riksförsäkringsverket och högskoleregistret. Här finns därmed detaljerad information om bland annat individens inkomst, beskattningsbara förmögenhet, alla typer av skatter, eventuella bidrag, huruvida individen är anställd eller egenföretagare, utbildningsnivå, ålder, kön, familjesituation och var i landet individen är bosatt. För varje år finns det uppgifter för ungefär 300 000 individer och deras familjemedlemmar. Antalet individer minskas dock när individer i icke-arbetsför ålder exkluderas (individer under 20 och över 65) och när uppgifter om fler variabler så som till exempel utbildning inkluderas. Trots att vissa individer förloras är urvalet enormt stort i jämförelse med vad som tidigare använts för att studera hur skatter påverkar benägenheten att bli egenföretagare i bland annat USA, både vad gäller antal individer och inkluderande variabler.

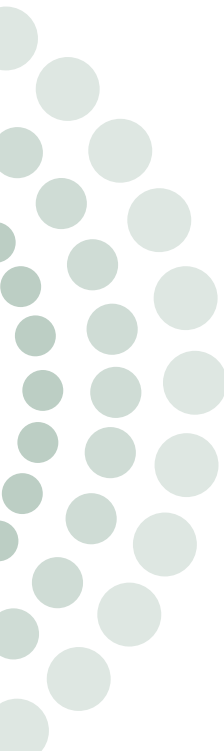
Hur man ska mäta egenföretagande är inte helt uppenbart. Jag har valt att basera definitionen på egenföretagande på information om inkomst från näringsverksamhet. Till inkomst från näringsverksamhet hör inkomst från enskild firma, handelsbolag eller kommanditbolag. En individ som erhåller minst hälften av sin arbetsinkomst från näringsverksamhet anses vara egenföretagare (detta är i enlighet med definitionen i LINDA). Detta innebär att en individ som är anställd men som driver enskild firma som hobbyverksamhet eller bisyssla inte

är egenföretagare såvida inte denna inkomstkälla genererar minst lika mycket som inkomsten från individens anställning. Egenföretagare som är inkorporerade inkluderas inte heller. Denna begränsning är dock av mindre betydelse för en studie av hur inkomstskatter påverkar nyföretagandet i Sverige eftersom över 89 procent av alla nystartade företag utgörs av enskilda firmor (Gordon & Cullen 2006).

Figur 1. Andel egenföretagare som andel av befolkningen i yrkesverksam ålder (20–65 år) och andel av existerande egenföretagare som är nystartade under året, 1985–2000.



⁷ Alternativa definitioner på egenföretagande används även i analysen.

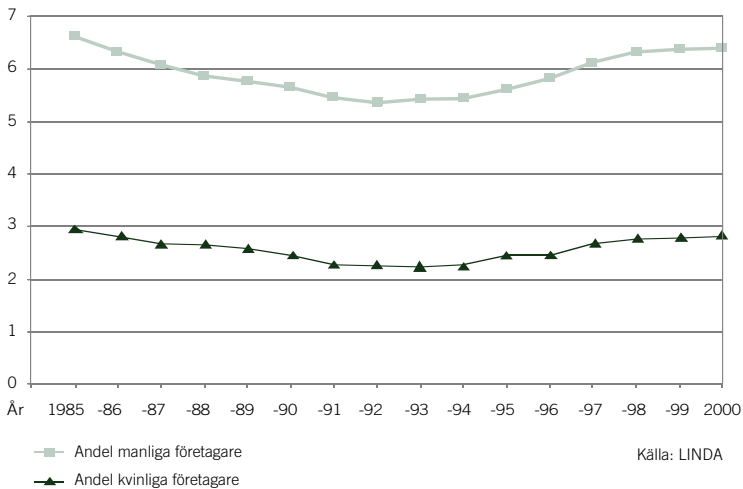


Figur 1 visar hur andelen egenföretagare (enligt ovan nämnda definition på egenföretagare och baserat på urvalet från LINDA) som andel av befolkningen i yrkesverksam ålder (20–65 år) har förändrats över tiden. Figuren visar även hur stor andel av de existerande egenföretagarna som är nystartade under året. Under tidsperioden har andelen egenföretagare varit förhållandevis konstant kring 4 procent, något högre i mitten av 1980-talet för att sedan sjunka i början av 1990-talet och därefter öka något igen i slutet av 1990-talet. Andelen egenföretagare var som högst 1985 (4,84 procent)⁸ och som lägst under krisåret 1992 (3,86 procent) och ökade därefter fram till 2000 (4,64 procent). Andelen av existerande företag som är nya företag är relativt stor, i genomsnitt 14 procent av existerande företag (enskild firma, handelsbolag eller kommanditbolag) är nybildade under året. Variationen över tiden är stor, och var som störst under senare delen av 1990-talet (i genomsnitt 15 procent under 1995–2000) och lägst i början av perioden då andelen egenföretagare sjönk samt under krisåret 1992 (13 procent).

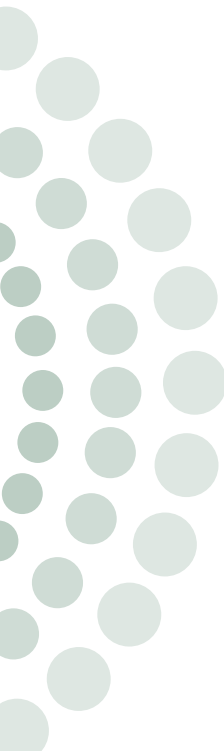
Figur 2 visar andelen egenföretagare bland män respektive kvinnor. Som framgår av figuren är det ungefär dubbelt så vanligt att vara egenföretagare bland män än bland kvinnor. Under perioden 1985 till 2000 var 2,6 procent av alla kvinnor i yrkesverksam ålder kvinnliga egenföretagare och 5,9 procent av alla män i yrkesverksam ålder manliga egenföretagare. Över tiden verkar utvecklingen av manligt och kvinnligt egenföretagande följt samma trend. Andelen minskade stadigt fram till och med mitten av 1990-talet för att sedan öka.

⁸ Dessa siffror är lägre än statistik över egenföretagande från bl a AKU. Under perioden 1987 till 2000 var enligt AKU 10,9 procent av alla sysselsatta egenföretagare (SCB (2008)). Inkluderas alla som har positiv näringsverksamhetsinkomst från enskild firma, handelsbolag eller kommanditbolag i LINDA stiger andelen egenföretagare som andel av befolkning i yrkesverksam ålder under perioden 1985 till 2000 till 6,92 procent. Notera att AKU's mått är baserat på andel av sysselsatta och inte befolkning i yrkesverksam ålder. Detta innebär att AKU's siffror överskattar andelen egenföretagare som andel av befolkning i yrkesverksam ålder. En viktig skillnad mellan statistik från AKU och LINDA är att i LINDA inkluderas inte egenföretagare som är inkomporerade.

Figur 2. Andel manligt respektive kvinnligt egenföretagande som andel av befolkningen i yrkesverksam ålder (20–65 år), 1985–2000.



Tabell 4 illustrerar hur bland annat skatt, inkomst och beskattningsbar förmögenhet skiljer sig mellan egenföretagare och anställda under perioden 1985 till 2000. Som framgår av tabellen har egenföretagare en lägre genomsnittlig beskattningsbar inkomst (131 240 kr jämfört med 179 624 kr för anställda) och betalar en något lägre genomsnittlig genomsnittsskatt 33 procent (jämfört med 35 procent för anställda) och möter en lägre genomsnittlig marginalskatt 37 procent (jämfört med 41 procent för anställda). Däremot har egenföretagarna en betydligt högre genomsnittlig beskattningsbar förmögenhet, nästan dubbelt så stor som genomsnittet för anställda. Man kan spekulera i huruvida den högre beskattningsbara förmögenheten har uppkommit på grund av högre inkomster eller om den redan fanns och kanske rent av var



en förutsättning för att bli egenföretagare. Ett stort antal studier har funnit att just tillgången till eget kapital är viktig för att kunna bli egenföretagare (se t ex Lindh & Ohlsson 1996, Blanchflower & Oswald 1998, Davidsson & Henrekson 2002 och Nykvist 2008). Att den beskattningsbara inkomsten är lägre för egenföretagare kan indikera att det inte är genom företagandet de byggt upp sin förmögenhet utan att den fanns initialt. Det kan dock vara stora skillnader på faktisk inkomst och beskattningsbar inkomst, speciellt för egenföretagare som har större möjligheter att påverka sin beskattningsbara inkomst (Persson 2005, Engström & Holmlund 2006). Exempelvis uppskattar Engström & Holmlund (2006) att egenföretagare underrapporterar så mycket som 35 procent av sin inkomst från näringsverksamhet. Om det är fallet är egenföretagarnas faktiska genomsnittsinkomst betydligt högre än genomsnittsinkomsten för anställda (givet att de anställda har små möjligheter att underrapportera sin beskattningsbara inkomst). Detta skulle även kunna förklara varför egenföretagare har en högre beskattningsbar förmögenhet än anställda. Den genomsnittliga årliga tillväxten i beskattningsbar förmögenhet bland företagare var dock betydligt lägre än för anställda (6,2 jämfört med 9,7 procent), vilket även det indikerar att förmögenheten fanns initialt bland egenföretagarna. Vad som är orsaken till egenföretagarnas betydligt högre genomsnittliga beskattningsbara förmögenhet kräver en noggrann analys men ligger utanför denna rapports frågeställning.

Egenföretagaren tenderar att vara något äldre än en anställd (44 år jämfört med 40 år), med större sannolikhet vara en man än en kvinna och att vara gift. Däremot tenderar egenföretagare att ha lägre utbildning än anställda. Den genomsnittliga egenföretagaren har en knappt avslutad 2-årig gymnasial utbildning medan den genomsnittliga anställda har gymnasial utbildning (tre har en tvåårig gymnasial utbildning och fyra en gymnasial utbildning som är längre än två år). Att egenföretagare har lägre utbildningsnivå än anställda är ett mönster som verkar förekomma i hela Europa. I USA däremot, har egenföretagare generellt sett en högre utbildningsnivå än anställda (Blanchflower

& Shadforth 2007). Detta är även konsekvent med Braunerhjelm m fl (2003) som har poängterat att Sverige har ett lågt akademiskt entreprenörskap trots en generellt hög utbildningsnivå i befolkningen och stora satsningar på forskning och utveckling⁹.

Tabell 4. Genomsnittsstatistik för egenföretagare respektive anställda, 1985–2000.

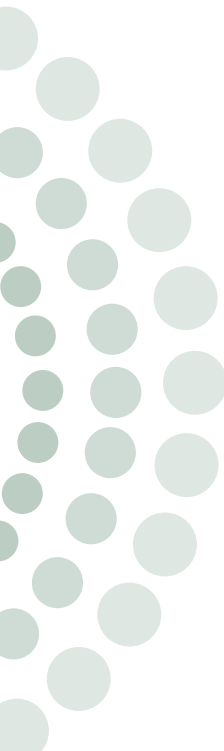
| | Egenföretagare | Anställda |
|-----------------------------|----------------|-----------|
| Andel av yrkesverksamma | 4,28 % | 95,59 % |
| Beskattningsbar inkomst | 131240 | 179624 |
| Genomsnittsskatt | 33 % | 35 % |
| Marginalskatt | 37 % | 41 % |
| Beskattningsbar förmögenhet | 131031 | 68795 |
| Ålder | 44,2 | 39,9 |
| Kön ¹ | 1,29 | 1,49 |
| Gift ² | 0,65 | 0,52 |
| Utbildning ³ | 2,85 | 3,52 |

¹Kön är lika med 1 om individen är man och 2 om individen är kvinna.
²Gift är lika med 1 om man är gift och 0 om man är ogift.
³Utbildningsvariabeln ligger mellan 1 och 7, där 1 är den lägsta nivån och 7 den högsta (forskarutbildning).

Källa: LINDA.

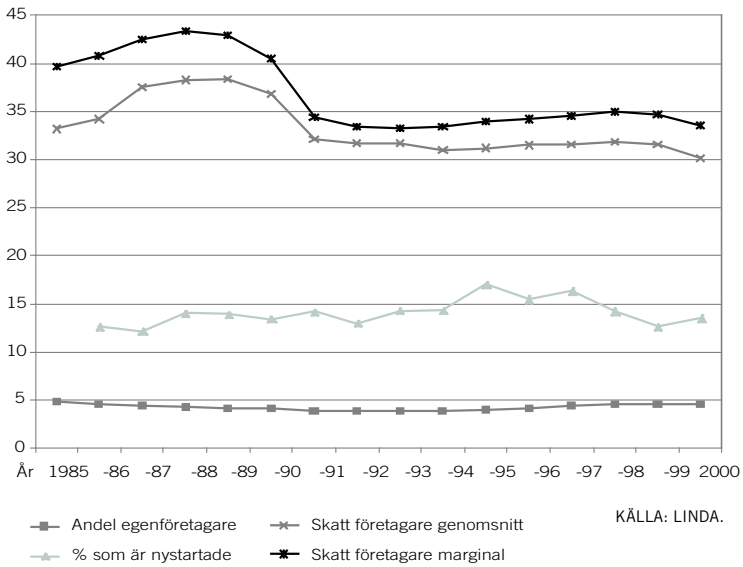
Som framgick av tabell 1 har Sverige internationellt sett en låg andel egenföretagare men framför allt en låg andel nystartade företag. Kan de höga skatterna utgöra ett hinder för att starta eget? Kan det vara så att skattenivån gör att nettoavkastningen av att ta den extra

⁹ Braunerhjelm m fl (2003) lyfter fram just avsaknaden av ett akademiskt entreprenörskap som orsak till att Sverige inte lyckats väl med att omvandla existerande kunskap till kommersiella produkter och ekonomisk tillväxt.



osäkerhet som det innebär att vara egenföretagare blir för låg? Självklart spelar många andra faktorer in, men skatterna påverkar sannolikt benägenheten att bli egenföretagare i Sverige. I figur 3 visas förutom andelen egenföretagare och andelen nystartade företag också den genomsnittliga nivån på genomsnitts- och marginals-katten för egenföretagare under 1985 till 2000. Som framgår av figuren sjönk både genomsnitts- och marginals-katten kraftigt i början av 1990-talet tack vare århundradet skattereform för att sedan öka något under mitten av 1990-talet. Från figuren kan man dock inte utläsa något tydligt samband mellan skattenivån och andelen egenföretagare eller antalet nystartade företag. Men för att kunna analysera sambandet krävs det självklart också att man kontrollerar för andra faktorer som kan tänkas påverka egenföretagandet för att få en rättvisande bild. Dessutom bör individdata analyseras och inte aggregerade mått på egenföretagande och skatter. I följande avsnitt görs en analys av hur inkomstskatterna påverkar individens benägenhet att bli egenföretagare baserat på statistik från LINDA.

Figur 3. Egenföretagare som andel av befolkningen i yrkesverksam ålder, andel av existerande egenföretagare som är nystartade och genomsnittliga genomsnitts- och marginalskatter för företagare, 1985–2000.



3.1 Analys av inkomstskatternas effekt på benägenheten att bli egenföretagare i Sverige

Ett sätt att analysera hur individers sysselsättningsval påverkas av skatter är att studera huruvida individernas val att bli egenföretagare eller inte har något samband med hur skatterna skiljer sig individer emellan och över tiden. Under perioden 1985 till 2000 skedde en rad skatteförändringar. De högsta marginalsattesatserna sjönk successivt från mitten av 1980-talet (från 80 procent 1985 till 72 procent 1990), för att sedan sänkas till 50 procent i och med skattereformen 1990/91, och därefter öka till 55 procent 1995 för att finansiera den ekonomiska krisen. I slutet av 1990-talet höjdes marginalsattesatserna igen i och med att de sociala avgifterna successivt höjdes. Dessa förändringar i sattesatserna tillsammans med förändringar orsakade av att individer hamnar i olika skatteskick tillhandahåller sannolikt tillräcklig variation i skatterna för att kunna identifiera en skatteeffekt på benägenheten att bli egenföretagare. Variationen i individernas sysselsättning är sannolikt också tillräckligt stor. Som framgick av figur 1 är i genomsnitt 14 procent av alla egenföretagare nya egenföretagare.

Jag använder samma skattningsmodell som det är brukligt att använda i studier som analyserar hur skatter och andra faktorer påverkar sannolikheten att starta eget (Bruce 2000). Eftersom valet att bli egenföretagare eller inte är ett diskret val skattas en probit skattningsmodell. Mer specifikt så används en random effekts probit modell för att mäta hur sannolikheten att bli egenföretagare påverkas av en rad variabler, däribland skatter, enligt följande modell¹⁰:

$$E_{i,t+1} = X_{i,t} \beta' + \gamma T_{i,t} + \mu_i + \tau_t + \varepsilon_{i,t},$$

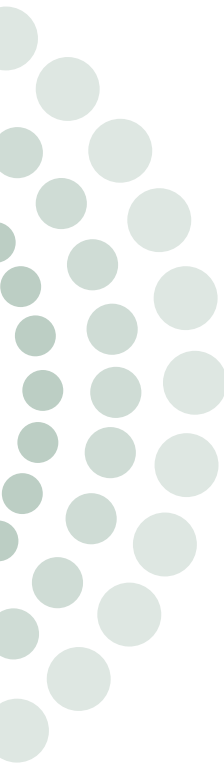
¹⁰ Alternativa modeller har även använts (t ex linjära sannolikhetsmodeller med och utan fixed effekts och logitmodeller) men utan att påverka resultaten nämnvärt. Random effekts probit modellen används fortsättningsvis eftersom det är kutym inom litteraturen att använda denna modell.

där $E_{i,t+1}$ är en binär variabel som är lika med ett om individen går från att ha varit anställd vid tidpunkt t till att bli egenföretagare vid tidpunkt $t+1$, och noll om individen är anställd båda perioderna. Således är värdet noll så länge en individ är anställd medan det är ett för en individ som blir egenföretagare¹¹. $X_{i,t}$ är en vektor som inkluderar en konstant och en rad exogena variabler som sannolikt påverkar selsättningsvalet, medan $T_{i,t}$ representerar skatten individen möter vid tidpunkt t . Feltermen inkluderar en individspecifik effekt, μ_i , som är konstant över tiden och slumpmässigt fördelad och kontrollerar för icke-observerbar heterogenitet mellan individer, en tidseffekt, τ_t , som är konstant för alla individer och slutligen en individ- och tidsspecifik felterm, ε_{it} , med ett förväntat värde på noll och en ändlig varians.

Jag studerar hur både genomsnitts- och marginals-katten påverkar benägenheten att bli egenföretagare¹². Genomsnittsskatten är intressant att studera eftersom den bestämmer nettoavkastningen av att vara egenföretagare och sannolikt påverkar det diskreta valet huruvida en individ väljer att bli egenföretagare eller inte. Marginals-katten däremot påverkar avkastningen på marginalen och således framgångsrikt egenföretagande. Även om tidigare studier ofta fokuserat på effekten av marginals-katten har de som analyserat båda ofta funnit att de har olika effekt (Robson 1998, Robson & Wren 1999 och Bruce 2000). Eftersom valet att bli egenföretagare eller inte i de flesta fall är ett långsiktigt beslut påverkas sannolikt valet att bli egenföretagare snarare av förväntade framtida skatter än av historisk eller nu gällande skattelagstiftning. Tyvärr är det problematiskt att uppskatta förväntade skatter och de skatter som används i analysen är därför baserade på historiska data (i enlighet med de flesta tidigare studier).

¹¹ Individer som är egenföretagare hela perioden eller går från att vara egenföretagare till att vara anställd exkluderas. Resultaten är dock inte känsliga för att dessa individer exkluderas. Se mer om selektionsproblem pga ett selekterat urval nedan.

¹² Både genomsnitts- och marginals-katten kan beräknas med hjälp av skattetabeller och den information som finns tillgänglig i LINDA.



Förutom skattesatserna inkluderar jag flera tids- och individspecifika kontrollvariabler som sannolikt påverkar sysselsättningsvalet. Till exempel inkluderas tillgång till eget kapital (förmögenhet) eftersom tillgång till kapital funnits vara en viktig förklaringsfaktor till att bli egenföretagare. Jag inkluderar beskattningsbar förmögenhet för att kontrollera för tillgång till startkapital. Idealiskt hade individens totala förmögenhet inkluderats och inte individens beskattningsbara förmögenhet. Sannolikt underskattar beskattningsbar förmögenhet verklig förmögenhet då den inte inkluderar alla typer av förmögenheter och bara förmögenhet över fribeloppet. Tyvärr är det svårt att mäta verklig förmögenhet och beskattningsbar förmögenhet är troligen en bättre approximation av förmögenhet än vad många tidigare studier använt sig av (vanligtvis kapitalinkomst).

Därutöver kontrollerar jag för en rad individspecifika variabler som tidigare funnits viktiga för valet att bli egenföretagare. Jag inkluderar ålder, och ålder i kvadrat, civiltillstånd (en dummyvariabel som är ett om individen är gift annars noll) och individens utbildningsnivå. Åldern kan ses som en proxy för riskaversion där äldre tenderar att vara mindre benägna att ta risker än yngre men i avtagande takt. Ålder förväntas därför ha en negativ inverkan på benägenheten att bli egenföretagare medan ålder i kvadrat förväntas ha en positiv inverkan. Ålder kan även förväntas ha en positiv påverkan på egenföretagandet om ålder alternativt tolkas som en proxy för erfarenhet. Att vara gift kan påverka benägenheten att bli egenföretagare både positivt och negativt. Ett positivt samband förväntas om en gift individ är mer benägen att ta risker eftersom han/hon har någon att poola sin risk med (makän/maken), och negativt om individen blir mindre riskbenägen som gift (eventuellt på grund av att ha en familj att ta hänsyn till). Utbildningsnivå är en variabel mellan 1 och 7, där en högre siffra reflekterar

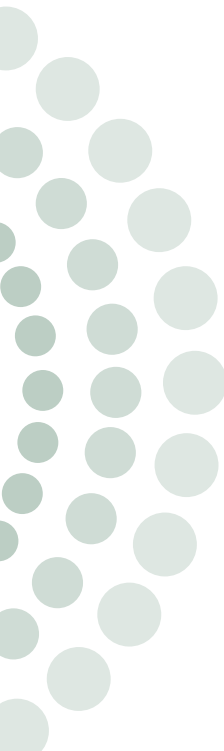
¹³ Mer specifikt så reflekterar 1 förgymnasial utbildning som är kortare än nio år, 2 förgymnasial utbildning på nio år eller motsvarande, 3 gymnasial utbildning (högst tvåårig), 4 gymnasial utbildning (längre än två år), 5 eftergymnasial utbildning (kortare än tre år), 6 eftergymnasial utbildning (3 år eller längre), 6 eftergymnasial utbildning (tre år eller längre) och 7 forskarutbildning.

en högre utbildningsnivå (1 reflekterar en förgymnasial utbildning på mindre än nio år och 7 avslutad forskarutbildning)¹³.

Jag inkluderar även individens arbetsinkomst två år tidigare för att kontrollera för det faktum att vissa individer blir "nödvändighetsentreprenörer" i brist på bättre alternativ, eller alternativt avstår från att bli egenföretagare för att alternativkostnaden av att bli egenföretagare är för hög (om man har hög och mindre osäker lön som anställd är alternativkostnaden högre). Enligt detta resonemang förväntar jag mig ett negativt samband mellan tidigare inkomst och sannolikheten att bli egenföretagare. Det omvända sambandet är också möjligt, till exempel kan man tänka sig att höginkomsttagare har större potential att lyckas som egenföretagare och därför är mer benägna att bli egenföretagare. Dessutom, som poängterats av Robson (1998), är det även viktigt att kontrollera för individens inkomst för att inte få ett missvisande samband mellan skatter och benägenheten att bli egenföretagare.

För att ytterligare avgöra om individer drivs att bli egenföretagare i brist på andra alternativ (push-faktorer) inkluderar jag två variabler; den ena är en dummyvariabel som indikerar om individen var arbetslös två år tidigare och den andra mäter mängden socialbidrag en individ erhöll två år tidigare. Om push-faktorer är viktiga förväntar jag mig att dessa båda variabler har en positiv inverkan på benägenheten att bli egenföretagare.

Ett problem med studier av skatter och egenföretagande är hur man ska kontrollera för potentiella endogenitetsproblem. En individs beslut huruvida han/hon ska bli egenföretagare kan påverkas av skatter (den effekt vi är intresserad av att mäta) men huruvida individen är egenföretagare eller inte påverkar individens skatt (en effekt vi inte vill mäta). För att kontrollera för detta endogenitetsproblem använder jag mig av en metod som är vanligt förekommande inom skatteforskningen och som förslagits av bland annat Cummins m fl (1994) och sedan använts av Carroll m fl (2000a, 2000b, 2001), Bruce (2000, 2002) och andra för att studera hur skatter påverkar egenföretagandet. Enligt detta tillvägagångssätt, beräknas en syntetisk skattesats för varje individ och tidsperiod genom att applicera skatteregler från år



t+1 på inkomster från t justerade för löneutveckling och inflation. Denna, syntetiska skattesats, isolerar effekten av den exogena förändringen i skattesatsen från beteendeförändringar och representerar således förändringen i skattelagstiftningen. Denna skattesats används som instrument när ekvation (1) skattas med instrumentvariabelteknik. Alternativt använder jag skattesatsen från tidigare tidsperioder som instrument vilket är vanligt förekommande instrument. Jag använder skattesatsen två år tidigare som instrument¹⁴. Att använda tidigare år som instrument för endogena variabler är i sin ordning så länge tidigare års värden är okorrelerade med feltermen samtidigt som de är korrelerade med det de instrumenterar för.

Eftersom jag skattar hur övergången från att ha varit anställd i en period till att bli egenföretagare i nästa påverkas av en rad faktorer, däribland skatter, måste de individer som inkluderas i urvalet tillhöra en av dessa båda kategorier. Eftersom de som är egenföretagare båda perioderna eller som går från att vara egenföretagare till att bli anställda inte inkluderas i urvalet har jag ett potentiellt urvalsproblem. Den individuella slumpmässiga feltermen som fångar upp icke-observerbara faktorer som påverkar benägenheten att bli egenföretagare kan vara korrelerad med valet att bli egenföretagare. Detta kan snedvrida resultatet och bör åtgärdas. Jag använder en metod som föreslagits av Orme (1997) och som använts av bland annat Bruce (2000) för att hantera detta problem som kallas initiala villkorsproblem.¹⁵ En kontrollvariabel, inverterad Mills kvot, inkluderas i skattningsmodellen för att åtgärda detta problem.

¹⁴ Skattens inverkan på sannolikheten att bli egenföretagare är inte känsligt för val av lagg.

¹⁵ Ormes (1997) procedur innebär att man omvandlar det initiala villkorsproblemet till ett mer hanterbart urvalsproblem. Det första steget i denna procedur innebär att en probitregression med en dummyvariabel som är lika med ett om individen initialt är anställd och noll om individen initialt är egenföretagare skattas med hjälp av en rad individkaraktäristiska variabler (såsom ålder, kön och län där individen är bosatt). I steg två erhålls en inverterad Mills kvot vilken inkluderas som kontrollvariabel i skattningsmodellen (ekvation (1)). För att denna procedur ska vara lämplig måste individer som var egenföretagare det första året, 1985, exkluderas vilket innebär att urvalet initialt består av anställda individer som antingen fortsätter att vara anställda, blir egenföretagare eller lämnar yrkeslivet. Inkluderas även de som initialt är egenföretagare förändras dock inte resultaten.

3.1.1 Resultat

Tabell 5 redovisar resultaten från skattningarna när hänsyn inte tas till att skatterna kan vara endogena. I kolumnerna Ia och Ib inkluderas bara skatter och beskattningsbar förmögenhet, i kolumnerna IIa och IIb övriga kontrollvariabler och i kolumnerna IIIa och IIIb även den inverterade Mills kvoten. I de tre första kolumnerna, benämnda Ia, IIa, IIIa, presenteras genomsnittsskattens effekt på benägenheten att bli egenföretagare medan de tre sista kolumnerna, benämnda Ib, IIb, IIIb, presenterar effekten av marginalskatten.

Genomsnittsskatten påverkar benägenheten att bli egenföretagare negativt och är statistiskt signifikant i samtliga specifikationer. I enlighet med tidigare studier är tillgången till kapital (förmögenhet) en viktig faktor för att starta eget. Koefficienten för beskattningsbar förmögenhet är positiv och statistiskt signifikant i samtliga specifikationer. Ålder däremot påverkar benägenheten att bli egenföretagare negativt men i avtagande takt som förväntat. Att vara gift har en positiv och signifikant inverkan på att bli egenföretagare. I enlighet med tidigare studier (Blanchflower & Shadforth 2007), har däremot utbildning en svagt negativ effekt på benägenheten att bli egenföretagare (men endast statistiskt signifikant i kolumn IIa). Att tidigare ha varit arbetslös har en positiv inverkan på benägenheten att bli egenföretagare liksom mängden socialbidrag som individen erhöll två år tidigare (dock ej signifikant). Detta ger stöd åt hypotesen att individer blir egenföretagare i brist på andra alternativ, så kallade "nödvändighetsentreprenörer". Effekten av tidigare arbetsinkomst är däremot negativ och statistiskt signifikant vilket tyder på att om alternativkostnaden av att bli egenföretagare är hög är individer mindre benägna att bli egenföretagare¹⁶.

¹⁶ Att den inverterade Mills kvoten är statistiskt signifikant men inte påverkar resultaten är i enlighet med resultat från Bruce (2000). Han drar därför slutsatsen att bristen i många tidigare studier att inte kontrollera för urvalsproblem, inte är så allvarlig.

Slutligen är den inverterade Mills kvoten statistiskt signifikant vilket indikerar att det är viktigt att kontrollera för de snedvridningar som kan uppkomma på grund av urvalsproblem, dock påverkar inte inkluderingen av denna variabel effekten som genomsnittsskatten har på benägenheten att bli egenföretagare. Ett stort antal observationer går dock förlorade vid skattningen av den inverterade Mills kvoten vilket reducerar antalet observationer i kolumn IIIa.

Den negativa effekt som genomsnittsskatten har på benägenheten att bli egenföretagare verkar vara robust i de olika specifikationerna i tabell 5. Storleksordningen på genomsnittsskattens inverkan på denna benägenhet är dock liten.

Tabell 5. Probit skattning av sannolikheten att bli egenföretagare.

| | Ia | Ila | IIla | Ib | IIb | IIIb |
|------------------------------------|--|--|---|--|--|---|
| Genomsnittsskatt | -0.042 (0.0010)*** | -0.046 (0.001)*** | -0.073 (0.006)*** | | | |
| Marginalskatt | | | | -0.029 (0.0007)*** | -0.027 (0.0010)*** | -0.032 (0.0017)*** |
| Beskattningsbar förmögenhet | 6.08 10 ⁻⁶ (6.84 10 ⁻⁷)*** | 5.88 10 ⁻⁶ (6.95 10 ⁻⁷)*** | 1.12 10 ⁻⁵ (3.18 10 ⁻⁶)*** | 6.29 10 ⁻⁶ (6.73 10 ⁻⁷)*** | 5.78 10 ⁻⁶ (6.87 10 ⁻⁷)*** | 1.24 10 ⁻⁵ (2.86 10 ⁻⁶)*** |
| Ålder | | -0.026 (0.006)*** | -0.05 (0.012)*** | | -0.02 (0.007)*** | -0.04 (0.011)*** |
| Ålder i kvadrat | | 3.12 10 ⁻⁴ (6.60 10 ⁻⁵)*** | 4.41 10 ⁻⁴ (1.40 10 ⁻⁴)*** | | 2.35 10 ⁻⁴ (6.54 10 ⁻⁵)*** | 3.52 10 ⁻⁴ (1.37 10 ⁻⁴)*** |
| Gift | | 0.05 (0.015)*** | 0.05 (0.026)** | | 0.05 (0.015)*** | 0.06 (0.025)*** |
| Utbildning | | -0.019 (0.005)*** | -0.001 (0.009) | | -0.005 (0.005) | 0.007 (0.008) |
| Arbetslös två år tidigare | | | 0.21 (0.124)* | | | 0.21 (0.12)** |
| Mängd socialbidrag två år tidigare | | | 4.48 10 ⁻⁵ (4.93 10 ⁻⁵) | | | -4.25 10 ⁻⁵ (4.95 10 ⁻⁵) |
| Tidigare arbetsinkomst | | | -6.74 10 ⁻⁵ (2.23 10 ⁻⁵)*** | | | -8.21 10 ⁻⁵ (2.12 10 ⁻⁵)*** |
| Inverterad Mills kvot | | | -7.22 (0.714)*** | | | -7.54 (0.675)*** |

| | | | | | | |
|---|---------------------|---------------------|--------------------|---------------------|---------------------|--------------------|
| Konstant | -1.73 (0.045)*** | -0.91 (0.122)*** | 8.08 (0.825)*** | -1.99 (0.035)*** | -1.69 (0.117)*** | 6.72 (0.736)*** |
| N | 1,035,454 | 729,941 | 257,420 | 1,040,573 | 732,180 | 259,472 |
| Wald ch2 | 2260.11 | 1737.54 | 296.98 | 1820.32 | 851.87 | 567.35 |
| Pro > chi2 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| Siffror inom parentes visar robusta standardfel (klustrade på individnivå). Signifikant vid 10 procent signifikansnivå, ** signifikant vid 5 procent signifikansnivå, *** signifikant vid 1 procent signifikansnivå Inkluderar även årsummys och individspecifika effekter. | | | | | | |

Även marginalskatten har en negativ och statistiskt signifikant inverkan på benägenheten att bli egenföretagare. Detta samband är också robust. Marginalskattens inverkan på benägenheten att bli egenföretagare är av en något lägre magnitud än genomsnittsskattens. För övrigt är resultaten snarlika de för genomsnittsskatten. Tillgång till startkapital (förmögenhet) är starkt signifikant på samma sätt som tidigare. Likaså har åldern en negativ inverkan och ålder i kvadrat en positiv inverkan på sannolikheten att bli egenföretagare, och att vara gift har en positiv och signifikant effekt. Utbildningsnivån påverkar benägenheten att starta eget negativt när den inverterade Mills kvoten inte inkluderas, men positivt när den inkluderas, effekten är dock insignifikant i båda fallen. Att vara arbetslös har en positiv och statistiskt signifikant inverkan precis som tidigare. Mängden socialbidrag, däremot, har här en negativ men insignifikant effekt på benägenheten att bli egenföretagare. Den inverterade Mills kvoten är återigen statistiskt signifikant, men har inte heller här någon inverkan på hur marginalskatten påverkar benägenheten att bli egenföretagare. Tabell 6 rapporterar resultaten från skattningarna när skatternas endogenitetsproblem behandlas. Två olika instrument används; dels den syntetiska skattesatsen för genomsnitts- och marginalskatten, dels genomsnitts- och marginalskatten laggade två år bakåt i tiden¹⁷. I de första kolumnerna för de två skatterna (Ia och Ib) inkluderas inte den inverterade Mills kvoten.

¹⁷ Första stegs regressionen visar att instrumenten är starkt signifikanta och något starkare för det syntetiska än för det laggade skatteinstrumenten.

Koefficienterna för både genomsnitts- och marginalskatten är negativa och statistiskt signifikanta i samtliga specifikationer. Resultaten för övrigt är snarlika de från tabell 5. Förmögenhet påverkar sannolikheten att bli egenföretagare positivt och är statistiskt signifikant. Åldern har en negativ men avtagande inverkan på sannolikheten att bli egenföretagare, och att vara gift har en positiv inverkan på samma sannolikhet. Resultaten för utbildningsvariabeln är mer instabila och effekten är i de flesta specifikationer negativ om än insignifikant. Att ha varit arbetslös påverkar sannolikheten att bli egenföretagare positivt. Även mängden socialbidrag tenderar att ha en positiv inverkan även om detta resultat är mindre robust och ofta insignifikant. Som tidigare tenderar tidigare arbetsinkomst att negativt influera sannolikheten att bli egenföretagare. Återigen är den inverterade Mills kvoten statistiskt signifikant, men har ingen inverkan på skatternas effekt på sannolikheten att bli egenföretagare.

Tabell 6. Instrument probit skattning av sannolikheten att bli egenföretagare.

| | Ia Synt skatt | Ila Synt skatt | Illa Laggad skatt | Ib Synt skatt | Ilb Synt skatt | IIIb Laggad skatt |
|-----------------------------|--|--|--|--|--|--|
| Genomsnittsskatt | -0.022 (0.0026)*** | -0.017 (0.0053)*** | -0.036 (0.0029)*** | | | |
| Marginalskatt | | | | -0.0076 (0.0011)*** | -0.011 (0.0023)*** | -0.030 (0.0048)*** |
| Beskattningsbar förmögenhet | 5.44 10 ⁻⁶ (9.94 10 ⁻⁷)*** | 7.91 10 ⁻⁶ (2.42 10 ⁻⁶)*** | 1.10 10 ⁻⁵ (3.32 10 ⁻⁶)*** | 6.42 10 ⁻⁶ (1.24 10 ⁻⁶)*** | 8.25 10 ⁻⁶ (2.06 10 ⁻⁶)*** | 1.07 10 ⁻⁵ (2.67 10 ⁻⁶)*** |
| Ålder | -0.026 (0.0047)*** | -0.046 (0.010)*** | -0.049 (0.012)*** | -0.023 (0.005)*** | -0.39 (0.010)*** | -0.04 (0.011)*** |
| Ålder i kvadrat | 3.23 10 ⁻⁴ (5.54 10 ⁻⁵)*** | 4.23 10 ⁻⁴ (1.26 10 ⁻⁴)*** | 4.44 10 ⁻⁴ (1.44 10 ⁻⁴)*** | 2.28 10 ⁻⁴ (5.43 10 ⁻⁵)*** | 3.36 10 ⁻⁴ (1.22 10 ⁻⁴)*** | 3.07 10 ⁻⁴ (1.39 10 ⁻⁴)** |
| Gift | 0.027 (0.0123)** | 0.028 (0.020) | 0.035 (0.023)*** | 0.03 (0.012)** | 0.04 (0.020)* | 0.05 (0.022)** |
| Utbildning | -0.0066 (0.0041) | -0.014 (0.007)** | -0.006 (0.008) | -0.006 (0.004) | -0.008 (0.007) | 0.008 (0.008) |
| Arbetslös två år tidigare | 0.103 (0.020)*** | 0.45 (0.099)*** | 0.16 (0.11)*** | 0.09 (0.020)*** | 0.227 (0.095)*** | 0.18 (0.104)* |

| | | | | | | |
|------------------------------------|--|---|---|--|--|--|
| Mängd socialbidrag två år tidigare | 1.33 10 ⁻⁶ (2.95 10 ⁻⁷)*** | 6.22 10 ⁻³ (0.021) | 5.85 10 ⁻⁵ (4.73 10 ⁻⁵) | 1.24 10 ⁻⁶ (2.95 10 ⁻⁷)*** | -5.49 10 ⁻⁵ (4.62 10 ⁻⁵) | -4.40 10 ⁻⁵ (5.07 10 ⁻⁵) |
| Tidigare arbetsinkomst | -1.05 10 ⁻⁵ (6.42 10 ⁻⁶)* | -4.66 10 ⁻⁵ (2.46 10 ⁻⁵)*** | -1.18 10 ⁻⁴ (4.66 10 ⁻⁵)*** | -2.18 10 ⁻⁵ (1.22 10 ⁻⁵)* | -5.87 10 ⁻⁵ (2.55 10 ⁻⁵)** | -5.93 10 ⁻⁵ (4.31 10 ⁻⁵) |
| Inverterad Mills kvot | | -4.26 (0.566)*** | -5.48 (0.638)*** | | -4.99 (0.530)*** | -6.58 (0.597)*** |
| Konstant | -1.29 (0.118)*** | 3.34 (0.640)*** | 5.29 (0.867)*** | -1.80 (0.097)*** | 3.83 (0.585)*** | 5.89 (0.597)*** |
| N | 855,575 | 301,743 | 255,881 | 860,140 | 305,083 | 259,472 |
| Wald chi2 | 385.28 | 147.68 | 176.19 | 423.07 | 209.68 | 282.88 |
| Prob>chi2 | 0.0000 | 0.0000 | 0.0000 | 0.0000 | 0.0000 | 0.0000 |

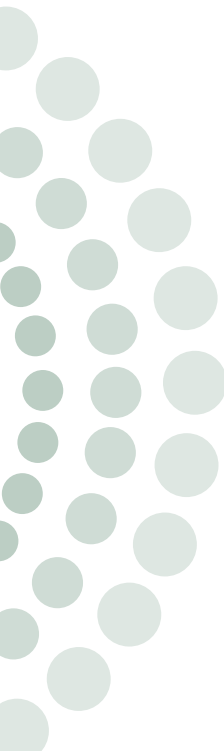
Siffror inom parentes visar robusta standardfel (klustrade på individnivå).
Signifikant vid 10 procent signifikansnivå, ** signifikant vid 5 procent signifikansnivå, *** signifikant vid 1 procent signifikansnivå.
Inkluderar även årsummys och individspecifika effekter.

3.1.2 Diskussion och känslighetsanalys

Resultaten ovan visar på ett negativt samband mellan både genomsnitts- och marginalsatser och benägenheten att bli egenföretagare. Resultaten är okänsliga både för alternativa skattningsmodeller, inkluderade variabler och hur egenföretagande mäts¹⁸. I appendix presenteras resultaten från OLS skattningar med fixa effekter.

Eftersom det inte är helt uppenbart hur egenföretagande ska definieras väljer jag att alternativt definiera egenföretagare som individer med positiv näringsverksamhetsinkomst (istället för de som erhåller minst 50 procent av sin arbetsinkomst från näringsverksamhet). Att använda denna definition

¹⁸ Det negativa sambandet mellan skatter och benägenheten att bli egenföretagare återfinns i linjära sannolikhetsmodeller med både "fixed" och "random" effekter och utan individspecifika effekter. Sambandet existerar även i logitskattningsmodeller. Resultatet är inte heller känsligt för val av andra förklarande variabler.



på egenföretagare påverkar dock inte det negativa sambandet mellan genomsnitts- och marginalsatser och sannolikheten att bli egenföretagare.

Det här påvisade negativa sambandet mellan skatter och benägenheten att bli egenföretagare står i stark kontrast mot resultat från många tidigare studier baserade på amerikanska förhållanden. Detta är egentligen inte överraskande då den svenska och amerikanska skattestrukturen skiljer sig på flera viktiga punkter. Som redan nämnts uppmuntrar det amerikanska skattesystemet till risktagande vilket det svenska skattesystemet inte gör i lika stor utsträckning. Höjs inkomstskatten men bolagsskatten lämnas oförändrad i USA är det mer fördelaktigt rent skattemässigt att bli egenföretagare och därför är det inte förvånande att benägenheten att bli egenföretagare ökar. I Sverige däremot leder inte en ökning av inkomstskatten till att det blir relativt sett blir mer fördelaktigt att bli egenföretagare eftersom anställda och egenföretagare beskattas likformigt. Att det verkar finnas ett negativt samband mellan skatter och egenföretagande i Sverige tyder på att höga skatter utgör ett hinder för individer att bli egenföretagare. Att det finns ett positivt samband i USA tyder däremot inte på att högre skatter på egenföretagande leder till en lägre sannolikhet att bli egenföretagare, utan att en höjning av inkomstskatten gör det mer attraktivt ur ett skattehänseende att vara egenföretagare jämfört med att vara anställd.

Man kan däremot argumentera att de höga skatterna i Sverige även här gör det mer attraktivt att bli egenföretagare för att på så sätt ha större utrymme att laborera med storleken på den beskattningsbara inkomsten (genom legal och illegal skatteplanering). Det är kanske rimligt att förvänta sig att individer som drivs att bli egenföretagare för att undgå skatt i större utsträckning gör det som en bisyssla vid sidan om sin anställning. Till exempel kan man tänka sig att en individ driver en egen firma vid sidan av sin anställning för att på så sätt ha större utrymme att minska sin skattebörda och därmed öka nettoavkastningen från sitt arbete. Det kan därför vara intressant att studera om de som är egenföretagare vid sidan av sin anställning påverkas an-

norlunda av skatter än de som driver företag som sin huvudsyssla. För att analysera detta studerar jag hur skatterna påverkar sannolikheten att bli egenföretagare som bisyssla. Jag tittar således på dem som har en positiv inkomst från näringsverksamhet men där denna inkomst är lägre än inkomsten från anställning. I mitt urval uppfyller drygt 3 procent av alla i yrkesverksam ålder dessa kriterier.

Resultaten från dessa skattningar presenteras i kolumn Ia och Ib i tabell 7. I första kolumnen (Ia) presenteras resultaten för genomsnittsskatten och i kolumn Ib resultaten för marginalskatten. Som tidigare används den syntetiska skattesatsen som instrument men den inverterade Mills kvoten inkluderas inte eftersom det inte påverkar resultatet men reducerar antalet observationer. Till skillnad från tidigare där skatten hade en negativ inverkan på sannolikheten att bli egenföretagare påverkas sannolikheten att bli egenföretagare som bisyssla positivt av både genomsnitts- och marginalskatten. En höjning av skatten ökar därmed sannolikheten att individer blir egenföretagare som bisyssla och ger stöd för hypotesen att dessa individer i större utsträckning drivs att bli egenföretagare för att minska sin skattebörda. Skattens magnitud på sannolikheten att bli egenföretagare är fortfarande liten, men har en diametralt motsatt effekt på benägenheten att bli egenföretagare jämfört med resultatet i tabell 6. Som tidigare är även tillgång till förmögenhet viktigt. Det är intressant att notera att åldern nu har en positiv men avtagande inverkan på sannolikheten att bli egenföretagare och att utbildningsnivån nu har en signifikant positiv inverkan på samma sannolikhet. Att ha varit arbetslös påverkar sannolikheten att bli egenföretagare som bisyssla positivt medan mängden socialbidrag har en klar negativ och statistiskt signifikant inverkan på benägenheten att bli egenföretagare som bisyssla. Resultaten från dessa skattningar indikerar således att inkomstskatter kan ha olika effekter på benägenheten att bli egenföretagare på heltid och som bisyssla.

Eftersom andelen egenföretagare är lägre bland kvinnor och det verkar finnas en ambition att öka andelen kvinnor som är egenföretagare kan det vara intressant att studera om det föreligger skillnader mellan kvinnors och mäns benägenhet att bli egenföretagare. Jag skattar

därför ekvation (1) separat för män och kvinnor. Resultaten från dessa skattningar rapporteras i kolumnerna II och III i tabell 7. Resultatet visar att det inte verkar förekomma viktiga skillnader mellan män och kvinnor vad gäller inkomstskatternas inverkan på benägenheten att bli egenföretagare. De övriga förklaringsfaktorerna påverkar inte heller benägenheten olika för män respektive kvinnor. Det enda skillnaden är att tidigare arbetsinkomst påverkar mäns benägenhet att bli egenföretagare negativt och statistiskt signifikant men har en insignifikant inverkan på kvinnors benägenhet att bli egenföretagare.

Tabell 7. Känslighetsanalys baserad på instrument probit skattningar av sannolikheten att bli egenföretagare.

| | Företagare som bisyssla | Företagare som bisyssla | Män | Kvinnor | Män | Kvinnor |
|---------------------------------------|---|---|--|--|---|--|
| | Ia | Ib | IIa | IIIa | IIb | IIIb |
| Genomsnittsskatt | 0.008 (0.002)*** | | -0.028 (0.003)*** | -0.029 (0.005)* | | |
| Marginalskatt | | 0.0014 (0.0006)** | | | -0.016 (0.001)*** | -0.006 (0.003)*** |
| Beskattningsbar förmögenhet | 6.82 10 ⁻⁶ (8.97 10 ⁻⁷)*** | 6.62 10 ⁻⁶ (8.79 10 ⁻⁷)*** | 6.85 10 ⁻⁶ (1.05 10 ⁻⁶)*** | 1.02 10 ⁻⁵ (2.01 10 ⁻⁶)*** | 7.19 10 ⁻⁶ (1.03 10 ⁻⁶)*** | 1.08 10 ⁻⁵ (2.19 10 ⁻⁶)*** |
| Ålder | 0.025 (0.0034)*** | 0.025 (0.0034)*** | -0.019 (0.058)*** | -0.033 (0.008)*** | -0.011 (0.0057)** | -0.030 (0.079)*** |
| Ålder i kvadrat | -2.53 10 ⁻⁴ (4.08 10 ⁻⁵)*** | -2.60 10 ⁻⁴ (4.06 10 ⁻⁵)*** | 2.57 10 ⁻⁴ (6.88 10 ⁻⁵)*** | 3.83 10 ⁻⁴ (9.52 10 ⁻⁵)*** | 1.77 10 ⁻⁴ (6.75 10 ⁻⁴)*** | 3.50 10 ⁻⁴ (9.35 10 ⁻⁵)*** |
| Gift | 0.083 (0.0092)*** | 0.086 (0.091)*** | 0.034 (0.016)** | 0.065 (0.021)*** | 0.046 (0.016)*** | 0.073 (0.021)*** |
| Utbildning | 0.032 (0.003)*** | 0.033 (0.003)*** | 0.001 (0.005) | 0.008 (0.007) | 0.013 (0.005)*** | 0.009 (0.007) |
| Arbetslös två år tidigare | 0.081 (0.017)*** | 0.084 (0.017)*** | 0.128 (0.027)*** | 0.064 (0.032)** | 0.081 (0.026)*** | 0.054 (0.032)* |
| Mängd socialbidrag två år tidigare | -0.067 (0.009)*** | -0.070 (0.009)*** | 1.21 10 ⁻⁶ (3.81 10 ⁻⁷)*** | 1.53 10 ⁻⁶ (4.69 10 ⁻⁷)*** | 9.79 10 ⁻⁷ (3.81 10 ⁻⁷)*** | 1.48 10 ⁻⁶ (4.69 10 ⁻⁷)*** |
| Tidigare arbetsinkomst | -1.23 10 ⁻⁵ (5.31 10 ⁻⁶)** | -5.59 10 ⁻⁶ (3.60 10 ⁻⁶) | -3.46 10 ⁻⁵ (1.46 10 ⁻⁵)** | -3.13 10 ⁻⁶ (2.10 10 ⁻⁵) | -4.30 10 ⁻⁵ (1.50 10 ⁻⁵)*** | -2.00 10 ⁻⁵ (3.20 10 ⁻⁵) |

| | | | | | | |
|-----------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|--------------------|---------------------|
| Konstant | -3.21 (0.085)*** | -3.02 (0.071)*** | -1.17 (0.139)*** | -1.10 (0.246)*** | -1.59 (0.120)** | -1.94 (0.180)*** |
| N | 859,981 | 864,978 | 430,753 | 424,822 | 433,055 | 427,085 |
| Wald chi2 | 2243.15 | 2310.79 | 433.36 | 156.47 | 613.17 | 137.25 |
| Prob>chi2 | 0.0000 | 0.0000 | 0.0000 | 0.0000 | 0.0000 | 0.0000 |

Siffror inom parantes visar robusta standardfel (klustrade på individnivå).
Signifikant vid 10 procent signifikansnivå, ** signifikant vid 5 procent signifikansnivå, *** signifikant vid 1 procent signifikansnivå
Inkluderar även årsummys och individspecifika effekter.

En annan intressant fråga att studera är huruvida mer innovativa egenföretagare är mer känsliga för skatter än mindre innovativa egenföretagare. Gentry & Hubbard (2004) belyser denna fråga i en studie men finner inget starkt stöd för att så skulle vara fallet baserat på amerikanska data. Hur man ska definiera och mäta innovativa egenföretagare är inte självklart. Gentry & Hubbard använder bland annat utbildning som en proxy, och antar att högutbildade egenföretagare är mer innovativa än lågutbildade egenföretagare. För att få en indikation om högutbildade (som eventuellt är korrelerat med att vara innovativ) påverkas i större utsträckning av skatter än lågutbildade delar jag in mitt urval i två grupper beroende på utbildningsnivå. De som har en eftergymnasial utbildning antas vara högutbildade och de som saknar eftergymnasial utbildning antas vara lågutbildade.

Resultaten från dessa skattningar presenteras i tabell 8. Som framgår av tabellen påverkas både genomsnitts- och marginalskatteerna hög- och lågutbildades benägenhet att starta eget negativt. Skattens effekt är dock något större för högutbildade än lågutbildade (i synnerhet för marginalskatte), även om storleksordningen fortfarande är liten. Det föreligger vissa olikheter när det gäller hur de andra förklarande variablerna påverkar benägenheten att bli egenföretagare. Åldern verkar exempelvis inte spela någon roll för de högutbildades sannolikhet att starta eget men har en negativ inverkan på de lågutbildades sannolikhet. Likaså påverkar äktenskapet de lågutbildades benägenhet att bli egenföretagare positivt men negativt (dock inte statistiskt signifikant) för högutbildade. Även om utbildning är statistiskt insignifikant

i samtliga specifikationer påverkar utbildningen de lågutbildades benägenhet att bli egenföretagare positivt medan påverkan är negativ för de högutbildade. Slutligen kan det vara värt att notera att tidigare arbetsinkomst har en negativ och statistiskt signifikant inverkan på de högutbildades sannolikhet att bli egenföretagare.

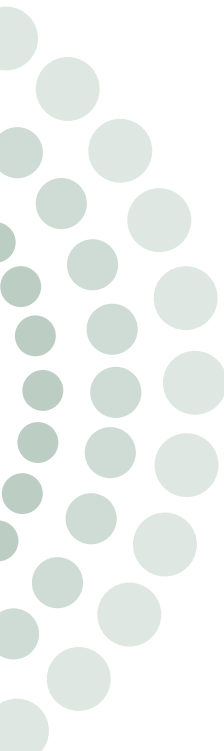
Resultaten från tidigare skattningar tyder på att både genomsnitts- och marginalskatten påverkar sannolikheten att bli egenföretagare negativt och ger intryck av att de verkar vara ungefär lika betydelsefulla. Bruce (2000), som också studerade både genomsnitts- och marginalskatter, fann dock att marginalskatten var viktigare för beslutet att bli egenföretagare än genomsnittsskatten. För att studera om samma samband även gäller i Sverige skattar jag en modell som inkluderar både genomsnitts- och marginalskattesatser. Resultaten från denna skattning, som presenteras i tabell 8, tyder dock på att genomsnittsskatten är av större betydelse än marginalskatten då marginalskatten har en insignifikant effekt på benägenheten att bli egenföretagare när båda skatterna inkluderas.

Tabell 8. Känslighetsanalys baserad på instrument probit skattningar av sannolikheten att bli egenföretagare.

| | Hög- utbildade | Låg- utbildade | Hög- utbildade | Låg- utbildade | Marginal- och genom- snittsskatt | Efter 1991 | Efter 1991 |
|-----------------------------|--|--|--|--|--|--|--|
| Genomsnittsskatt | -0.014 (0.004)*** | -0.028 (0.035)*** | | | -0.021 (0.004)*** | -0.022 (0.028)*** | |
| Marginalskatt | | | -0.007 (0.001)*** | -0.081 (0.0014)*** | -0.0003 (0.0014) | | -0.006 (0.0012)*** |
| Beskattningsbar förmögenhet | 4.71 10 ⁻⁶ (1.04 10 ⁻⁶)*** | 7.17 10 ⁻⁶ (1.76 10 ⁻⁶)*** | 5.24 10 ⁻⁶ (1.22 10 ⁻⁶)*** | 7.76 10 ⁻⁶ (1.88 10 ⁻⁶)*** | 5.44 10 ⁻⁶ (1.09 10 ⁻⁶)*** | 5.37 10 ⁻⁶ (1.01 10 ⁻⁶)*** | 6.57 10 ⁻⁶ (1.34 10 ⁻⁶)*** |
| Ålder | -0.015 (0.010) | -0.027 (0.005)*** | -0.013 (0.010) | -0.021 (0.005)*** | -0.03 (0.005)*** | -0.027 (0.005)*** | -0.024 (0.005)*** |
| Ålder i kvadrat | 2.63 10 ⁻⁴ (1.14 10 ⁻⁵)** | 3.13 10 ⁻⁴ (6.38 10 ⁻⁴)*** | 2.46 10 ⁻⁴ (1.12 10 ⁻⁴)** | 2.50 10 ⁻⁴ (6.21 10 ⁻⁵)*** | 3.33 10 ⁻⁴ (5.53 10 ⁻⁵)*** | 3.33 10 ⁻⁴ (6.22 10 ⁻⁴)*** | 3.00 10 ⁻⁴ (0.013)*** |

| | | | | | | | |
|--|--|---|---|---|---|---|---|
| Gift | -0.033 (0.024) | 0.049 (0.014)*** | -0.038 (0.024) | 0.049 (0.014)*** | 0.026 (0.012)** | 0.032 (0.013)** | 0.033 (0.013)*** |
| Utbildning | -0.005 (0.022) | 0.009 (0.008) | -0.015 (0.043) | 0.010 (0.008) | -0.006 (0.004) | -0.004 (0.004) | -0.005 (0.004) |
| Arbetslös två år tidigare | 0.202 (0.040)*** | 0.080 (0.023)*** | 0.194 (0.041)*** | 0.070 (0.022)*** | 0.119 (0.019)*** | 0.100 (0.020)*** | 0.092 (0.020)*** |
| Mängd social- bidrag två år tidigare | 2.3723 10 ⁶ (5.71 10 ⁻⁷)*** | 1.02 10 ⁻⁶ (3.44 10 ⁻⁷)*** | 2.23 10 ⁻⁶ (5.75 10 ⁻⁷)*** | 1.39 10 ⁻⁶ (3.00 10 ⁻⁷)*** | 1.54 10 ⁻⁶ (2.64 10 ⁻⁷)*** | 1.38 10 ⁻⁶ (2.95 10 ⁻⁷)*** | 1.30 10 ⁻⁶ (2.94 10 ⁻⁷)*** |
| Tidigare arbetsinkomst | -1.20 10 ⁻⁵ (6.19 10 ⁻⁶)* | -8.66 10 ⁻⁶ (1.42 10 ⁻⁵) | -1.70 10 ⁻⁵ (8.38 10 ⁻⁶)** | -2.38 10 ⁻⁵ (2.11 10 ⁻⁵) | -9.93 10 ⁻⁶ (7.09 10 ⁻⁶) | -1.01 10 ⁻⁵ (6.59 10 ⁻⁶) | -2.40 10 ⁻⁵ (1.41 10 ⁻⁵)* |
| Konstant | -1.93 (0.250)*** | -1.13 (0.143)*** | -2.18 (0.22)*** | -1.83 (0.109)*** | 6.99 (0.829)*** | -1.36 (0.133)*** | -1.88 (0.108)*** |
| N | 246,708 | 608,837 | 248,043 | 612,067 | 854,765 | 688,987 | 691,189 |
| Wald chi2 | 211.03 | 243.31 | 229.35 | 213.84 | 362.33 | 302.44 | 321.02 |
| Prob>chi2 | 0.0000 | 0.0000 | 0.0000 | 0.0000 | 0.0000 | 0.0000 | 0.0000 |
| Siffror inom parantes visar robusta standardfel (klustrade på individnivå). Signifikant vid 10 procent signifikansnivå, ** signifikant vid 5 procent signifikansnivå, *** signifikant vid 1 procent signifikansnivå. Inkluderar även årsdummys och individspecifika effekter. | | | | | | | |

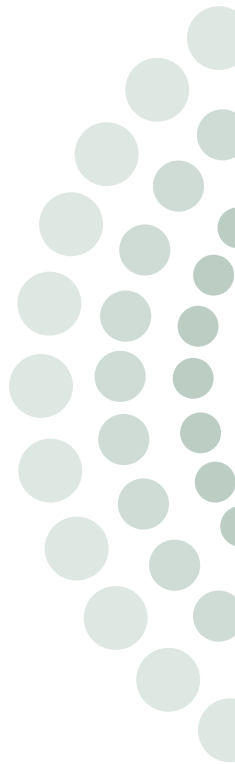
Jag argumenterade tidigare för att en studie baserad på svenska förhållanden var mer lämpad för att analysera hur skatter på egenföretagande påverkar sannolikheten att bli egenföretagare än studier baserade på amerikanska förhållanden eftersom egenföretagare och anställda skattas mer likformigt i Sverige jämfört med USA. Studien här baserar sig på data från 1985 till 2000. Innan skattereformen 1990/91 beskattades egenföretagare och anställda inte lika likformigt såsom det i dag eftersträvas på grund av stora avdragsmöjligheter. Även om egenföretagare och anställda formellt beskattades likformigt var avdragsmöjligheterna för egenföretagare mycket generösa innan skattereformen, vilket gjorde den effektiva beskattningen av egenföretagare lägre. I och med skattereformen, vars huvudsyfte just var att utforma ett likformigt skattesystem, ökade likformigheten i beskattningen mellan anställda och egenföretagare. Jag begränsar därför mitt urval till att endast inkludera åren efter



skattereformen i en känslighetsanalys. Detta påverkar inte tidigare resultat. Både genomsnitts- och marginalskatten har en negativ och statistiskt signifikant inverkan på benägenheten att bli egenföretagare.

Att basera en svensk studie på data från krisåren som åtföljde den stora skattereformen 1990/91 är potentiellt problematiskt eftersom benägenheten att bli egenföretagare sannolikt påverkades av krisen. Även om tidsdummies inkluderas i analysen är det rimligt att förvänta sig att krisen påverkade individer i olika utsträckning. I en sista känslighetsanalys exkluderar jag därför åren 1992 till och med 1996. Det negativa sambandet mellan både genomsnitts- och marginalskatter påverkas dock inte av att krisåren exkluderas (resultat visas inte). Koefficienten är $-0,024$ och $-0,008$ för genomsnitts- respektive marginalskatten med motsvarande standardfel på $0,0073$ och $0,0012$ ²⁰. Övriga resultat är även de oförändrade.

²⁰ Det negativa sambandet mellan skatter och benägenheten att bli egenföretagare återfinns i linjära sannolikhetsmodeller med både "fixed" och "random" effekter och utan individspecifika effekter. Sambandet existerar även i logitkattningsmodeller. Resultatet är inte heller känsligt för val av andra förklarande variabler.



4 Sammanfattning och policyrekommendationer

Globaliseringsprocessen och den tekniska utvecklingen ställer nya krav på ekonomin och företagsdynamiken. I takt med att stora och etablerade företag i allt större utsträckning konkurreras ut, blir uppköpta eller lokaliseras sig utomlands blir det allt viktigare att nya företag skapas. Den tekniska utvecklingen innebär även att stordriftsfördelar och storföretag förlorat sina konkurrensfördelar gentemot mindre företag som lättare anpassar sig till nya förhållanden. För att inte halka efter i utvecklingen krävs det därför ett ökat entreprenörskap och att nya företag skapas. Detta har uppmärksammats av många, både i Sverige och inom EU. Inom EU vill exempelvis beslutsfattare uppmuntra entreprenörskap för att trygga välfärden inom unionen. Målet är att EU ska ha den största andelen entreprenörer i världen.

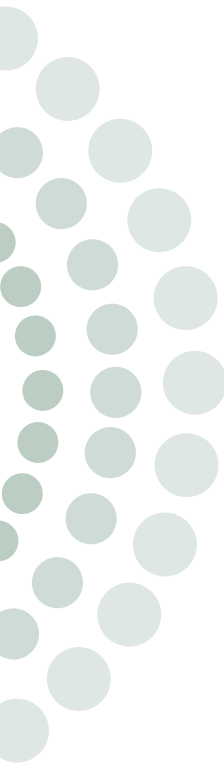
En aspekt som ofta diskuteras i sammanhanget är hur skatterna kan utformas för att uppmuntra entreprenörskap och nyföretagande. Innan man ger sig i kast med att utforma skattepolitiken bör man dock först grundligt analysera hur skatter påverkar entreprenörskap och nyföretagande. Denna rapport har haft för avsikt att dels sammanställa vad vi vet om hur inkomstskatter påverkar nyföretagande utifrån tidigare genomförda studier och att dels presentera resultat om sambandet mellan inkomstskatter och nyföretagande baserat på svenska förhållanden och statistik.

Existerande litteratur har nästan uteslutande analyserat hur inkomstskatterna i det amerikanska skattesystemet påverkar nyföretagande och tenderat att finna ett positivt samband mellan skatter och nyföretagande, det vill säga att sannolikheten att bli egenföretagare ökar med skatten. Detta samband kan vid första anblicken tyckas vara motsägelsefullt men är fullt logiskt med tanke på hur det amerikanska skattesystemet är konstruerat. I USA har man stora möjligheter att påverka sin skatt som egenföretagare genom att välja organisationsform ex post (d v s efter det att man vet om företaget gick med vinst eller förlust). Driver man ett företag som går med förlust finns möjlighet att välja att bli beskattad som anställd och individen kan då kvitta förlust mot högt beskattad arbetsinkomst. Går företaget däremot med

vinst väljer man att beskattas som bolag till en låg bolagsskatt (lägsta nivån är för närvarande 15 procent). Höjer man beskattningen av arbetsinkomsten innebär det att det blir än mer fördelaktigt att vara egenföretagare eftersom värdet av att undgå inkomstskatt ökar om man går med vinst (och beskattas till en lägre bolagsskattesats) samtidigt som värdet av att få kvitta en eventuell förlust mot högt beskattad arbetsinkomst ökar. Det är sålunda inte förvånande att studier av hur inkomstskatter påverkar individers benägenhet att bli egenföretagare i USA har tenderat att finna ett positivt samband mellan inkomstskatter och benägenheten att bli egenföretagare.

I Sverige är skattessystemet däremot mer likformigt utformat i det avseendet att inkomst från näringsverksamhet och anställning beskattas på samma sätt. Teoretiskt är det därför inte lika troligt att en höjning av inkomstskatten i Sverige skulle få samma positiva effekt på egenföretagandet som många studier funnit gäller för USA. Att studera förhållandet mellan inkomstskatter och egenföretagande i Sverige är dessutom ett bättre test på hur skatt på egenföretagande påverkar egenföretagandet snarare än hur skattefördelarna av att bli egenföretagare ökar med inkomstskatten. Tillgången till omfattande och pålitlig paneldata där ett stort antal individer följs under en lägre tidsperiod under vilken skatten förändras gör det möjligt att utföra en analys av hur förändringar i skatter påverkar individers benägenhet att bli egenföretagare. Resultat från denna analys visar att inkomstskatterna har en motsatt effekt i Sverige jämfört med USA. Både genomsnitt- och marginalskatten påverkar benägenheten att bli egenföretagare negativt i Sverige, dock är effekten liten. Detta resultat är statistiskt säkert och robust till en rad alternativa specifikationer.

Intressant att notera är dock att sannolikheten att bli egenföretagare vid sidan av sin anställning påverkas positivt av höjda skatter. En tolkning av detta är att individer som driver företagsverksamhet vid sidan av sin anställning i större utsträckning drivs att göra detta för att undgå skatt än de som driver företag som sin huvudsyssla. Det är rimligt att tänka sig att det höga skattetrycket ökar incitamenten för anställda att



vid sidan av sin anställning utföra vissa tjänster som egenföretagare och därmed få ökade möjligheter att påverka skattebördan och nettoavkastningen av sitt arbete.

I Sverige och övriga Europa tenderar egenföretagarna att ha en lägre utbildningsnivå än egenföretagarna i USA. Avsaknad av ett akademiskt entreprenörskap har lyfts fram som en viktig förklaring till att sambandet mellan kunskap och forskning (där vi ligger i världstopp) och ekonomisk tillväxt (där vi har en medioker placering) är svagt i Sverige. Att andelen högutbildade egenföretagare är lägre i Sverige än i USA skulle kunna förklaras av skillnader i den amerikanska och svenska skattestrukturen. Det amerikanska skattesystemet uppmuntrar högutbildade (eller höginkomsttagare) till att starta eget eftersom det ur skattesynpunkt är mest fördelaktigt för dem att bli egenföretagare. De har inte bara mest att vinna på att omvandla högbeskattad arbetsinkomst till relativt lågbeskattad näringsinkomst vid vinst utan också mest att vinna på att kvitta eventuella förluster mot högbeskattad arbetsinkomst. Det svenska skattesystemet uppmuntrar däremot inte höginkomsttagare (högutbildade) till att starta eget. Resultaten från analysen presenterad här tyder också på att alternativkostnaden för högutbildade att ge upp en trygg tillvaro som anställd är för stor eftersom den förväntade nettoavkastningen är för låg. För individer med lägre utbildning och en mindre stark ställning på arbetsmarknaden kan däremot egenföretagandet vara ett sätt att skapa en sysselsättning, det vill säga de drivs att bli "nödvändighetsentreprenörer".

Ett annat robust resultat från analysen är att tillgång till förmögenhet ökar individens benägenhet att bli egenföretagare. Detta resultat överensstämmer med resultat från ett stort antal studier som specifikt analyserat hur tillgången till eget kapital inverkar på sannolikheten att bli egenföretagare. Skatter som påverkar incitamenten att bygga upp kapital inverkar därför även på benägenheten att bli egenföretagare.

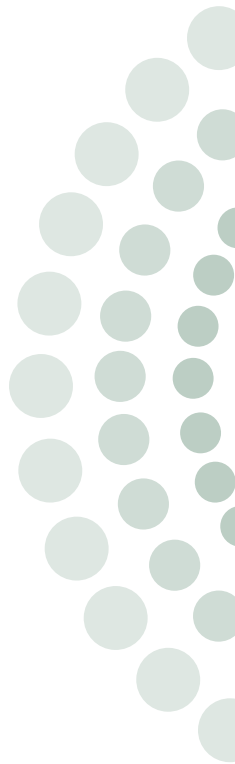
Innan man drar slutsatser om hur åtgärder bör utformas för att eventuellt uppmuntra entreprenörskap är det viktigt att skilja på åtgärder som påverkar individer att bli produktiva entreprenörer från åtgärder som påverkar individer att bli egenföretagare. I existerande studier har egenföretagande använts om inte synonymt så i alla fall som en approximation till entreprenörskap. Självklart är det innovativa och produktiva entreprenörer som eventuella politiska åtgärder avser att uppmuntra och inte de som väljer att bli egenföretagare för att undvika skatt. Det är därför viktigt att skattepolitiken uppmuntrar till produktivt entreprenörskap och inte till skattedrivet egenföretagande. Speciella skattelättnader till småföretag eller andra riktade åtgärder leder lätt till snedvridningar av resurser då småföretag drivs av incitament att utnyttja gynnsamma skatteregler istället för av andra ekonomiska drivkrafter, det kan även skapa konkurrensfördelar som inte är ekonomiskt motiverade. För att undvika detta bör skattereglerna därför vara generella.

Även om de empiriska resultaten från denna rapport angående förhållandet mellan inkomstskatter och egenföretagande tycks vara robust för en rad alternativa specifikationer bör de bekräftas av andra studier baserade på alternativa metoder och andra data innan detaljerade policyåtgärder rekommenderas. Resultatet från den svenska analysen utgör dock tillsammans med teoretiska resonemang och resultat från tidigare studier från bland annat USA en god grund för att vissa mer generella policyåtgärder ska kunna rekommenderas för att stimulera till nyföretagande i Sverige.



Till exempel bör skattepolitiken utformas så att:

- kapitaluppbyggnad inte hämmas. En faktor som det råder stor konsensus kring i litteraturen är just vikten av tillgång till eget kapital för att bli entreprenör eller egenföretagare. Ett skattesystem som inte hämmar kapitaluppbyggande är därför viktigt dels för att uppmuntra individer till att vilja bli entreprenörer, dels för att göra det möjligt för dem att kunna bli entreprenörer,
- den förväntade avkastningen av att driva ett företag blir tillräckligt hög för att individer ska vara villiga att acceptera den ökade osäkerhet och extra arbetsbörda som det ofta innebär att vara egenföretagare. Det bör vara rimligt att få en god avkastning på sin insats. Ett sätt att uppnå detta är att minska progressiviteten i skatteskalen. Förutom att sänka marginalskatter minskar beskattningen av framgångsrikt entreprenörskap kan sänkta marginalskatterna uppmuntra fler högutbildade att satsa på egenföretagande,
- förlustavdragen blir mer gynnsamma. Denna rapport belyser vikten av förlustavdragets utformning för individers benägenhet att starta företag. I Sverige beskattas framgångsrikt entreprenörskap hårt samtidigt som skattelättnaderna för eventuella förluster är relativt små. I USA råder däremot det omvända förhållandet; vinster beskattas lågt och förlustavdragen är generösa. Speciellt för högavlönade innebär den progressiva inkomstbeskattningen i USA att förlustavdragen blir gynnsamma och därmed risken av att starta eget lägre. I Sverige är däremot möjligheten att kvitta företagsförlust mot högt beskattad arbetsinkomst begränsad till nystartade företag och till ett relativt lågt belopp. Detta innebär att kostnaderna för att misslyckas är betydligt högre i Sverige. Förlustavdragen i Sverige bör ser över och eventuellt göras mer gynnsamma.



5 Appendix

Resultat från OLS körningar med fixa effekter med och utan instrument.

| | Utan instrument | Utan instrument | Med synt skatt som instrument | Med synt skatt som instrument |
|------------------------------------|--|--|---|---|
| Genomsnittsskatt | -0.001 (8.09 10 ⁻⁵)*** | | -0.0007 (4.86 10 ⁻⁵)*** | |
| Marginalskatt | | -0.0002 (1.61 10 ⁻⁵)*** | | -0.0002 (2.04 10 ⁻⁵)*** |
| Beskattningsbar förmögenhet | 1.81 10 ⁻⁷ (4.75 10 ⁻⁸)*** | 1.75 10 ⁻⁷ (4.81 10 ⁻⁸)*** | 2.28 10 ⁻⁷ (1.98 10 ⁻⁸)*** | -2.31 10 ⁻⁷ (2.00 10 ⁻⁸)*** |
| Ålder | 1.26 10 ⁻⁵ (1.46 10 ⁻⁴) | 2.87 10 ⁻⁴ (1.41 10 ⁻⁴)** | -3.22 10 ⁻⁴ (9.02 10 ⁻⁵)*** | -3.23 10 ⁻⁴ (9.17 10 ⁻⁵)*** |
| Ålder i kvadrat | 1.23 10 ⁻⁶ (1.59 10 ⁻⁶) | 2.80 10 ⁻⁶ (1.58 10 ⁻⁶)* | 4.38 10 ⁻⁶ (1.05 10 ⁻⁶)*** | 4.39 10 ⁻⁶ (1.07 10 ⁻⁶)*** |
| Gift | 5.54 10 ⁻⁴ (4.40 10 ⁻⁴) | 5.92 10 ⁻⁴ (4.42 10 ⁻⁴) | 6.73 10 ⁻⁴ (2.52 10 ⁻⁴)*** | 7.08 10 ⁻⁴ (2.54 10 ⁻⁴)*** |
| Utbildning | 1.54 10 ⁻⁴ -2.06 10 ⁻⁴ | (2.86 10 ⁻⁴) (9.26 10 ⁻⁵)** | -2.52 10 ⁻⁴ -2.94 10 ⁻⁴ | (2.93 10 ⁻⁴) (9.59 10 ⁻⁴)*** |
| Arbetslös två år tidigare | 0.003 (4.62 10 ⁻⁴)*** | 0.003 (4.62 10 ⁻⁴)*** | 0.002 (3.62 10 ⁻⁴)*** | 0.002 (3.69 10 ⁻⁴)*** |
| Mängd socialbidrag två år tidigare | 3.02 10 ⁻⁸ (6.94 10 ⁻⁹)*** | 3.18 10 ⁻⁸ (6.95 10 ⁻⁹)*** | 2.90 10 ⁻⁸ (5.50 10 ⁻⁹)*** | 2.88 10 ⁻⁸ (5.58 10 ⁻⁹)*** |
| Tidigare arbetsinkomst | -1.33 10 ⁻⁸ (1.47 10 ⁻⁷) | -6.28 10 ⁻⁸ (1.42 10 ⁻⁷) | -1.40 10 ⁻⁷ (7.33 10 ⁻⁸)* | -3.15 10 ⁻⁷ (7.28 10 ⁻⁸)*** |
| Konstant | 0.039 (0.005)*** | -0.003 (0.0022)*** | (0.003) 0.022 | 0.036 (0.002)*** |
| N | 858,198 | 860,329 | 855,575 | 860,140 |
| R2 within | 0.003 | 0.002 | 0.003 | 0.002 |

Siffror inom parentes visar robusta standardfel (klustrade på individnivå).
Signifikant vid 10 procent signifikansnivå, ** signifikant vid 5 procent signifikansnivå,
*** signifikant vid 1 procent signifikansnivå.
Inkluderar även årsdummys och individspecifika effekter.

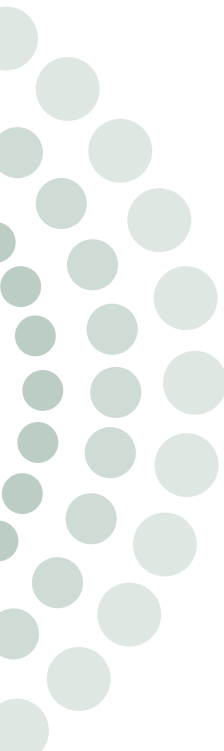
6 Referenser

Böcker:

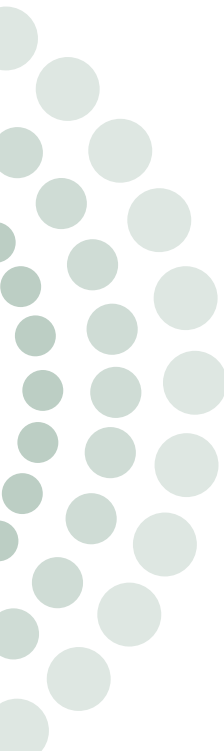
- Audretsch, D.B., 2007, *The Entrepreneurial Society*, Oxford University Press, New York.
- Baumol, W., 2002, *The free-market innovation machine – Analysing the growth miracle of capitalism of last year*, Princeton University Press, Princeton.
- Braunerhjelm, P., 2006, *Svensk strukturomvandling från ett sysselsättningsperspektiv – myten om ett kunskapslyft*, i Johansson, D. & N. Karlsson (red), *Svensk utvecklingskraft*, Ratio Förlag, Stockholm.
- Carroll, R., Holtz-Eakin, D., Rider, M., & H. Rosen, 2000a, *Entrepreneurs, income taxes and investment*, i Slemrod, J. (red), *Does Atlas Shrug? The Economic Consequences of Taxing the Rich*, Cambridge University Press.
- Carroll, R., Holtz-Eakin, D., Rider, M., & H. Rosen, 2001, *Personal income taxes and the growth of small firms*, i Poterba, J. (red), *Tax Policy and the Economy*, vol 15, Cambridge, MIT Press.
- Cullen, J. & R. Gordon, 2006, *Hur påverkar skatternas utformning företagande, risktagande och innovationer? En jämförelse mellan USA och Sverige*, i Braunerhjelm, P. & J. Wiklund (red), *Entreprenörskap och tillväxt: Kunskap, kommersialisering och ekonomisk politik*, Forum för småföretagsforskning.
- Henrekson, M. & M. Stenkula, 2007, *Entreprenörskap*, SNS förlag.
- Knight, F., 1921, *Risk, uncertainty and profit*, Houghton Mifflin, Boston.
- Poterba, J., 1989, *Venture capital and capital gains taxation*, i Summers, L. (red), *Tax Policy and the Economy*, vol 3, 47-67, Cambridge MIT press.
- Schumpeter, J., 1934/2006, *The theory of economic development – an inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*, Harvard University Press, Cambridge.
- Storey, D.J., 1994, *Understanding the small business sector*, Routledge, London.

Artiklar:

- Acs, Z., Audretsch, D.B., Braunerhjelm, P. & B. Carlsson, 2004, *The missing link: The knowledge filter and entrepreneurship in endogenous growth*, CEPR Discussion Paper, no 4783.

- 
- Acs, Z., Audretsch, D.B., Braunerhjelm, P. & B. Carlsson, 2006, Growth and entrepreneurship: An empirical assessment, CEPR Discussion Paper, no 5409.
- Almus, M. & E. Nerlinger, 1999, Growth of new technology-based firms: Which factors matter?, *Small Business Economics*, 13, 141-154.
- Audretsch, D.B., 2007, From small business promotion to creating an entrepreneurial society, *CESifo Forum*, 8(2).
- Audretsch, D.B., Keilbach, M. & E. Lehmann, 2006, *Entrepreneurship and economic growth*, Oxford University Press, New York.
- Backman, M., 2007, New firm formation and accessibility to financial intermediates, Jönköping International Business School.
- Beck, T, Demirguc-Kunt, A. & R. Levine, SME, growth and poverty: Cross country evidence, manuscript, World Bank.
- Bjuggren, P.-O., Du Reitz, G. & D. Johansson, 2007, 3:12-reglerna: en ekonomisk analys, *Ekonomisk Debatt*, 35(7).
- Blanchflower, D. & A. Oswald, 1998, What makes an entrepreneur?, *Journal of Labor Economics*, 16, 26-52.
- Blanchflower, D. & C. Shadforth, 2007, Entrepreneurship in the UK, IZA Discussion paper, no 2818.
- Blau, D.M., 1987, A time-series analysis of self-employment in the United States, *Journal of Political Economy*, 95, 445-467.
- Borjas, G., 1999, The wage structure and self-selection into self-employment, mimeograph, Harvard University.
- Braunerhjelm, P., Svensson, P. & F. Westin, 2003, Adademiska entreprenörskap – den svaga länken i de svenska innovationssystemen?, *Ekonomisk Debatt*, 31(3).
- Braunerhjelm, P., 2007, Behövs entreprenörerna? Om deras betydelse för kunskapsutveckling, kommersialisering och tillväxt, *Ekonomisk Debatt*, 35(6).
- Briscoe, G., Dainty, A. & S. Millett, 2000, The impact of the tax system on self-employment in the British construction industry, *International Journal of Manpower*, 21(8), 596-613.
- Bruce, D., 2000, Effects of the United States tax system on transitions into self-employment, *Labour Economics*, 7, 545-574.
- Bruce, D., 2002, Taxes and entrepreneurial endurance: Evidence from the self-employed, *National Tax Journal*, 55, 5-24.
- Bruce, D. & M. Mohsin, 2006, Tax policy and entrepreneurship: New time series evidence, *Small Business Economics*, 16, 409-425.
- Carroll, R., Holtz-Eakin, D., Rider, M., & H. Rosen, 2000b, Income taxes and entrepreneurs' use of labor, *Journal of Labor Economics*, 18, 324-351.

- Cullen, J. & R. Gordon, 2002, Taxes and entrepreneurial activity: Theory and evidence from the US, NBER Working Paper, no 9015.
- Cullen, J. & R. Gordon, 2007, Taxes and entrepreneurial risk-taking: Theory and evidence from the US, *Journal of Public Economics*, 91, 1479-1505.
- Cummins, J., Hassett, R., Hubbard, G., Hall, R., & R. Caballero, 1994, A reconsideration of investment behavior using tax reforms as natural experiments, *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, 1-74.
- Davidsson, P. & M. Henrekson, 2002, Determinants of the prevalence of start-ups and high-growth firms, *Small Business Economics*, 19, 81-104.
- Davidson, P., Lindmark, L. & C. Olofsson, 1996, *Näringslivsdynamiken under 90-talet*, Nutek, Stockholm.
- Delmar, F. & P. Davidsson, 2002, Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs, *Entrepreneurship and Regional Development*, 12, 1-23.
- Domar, E. & R. Musgrave, 1944, Effects of proportional taxes on risk-taking, *Quarterly Journal of Economics*, 59, 388-422.
- Eliasson, G., 2006, Policies for a new entrepreneurial economy, Ratio Institute, presented at the International Joseph A. Schumpeter Society 11th conference.
- Engström, P. & B. Holmlund, 2006, Tax evasion and self-employment in a high-tax country: Evidence from Sweden, Department of Economics, Uppsala University Working Paper no 2006:12.
- Fairlie, R.W. & B.D. Meyer, 2000, Trends in self-employment among white and black men during the twentieth century, *Journal of Human Research*, 35, 643-669.
- Fölster, S, 2000, Do entrepreneurs create jobs?, *Small Business Economics*, 14, 137-148.
- Fölster, S, 2002, Do lower taxes stimulate self-employment?, *Small Business Economics*, 19, 135-145.
- GEM, 2007, *Global Entrepreneurship Monitor, 2006 Results*, Babson College and London Business School.
- Gentry, W. & G. Hubbard, 2003, Tax policy and entry into entrepreneurship, mimeograph, Columbia University.
- Gentry, W. & G. Hubbard, 2004, "Success taxes", entrepreneurial entry, and innovation, NBER Working Paper no 10551, Cambridge.
- Gompers, P.A. & J. Lerner, 1998, What drives venture capital funding? *Brookings Papers on Economic Activity- Microeconomics*, 149-192.
- Grossman, G.M. & E. Helpman, 1991, Trade, knowledge spillovers, and growth, *European Economic Review*, 35(2-3), 517-526.

- 
- Hamilton, B., 2000, Does entrepreneurship pay? An empirical analysis of the returns of self-employment, *Journal of Political Economics*, 108(3), 604-631.
- Henrekson, M., 2003, Entreprenörskapet – välfärdsstatens svaga länk?, *Ekonomisk Debatt*, 31(5), 5-17.
- Henrekson, M., 2005, Entrepreneurship: A weak link in the welfare state?, *Industrial and Corporate Change*, 14, 437-467.
- Heshmati, A., 2001, On the growth of micro and small firms: Evidence from Sweden, *Small Business Economics*, 17, 213-228.
- Holcombe, R., 1998, Entrepreneurship and economic growth, *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 1, 45-62.
- Jousten, A., 2007, SMEs and the tax system: What is so different about them?, *CESifo Forum*, no 8(2), 14-20.
- Karlsson, C. & K. Nyström, 2007, Nyföretagande, näringslivsdynamik och tillväxt i den nya världsekonomin, underlagsrapport nr 5 till Globaliseringsrådet.
- Keuschnigg, C. & S.B. Nielsen, 2002, Tax policy, venture capital, and entrepreneurship, *Journal of Public Economics*, 87, 175-203.
- Keuschnigg, C. & S.B. Nielsen, 2004, Start-ups, venture capitalists, and the capital gains tax, *Journal of Public Economics*, 88, 1011-1042.
- Levine, R. & D. Renelt, 1992, A sensitivity analysis of cross-country growth regressions, *American Economic Review*, 82, 942-963.
- Lindh, T. & H. Ohlsson, 1996, Self-employment and windfall gains: evidence from the Swedish lottery, *Economic Journal*, 106, 1515-1526.
- Long, J., 1982a, Income taxation and the allocation of market labor, *Journal of Labor Research*, 3, 259-276.
- Long, J., 1982b, The income tax and self-employment, *National Tax Journal*, 36, 31-42.
- Lucas, R.E., 1988, On the mechanics of economic development, *Journal of Monetary Economics*, 22, 3-42.
- Lundström, A, m fl, 1993, De nya och små företagens roll i svensk ekonomi, Nutek, Stockholm.
- Moore, R., 1983, Self-employment and the incidence of the payroll tax, *National Tax Journal*, 36, 491-501.
- Moore, R., 2003, The effects of the 1986 and 1993 tax reforms on self-employment, *Proceedings of the Ninety-Fifth Annual Conference on Taxation*, National Tax Association.

- Neuman, D., Wall, B. & J. Zhang, 2008, Do small businesses create more jobs? New evidence from the national establishment time series, NBER Working Paper, no 13818.
- Nykvist, J, 2008, Entrepreneurship and liquidity constraints: Evidence from Sweden, forthcoming, Scandinavian Journal of Economics.
- Nyström, K., 2007, Institutional environment and new firm formation in Swedish regions, uppsats presenterad vid den 11:e årliga konferensen för International Society for New Institutional Economics, Reykjavik.
- Parker, S.C., 1996, A time series model of self-employment under uncertainty, *Econometrica*, 63, 459-475.
- Parker, S.C., 2003, Does tax evasion affect occupational choice?, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 65, 379-394.
- Parker, S. C. & M.T. Robson, 2003, Explaining international variations in entrepreneurship; Evidence from a panel of OECD countries, Entrepreneurship Research Series, No 004, Barclays Centre for Entrepreneurship, Durham Business School.
- Persson, A, 2005, Om företagens faktiskt redovisade arbetsinkomster och andra indikatorer på deras ekonomiska standard, Skatteekonomiska meddelanden No 48, Skatteverket.
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., Lopez-Garcia, P. & N. Chin, 2005, Global Entrepreneurship Monitor: Data collection design and implementation, 1998-2003, *Small Business Economics*, 24, 205-231.
- Robson, M. T., 1998, The rise in self-employment amongst UK males, *Small Business Economics*, 10, 199-212.
- Robson, M.T. & C. Wren, 1999, Marginal and average tax rates and the incentive for self-employment, *Southern Economic Literature*, 38, 77-114.
- Romer, P., 1986, Increasing returns and economic growth, *American Economic Review*, 98, 71-102.
- Romer, P., 1990, Endogenous technical change, *Journal of Political Economy*, 98(5).
- SCB, 2008, Arbetskraftsundersökningar (AKU), www.scb.se.
- Schuetze, H., 2000, Taxes, economic conditions and the recent trends in male self-employment, *Labour Economics*, 7, 507-544.
- Solow, R., 1956, A contribution to the theory of economic growth, *Quarterly Journal of Economics*, 70, 65-94.

