



Arbetsrapport R2008:005

**Institutionella hinder för tillväxt  
i tjänstesektorn**



# Institutionella hinder för tillväxt i tjänstesektorn

ITPS, Institutet för tillväxtpolitiska studier  
Studentplan 3, 831 40 Östersund  
Telefon 063 16 66 00  
Telefax 063 16 66 01  
E-post [info@itps.se](mailto:info@itps.se)  
[www.itps.se](http://www.itps.se)  
ISSN 1652-0483

För ytterligare information kontakta Håkan Gadd  
Telefon 063 16 66 38  
E-post [hakan.gadd@itps.se](mailto:hakan.gadd@itps.se)

## Förord

ITPS har i uppdrag av regeringen att genomföra analyser av näringslivets tillväxt och dynamik. En viktig del av den svenska ekonomin är tjänstesektorn. ITPS planerar att arbeta med tjänstesektorn som en tematisk del av 2008 års upplaga av publikationen Näringslivets tillstånd. Med anledning av detta har ITPS givit det forskningsnära konsultföretaget Intersecta AB – i samarbete med FBA – ett uppdrag att genomföra en förstudie rörande förekomsten av eventuella formella, institutionella hinder (lagar och förordningar) som hindrar tillväxten i den svenska tjänstesektorn. Syftet med förstudien är således att undersöka om det finns några empiriska bevis (forskningsbaserade alternativt utredningsbaserade) för att det finns formella institutioner (lagstiftning, regler etc.) som hämmar tillväxten för företag verksamma inom tjänstesektorn i Sverige.

Rapporten har sammanställts av Daniel Hallencreutz, Karsten Lundequist, Anna Jonsson och Peter Bjerkesjö vid Intersecta AB samt Christina Johannesson vid FBA. Arbetet har genomförts under perioden 1 december 2007 till 18 januari 2008. Projektledare vid ITPS har Aurora Pelli varit. Författarna svarar helt för innehållet i rapporten samt alla slutsatser. Per Lundequist vid CIND ([www.cind.uu.se](http://www.cind.uu.se)), Uppsala universitet, har bidragit med insiktsfulla kommentarer.

Östersund, augusti 2008

### **Håkan Gadd**

Avdelningschef för avdelningen för Utvärdering



## Innehåll

<b>1</b>	<b>Inledning</b> .....	<b>8</b>
1.1	Bakgrund.....	8
1.2	Syfte.....	8
1.3	Metod och metod/tankefigur för studien.....	9
1.4	Avgränsning – definition av två för förstudien viktiga begrepp.....	11
1.5	Disposition.....	13
<b>2</b>	<b>Tjänstesektorn i Sverige – några översiktliga kännetecken</b> .....	<b>14</b>
2.1	Tjänstesektorn är en heterogen sektor med många branscher.....	15
2.2	Tjänsteexport och tjänsteimport – tjänsteexporten växer och tjänstesektorn är i dag en nettoexportör.....	16
<b>3</b>	<b>Institutionella hinder för tillväxt i tjänstesektorn – forskning; utredningar och policyinspel</b> .....	<b>18</b>
3.1	Svensk och internationell forskning.....	18
3.1.1	Entreprenörskap och nyföretagande.....	18
3.1.2	Tillväxt i befintliga företag.....	24
3.2	Internationalisering.....	29
3.3	Internationaliseringens bestämningsfaktorer för tjänsteföretag.....	30
<b>4</b>	<b>WTO, OECD och EU</b> .....	<b>35</b>
4.1	WTO.....	35
4.2	OECD.....	36
4.3	EU.....	37
<b>5</b>	<b>Svenska aktörer – regering, myndigheter, bransch- och intresseorganisationer</b> <b>41</b>	
5.1	Anställningsskyddslagen (LAS).....	41
5.2	Arbetsstidslagen.....	43
5.3	Semester- och ledighetslagar m m.....	43
5.4	Jämställdhetslagen.....	44
5.5	Momsregler och beskattning.....	45
5.6	LOU – Lagen om offentlig upphandling.....	47
5.7	Revisionslagen.....	51
5.8	Arbetsmiljölagen och Miljöbalken.....	52
5.9	Några ytterligare institutionella hinder som har framhållits.....	52
<b>6</b>	<b>Sammanvägda slutsatser</b> .....	<b>55</b>
<b>7</b>	<b>Förslag – områden för vidare forskning; utvärdering och uppföljning</b> .....	<b>61</b>
7.1	Det finns ett behov av att undersöka och utvärdera hur informella institutioner och praxis hindrar.....	61
7.2	Det offentligas roll för att skapa tillväxt i tjänstesektorn – behövs nya typer av policyåtgärder för att stödja innovation inom tjänstesektorn?.....	61
7.3	Bättre förståelse för indirekta hinder som hämmar tillväxten inom tjänstesektorn.....	62
7.4	Lagstiftning som drivkraft?.....	62
7.5	Nya sätt att mäta tillväxt kanske krävs i tjänstesektorn?.....	63
7.6	Underpresterar verkligen den svenska tjänstesektorn och behöver den svenska exempelvis konkurrensutsättas i än högre utsträckning?.....	63
	<b>Referenser</b> .....	<b>64</b>







# 1 Inledning

## 1.1 Bakgrund

Den traditionella definitionen av en tjänst brukar fokusera på tre aspekter: att de är immateriella; att de inte kan lagras och att de inte kan transporteras. Av detta följer att tjänster konsumeras samtidigt som de utförs och det går därför inte att exportera tjänsten utan att flytta personen som utför den. Det klassiska exemplet är hårklippning. Tjänster definieras således på ett defensivt sätt och tjänstesektorn utgörs av allt som inte innebär utvinning av råvaror samt omvandling av dessa råvaror till produkter. I idealfallet är därmed alla tjänsteprodukter immateriella. Denna beskrivning passar emellertid inte in på alla produkter som tjänsteföretag producerar. I synnerhet inte i dagens moderna ekonomi, där dessutom varan och tjänsten tenderar att allt mer sammantvinnas. Tjänsteinnehållet i den traditionella tillverkningsindustrin – eller snarare: de företag som är klassificerade i de traditionella SNI-koderna för tillverkningsindustrin – har också ökat. Ericsson lär i dag få cirka 30–40 procent av sin omsättning från tjänsteförsäljning. Det är också det affärsområde som växer snabbast inom Ericssonkoncernen. Tjänster och tjänstesektorns betydelse för sysselsättningen har också ökat, liksom dess andel av export samt bidrag till BNP. Det är också den sektor där absolut flest företag startas i Sverige i dag. Det är följaktligen en sektor som framhålls som allt viktigare för svensk tillväxt.

ITPS har i uppdrag av regeringen att genomföra analyser av näringslivets tillväxt och dynamik. En viktig del av den svenska ekonomin är tjänstesektorn. ITPS planerar att arbeta med tjänstesektorn som en tematisk del av 2008 års upplaga av publikationen Näringslivets tillstånd. Med anledning av detta har ITPS upphandlat en konsulttjänst för att kartlägga formella institutionella hinder, det vill säga samhällets spelregler i form av lagar och förordningar, för den privata tjänstesektorns tillväxt.

## 1.2 Syfte

Syftet med denna förstudie är att undersöka om det finns några empiriska bevis (forskningsbaserade alternativt utredningsbaserade) för att det finns formella institutioner (lagstiftning, regler etc.) som hämmar tillväxten för företag verksamma inom tjänstesektorn i Sverige. Det vill säga: finns det någon specifik lagstiftning som direkt, men kanske också indirekt, diskriminerar företag definierade som tjänsteföretag (enligt SCB:s definition, se vidare nedan) i deras innovations- och kommersialiseringsaktiviteter etc. Syftet är således inte att titta på hela den framväxande tjänsteekonomin (cirka 60 procent av EU:s BNP emanerar från tjänstesektorn enligt vissa beräkningar), manifesterad bland annat i det ökade tjänsteinnehållet i ”traditionella” produkter från tillverkningsindustrin. Syftet är inte heller primärt att studera i vilken utsträckning informella institutioner (kultur, sedvänjor etc.) hindrar tillväxten. Även om sådana faktorer i slutändan måste inkluderas eftersom en hypotes mycket väl kan vara att sådana är mer hindrande än formella lagar. Med tillväxt avser vi såväl de faktiska effekterna – ökad omsättning, sysselsättning – som plattformen för att skapa tillväxt i en kunskapsdriven ekonomi. Det vill säga att ett företag eller en bransch har en förmåga till innovation och förnyelse. Förstudien ska utgöra en grund för att samla kunskap om tjänstesektorn. Utifrån förstudien ska ett övergripande resonemang kunna föras om varför tjänstesektorn har vuxit. Om man ser någon skillnad mellan den svenska sektorns utveckling och andra länder (är det ett västerländskt fenomen?). Om det finns några särskilda hinder för fortsatt tillväxt av tjänstesektorn. Är exempelvis gällande

regelstruktur inriktad mot framför allt tillverkande branscher och större företag? Vad kan staten göra för att underlätta? Bör staten göra något för att underlätta?

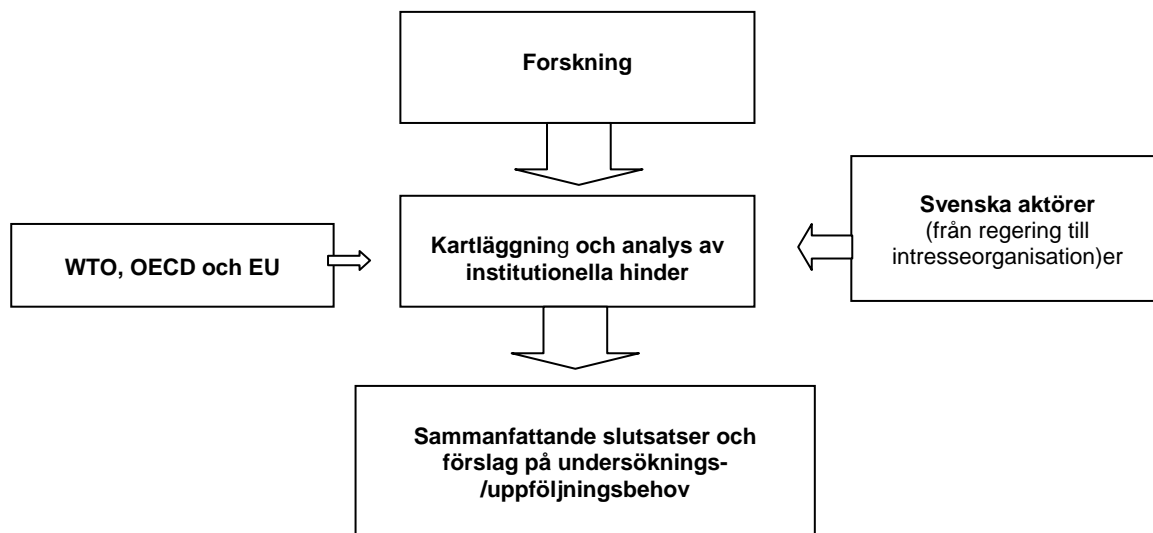
### 1.3 Metod och metod/tankefigur för studien

Vi menar att en analys av eventuella formella institutionella hinder för tillväxt av företag inom service sektorn bör utgå från en förförståelse av nedanstående aspekter i analysen. Dessa är:

- 1 En aktörsmodell för hur empirin ska samlas in.
- 2 En tydlig modell för att strukturera de formella institutionernas eventuella påverkan, det vill säga vilka är generiskt påverkande alla företag och vilka är specifika, kanske till och med endast påverkande ett delsegment av servicesektorn.
- 3 En generell förståelse/modell för hur ett tjänsteföretag tillkommer och eventuellt växer. Detta för att tydligare se hur och i så fall på vilket sätt och under vilket skede som en formell institution kan påverka. Utifrån denna modell skulle ett antal hinder sedan väljas för närmare analys

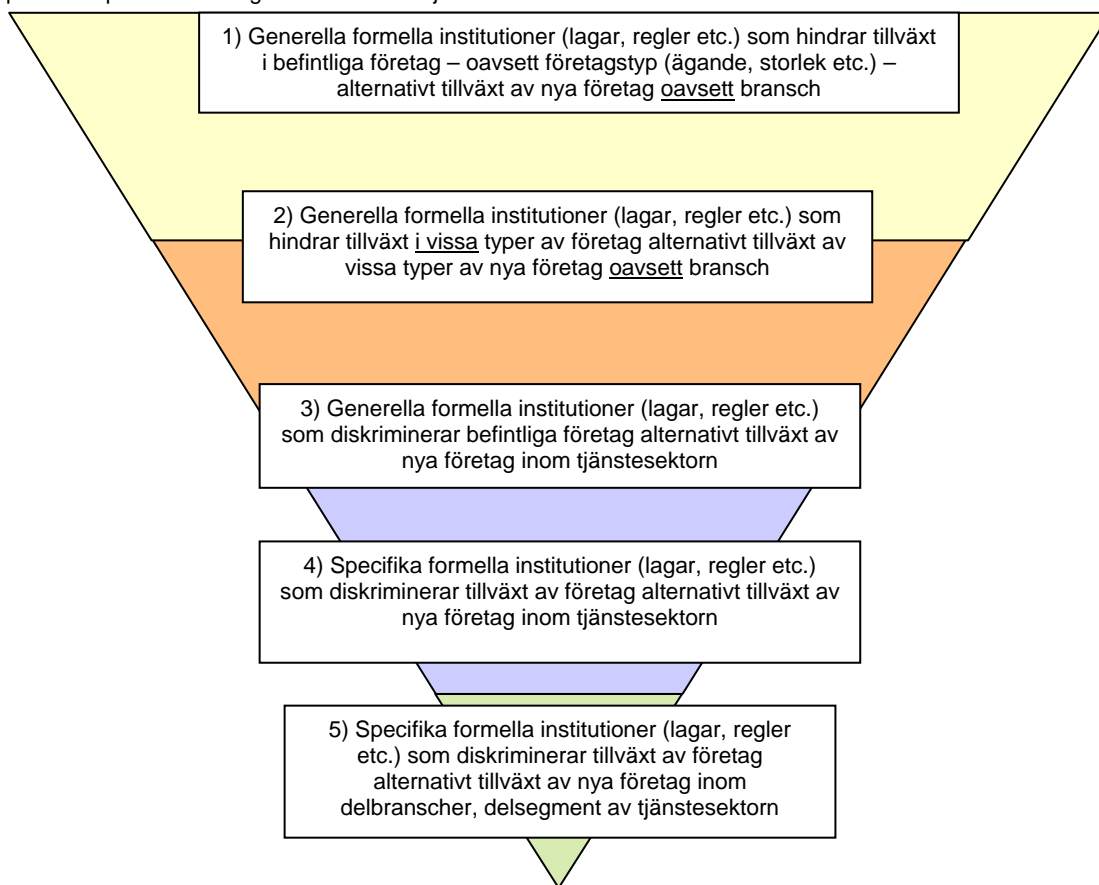
När det gäller den aktörsmodell vi valt att använda för att nå fram till förstudiens slutsatser och förslag, kan den visualiseras i nedanstående modell. Det material vi framför allt baserar denna förstudie på är av följande karaktär: vetenskapliga studier (avhandlingar, artiklar i vetenskapliga tidskrifter med granskningsförfarande etc.); utredningar av överstatliga organ och organisationer (ex EU, OECD) alternativt statliga (ex Offentliga utredningar) alternativt myndigheter (t ex Nutek) samt utredningar av bransch- och intresseorganisationer. Pilarna i figuren indikerar var tyngdpunkten i källmaterialet ligger.

Figur 1-1 Aktörsmodell för att katalogisera institutionella hinder.

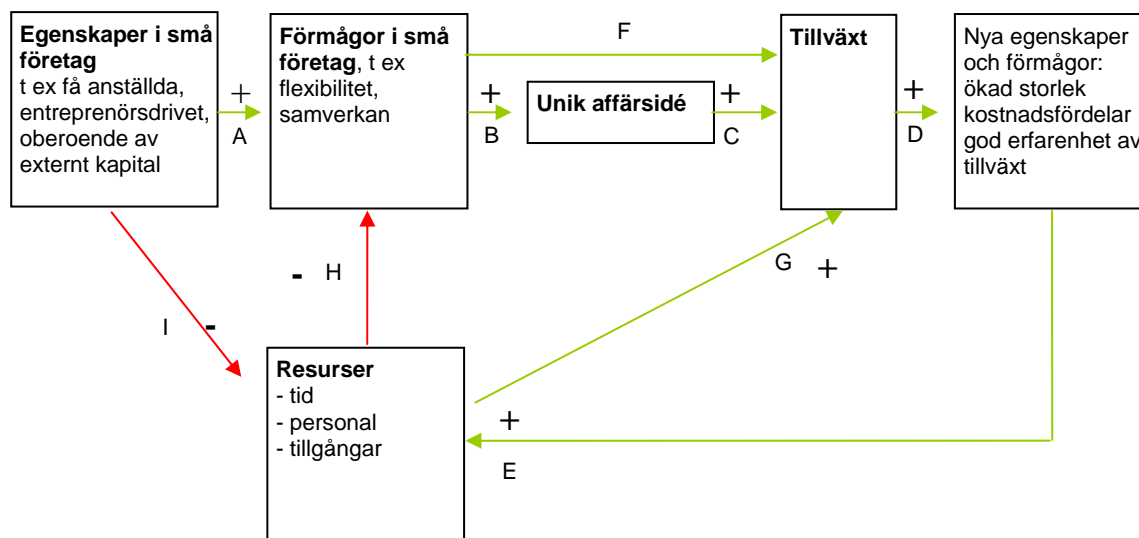


Vi har redan antytt att en trolig slutsats av denna studie är att det inte egentligen föreligger några direkta formella lag- eller regelhinder, snarare att de eventuella hindren mer är av informell karaktär (syn på entreprenörskap, immateriella värden etc.) och i själva praxis, det vill säga hur exempelvis lagstiftningen tolkas praktiskt av låt oss säga en kommun eller en myndighet.

Figur 1-2 Tentativ modell för att klassificera och värdera formella institutioners eventuella negativa påverkan på förutsättningarna för tillväxt i tjänstesektorn.



Slutligen, när det gäller den tredje punkten kan konstateras att det är allmänt vedertaget att tillväxt i företag är betydelsefullt för samhällsekonomins utveckling. Nedanstående modell tar sin utgångspunkt i det lilla företaget. Den första rutan representerar det lilla företagets egenskaper. Dessa kan både hindra och underlätta tillväxt. Små företag har ofta svårt att växa på grund av att de saknar resurser för att utveckla sina idéer, enligt pil I. Å andra sidan gör den lilla storleken och de svårigheter som resursbristen medför att företagen utvecklar förmågor som ger dem en fördel framför större företag, enligt pil A. Den andra rutan representerar dessa förmågor. Förmågan att vara flexibel och att upptäcka affärsmöjligheter i omgivningen kan direkt leda till tillväxt, vilket visas av pil F. I andra fall kan dessa förmågor mer indirekt påverka företagets tillväxt genom att de har en positiv effekt på företagets allmänna strategi och utvecklandet av en unik affärsidé, representerat med pilarna B och C. Till skillnad från tidigare modeller av tillväxt (se t ex Wiklund 1998) är inte tillväxten ett slutstadium för företaget. Vilka effekter tillväxten får är dåligt undersökta men antyds i rutan längst till höger. Tillväxtprocessen är till viss del en självförstärkande process, dels genom att ökad storlek ger skalfördelar, dels genom att vinster kan återinvesteras i företaget och ge mer resurser enligt pil E. Med ökad storlek ändras också företagets egenskaper och det finns risk för att de förmågor som initialt gav tillväxt försvagas, pil H, och tillväxten avtar med tiden.

Figur 1-3 En empiriskt grundad modell över tillväxtmekanismer i växande mindre företag<sup>1</sup>

#### 1.4 Avgränsning – definition av två för förstudien viktiga begrepp

Förutom de aspekter som diskuterades i föregående avsnitt, kan tre ytterligare begrepp definieras. Dessa är tjänstebegreppet (som det kan klassificeras utifrån offentlig statistik); tjänstesektorn som den avgränsas med SNI-koder och en kort definition av institutionsbegreppet.

##### *Tjänstesektorn*

Tjänstesektorn i denna förstudie definieras som företag verksamma inom följande SNI-koder. Observera att detta inte är detsamma som tjänsteekonomin (Många stora företag inom tillverkningsindustrin erbjuder naturligtvis också tjänster i sina produkter – allt från Ericsson till exempelvis ett medicintekniskt företag som säljer ett system).

<sup>1</sup> Baserad på figur i Davidsson och Delmar (2002).

Tabell 1-1 Tjänstesektorn utifrån SNI 2002.

SNI 2002	Specifisering
50	Handel med och service av motorfordon; detaljhandel och drivmedel
51	Parti- och agenturhandel utom med motorfordon
52	Detaljhandel utom med motorfordon; reparation av hushållsartiklar
55	Hotell- och restaurangverksamhet
60	Landtransport; transport i rörsystem
61	Sjötransport
62	Lufttransport
63	Stödtjänster till transport; resebyråverksamhet
64	Post- och telekommunikationer
65	Finansförmedling utom försäkring och pensionsfondsverksamhet
66	Försäkring och pensionsfondsverksamhet utom obligatorisk socialförsäkring
67	Stödtjänster till finansiell verksamhet
70	Fastighetsverksamhet
71	Uthyrningsverksamhet
72	Databehandlingsverksamhet
73	Forskning och utveckling
74	Andra företagstjänster
75	Offentlig förvaltning och försvar; obligatorisk socialförsäkring
80	Utbildning
85	Hälsa- och sjukvård, sociala tjänster; veterinärverksamhet
90	Avfallsrening, avfallshantering, renhållning
91	Intressebevakning; religiös verksamhet
92	Rekreations-, kultur- och sportverksamhet
93	Annan serviceverksamhet
95	Hushållens verksamhet som arbetsgivare till privat anställd personal
99	Verksamhet vid internationella organisationer, utländska ambassad

### *Formella institutioner*

Inom institutionell teori är institutioner den ram som både begränsar och möjliggör utbyte mellan människor, oavsett om de tillhör en organisation (som exempelvis ett företag) eller agerar utifrån egna preferenser.<sup>2</sup> Institutionell teori gör en åtskillnad mellan formella och informella institutioner (eller begränsningar). Formella institutioner utgörs av nedskrivna regler såsom lagar, förordningar och nedtecknade avtal som exempelvis påverkar hur kontrakt mellan företag skrivs och efterlevs. Informella institutioner består av oskrivna regler såsom sedvänjor, umgängesprocedurer eller moraliska rättesnören som helt eller delvis efterlevs av människor i ett samhälle.

Den institutionella strukturen, eller ramen, består således av formella och informella institutioner som begränsar och möjliggör aktörers handlingar, med North's ord "de restriktioner som människor sätter upp för att ange formerna för mänsklig samverkan".<sup>3</sup> Annorlunda uttryckt, institutioner är samhällets spelregler. Dessa spelregler gör det lättare att förutsäga hur andra aktörer kommer att agera eftersom de reducerar osäkerheten när exempelvis företag samarbetar med varandra.

<sup>2</sup> North (1990, 1993).

<sup>3</sup> North, 1990, s. 16.

Inom forskningen om innovationssystem, liksom i det vardagliga språket, används begreppen institutioner och organisationer vanligtvis som synonymer. Inom institutionell teori görs dock en klar åtskillnad mellan institutioner och organisationer. Institutionerna är spelets regler och organisationerna är spelarna. Organisationer definieras som en grupp individer, såsom exempelvis företag, politiska partier eller intresseorganisationer, som strävar mot ett gemensamt mål. Organisationerna (spelarna) påverkas av hur institutionerna (spelets regler) är utformade och agerar utifrån dessa. Samtidigt påverkar och förändrar organisationerna genom sina aktiviteter både medvetet och omedvetet de informella och formella institutionerna. Det betyder att när ett företag i en geografiskt avgränsad miljö strävar efter att uppnå ett mål kan detta förändra de informella och/eller formella institutionerna. Detta kan i sin tur påverka agerandet hos andra företag som är lokaliserade i samma miljö.

Inom forskningen om innovationssystem framhålls ofta den osäkerhet som påverkar interaktionens mönster och innehåll mellan organisationer som samverkar, exempelvis risken att en leverantör råkar läcka om en ny affärsidé som en av deras kunder utvecklat. Inom institutionell teori förklaras denna osäkerhet av att det råder brist på information och tillit. Detta bidrar till så kallade transaktionskostnader. Transaktionskostnader uppstår exempelvis när ett företag söker en ny leverantör och består bland annat av kostnader för att bedöma alternativ samt att kontrollera att ingångna avtal efterföljs. För att begränsa transaktionskostnaderna kan företaget och dess leverantör välja att samverka och etablera långsiktiga och återkommande kontrakt.

Det finns naturligtvis incitament att vara ärlig och inte svika sin samarbetspartner om parterna förväntar sig framtida överenskommelser. Upprepad interaktion kan leda till ett visst mönster i utbytet genom etablerandet av gemensamma förväntningar och ökad tillit. Detta kan i sin tur leda till muntliga överenskommelser i stället för formella avtal. Upprepad interaktion mellan organisationer kan följaktligen leda till etablerandet av informella institutioner som underlättar samarbetet. Detta kan emellertid också resultera i formella institutioner, det vill säga uttalade regler för det gemensamma agerandet.

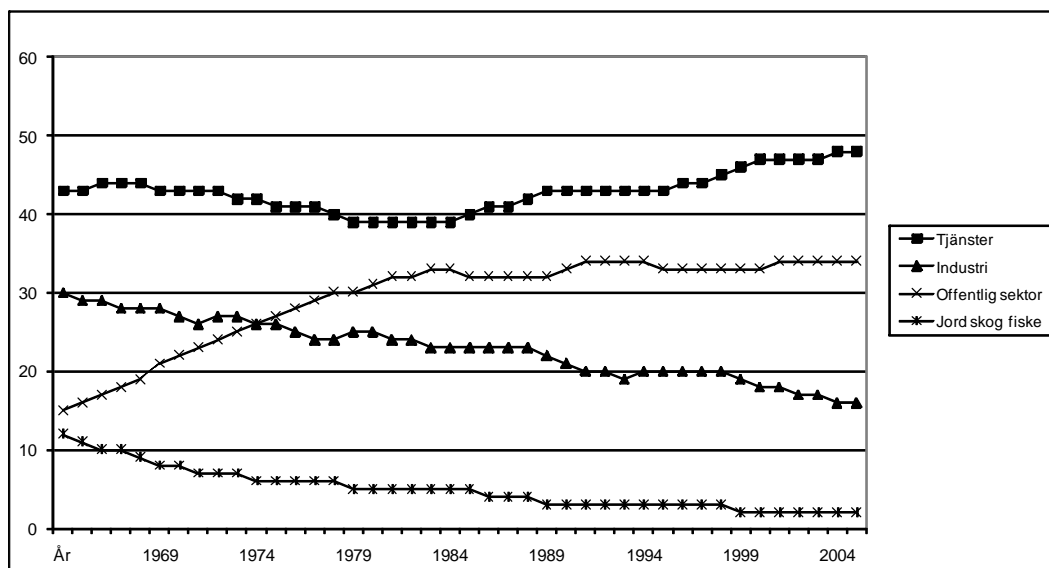
## **1.5 Disposition**

Denna förstudie är fortsättningsvis disponerad enligt följande. I det nästföljande kapitlet redogörs kortfattat för några karaktäristika för den svenska tjänstesektorn. I kapitlet ”Institutionella hinder för tillväxt i tjänstesektorn – forskning, utredningar och policyinspel” redogörs för studiens kartläggning av resultat hämtade från forskningen, från olika nationella och internationella utredningar samt olika policyinspel från svenska aktörer rörande hinder och drivkrafter för utveckling av tjänstesektorn. I det efterföljande kapitlet sammanfattas det sammanvägda resultatet av förstudiens kartläggning. Avslutningsvis presenteras några områden där fördjupad utredning och utvärdering kan vara nödvändig.

## 2 Tjänstesektorn i Sverige – några översiktliga kännetecken

Den traditionella definitionen av tjänster brukar fokusera på tre saker. Tjänster är immateriella, de kan inte lagras och de kan inte transporteras. Av detta följer att tjänster konsumeras samtidigt som de utförs och det går därför inte att exportera tjänsten utan att flytta personen som utför den. Det klassiska exemplet är hårklippning. Tjänster definieras således på ett defensivt sätt och tjänstesektorn utgörs av allt som inte innebär utvinning av råvaror samt omvandling av dessa råvaror till produkter. I idealfallet är därmed alla tjänsteprodukter immateriella. Denna beskrivning passar emellertid inte in på alla produkter som tjänsteföretag producerar. Ett exempel på detta är mjukvara som per definition är en tjänst, men som paketeras exempelvis på en CD-ROM. Denna produkt är i högsta grad materiell, den kan lagras och den kan exporteras. Å andra sidan kan produkten i det här fallet ses som en förkroppsligad tjänst, vad konsumenten köper är inte primärt skivan utan dess innehåll. Definitionen av tjänster och således även tjänstesektorn kan därför beskrivas som glidande.<sup>4</sup> I detta kapitel kommer vi att redogöra för ett par kännetecken som karaktäriserar den svenska tjänstesektorn.

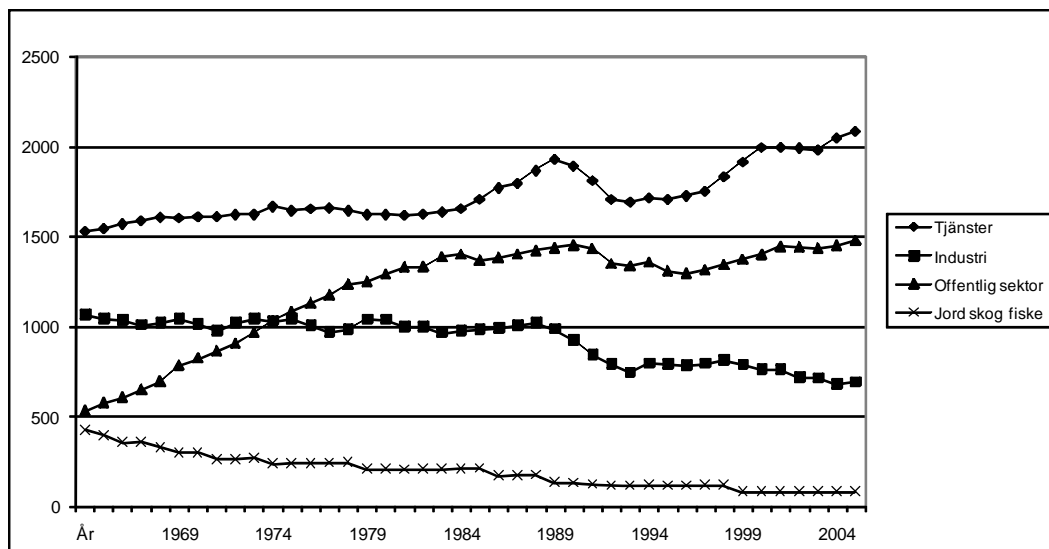
Figur 2-1 Tjänstesektorns andel av totala antalet sysselsatta 1965–2006 (SCB).



<sup>4</sup> Nählinder, Johanna (2005) *Innovation and Employment in Services – The case of Knowledge Intensive Business Services in Sweden. Linköping Studies in Arts and Science.*



Figur 2-2 Tjänstesektorns del (absoluta tal) av totala antalet sysselsatta 1965–2006 (SCB).



## 2.1 Tjänstesektorn är en heterogen sektor med många branscher

Den privata tjänstesektorn är en relativt heterogen sektor. Den består av många olika delbranscher där tjänster med mycket varierande innehåll produceras. De anställda har skiftande utbildningsbakgrund, företagen är olika stora och har olika nivåer på arbetsintensitet och produktivitet. Tjänsteverksamhet anses allmänt som arbetsintensiv. De mest arbetsintensiva branscherna är handel, hotell och restaurang, företagstjänster, samt utbildning, hälso- och sjukvård. I dessa branscher utgör arbetskraftskostnaden över 70 procent av förädlingsvärdet. De delar av förädlingsvärdet som inte utgörs av arbetskraftskostnader är kapitalförslitning och driftöverskott. För transport och kommunikation är kapitalförslitningen mer betydande så denna bransch får ses som mer realkapitalintensiv. I Sverige arbetar drygt hälften av alla sysselsatta inom tjänstesektorn. Detta motsvarar drygt 2 miljoner människor. De olika delbranscherna inom tjänstesektorns bidrag till BNP fördelar sig enligt följande:

Tabell 2-1 Bidrag till BNP, delbranscher inom tjänstesektorn (2006).

Bransch	Andel
Parti- och detaljhandel	24,4
Hotell och restaurang	2,8
Transporter	8,9
Post och teleföretag	5,2
Kreditinstitut och försäkringsbolag	9,1
Uthyrning data och andra företagstjänster	22,8
Utbildning hälso- och sjukvård omsorg	4,7
Samhälleliga och personliga möten	3,8

## 2.2 Tjänsteexport och tjänsteimport – tjänsteexporten växer och tjänstesektorn är i dag en nettoexportör

I dagsläget (2006) består runt 25 procent av den totala exporten i Sverige av tjänster. Tjänstesektorn är i dag en nettoexportör, vissa delsegment betydligt mer så än andra (exempelvis så kallade professionella affärstjänster är en betydande nettoexportör i sektorn).

Tabell 2-2 Tjänsteexporten 2006 (miljarder SEK) fördelad på delbranscher.

	Mdkr	Andel
Transporter	67,9	18,3
Resor	67,0	18,1
Kommunikation	11,8	3,2
Byggtjänster	4,7	1,3
Finansiella tjänster och försäkringar	20,9	5,6
Data- och informationstjänster	26,3	7,1
Licenser/Royalties	29,2	7,9
Övriga affärstjänster	137,3	37,1
Personliga tjänster, kultur m m	1,9	0,5
Offentliga tjänster	3,3	1,0
Totalt	370,4	100,0

Källa: Riksbanken/SCB

Exporten av tjänster har blivit en allt mer betydelsefull. 1980 hade tjänsteexporten en andel på knappt 18 procent. Den senaste tioårsperioden har tjänsteexportens andel av den totala exporten ökat stadigt. Sverige är sedan 2002 nettoexportör. De största posterna inom tjänsteexporten är affärstjänster, transporter och resor. Också importen av tjänster har blivit en allt mer betydelsefull del av den totala svenska importen. 1980 hade tjänsteimporten en andel på drygt 17 procent men i dag uppgår den till omkring en fjärdedel. Tjänsteimportens andel av den totala importen steg mellan 1995 och 2001 för att sedan sjunka åren därefter. De största posterna inom tjänsteimporten är affärstjänster, transporter och resor.

Tabell 2-3 Tjänsteimporten 2006 (miljarder SEK) fördelad på delbranscher.

	Mdkr	Andel
Transporter	47,6	16,3
Resor	84,9	29,0
Kommunikation	12,9	4,4
Byggtjänster	4,5	1,5
Finansiella tjänster och försäkringar	10,7	3,7
Data- och informationstjänster	16,7	5,7
Licenser/Royalties	11,9	4,1
Övriga affärstjänster	101,1	34,6
Personliga tjänster, kultur m m	1,1	0,4
Offentliga tjänster	1,0	0,3
Totalt	292,6	100,0

Källa: Riksbanken/SCB

Sammantaget visar detta att vissa delbranscher i tjänstesektorn är nettoexportör, närmare bestämt med nästan 80 miljarder kronor. Intressant här är att Övriga Affärstjänster har en nettoexport på cirka 36 miljarder. Detta kan jämföras med läkemedelsindustrin, som har en positiv handelsbalans på cirka 40 miljarder. I tabellen nedan kan vi se några exempel på viktiga varuområdens bidrag till nettoexporten samt tjänsteexporten fördelad på delbranscher. Resultatet ska ses som en indikation, snarare än något hugget i sten, bland annat eftersom export och import är – av olika skäl – ganska komplicerad att mäta.

Tabell 2-4 Varuexport och import för ett antal större varuområden (SITC jämförd med tjänsteexport och import 2006 (miljoner SEK) fördelad på ett antal delbranscher.

<b>Varuområde/grupp</b>	<b>Export</b>	<b>Import</b>	<b>Nettoexport</b>
Skogsvaror	122 798	27 240	95 558
Maskiner	165 639	92 367	73 272
Vägfordon	146 335	90 561	55 774
Läkemedel	64 396	20 665	43 731
Affärstjänster	137 300	101 100	36 200
Järn och stål	61 719	38 409	23 310
Elektrovaror, telekom	156 669	134 977	21 692
Transporter	67 900	47 600	20 300
Licenser/Royalties	29 200	11 900	17 300
Finansiella tjänster och försäkringar	20 900	10 700	10 200
Data- och informationstjänster	26 300	16 700	9 600
Metallarbeten	31 074	23 211	7 863
Instrument, optiska varor	26 199	22 294	3 905
Möbler	15 400	13 057	2 343
Offentliga tjänster	3 300	1 000	2 300
Plaster	23 615	21 942	1 673
Personliga tjänster, kultur m m	1 900	1 100	800
Byggtjänster	4 700	4 500	200
Övriga metaller	22 413	23 478	-1 065
Kommunikation	11 800	12 900	-1 100
Övriga transportmedel	8 770	10 725	-1 955
Grundämnen, föreningar	12 628	23 153	-10 525
Resor	67 000	84 900	-17 900
Tekovaror, skor	19 477	39 114	-19 637
Livsmedel	39 068	62 635	-23 567
Energivaror	65 087	98 334	-33 247

## 3 Institutionella hinder för tillväxt i tjänstesektorn – forskning; utredningar och policyinspel

### 3.1 Svensk och internationell forskning

Syftet med detta kapitel är att ge en översiktlig bild av forskningsläget, både det internationella och det svenska, för hur ett tjänsteföretag tillkommer och eventuellt tillväxer och internationaliseras. Många av de faktorer som belyses för varje fas är generiska, då tjänsteföretag har mer gemensamt med tillverkande företag än man inledningsvis kanske tror. På aggregerad nivå förefaller företagsdynamiken inom tjänstesektorn och den varuproducerande sektorn vara väldigt lika, sett till omsättning i företagsstocken och tillväxttakt i företagen. Vidare är tillväxten i företagen negativt korrelerad med företagsstorleken och överlevnad bland företagen är positivt korrelerad med storlek och ålder för både varuproducerande företag och tjänsteföretag.<sup>5</sup> Det samlade intrycket av forskningen för var och en av dessa faser kommer emellertid att sammanfattas och relateras till tjänsteföretag specifikt.

#### 3.1.1 Entreprenörskap och nyföretagande

På senare år har entreprenörskapet ”återupptäckts” och dess betydelse som smörjmedel i ekonomin ses som en central faktor för en dynamisk tillväxt.<sup>6</sup> Entreprenörskap kan ha olika drivkrafter och är alltid ett resultat av en given incitamentsstruktur. Det institutionella ramverket avgör graden av entreprenörskap samt i vilken utsträckning entreprenörskapet verkar produktivt, det vill säga bidrar till ett ökat värdeskapande i ekonomin. Samtidigt kan entreprenörens agerande och sätt att reagera på en given incitamentsstruktur, utgöra en stark källa till institutionell förändring. Sambandet mellan entreprenörskap och institutioner är därför bilateralt.<sup>7</sup> Drivkrafterna för entreprenörskap och företagande är olika beroende på karaktärsdrag hos individen, men även på vilken sektor man talar om. Det är mer troligt att en potentiell nyföretagare har entreprenöriella drivkrafter, som en tillväxtinriktad, progressiv och innovativ attityd, inom högteknologiska sektorer jämfört med lågteknologiska tjänstesektorer.<sup>8</sup>

Vi ska här inte fördjupa oss i denna kvalitativa aspekt av nyföretagandet (egenföretagare har ofta inte sådana entreprenöriella drivkrafter), utan i detta avsnitt fokuseras diskussionen kring formella institutioner som verkar som hinder för ett ökat nyföretagande och entreprenörskap inom tjänstesektorn.

<sup>5</sup> Lotti, Francesca (2007) *Firm dynamics in manufacturing and services: a broken mirror. Industrial and Corporate Change*, 16(3).

<sup>6</sup> För en forskningsöversikt, se van Praag, Mirjam C, Versloot, Peter H (2007) *What is the value of entrepreneurship? A review of recent research. Small Business Economics*, 27.

<sup>7</sup> Douhan, Robin, Henreksson, Magnus (2007) *The Political Economy of Entrepreneurship. Institutet för Näringslivsforskning Working Paper 716*.

<sup>8</sup> Santarelli, Enrico, Vivarelli, Marco (2007) *Entrepreneurship and the process of firms' entry, survival and growth. Industrial and Corporate Change*, 16 (3).

Tabell 3-1 Institutionella hinder för entreprenörskapets omfattning och inriktning i Sverige.

Äganderätter	Beskattning	Kapitaltillförsel	Arbetsmarknads- lagstiftning	Offentlig sektor
<ul style="list-style-type: none"> <li>Alltför starkt skydd av immateriella rättigheter gynnar storföretag</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hög nivå på inkomstskatt, marginalskatt, skatt på aktiekapitalvinster samt vinstutdelning</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Låga incitament för individuellt sparande</li> <li>Institutionellt sparande missgynnar nya företag</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Socialförsäkringsystemen är kopplade till anställning</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Låg konkurrensutsättning av välfärdstjänster</li> </ul>

Innan diskussionen förs kring de ovan specificerade formella institutionella hinder för nyföretagande, kommenteras forskningsresultat om vad som kan kallas den totala administrativa bördan, eller administrativa kostnaden för att starta ett företag. På ett teoretiskt plan begränsar höga administrativa kostnader för att starta företag entreprenörskapet på två sätt. Dels begränsar det människor som inte hittar arbete genom anställning att bli egenföretagare och dels minskar det incitamenten för individer att tillförsäkra sig den kompetens som krävs för att driva tillväxtföretag i avancerade sektorer.<sup>9</sup> Länder med höga administrativa kostnader för att starta företag har visat sig ha lägre flöden av anställda som övergår till företagare, lägre sysselsättningstillväxt och lägre sysselsättningsgrad.<sup>10</sup>

Detta förefaller emellertid inte utgöra några större hinder i Sverige ur ett jämförande perspektiv, utan de formella problem som är förknippade med att starta företag är få i Sverige.<sup>11</sup> Överlag ligger Sverige relativt väl till i internationella jämförelser, men det tar något längre tid att starta ett företag i Sverige än i många jämförbara länder. När det gäller hur många processer detta kräver och hur stor kostnaden är ligger Sverige bland de fem mest effektiva i världen.<sup>12</sup>

### Äganderätter

Det är allmänt erkänt att den privata äganderätten som sådan är av fundamental betydelse för ekonomisk tillväxt. Detta beror på att en säker äganderätt garanterar rätten till eventuell avkastning på insatt kapital och är därmed även en förutsättning för att människor ska ta risken att starta företag och utveckla affärsmöjligheter.<sup>13</sup> Det är emellertid omtvistat i litteraturen huruvida *immateriella äganderätter* främjar eller motverkar entreprenörskap och nyföretagande. Vi ska här närmare studera hur detta system påverkar nyföretagandet.<sup>14</sup>

Ägaren av ett patent eller copyright har ensamrätt till utnyttjande av dessa immateriella rättigheter, vilket innebär att ägaren har rätten att bestämma över idén eller produkten samt

<sup>9</sup> Parker, Simon C (2007) *Law and the economics of entrepreneurship. Comparative Labor Law and Policy Journal*, 28(4).

<sup>10</sup> Fonseca, Raquel, Lopez-Garcia Paloma, Pissarides, Cristopher (2001) *Entrepreneurship Start-up Costs and Employment. European Economic Review* 45.

<sup>11</sup> Ketels, Christian, Sölvell, Örjan (2005) *State of the region report 2005. Competitiveness and Cooperation in the Baltic Sea Region. Vinnova och Tekes*.

<sup>12</sup> Wengström, Erik (2006) *Det svenska företagsklimatet – himmel eller helvete? The Swedish model Rapport nr. 6. Ratio*.

<sup>13</sup> Henreksson, Magnus (2007) *Entrepreneurship and Institutions. Institutet För Näringslivsforskning, Working Paper 707*.

<sup>14</sup> Detta stycke baseras på Pettersson, Karl-Henrik (2005) *Patent och copyright, behövs det? Forum för småföretagarforskning 2005:1*.

har rätten till avkastningen. Dessa immateriella äganderätter är värdefulla för innehavaren, då monopol på en idé eller en produkt ger en möjlighet att ta ut ett högre pris. Dessa rättigheter skulle inte ha beviljats utan att det fanns en tänkt samhällsnytta. Vad gäller patent- och copyrightskyddet finns det därvidlag två grundläggande idéer. Den första är att det ska komma fram fler nya idéer och produkter på det industriella området och fler nyskapande alster på det kulturella området än vad vi skulle ha fått *utan* dessa monopolrätter. Det andra är att dessa nya produkter och konstnärliga verk ska få en snabbare spridning i samhället. Båda dessa idéer handlar i praktiken om att med dessa rättigheter påverka aktörernas incitament på ett positivt sätt, vilket kan sägas främja entreprenörskap.

Skyddet av immateriella tillgångar får emellertid konsekvenser. Transaktionskostnaderna på marknader för ny teknologi ökar starkt därför att det i dag ofta krävs delteknologier för att en produkt eller tjänst ska kunna tas fram för marknaden och flera patent leder till höga utvecklingskostnader, vilket gynnar stora kapitalstarka företag. Patentet som *skyddsmekanism* är ofta inte primärt fokus för företag, det är bara ett bland flera verktyg, exempelvis sekretess. Patent som ett *strategisk och taktiskt verktyg* är däremot viktigt för att skaffa sig ett gott utgångsläge i förhandlingar med andra företag som äger i sammanhanget relevanta teknologier. Patentet som *incitament för nyskapande*, det mest centrala politiska målet med ett intellektuellt monopol, får inte särskilt stor tyngd i empiriska studier med undantag för några få branscher, som läkemedel. Bilden blir snarare att eftersom patentsystemet finns så gäller det att utnyttja det i förhandlingar eller för att blockera för konkurrenter. Det finns ett stort antal verksamheter och marknader där nya produkter och nydanande i andra former kommer i en ständig ström trots att det saknas patent- eller copyrightskydd. Modebranschen är ett exempel.

Dynamiskt nyskapande är således möjligt *utan* patent eller copyrightskydd. Av konkurrensskäl måste både stora och små företag, tekniska och kulturella, ständigt utveckla nya produkter, även utan eller med begränsade patent- och copyrightsysteem. Flera studier visar att detta är möjligt, både på teoretisk och empirisk grund.<sup>15</sup> Ett system med ett överdrivet starkt skydd av och nyttjande av skyddet för immateriella äganderätter, utgör stora hinder för ett ökat entreprenörskap, då det kraftigt höjer instegströsklarna på flera marknader på grund av ökade kostnader och risker.

### Beskattning

Det är flera olika typer av beskattningar som påverkar incitament för entreprenörskap, som skatt på arbetsinkomst, vinstutdelning, kapitalvinster och aktiekapitalvinster. Detta gör skattesystemets inverkan på entreprenörskap ytterst komplicerat.<sup>16</sup> Det har gjorts förhållandevis lite empirisk forskning om kopplingen mellan entreprenörskap och skattepolitik. Det står emellertid klart att designen av skattesystemet i hög grad påverkar incitamenten för olika ekonomiska aktiviteter. För Sveriges del lyfts det ofta fram att skattesystemet missgynnat och fortfarande missgynnar nyföretagande och expansion av små och medelstora företag. Det höga skattetrycket i Sverige lyfts ofta fram i litteraturen som ett område där Sveriges företagsklimat står sig dåligt jämfört med andra länder. När det gäller skatter på arbete bekräftas denna bild, då de totala skatterna på arbete inklusive arbetsgivaravgifter är högst i Europa. De svenska skatterna för företag är emellertid inte lika

<sup>15</sup> Boldrin, Michele, Levine, David K. (2006) *Globalization, intellectual property, and economic prosperity*. *Spanish Economic Review*, 8.

<sup>16</sup> Henreksson, Magnus (2007) *Entrepreneurship and Institutions*. *Institutet För Näringslivsforskning, Working Paper 707*.

höga ur ett jämförande perspektiv, mycket tack vare en relativt låg bolagsskatt på 28 procent.<sup>17</sup> Dock visar Ketels och Sölvells ranking av hur olika länders skattesystem missgynnar entreprenörskap, att de största hindren skapas i det svenska systemet.<sup>18</sup>

I dagens skattelagstiftning är beskattningen lägre vid passiv förvaltning än vid aktiv förvaltning. Skattesystemet missgynnar således direkt ett aktivt entreprenörskap. Detta klargör tydligt de kontraproduktiva effekter som lätt uppstår om man bortser ifrån entreprenörskapets betydelse för ekonomisk utveckling. Detta beror på de så kallade 3:12 reglernas (för fåmansföretag) utformning som syftar till att försöka skapa ett neutralt skattesystem mellan inkomster från kapital och arbetsinkomst. Tanken är att fåmansföretagare inte ska kunna omvandla (högt beskattad) arbetsinkomst till (lägre beskattad) kapitalinkomst. Det ska helt enkelt inte löna sig för en arbetstagare att bli företagare på konsultbasis bara för att omvandla sin arbetsinkomst till en lägre beskattad utdelning.<sup>19</sup> Problemet är att entreprenörsinkomsten i företag som ägs av ett fåtal personer därför i huvudsak tas ut i form av lön, med en kraftig marginalskattesats om företaget går bra. En stor del av vinsten i företagen beskattas därmed hårt, vilket har en negativ effekt på entreprenörskapsaktiviteter i Sverige då de ekonomiska incitamenten att driva företag minskar, något som även OECD påpekat.<sup>20</sup>

Ett slopande av hela regelverket kring det så kritiserade 3:12 skulle innebära en kraftig stimulans för entreprenörskap. En icke-önskad bieffekt av ett sådant slopande skulle emellertid vara att möjligheterna ökar för att omvandla ersättning för icke-entreprenöriella arbetsinsatser till lägre beskattade kapitalinkomster, exempelvis advokaten som bedriver egen verksamhet. På detta sätt kan egenföretagandet öka, men detta leder knappast till några välfärdsvinster, utan så kallad rent-seeking och inkomstöverföringar.<sup>21</sup>

Internationella studier<sup>22</sup> visar att en hög beskattning på de allra högsta inkomsterna från företagande, har en negativ effekt på entreprenörskap. Detta avgör vilken avkastning en entreprenör kan få och gäller framför allt skatt på kapitalvinster och utdelning, vilka båda beskattas hårt i det svenska skattesystemet. Inkomstskattenivån har också den en negativ inverkan på graden av entreprenörskap, vilket förklaras med att kostnaden för att växa – anställa – är nära förknippat med entreprenörskap. Vidare visar studier att en lägre marginalskatt på entreprenöriella inkomster är signifikant positivt förknippat med tillväxt i småföretag och även investeringar i nystartade företag.<sup>23</sup>

Hög skatt på arbete medför att stora delar av den hushållsnära tjänstesektorn hamnar utom räckhåll för entreprenöriell exploatering och bromsar framväxten av tjänstebaserade före-

<sup>17</sup> Wengström, Erik (2006) Det svenska företagsklimatet – himmel eller helvete? *The Swedish model Rapport nr. 6. Ratio*

<sup>18</sup> Ketels, Christian, Sölvell, Örjan (2005) *State of the region report 2005. Competitiveness and Cooperation in the Baltic Sea Region. Vinnova och Tekes.*

<sup>19</sup> Henreksson, Magnus, Stenkula, Mikael (2006) Välfärdsstaten och entreprenörskapet – Om entreprenörskapsräntor och tillväxt.

<sup>20</sup> Wengström, Erik (2006) Det svenska företagsklimatet – himmel eller helvete? *The Swedish model Rapport nr. 6. Ratio*

<sup>21</sup> Henreksson, Magnus, Stenkula, Mikael (2006) Välfärdsstaten och entreprenörskapet – Om entreprenörskapsräntor och tillväxt.

<sup>22</sup> Bruce, Donald, Mohsin, Mohammed (2006) *Tax Policy and Entrepreneurship: New Time Series Evidence. Small Business Economics 26.*

<sup>23</sup> Carroll, Robert, Holtz-Eakin, Douglas, Rider, Mark, Rosen, Harvey S (2001) *Personal Income Taxes and the Growth of Small Firms. I Tax Policy and the Economy. Slemrod, J volume 15 MIT Press, Cambridge.*

tag. Högre arbetsbeskattning motverkar marknadsproduktion av varor och tjänster som är nära substitut till hemmaproduktion och minskar utrymmet för en entreprenöriell expansion in i nya verksamheter som hushållar med människors tid. För att det ska vara lönsamt att anlita en professionell tjänsteproducent måste dennes produktivitet vara omkring 300–400 procent högre än ”gör-det-självaens” i Sverige, jämfört med endast 40 till 90 procent högre i USA.<sup>24</sup> Det är värt att notera att dessa skattningar är gjorda innan införandet av avdragsrätt för hushållsnära tjänster, vilket gör det osäkert.

### *Kapitaltillförsel*

Tillgången på kapital är inte sämre i Sverige än i många andra jämförbara länder, utan i ett europeiskt perspektiv ligger Sverige bra till. När det gäller mängden riskkapital i förhållande till BNP har Sverige en ledande position i Europa.<sup>25</sup> Något motsägelsefullt anger svenska företagare i högre utsträckning än EU-genomsnittet att bristen på kapital är en allvarlig barriär för företagandet. En tänkbar förklaring till detta kan vara att Sverige ligger betydligt sämre till när det gäller den informella riskkapitalmarknaden, bestående av enskilda individer som placerar i onoterade företag. Forskning visar på att starka incitament för individuellt sparande och förmögenhetsbildning ökar benägenhet för entreprenörskap.<sup>26</sup>

Tillgången till finansiering är en kritisk faktor för etablering av nya företag. Eget kapital och möjligheten att bygga upp ett stort privat sparande som kan användas till investeringar i en affärsverksamhet, ökar också sannolikheten att bli entreprenör såväl som benägenheten att expandera verksamheten.<sup>27</sup> Motiven eller incitamenten till privat sparande i mogna välfärdsstater som de i norra Europa, är förhållandevis få tack vare det utvecklade sociala skyddsnätet. Detta kan bidra med en förklaring till den förhållandevis låga graden av entreprenörskap. Således är sammansättningen och inte bara volymen sparande viktigt för entreprenörskap. Ett institutionellt arrangemang som kanaliserar kapital till stora institutionella investerare begränsar entreprenörskapet, exempelvis om en stor del av det privata sparandet är bundet i pensionssparande.<sup>28</sup> Kombinationen av ett lågt sparande och en mycket jämn fördelning av sparandet har inneburit att få människor antingen själva eller via sina närstående har tillgång till riskkapital.

Det privata sparandet och förmögenhetsbildningen är missgynnad på flera sätt i Sverige. Eget sparande i aktier är missgynnad i förhållande till fondsparande i allmänhet och pensionsförsäkringar i synnerhet. När en fond säljer och köper aktier så beskattas inte transaktionerna. Först när fondspararen säljer andelar med vinst tas eventuell reavinst upp till beskattning. En aktiesparare som själv förvaltar sin portfölj måste dock ta upp varje reavinst till beskattning så fort den uppstått. Här har alltså skattesystemet utformats så att

<sup>24</sup> Henreksson, Magnus, Stenkula, Mikael (2006) Välfärdsstaten och entreprenörskapet – Om entreprenörskapsrättor och tillväxt.

<sup>25</sup> Ketels, Christian, Sölvell, Örjan (2005) *State of the region report 2005. Competitiveness and Cooperation in the Baltic Sea Region. Vinnova och Tekes.*

<sup>26</sup> Wengström, Erik (2006) *Det svenska företagsklimatet – himmel eller helvete? The swedish model Rapport nr. 6. Ratio*

<sup>27</sup> Parker, Simon C. (2000) *Saving to Overcome Borrowing Constraints: Implications for Small Business Entry and Exit. Small Business Economics 15.*

<sup>28</sup> Henreksson, Magnus (2007) *Entrepreneurship and Institutions. Institutet För Näringslivsforskning, Working Paper 707.*



institutionellt sparande gynnas framför enskilt sparande, vilket hämmar ett ökat entreprenörskap.<sup>29</sup>

### *Arbetsmarknadslagstiftning*

De flesta trygghetsmekanismerna i samhället är kopplade till anställning. Egenföretagaren saknar i regel anställningsskydd, reglerad arbetstid, avtalad ersättning per tidsenhet, rätt till semester och har avsevärt sämre skydd vid sjukdom och arbetslöshet. Detta höjer alternativkostnaden för att bli egenföretagare på grund av den trygghet som förloras. För en löntagare är det i Sverige ett stort privatekonomiskt risktagande att frivilligt ge upp en trygg anställning. Den som frivilligt ger upp de förmåner som upparbetats inom ramen för den fasta anställningen och startar eget, har i värsta fall inget skydd utöver vad socialbidragsnormen garanterar. Således är välfärdsystemet konstruerat så att den som tar risker i praktiken hamnar utanför socialförsäkringssystemen.<sup>30</sup> Viljan att gå från att vara löntagare till att bli egenföretagare är i Europa lägst i Sverige, Norge, Danmark och Belgien, det vill säga de länder som har de mest omfattande offentliga trygghetssystemen.<sup>31</sup> För att åtgärda detta skulle de rättigheter som upparbetats via en anställning kunna göras mer portabla så att möjligheterna för individer att ta steget från anställd till företagare ökar. För en löntagare är det i Sverige ett stort privatekonomiskt risktagande att frivilligt ge upp en trygg anställning. Det ska emellertid tilläggas att forskningen rörande huruvida arbetsmarknadslagstiftningen (graden av anställningsskydd) i ett land har en signifikant negativ inverkan på graden av entreprenörskap inte ger några entydiga svar. Internationellt jämförande studier kommer fram till olika resultat. Mer detaljerade empiriska studier behövs för att klargöra de varierande resultaten på aggregerad nationell nivå.<sup>32</sup>

### *Offentlig sektor*

Många verksamheter som i dag drivs i offentlig regi, såsom barnomsorg, hemservice, fritidshem och äldreomsorg lämpar sig väl för privat produktion, särskilt inom mindre företag. Trots de senare årens försök med konkurrensutsättning av offentlig verksamhet är den privata andelen av produktionen fortfarande begränsad. Det politiska vägvalet att i första hand producera dessa tjänster i offentlig regi utestänger privata entreprenörer från en stor och växande del av ekonomin. En studie visar att verksamheter inom vård, skola och omsorg till ett värde av 150–250 miljarder kronor är möjliga att konkurrensutsätta.<sup>33</sup> I synnerhet inom hälsosektorn kan en större öppenhet för privata producenter bana vägen för framväxten av nya företag. Här kan vi jämföra med utvecklingen i den amerikanska hälsosektorn under 1990-talet. Där har konkurrensen mellan hälsovårdsföretag lett till stora kostnadsbesparingar och produktivitetshöjningar, inte minst tack vare att modern IKT har börjat användas på ett systematiskt sätt.<sup>34</sup>

<sup>29</sup> Bergström, Fredrik, Erixon, Fredrik (2001) *Sila kamelerna och svälja myggen – hur bör konkurrensen främjas?*

<sup>30</sup> Henreksson, Magnus, Stenkula, Mikael (2006) *Välfärdsstaten och entreprenörskapet – Om entreprenörskapsräntor och tillväxt.*

<sup>31</sup> Blanchflower, D (2004) *Self-Employment: More may not be better. Swedish Economic Policy Review*, vol 11(2)

<sup>32</sup> Parker, Simon C (2007) *Law and the economics of entrepreneurship. Comparative Labor Law and Policy Journal*, 28(4)

<sup>33</sup> Jordahl, Henrik (2006) *Konkurrensutsättning av offentlig verksamhet – hur stor är effektiviseringspotentialen? Institutet för Näringslivsforskning Policy Paper 8.*

<sup>34</sup> Henreksson, Magnus, Stenkula, Mikael (2006) *Välfärdsstaten och entreprenörskapet – Om entreprenörskapsräntor och tillväxt.*

### 3.1.2 Tillväxt i befintliga företag

Tillväxten i tjänsteföretag bestäms av en rad olika faktorer, varav humankapitalet förefaller vara den viktigaste resursen och innovation utgör en central faktor.<sup>35</sup> I detta avsnitt fokuseras diskussionen på samma institutionella områden som i det förra avsnittet, men ansatsen är delvis annorlunda. Dels diskuteras institutionella hinder för tillväxt i tjänsteföretag, men även faktorer där det institutionella ramverket har potential att på ett bättre sätt anpassas för att stödja tillväxt i tjänsteföretag.

Tabell 3-2 Policyområde, institutionella hinder och institutionellt stöd som kan motverka dessa hinder (exempel).

Policyområde	Institutionellt hinder	Institutionellt stöd
<b>Äganderätter</b>	Gynnar stora företag	
<b>Beskattning</b>	Hög skatt på aktieoptioner	
<b>Kapitaltillförsel</b>	Kapitalmarknaden dåligt anpassad efter mindre företags behov	Offentligt stöd kan reducera imperfektioner på kapitalmarknaden
<b>Arbetsmarknadslagstiftning</b>	Turordningsregler hämmar rörlighet, arbetskraftsutbud och matchningsprocessen	
<b>Offentlig sektor</b>	Bristande konkurrensutsättning hämmar tillväxten	Offentlig upphandling kan bidra till innovation

#### *Äganderätter*

Skyddet av immateriella tillgångar påverkar tillväxtmöjligheterna för företag. Om skyddet av immateriella tillgångar är starkt överdrivet, kommer innovationskraften i ekonomin att kvävas av stora kapitalstarka företag som lägger stora resurser på patentskydd och defensiva uppköp av patent från små innovativa företag vilket minskar konkurrensen på marknader. En innovatör med en lovande och intressant idé måste kalkylera med en stor risk att inte inkräkta på ett patent, vars ägare kan lämna en stämningsansökan. Detta system med överdrivet skydd av äganderätter kan sägas fungera som en skatt på innovationer i den meningen att både risker och kostnader förknippat med innovativa aktiviteter ökar kraftigt. Detta system gynnar även stora kapitalstarka företag framför små nystartade företag.<sup>36</sup>

#### *Beskattning*

De faktorer som togs upp under denna rubrik i föregående avsnitt är i många avseenden giltiga även som hinder för tillväxt i företag och av liknande anledningar. Av större vikt för tillväxten i ett företag är emellertid exempelvis hög skatt på vinstutdelning och aktiekapitalvinster då skatten hindrar möjligheterna att återinvestera medlen i företaget. Höga inkomstskatter begränsar efterfrågan på många tjänster och arbetsgivaravgifter ökar kostnaden för att anställa. En annan skatterelaterad negativ effekt på företagsklimatet i Sverige är att aktieoptioner näst efter Danmark beskattas hårdast i Europa. Aktieoptioner har en rad fördelar för nya företag och framför allt för högteknologiska sådana. Först och främst underlättar de rekrytering av högkvalificerad personal. Att erbjuda höga löner i ett initialt

<sup>35</sup> Metcalfe, Stanley, Miles, Ian (1999) *Innovation Systems in the Service Economy – Measurement and Case Study Analysis*. Kluwer Academic, Boston.

<sup>36</sup> Henreksson, Magnus (2007) *Entrepreneurship and institutions*. Institutet För Näringslivsforskning Working Paper 707.

skede är ofta omöjligt för små icke-etablerade företag. Vidare har de också visat sig vara betydelsefulla för framväxandet av fungerande riskkapitalmarknader.<sup>37</sup>

### *Kapitaltillförsel*

Detta stycke är – precis som med beskattning – nära relaterat till det i förra avsnittet och flera av de faktorer som togs upp där är giltiga även som begränsande för tillväxten i företag. Här diskuteras dock andra mer tillväxtspecifika faktorer. Andersson och Napier<sup>38</sup> menar att Sverige har en förhållandevis mogen marknad för riskkapital, men att det finns tendenser inom branschen att prioritera säkra investeringar på bekostnad av små och riskfyllda företag. En relativt liten del av riskkapitalet i Sverige ägnas åt kommersialiseringen av ny teknik och för tidiga utvecklingsskeenden i nya företag. Särskilt små och nyetablerade företag är beroende av privat finansiering för sin utveckling, jämfört med stora etablerade företag. Författarna pekar framför allt på att stora medel av privat sparande som är bundet i pensionsfonder behöver bli mer tillgängligt för investeringar i mindre företag med tillväxtpotential. Den stora andelen institutionellt sparande är därmed negativt för växtkraften i nya företag. Vidare kan en sänkning av skatten på kapitalvinster stimulera investeringar i tillväxtföretag och så kallad affärsängelseverksamhet.

Även internationella studier visar att tillförsel av kapital är av stor betydelse för tillväxtmöjligheter i nystartade små- och medelstora företag. Det förefaller svårare för dessa företag att skaffa tillräcklig finansiering från kapitalmarknader på grund av problemet med asymmetrisk information. Tillgången till intern finansiering blir därför av särskilt stor betydelse för tillväxtprocessen i mindre företag.<sup>39</sup> Att företagsledaren har en stor ägarandel i företaget kan också ge upphov till starkare tillväxt. Detta kan bero på att en stor investering av ägaren utgör, för företagets tillväxtmöjligheter, avgörande tillförsel av kapital till företaget. En annan förklaring kan vara att den personliga drivkraften är större hos den som har ett stort ägarintresse i företaget.<sup>40</sup> Vidare visar en studie av IT-tjänsteföretag att god tillgång till riskkapital vid etableringen av ett företag är en kritisk faktor även för *tillväxten* i ett högteknologiskt företag.<sup>41</sup>

Institutionella hinder behöver nödvändigtvis inte utgöras av lagstiftning som förhindrar eller begränsar företags tillväxt eller möjlighet att verka på vissa marknader. Detta kan även röra sig om avsaknad av eller dåligt anpassade stödjande offentliga insatser. 1995 introducerades en företagsstödjande lag i Japan, riktad mot nystartade små- och medelstora företag som på något sätt vill utforska nya affärsmöjligheter, antingen på nya marknader, genom FoU eller kommersialisering av forskningsresultat. De stöd som erhålls är lån, skatteavdrag och subventioner av olika slag, med syfte att övervinna skalnackdelar för tillväxtprocessen i företagen. Studien visar att den företagsstödjande lagstiftningen gene-

<sup>37</sup> Wengström, Erik (2006) *Det svenska företagsklimatet – himmel eller helvete? The Swedish model Rapport nr. 6. Ratio*

<sup>38</sup> Andersson, Thomas, Napier, Glenda (2005) *The Venture Capital Market – Global Trends and Issues for Nordic Countries. IKED*

<sup>39</sup> Harada, Nobuyuki, Honjo, Yuji (2006) *SME Policy, Financial Structure and Firm Growth: Evidence from Japan. Small Business Economics 27* och Aghion, Philippe, Fally, Thibault, Scarpetta, Stefano (2007) *Credit Constraints as a barrier to the entry and post-entry growth of firms. Economic Policy, 52.*

<sup>40</sup> Roper, Stephen, Hart, Mark (2005) *Small firm growth and public policy in the UK: What exactly are the connections? Aston Business School Research Papers.*

<sup>41</sup> Lasch, Frank, Le Roy, Frederic, Yami, Said (2007) *Critical Growth Factors for ICT start-ups. Management Decision, 45 (1).*

rellt bidragit till att öka tillväxten i företagen, genom att stärka företagens resursbas.<sup>42</sup> Studien visar att, rätt utformade, kan offentliga företagsstödjande insatser ha stor betydelse för tillväxtmöjligheterna i nya företag.

### *Arbetsmarknadsregleringar*

Den arbetsrättsliga regleringen påverkar ett företags kostnader för att variera dels arbetsstyrkans storlek, dels arbetsstyrkans sammansättning. Alltför höga kostnader i samband med detta tenderar att hämma tillväxten i företag. Graden av arbetsmarknadslagstiftning och centralisering av lönebildning i ett land påverkar företags möjligheter att växa. Småföretag sägs i större utsträckning påverkas (negativt) av regleringar på arbetsmarknaden inom områden som arbetstider, anställningsvillkor, anställningsformer, minimilöner och fackliga rättigheter, vilket kan antas ha större betydelse för tjänsteföretag som är mer arbetsintensiva än tillverkningsföretag och där humankapitalet är basen för företagets konkurrenskraft. Turordningsreglerna i arbetsrätten, den så kallade senioritetsprincipen, innebär att anställningen hos den nuvarande arbetsgivaren ofta utgör en större säkerhet för den anställde än individuell kompetens, eftersom arbetstagaren kommer att få sämst turordning hos en ny arbetsgivare. Detta leder till låg rörlighet på arbetsmarknaden, vilket skapar inlåsnings effekter och hindrar matchningsprocessen, det vill säga rätt kvinna eller man på rätt plats.<sup>43</sup> Detta medför även att det är förknippat med höga kostnader för arbetsgivarna att göra förändringar i arbetsstyrkan och samtidigt även behålla nyckelpersoner i företaget oberoende av anställningstid.<sup>44</sup> Vid en studie av tretton av EU:s medlemsstater konstaterades att omsättningen av arbetstillfällen överallt var högre i mindre och yngre företag inom servicenäringarna än i andra företag. Det var stora skillnader mellan länderna, vilket delvis berodde på att regleringar som syftade till att skydda jobben hade negativa effekter på såväl skapandet som omsättningen av arbetstillfällen.<sup>45</sup>

I ett jämförande perspektiv är rörligheten på den svenska arbetsmarknaden låg. En studie jämför svensk och dansk arbetsmarknadslagstiftnings effekter på sjukfrånvaron i arbetslivet. Den för fram teorin att den låga rörligheten på den svenska arbetsmarknaden är en bidragande orsak till den höga sjukfrånvaron. Men också att den svenska arbetsrättens utformning eller, mer korrekt, hur arbetsrätten uppfattas av arbetstagarna, är en orsak till denna låga rörlighet. Samtidigt som sjukfrånvaron i Danmark är lägre är en viktig skillnad mellan svenskt och danskt arbetsliv att det i Danmark är betydligt vanligare att byta jobb. En annan skillnad i rörlighetsmönster är att det i Sverige är de högutbildade som är rörligast, medan det i Danmark är tvärtom; de lågutbildade har där kortast genomsnittlig anställningstid. Detta stämmer väl överens med den svenska forskningen om inlåsnings som visat att lågutbildade är mer "inlåsta" på oönskade arbetsplatser än andra. Det danska anställningsskyddet kan sägas vara anpassat till de många småföretagen i landet. Någon motsvarighet till LAS turordningsregler finns inte i Danmark varför senioritet inte har samma betydelse för arbetstagaren. Det sämre anställningsskyddet har dock inte lett till någon utbredd upplevd otrygghet bland danska arbetare, utan undersökningar från OECD

<sup>42</sup> Harada, Nobuyuki, Honjo, Yuji (2006) *SME Policy, Financial Structure and Firm Growth: Evidence from Japan. Small Business Economics* 27.

<sup>43</sup> Henreksson, Magnus (2007) *Entrepreneurship and Institutions. Institutet För Näringslivsforskning, Working Paper 707.*

<sup>44</sup> Ahlberg, Kerstin, Bruun, Niklas, Malmberg, Jonas (2005) *Anställningsskydd, småföretagande och tillväxt. ITPS 2005:16.*

<sup>45</sup> Gomez-Salvador, R, Messina, J, Vallanti, G (2004) *Gross job flows and institutions in Europe. Labour Economics* 11.

visar att danska arbetstagare känner sig tryggare än nästan alla jämförelseländer. Skillnaderna i arbetsrätt och särskilt turordningsregler är därmed möjliga förklaringar till skillnaderna i rörlighet och sjukfrånvaro mellan Danmark och Sverige.<sup>46</sup> LAS förefaller således ha flera negativa konsekvenser för både företag och anställda då den hämmar rörligheten på arbetsmarknaden. Ur ett företagsperspektiv medför detta att mängden arbetskraft begränsas och företaget får svårigheter att hitta rätt kompetens, variera arbetsstyrkan med mera. Frågan är emellertid om det verkligen är formella hinder som bidrar till detta, eller om det i stället är hur lagstiftningen uppfattas som är problemet. Det finns mycket begränsad svensk forskning som kastar ljus över frågan om huruvida arbetsrätten, och särskilt lagen om anställningsskydd, objektivt sett är ett hinder för tillväxt.

En sådan studie har dock genomförts av Anne Grönlund<sup>47</sup>, som undersöker hur arbetsgivare i tre branscher – vård och omsorg, finanssektorn samt verkstadsindustrin – uppfattar arbetsrätten som ett hinder för att anpassa arbetsstyrkan till variationer i efterfrågan. Gemensamt för alla tre branscherna var att det var kompetenshinder, som lång utbildningstid eller rekryteringsproblem, inte arbetsrättslagar, som framför allt gjorde det svårt att anpassa bemanningen efter efterfrågan. 52 procent av arbetsgivarna i verkstadsindustrin, 48 procent av arbetsgivarna inom vård och omsorg och 44 procent av arbetsgivarna i finanssektorn beskrev kompetenshindren som ganska eller mycket stora. Betydligt färre, 43 procent i verkstadsindustrin, 26 procent inom vård och omsorg och 22 procent i finanssektorn, såg ”arbetsrättslagar” som ganska eller mycket stora hinder. Vidare förefaller de centrala kollektivavtalen numer ge stort utrymme för att fatta beslut på arbetsplatsnivå om nyanställning/upsägning av tillsvidareanställda, tidsbegränsade anställningar och inhyrning/outsourcing/entreprenad, något som bekräftas i en annan studie<sup>48</sup>. Verkstadsindustrin skilde sig i de flesta avseenden från de andra två branscherna och det var där arbetsgivarna upplevde de största hindren för att variera arbetsstyrkan, trots att behovet här var större. Sammanfattningsvis konstaterar Grönlund att de hinder som arbetsgivarna upplevde snarare tycks ligga i de extra procedurer och/eller kostnader som förhandlingar med de fackliga organisationerna för med sig jämfört med om arbetsgivaren kunde besluta fritt, än i lagarnas och kollektivavtalens materiella regler. Det mest överraskande resultatet var emellertid att oavsett hur efterfrågan varierade så var det inte i småföretagen utan på arbetsplatser med fler än 150 anställda som arbetsrättslagarna ansågs ställa till mest problem. Enligt Grönlund är en tänkbar förklaring att de fackliga organisationerna är starkare på större arbetsplatser och kan hålla mer på regelverket, medan de på mindre arbetsplatser i högre grad har företagets överlevnad i fokus. Resultatet av studien visar att de minsta problemen med arbetsrättslagstiftningen finns i tjänsteföretag och särskilt mindre tjänsteföretag.

Kritiken av turordningsreglerna som hinder för effektivt företagande, bygger därmed delvis på en felaktig uppfattning om reglernas innehåll. Reglerna ger arbetsgivaren stora möjligheter att bestämma över den framtida organisationen av arbetet och arbetstagarna måste ha tillräckliga kvalifikationer för det fortsatta arbetet om de ska ha företräde till fortsatt anställning. Tack vare praxis, där hänsyn tas till företagsstorlek, ger reglerna sammantaget en högst påtaglig flexibilitet särskilt för småföretag. Det innebär att det upplevda problemet

<sup>46</sup> Boräng, Frida, Rothstein, Bo (2005) *Dags att dra in guldlockorna? Om rörlighet och sjukfrånvaron på den svenska arbetsmarknaden*. ITPS 2005:16.

<sup>47</sup> Grönlund, Anne (2004) *Flexibilitetens gränser – Förändring och friktion i arbetsliv och familj*. Boréa bokförlag.

<sup>48</sup> Ahlberg, Kerstin, Bruun, Niklas, Malmberg, Jonas (2005) *Anställningsskydd, småföretagande och tillväxt*. ITPS 2005:16.

med turordningsreglerna till stor del är av informativ art. Något som däremot kan hindra tillväxten i framför allt små arbetsintensiva (tjänste)företag är hotet om kraftiga sanktioner vid konflikter med anställda vid uppsägningar. Detta gäller om man beaktar effekterna av regeln att uppsägningar ska bestå under tvist. Det tar i många fall mellan ett och två år innan tvisten är slutligt avgjord vid domstol. Under denna tid måste arbetsgivaren betala lön, även om det slutligen visar sig att denna hade saklig grund för uppsägning. Det är en tid som vida överstiger den uppsägningstid som följer av lagen (tre–sex månader, 11 § LAS). Dessutom kan arbetsgivaren utöver detta bli skadeståndsskyldig.<sup>49</sup>

En svensk studie över IT-branschen finner att mängden nyetableringar och avgångar bland företag har haft positiv effekt på sysselsättningstillväxten i branschen. Slutsatsen som dras är att en hög grad av experimenterande entreprenörskap har positiva effekter på sysselsättningsutvecklingen, vilket innebär att länder bör utveckla policy som möjliggör att nya företag får möjlighet att testa nya idéer, där ett effektivt sätt är att främja kapitaltillförsel till små företag.<sup>50</sup>

#### *Offentlig sektor*

En ökad konkurrensutsättning av offentlig verksamhet har flera potentiellt positiva konsekvenser. Konkurrens i välfärdssektorn leder till lägre kostnader och i vissa fall till högre kvalitet. Konkurrensutsättning medför med automatik privatisering. Konkurrens ger också större valfrihet och ökar många tjänsters tillgänglighet. Den berörda personalen verkar dessutom uppskatta ett ökat inslag av enskilda arbetsgivare. Avseende kvalitetsförbättringar är forskningen inte entydig, exempelvis gäller detta skolan och vården. Det är emellertid viktigt att särskilja begreppet privatisering av offentliga tjänster från begreppet konkurrens. Att en tjänst utförs i privat regi innebär inte med automatik att den är konkurrensutsatt. Det är konkurrensen som leder till tillväxt och produktivitetshöjande effekter i verksamheten och därmed i företagen. En genomgång av litteraturen på området visar att besparingar från tre till tio procent – beroende på område – vore möjliga att uppnå genom att utsätta de stora offentliga verksamheterna för ökad konkurrens. Som vi tidigare sett utgör marknaden för välfärdstjänster med potential att konkurrensutsättas ett värde av 150–250 miljarder kronor. Den totala effektiviseringspotentialen till följd av privatiseringar och konkurrens uppskattas ligga mellan 9 miljarder i ett försiktigt, och 15 miljarder kronor i ett mer vågat scenario.<sup>51</sup>

Flera internationella studier betonar relationen mellan institutionell förändring och innovation. Mot denna bakgrund undersöker en brittisk studie institutionella förändringar inom transportsektorn. Att öppna upp för privata alternativ och konkurrens inom den brittiska transportsektorn har haft mycket stark effekt på innovationstakten inom infrastruktur, transporttjänster och fordon.<sup>52</sup>

Det finns olika förklaringar till hur innovation skapas i tjänstesektorn. Den *teknikorienterade ansatsen* innebär förenklat införandet av nya tekniska system, särskilt rör detta innovationer inom kommunikation, transport och finansiella tjänster. *Tjänsteansatsen*

<sup>49</sup> *Ibid.*

<sup>50</sup> Johansson, Dan (2005) *The Turnover of Firms and Industry Growth. Small Business Economics*, 24.

<sup>51</sup> Jordahl, Henrik (2006) *Konkurrensutsättning av offentlig verksamhet – hur stor är effektiviseringspotentialen? Institutet för Näringslivsforskning Policy Paper 8.*

<sup>52</sup> Geerlings, Harry, Ongkittikul, Sumet (2005) *Opportunities for innovation in public transport: Effect of regulatory reforms on innovative capabilities. Transport Policy volume 13.*

skiljer sig från den första genom att betona tjänsters egenhet och heterogenitet, vilket innebär att det inte finns något egentligt paradigms tala om. Till dessa egenheter hör de nära kundrelationerna, den immateriella karaktären hos tjänster vilket gör innovationer mer osystematiska och ett resultat av spontan problemlösning. Den *integrerande ansatsen* har vuxit fram som ett svar på den ökande konvergensen mellan tillverkningsindustrin och tjänstesektorn. En allt större andel av industriföretagens omsättning och vinst kommer från produktrelaterade tjänster eller utveckling av oberoende tjänster, som exempelvis finansiella tjänster.<sup>53</sup> En benägenhet hos företag att syssla med innovativa aktiviteter är starkt förknippat med framgång.<sup>54</sup> Överlevnadsgraden för unga företag som antingen är forskningsbaserade eller specialiserade underleverantör var avsevärt högre än för företag i andra sektorer.<sup>55</sup>

Flera studier har visat att offentlig upphandling kan vara ett mycket effektivt sätt att främja innovation, många gånger mer effektivt är exempelvis FoU-investeringar och dylika bidrag. Kvalificerad efterfrågan är en stark drivkraft till innovation i företag, en studie visade att över hälften av alla företag menar att nya behov och efterfrågan från kunder är huvudkällan till innovation, medan endast 12 procent svarade teknisk utveckling inom företaget. Exempel på detta är militär efterfrågan som bidragit till utveckling av modern kommunikationsteknologi och Internet. Offentlig upphandling kan vara ett strategiskt viktigt sätt att åstadkomma innovation och utveckla ledmarknader. Detta har uppmärksamats av Europeiska Kommissionen i ett Policy Paper från 2006 såväl som i flera medlemsländer, framför allt Storbritannien. Till motiv bakom offentlig upphandling som ett policyverktyg hör bland annat:<sup>56</sup>

- Betydelsen av lokal/nationell efterfrågan, utvecklande av ledmarknader och för att i förlängningen attrahera nya (internationella) företagsetableringar, vilket leder till ökad konkurrens och produktivitet. Detta är särskilt viktigt inom tjänstesektorn.
- Marknadsmislyckanden (främst asymmetrisk information) och systemmislyckanden (genom bristande interaktion).
- Offentlig upphandling kan vara ett medel för att förbättra statens funktioner och service samt för att bidra till att uppnå offentliga målsättningar. Ett exempel är att använda upphandling för att främja utveckling av miljöteknik eller förbättra miljön på olika sätt.

### 3.2 Internationalisering

Forskning om internationalisering har oftast fokuserat på varuproducerande sektorer, trots att tjänstesektorn har blivit alltmer betydelsefull i den internationella handeln. Några karaktärsdrag antas skilja tjänsteproduktion från varuproduktion, vilket antas påverka exportpotentialen inom tjänstesektorn. Framför allt är det delar av tjänstesektorns och tjänsteproduktionens immateriella karaktär kombinerat med en simultan produktions- och

<sup>53</sup> *Blind, Knut, Jungmittag, Andre (2004) Foreign Direct Investment, Imports and Innovations in the Service Industry. Review of Industrial Organization, 25.*

<sup>54</sup> *Nählinger, Johanna (2005) Innovation and Employment in Services – The case of Knowledge Intensive Business Services in Sweden. Linköping Studies in Arts and Science.*

<sup>55</sup> *Cefis, E, Marsili, O (2006) Innovation premium and the survival of entrepreneurial firms in the Netherlands. I E. Santarelli (red.) Entrepreneurship, Growth, and Innovation: The Dynamics of Firms and Industries. Springer: New York*

<sup>56</sup> *Edler, Jakob, Georghiou, Luke (2007) Public Procurement and innovation – Resurrecting the demand side. Research Policy 36.*

konsumtionsprocess som gör att lagerhållning och transport av tjänsten inte är möjlig.<sup>57</sup> Som vi konstaterade redan i inledningen håller denna argumentation emellertid inte fullt ut vid empirisk granskning, utan tjänstesektorn uppvisar stora industriella likheter med den varuproducerande sektorn. Detta avsnitt diskuterar internationaliseringsbesluts bestämningfaktorer med särskild inriktning mot tjänsteföretag, samtidigt som detta lutar mot en kort genomgång av vad forskningslitteraturen har att säga om internationalisering.

En nyligen genomförd forskningsöversikt över vilka drivkrafter och hinder, som företag inom både tillverknings- och tjänstesektorn anser är viktiga vid internationalisering, visar att lagar och regleringar på utländska marknader samt tullar har mycket liten betydelse för företags internationalisering. De formella hindren förefaller inte vara påtagliga, även om den extra administrativa börda exportaktiviteter innebär kan verka hämmande för vissa småföretag. I stället är det *möjligheterna*, och särskilt att företagen ser stora marknadsmöjligheterna utomlands, som förefaller vara den mest avgörande bestämningfaktorn vid internationaliseringsbeslut. Vidare är det interna resurser i företagen som är viktigast i sammanhanget, som tillgång till en unik produkt, kunskap eller teknik.<sup>58</sup> En sammanställning över hinder och drivkrafter till internationalisering finns i tabell 3-3.

Tabell 3-3 Bestämningfaktorer för internationalisering.

Påverkan	Hinder	Drivkrafter
<b>Intern</b>	Bristande kunskaper	Unik teknologi eller produkt
	Finansiell svaghet	Unika kunskaper
<b>Extern</b>	Skillnader i lagstiftning mellan länder	Finansiell styrka
	Diskriminering av eller begränsningar för utländska företag	Marknadsmöjligheter – exploatering av nya marknader
		Tillägna sig ny kunskap
		Begränsad hemmamarknad

### 3.3 Internationaliseringens bestämningfaktorer för tjänsteföretag

Studier över internationalisering bland tjänsteföretag bekräftar att det framför allt är pullfaktorer som är avgörande för beslutet att internationalisera verksamheten, det vill säga företaget ser marknadsmöjligheter utomlands och för tjänsteföretag är det vanligt att detta sker på geografiskt närliggande marknader. En alltför begränsad hemmamarknad är också ett viktigt skäl. Detta är särskilt framträdande hos företag som är tekniskt avancerade och framstående inom sin nisch. Att operera på internationella marknader är emellertid svårare än att verka på sin hemmamarknad, särskilt avseende kontakter och tillträde till marknaden.<sup>59</sup> De företag som lyckas internationalisera har emellertid mycket att vinna. Tjänsteexport såväl som verksamhet i andra länder för företag med säte i Tyskland visar en signifikant effekt på både produkt- och processinnovationer, vilket bekräftar en hypotes

<sup>57</sup> Goerzen, Anthony, Makino, Shige (2007) *Multinational corporation internationalization in the service sector: a study of japanese trading companies*. *Journal of International Business Studies* 38.

<sup>58</sup> Katsikeas, Constantine S, Leonidou, Leonidas C, Palihawadana, Dayananda, Spyropoulou, Stavrola (2007) *An analytical review of the factors stimulating smaller firms to export – Implications for policy-makers*. *International Marketing Review*, volume 24 (6). Se även Ucbasaran, Deniz, Westhead, Paul, Wright, Mike (2001) *The internationalization of new and small firms: A resource-based view*. *Journal of Business Venturing* 16.

<sup>59</sup> Hassid, Joseph (2003) *Internationalisation and changing skill needs in European small firms – the services sector*. *Cedefop Reference series*, 46. Bernan Associates, Lanham.



som härleds från industriell ekonomi. Det vill säga att innovation erbjuder en viktig möjlighet att skaffa sig en unik tillgång för att övervinna inträdes hinder på internationella marknader. Internationalisering leder således till högre konkurrenskraft.<sup>60</sup>

Bestämningsfaktorer och hinder för tjänstehandel är ett tämligen utforskat område. Handel med tjänster är totalt sett förhållandevis lågt jämfört med varor om man jämför med andel av BNP. Ett skäl kan vara tjänstesektorns särskilda karaktär, vilket kan antas påverka handeln. Alla tjänster lämpar sig helt enkelt inte för export. Detta förklarar emellertid inte den relativt låga tjänsteexporten, utan detta beror även av skillnader i lagstiftning och kultur mellan länder. Dessa är dock svåra att kvantifiera. En jämförande studie av handel med tjänster mellan EU och Kanada samt handel inom EU jämfört med handel inom Kanada, kommer fram till slutsatsen att handeln med tjänster inom EU främst begränsas av språkskillnader samt skillnader i lagstiftning. Däremot är geografiska avstånd inget signifikant hinder. En uppskattning är att handeln med tjänster vid en harmonisering av lagstiftning skulle kunna fördubblas på EU:s interna marknad.<sup>61</sup>

Kox och Lejour analyserar nationella marknadsregleringars effekt på bilateral handel och utländska direktinvesteringar för tjänster. Slutsatsen blir att det främst är *skillnader* i form och innehåll i lagstiftning som är hämmande för detta och inte regleringar i sig som utgör de största handelshindren. Det är framför allt två typer av regleringar som hindrar bilateral handel och FDI; regleringar som hindrar fri konkurrens samt regleringar som uttryckligen hindrar handel och investeringar.<sup>62</sup>

Studier av tjänsteföretag som ägnar sig åt internationell handel visar att bestämningsfaktorerna för exporterande tjänsteföretag inte skiljer sig nämnvärt från varuproducerande företag.<sup>63</sup> Studier visar vidare att internationalisering leder till en mer påtaglig specialisering och högre produktivitet i dessa företag, såväl som sektorn totalt.<sup>64</sup> Faktorer som kan främja internationalisering för små tjänsteföretag på makronivå är exempelvis:

- Liberalisering av marknader och handel samt skapandet av gemensamma marknader.
- Ökad globalisering för stora företag, vilket skapar möjligheter för mindre underleverantörer och avknoppningar
- Ökad internationell handel och FDI
- Ökade flöden av kapital, teknik och management.

Dessa faktorer är giltiga för både varu- och tjänsteproducerande företag. På mikronivå kan följande faktorer nämnas:

- Innovationer i inom områdena teknik, kommunikation och organisation gör mindre företag mer internationellt konkurrenskraftiga.

<sup>60</sup> Blind, Knut, Jungmittag, Andre (2004) *Foreign Direct Investment, Imports and Innovations in the Service Industry. Review of Industrial Organization*, 25.

<sup>61</sup> Lejour, Arjan, Verheiden, Jan Villem De Paiva. (2007) *The Tradability of Services within Canada and the European Union. The Service Industries Journal* volume 27.

<sup>62</sup> Kox, Henk, Lejour, Arjan (2006) *The effect of the Services Directive on intra-EU trade and FDI. Revue Economique* 57(4)

<sup>63</sup> Hassid, Joseph (2003) *Internationalisation and changing skill needs in European small firms – the services sector.*

<sup>64</sup> Sako, Mari (2006) *Outsourcing and offshoring: Implications for productivity of business services. Oxford Review of Economic Policy* 22 (4)

- Ökade möjligheter för mindre företag att vidga sin värdekedja internationellt genom att exempelvis särskilja kostnader.
- Förändrade attityder och utvecklad management

En studie av exporterande företag i den brittiska tjänstesektorn fastslog att stora tjänsteföretag är i större utsträckning än mindre företag exportörer och har även högre exportintensitet. Innovation förefaller vara av stor betydelse för att ta sig in på nya marknader och för att utveckla närvaron på andra marknader, vilket bekräftar betydelsen av teknologiska faktorer. Produktdiversifiering är också viktigt vid inträde på exportmarknader, vilket innebär att företag med större produktdiversifiering har högre sannolikhet att ha en produkt som är konkurrenskraftig på internationella marknader. Företagen som lyckas med sin export förefaller emellertid koncentrera sig på enskilda utländska marknader. Växelkursen (nivån, det vill säga hög växelkurs ger låg export) förefaller också ha stor inverkan på exportintensiteten för enskilda företag, däremot inte för förekomsten av export.

Det är således inte i första hand faktorer som kan benämnas som formella institutionella hinder som påverkar tjänsteföretagens internationalisering, utan främst företagsinterna resurser.<sup>65</sup> Andra studier visar emellertid att ursprungslandets institutionella miljö förefaller påverka internationaliseringsbeteendet för tjänsteföretag. En studie av detaljhandelsföretag visar att exempelvis Tyskland och Frankrike, de två största europeiska marknaderna, har mycket noggranna regleringar av detaljhandelsektorn. Detta förklarar delvis varför företag från dessa länder varit mest aktiva på internationella marknader. Mycket talar för att valet av land att etablera sig i, såväl som strategi och uppbyggnad av verksamheten, påverkas av hur den institutionella miljön ser ut i hemlandet.<sup>66</sup> En annan studie av tyska bankers internationalisering visar att de förefaller vara mest aktiva i näraliggande länder, i länder med låg risk samt länder utan kapitalkontroll. Bankerna har inte gjort några direktinvesteringar i länder där man inte också tillhandahåller internationella finansiella tjänster. En större mängd finansiella tjänster tillhandahålls också i länder där bankerna även har faciliteter. Internationellt inriktade samt stora banker gör de största investeringarna utomlands. Stora marknader såväl som stora bilaterala handelsvolymerna mellan Tyskland och värdlandet främjar internationella bankaktiviteter. Att utnyttja skalekonomi är således ett viktigt motiv bakom internationaliseringen. Det är vidare de mest lönsamma bankerna som är mest aktiva internationellt.<sup>67</sup>

#### *Tjänstedirektivet – integrering av den europeiska marknaden för tjänster*

Från föregående stycke kan vi konstatera att en integrerad europeisk marknad för tjänster skulle få positiva ekonomiska effekter. De huvudsakliga argumenten för att liberalisera tjänstemarknader är att det ger företag och länder större möjligheter att utnyttja sina komparativa fördelar genom specialisering. Den andra är att det ger företagen möjligheter att utnyttja stordriftsfördelar. De största effektivitetsvinsterna sker troligtvis som en följd av företagets möjlighet att utnyttja stordriftsfördelar och den ökade konkurrensen dem emel-

<sup>65</sup> Hallagan, William, McCullough, James, Tansuhaj, Patriya, Tseng Chiung-Hui (2007) *Effects of firm resources on growth in multinationality. Journal of International Business Studies*, 38.

<sup>66</sup> Huang, Ying, Sternqist, Brenda (2007) *Retailer's foreign market entry decision: An institutional perspective. International Business Review* 16.

<sup>67</sup> Buch, Claudia M, Lipponer, Alexander (2007) *FDI versus exports: Evidence from German Banks. Journal of Banking and Finance* 31 (3).

lan. Detta är också i överrensstämmelse med vad de flesta ekonomer anser har varit drivkraften bakom EU:s ekonomiska utveckling under de senaste åren.<sup>68</sup>

Nationella regeringar har använt sig av följande medel för att skydda inhemska tjänsteproducenter från utrikes konkurrens: överdrivna hälsostandarder eller byråkratiska kontroller vilka på olika sätt diskriminerar utländska varor och tjänster, kvantitativa restriktioner (på konsumtion), marknadsandelar reserverade för inrikes producenter, selektiv skattepolitik, orimliga krav på viss kompetens inom olika yrken, restriktioner för utländska företags möjligheter att starta upp filialer och, eller ta över inhemska företag samt exkludering av utländska företag från vissa typer av aktiviteter. Dels förhindrar eller försvårar detta permanenta etableringar på nationella marknader (direktinvesteringar inom tjänstesektorn) och dels försvåras tillfällig tjänstehandel mellan EU:s nationer.<sup>69</sup> Detta är något som tjänstedirektivet är tänkt att eliminera eller begränsa.

Ett centralt inslag i det ursprungliga förslaget till tjänstedirektiv från år 2004 var den så kallade principen om ursprungsland. Denna innebär att tjänsteföretags export inte skulle hämmas av regleringar som gäller i mottagarland, om företaget uppfyller alla krav som finns i hemlandet. Detta skulle innebära ett ömsesidigt erkännande av respektive medlemsland lagstiftning och på sikt en konvergens i regelsystem. Det slutgiltiga förslaget innehåller emellertid en kraftigt urholkad ursprungslandsprincip, med fler undantag än i det första förslaget. Tjänstedirektivet inverkar således inte på nationella minimilöner och kollektivavtal, och vid tjänsteutövning i exempelvis Sverige ska således svenska kollektivavtal gälla. Tjänstedirektivet har omarbetats i relativt stor utsträckning. Framför allt har innehållet definierats och klargjorts, men den största förändringen som gjorts är att artikel 16, principen om ursprungsland, fått en helt ny lydelse. Varje medlemsstat ska visserligen garantera utländska tjänsteleverantörer tillträde till dess territorium, men artikeln talar endast om vilka principer som gäller när en stat ställer krav på en utländsk tjänsteleverantör. Därmed kan slutsatsen dras att det är värdlandets regler som ska tillämpas. Detta påverkar tjänstedirektivets verkningskraft avsevärt då det bidrar till att minska den fria rörligheten för tjänster och hämmar därmed konkurrensen.<sup>70</sup> Tillfällig tjänsteutövning försvåras och möjligheterna till att utnyttja komparativa fördelar då exempelvis ett exporterande företag från ett låglöneland i en arbetsintensiv bransch tvingas betala ut löner som är långt högre än de inhemska.

De ekonomiska effekterna av ett implementerat tjänstedirektiv har undersökts i en holländsk studie. Genom att eliminera handelshinder i enlighet med tjänstedirektivet i en simuleringsmodell förändras relativpriserna på tjänster, vilket såväl ökar handeln med tjänster som att diversifiera den. Utan handelshinder kommer priserna på tjänster att bättre reflektera tillgången till tjänster och komparativa fördelar mellan länder. Vidare är en effekt att köpkraften i medlemsländerna kommer att öka eftersom handelshinder medför kostnadsökningar för företag genom stor administrativ börda. Genom att reducera dessa kostnader reduceras även priset på tjänsteimport vilket leder till en ökad köpkraft hos konsumenterna och ökad tjänsteimport. Utan den ursprungliga principen om ursprungsland

<sup>68</sup> Molle, Willem (1997) *The Economics of European Integration: Theory, Practice, Policy*. Ashgate Publishing Limited, Aldershot.

<sup>69</sup> Baldwin, Richard, Wyplosz, Charles (2004) *The Economics of European Integration*. McGraw-Hill, Maidenhead samt Molle, Willem (1997) *The Economics of European Integration: Theory, Practice, Policy*. Ashgate Publishing Limited, Aldershot.

<sup>70</sup> Österdahl, Emma (2007) *Ursprungslandsprincipen i tjänstedirektivet. Juridisk uppsats, Handelshögskolan Göteborgs universitet*.

kommer den totala handeln mellan EU-länderna att öka med 1–2 procent, men de makroekonomiska effekterna blir cirka 40 procent lägre utan ursprungslandsprincipen.<sup>71</sup>

---

<sup>71</sup> De Bruijn, Roland, Kox, Henk, Lejour, Arjan (2007) *Economic Benefits of an integrated European Market for Services*. *Journal of Policy Modelling*.

## 4 WTO, OECD och EU

### 4.1 WTO

Redan i början av 1980-talet var trycket mycket starkt från det amerikanska näringslivet på att skapa ett regelverk för den internationella tjänstehandeln. Sedan dess har handeln med tjänster ökat mycket snabbt. För många industri- och utvecklingsländer är tjänster en allt viktigare del av ekonomin. I Uruguayrundan slöts det första avtalet som reglerar tjänstehandeln på global nivå – GATS (General Agreement on Trade in Services). GATS består i huvudsak av två delar: 1) ett ramavtal med allmänna förpliktelser som gäller alla medlemsstater och 2) särskilda bindningslistor med åtaganden om bland annat marknadstillträde för utländska tjänsteleverantörer.

Bland de allmänna principerna i avtalet finns, precis som i GATT, ”mest-gynnad-nations-behandling” (MGN). Principen innebär att en tjänsteleverantör från ett WTO-land har rätt till samma behandling som den utländska tjänsteleverantör som får den mest förmånliga behandlingen. Medlemsstaterna fick dock göra undantag från denna princip vid sin anslutning till WTO.

När det gäller särskilda åtaganden har varje medlemsstat till avtalet bifogat en bindningslista för marknadstillträde och nationell behandling. Marknadstillträde innebär att utländska tjänster eller tjänsteleverantörer får tillträde till ett lands marknad. Nationell behandling innebär att en utländsk tjänst eller tjänsteleverantör inte får ges sämre behandling än motsvarande nationella tjänst eller tjänsteleverantör. I bindningslistorna har medlemsstaterna själva preciserat inom vilka tjänstesektorer de medger marknadstillträde respektive nationell behandling för utländska leverantörer. I listorna anges också eventuella restriktioner på och villkor för tillträdet. En enskild medlemsstat får inte införa restriktiva regler än vad som angetts i landets bindningslista.

Till avtalet har varje medlemsstat också kunnat bifoga en lista på undantag från principen om ”mest-gynnad-nation”. Vissa länder har gjort mycket få åtaganden medan andra öppnat de flesta tjänstesektorer för utländsk konkurrens. Efter Ministerkonferensen i Doha fortsätter förhandlingarna om ökade möjligheter till marknadstillträde. Deltagarna har inkommit med önskemål om åtaganden från andra länder och flera länder har på basis av dessa önskemål kommit in med erbjudanden om egna nya åtaganden. Dessa önskemål och erbjudande om åtagande utgör nu basen för de pågående förhandlingarna.

Många av WTO:s medlemmar har även undertecknat avtalen om telekommunikationer och finansiella tjänster. Dessa avtal garanterar långtgående liberaliseringar inom dessa sektorer. I telekommunikationsavtalet binder sig medlemsstaterna även för att följa vissa principer som minskar möjligheterna för företag att utnyttja en dominerande ställning på marknaderna.

I den offentliga diskussionen förekommer det argument som går ut på att liberaliseringen av tjänstehandeln inom ramen för samarbetet inom ramen för GATS skulle undergräva den offentliga sektorn. Det är i det sammanhanget viktigt att påpeka att ”offentligt tillhållande av tjänster”, det vill säga den offentliga sektorn, uttryckligen är undantagen från GATS. Privatisering är inte ett mål i GATS. Därmed skapas genom GATS-förhandlingarna inget yttre tryck på medlemmarnas regeringar att privatisera den offentliga sektorn. Beslut om vilka sektorer i samhällsekonomin som bör konkurrensutsättas fattas i stället genom den inhemska processen. Om ett land bedömer att en marknad överhuvudtaget ska

konkurrensutsätts, kan däremot internationella åtaganden inom GATS bidra till att konkurrensstrycket upprätthålls inom den sektorn.

## 4.2 OECD

OECD:s förslag till åtgärder hålls i allmänhet på en makronivå och en övergripande regional nivå. Undantaget utgörs av OECD:s länderrapporter.<sup>72</sup> I rapporten för 2007 står såväl utbudet av arbetskraften som utnyttjandet av den befintliga arbetskraften i fokus. Rapporten slår fast att ”hindren för ett högre arbetskraftsutnyttjande bör undanröjas”. OECD pekar på en rad institutionella hinder för ett bättre utnyttjande av arbetskraften. I rapporten föreslås även åtgärder för en bättre fungerande bostadsmarknad samt åtgärder för ett minskande av utanförskapet för utrikes födda i Sverige. Även i tidigare rapporter har OECD hävdad att Sverige måste vidta åtgärder för att stimulera ett ökat arbetskraftsutbud.<sup>73</sup> I länderrapporterna är ansatsen vid så till vida att det inte görs någon åtskillnad mellan å ena sidan tjänstesektorn och å den andra sidan den varuproducerande sektorn. I de fall EU har, under de senaste åren publicerat mera sektorsspecifika rapporter är de i allmänhet på en sådan nivå att deras rekommendationer inte går att återföra till specifikt svenska institutionella förhållanden.<sup>74</sup> I 2007 års rapport listas institutionella faktorer som behöver förändras för att arbetskraftsutbudet ska öka samt för att entreprenörskap och tillväxt av företag ska stärkas. Notera här naturligtvis att OECD inte specifikt fokuserar på tjänstesektorn. Notera också att flera av de förslag som läggs fram är under övervägande alternativt redan att ett försök till förändring gjorts. De institutionella faktorer som framhålls är följande:<sup>75</sup>

- För att skapa utrymme för mer helt finansierade skattesänkningar i syfte att göra arbete och företagande lönsamt, bör de svenska myndigheterna överväga att vidta åtgärder i riktning mot en enhetlig mervärdesskatt.
- I synnerhet är det, när användarnas valmöjligheter byggs ut, viktigt att det sker på ett sätt som kan ge användarna utrymme att bidra ekonomiskt, till exempel inom den högre utbildningen, snarare än på sätt som ökar trycket på de offentliga utgifterna.
- Att göra arbete lönsamt och stödja aktivt arbetsökande. Justeringen av arbetslöshetsersättningen.
- Att göra arbetskraften i vissa bestämda grupper mer ekonomiskt överkomlig med slopade arbetsgivaravgifter.
- Att minska den risk som är förenad med att anställa någon som inte visar sig vara rätt person för arbetsuppgiften.

<sup>72</sup> *ECONOMIC SURVEY OF SWEDEN 2007 – OECD*,  
[http://www.oecd.org/document/37/0,3343,en\\_2649\\_34569\\_38048997\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/37/0,3343,en_2649_34569_38048997_1_1_1_1,00.html).

<sup>73</sup> *Economic Survey of Sweden 2005 – OECD*,  
[http://www.oecd.org/document/22/0,3343,en\\_33873108\\_33873822\\_34965462\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/22/0,3343,en_33873108_33873822_34965462_1_1_1_1,00.html).

<sup>74</sup> *SERVICES TRADE AND DOMESTIC REGULATION .OECD Trade Policy Working Paper No. 49*

<http://www.oecd.org/tad>. Se även OECD (2007): *Reviews of Regulatory Reform: Sweden Achieving Results for Sustained Growth* samt OECD (2007): *ECONOMIC POLICY REFORMS: GOING FOR GROWTH*.

<sup>75</sup> *ECONOMIC SURVEY OF SWEDEN 2007 – OECD*,  
[http://www.oecd.org/document/37/0,3343,en\\_2649\\_34569\\_38048997\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/37/0,3343,en_2649_34569_38048997_1_1_1_1,00.html).

- De administrativa förbättringarna på de lokala försäkringskassorna behöver därför fortsätta och omfatta både efterlevnaden av regler och utvecklingen av tillförlitliga förfaranden för medicinsk bedömning.
- För att garantera att rehabiliteringen äger rum i ett tidigt skede, bör sjukpenning inte uppbäras längre än under en begränsad tid.
- Förtidspensionärer bör ges incitament att ta arbeten där de kan använda sin återstående arbetsförmåga.
- Särskilt viktigt är det att konkurslagarna ses över.
- Det är också viktigt att göra skatteregler och andra regler enklare, och med budgeten för 2007 tas steg i denna riktning.
- Som planerat bör storleken på och omfattningen av det statliga ägandet i näringslivet minskas, och konkurrensen mellan leverantörerna av offentligt finansierade tjänster bör förbättras i syfte att främja innovation och företagande på nya områden.
- Den omfattande anställningstryggheten skulle kunna vara en annan faktor. Man skulle kunna överväga att öka möjligheterna att överföra det säkerhetsnät som förvärvas genom en lång anställning.
- Planerna på att avskaffa förmögenhetsskatten bör därför stödjas,
- Efter den senaste tidens skattereformer för fåmansbolag är den nettoinkomstökning som tillfaller företagaren om nyetableringen visar sig vara framgångsrik avsevärt högre, men det finns fortfarande utrymme för förbättring.
- För framtida förändringar bör flera alternativ övervägas i syfte att maximera effekterna på sysselsättningen och antalet arbetade timmar. Ett alternativ är att utvidga jobbskatteavdraget för låg- och medelinkomsttagare i kombination med bidragsreformer som ytterligare sänker hindren för dem som för närvarande är utan arbete.
- Ett annat alternativ är att sänka den statliga inkomstskatten eller höja den nivå från vilken den tas ut.

#### 4.3 EU

År 2003 publicerar EU en ”Grönbok – Entreprenörskap i Europa”. Rapporten fokuserar speciellt på två frågor: 1) Varför det är så få europeer som startar företag? 2) Varför är det så få europeiska företag växer?<sup>76</sup> Rapporten rör inte tjänstesektorn specifikt.

EU har i ett antal rapporter försökt identifiera varför utvecklingen i företagandet är svagare i EU än i USA. Man kommer fram till att det finns en rad olika förklaringar av olika karaktär. Det handlar om attityder, utbildning och institutionella förhållanden. I rapporten ”Entrepreneurship Survey of the EU (25 Member States), United States, Iceland and Norway” visar man att i genomsnitt 45 procent av de anställda inom EU (25 medlemsstater) kan tänka sig att vara företagare. Motsvarande siffra för Sverige är 35 procent. I USA är andelen 61 procent.<sup>77</sup> I den handlingsplan EU har tagit för att främja ett ökat entreprenörskap fångar man de institutionella hinder man anser vara av störst betydelse för att

<sup>76</sup> *Green Paper "Entrepreneurship in Europe", European Commission, COM (2003) 27 final, 21/01/2003.*

<sup>77</sup> *Entrepreneurship Survey of the EU (25 Member States), United States, Iceland and Norway. Analytical Report. 2007, [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/archives/flash\\_arch\\_en.htm#192](http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/flash_arch_en.htm#192).*

hindra att entreprenörskapet ska öka inom EU. Grönboken lämnades över till Europeiska ekonomiska och sociala kommittén för yttrande. Yttrandet överlämnades till kommissionen september 2003<sup>78</sup> och 2004 publicerar kommissionen ”Handlingsplan: En europeisk dagordning för entreprenörskap”<sup>79</sup>. Handlingsplanen listar fem strategiska politikområden:

- Stimulera de tänkesätt som krävs för företagande
- Uppmuntra fler människor att bli entreprenörer
- Inrikta företagen på tillväxt och konkurrenskraft
- Förbättra finansieringsflödet
- Se till att administrativa krav och lagstiftning fungerar bättre för små och medelstora företag
- 

I det följande listas de nyckelåtgärder som syftar till att förändra formella och mer informella institutionella hinder för företagande:

- 4 Mildra den stämpel som följer av ett misslyckande att begränsa de allvarliga juridiska och sociala konsekvenserna av misslyckande.
- 5 Underlätta överlåtelse av företag
- 6 Granska socialförsäkringssystemen för företagare.
- 7 Kommissionen kommer att uppmana de medlemsstater som tillämpar ofördelaktig beskattning av eget kapital att vidta åtgärder för att säkerställa den skattemässiga neutraliteten.
- 8 Göra det mindre komplicerat att följa skattelagarna
- 9 Förbättringar i fråga om små och medelstora företags möjligheter att delta i offentliga upphandlingar.
- 10 Utveckla den inre marknaden.
- 11 Utveckla systemet för statligt stöd.

EU pekar också på behovet av att en gemensam konsoliderad bolagsskattebas kvarstår, både för små och medelstora företag, för vilka fullgörandekostnaderna är av särskild vikt, och för stora multinationella företag. Kommissionen är fast besluten att snabbt avlägsna hindren på den inre marknaden när det gäller bolagsskatt samtidigt som den tar hänsyn till medlemsstaternas betänkligheter när det gäller den här processen. Den är fortfarande fast besluten att lägga fram ett lagförslag under 2008.<sup>80</sup>

<sup>78</sup> Europeiska unionens officiella tidning, (2004/C 10/14), <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2004:010:0058:0069:Sv:PDF>.

<sup>79</sup> En europeisk dagordning för entreprenörskap [http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/promoting\\_entrepreneurship/doc/com\\_70\\_sv.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/promoting_entrepreneurship/doc/com_70_sv.pdf).

<sup>80</sup> Meddelande från kommissionen till Europaparlamentet, rådet och europeiska ekonomiska och sociala kommittén om genomförande av gemenskapens program för ökad tillväxt och sysselsättning och förbättrad konkurrenskraft för EU:s näringsliv: Framstegen under 2006 och de kommande stegen på vägen mot ett förslag till en gemensam konsoliderad bolagsskattebas KOM(2007) 223 slutlig [http://ec.europa.eu/prelex/detail\\_dossier\\_real.cfm?CL=sv&DosId=195681](http://ec.europa.eu/prelex/detail_dossier_real.cfm?CL=sv&DosId=195681).



*Tjänstedirektivet*

Inom ramen för Lissabonstrategin har arbetet med ”tjänstedirektivet” varit en komplicerad process. EU menar att en konkurrenskraftig tjänstemarknad är av avgörande betydelse för att främja den ekonomiska tillväxten och skapa nya arbetstillfällen inom EU. För närvarande finns det ett stort antal hinder på den inre marknaden som hindrar tjänsteleverantörer, särskilt små och medelstora företag, från att växa över de nationella gränserna och dra full nytta av den inre marknaden. Detta försvagar den globala konkurrenskraften hos tjänsteleverantörer verksamma i någon av medlemsstaterna. En fri marknad där medlemsstaterna är skyldiga att undanröja hinder för den gränsöverskridande handeln med tjänster skulle, tillsammans med ökad öppenhet och konsumentupplysning, ge konsumenterna ett större utbud och bättre tjänster till lägre pris.<sup>81</sup>

Inom EU ses hinder för gränsöverskridande handel och fri rörlighet för tjänster som ett generellt hinder för ekonomisk tillväxt och därmed också ett hinder för tillväxten inom framför allt små och medelstora tjänsteföretag. Tjänstedirektivet reglerar villkoren för tillträde och utövande av tjänsteverksamhet. Direktivet innehåller allmänna principer avsedda att tillämpas på hela tjänstesektorn. Det omfattar dock inte bland annat:

- Icke-ekonomiska tjänster av allmänt intresse, såsom det statliga skolsystemet;
- bemanningsföretag;
- hälso- och sjukvårdstjänster;
- TV, film, radio och andra audiovisuella tjänster;
- spel som till exempel lotterier och vadslagning;
- tjänster som innebär myndighetsutövning;
- sociala tjänster under statligt inflytande som rör subventionerat boende, barnomsorg och stöd till behovande.

Undantagna är även flera sektorer för vilka det redan finns särskilda EU-regler. Tjänstedirektivet ska inte heller inverka på den internationella privaträtten, i synnerhet inte på regler som garanterar konsumenters skydd enligt lagstiftningen i deras hemländer. Tjänstedirektivet behandlar inte avreglering av tjänster av allmänt ekonomiskt intresse som utförs på statens uppdrag eller medlemsländernas rätt att definiera dessa tjänster. Det påverkar inte heller tjänstemonopol, arbetsrätten eller rätten att sluta kollektivavtal och att vidta stridsåtgärder på arbetsmarknaden.<sup>82</sup>

I det inledande arbetet med tjänstedirektivet tog man fasta på en relativt stark ursprungslandsprincip. Under arbetets gång har denna princip urvattnats. Att fler antal undantag tillåts och att huvudregeln inte längre är att det i stort sett alltid är ursprungslandets lagstiftning som ska tillämpas, leder till att direktivet i dess slutliga lydelse inte är lika ingripande som det ursprungliga förslaget var. Vilket påverkar den fria rörligheten för tjänster.

Det faktum att värdlandet nu ansvarar för tillsynen av tjänsteleverantörers verksamhet på dess territorium väger också tungt. Detta innebär att konkurrensen inom EU inte kommer att maximeras så som skulle ha varit möjligt, men det kan också vara så att viss social

<sup>81</sup> *Europeiska unionens officiella tidning*. L 376/36 SV EUROPAPARLAMENTETS OCH RADETS DIREKTIV 2006/123/EG av den 12 december 2006 om tjänster på den inre marknaden.

<sup>82</sup> EU-upplysningen <http://www.eu-upplysningen.se/Amnesomraden/Friorlighet/Tjanster/Tjanstedirektivet/>

dumpning motverkas. Konkurrensen bland tjänsteleverantörer kommer att öka, men möjligen kommer den inte att maximeras så som hade skett med den initiala ursprungslandsprincipen. De faktiska konsekvenserna av det nya tjänstedirektivet kommer vi dock inte att se på flera år då medlemsstaterna nu ska implementera direktivet i sin nationella lagstiftning. Först runt år 2010 kommer vi att få ta del av de faktiska resultaten.<sup>83</sup>

Det är naturligtvis mycket svårt i nuläget att bedöma i vilken utsträckning tjänstedirektivet kommer att främja de svenska tjänsteföretagens tillväxt. För det direktiv som nu antagits finns det en indikation på att det kommer att ha liten effekt på tillväxten inom tjänstesektorn av framför allt två skäl. Tjänstedirektivet i sin nuvarande utformning omfattar endast en dryg tredjedel av EU:s hela ekonomi. Vidare så har tjänstehandeln i sig en rad inbyggda hinder. I många fall bygger denna handel på en direkt kontakt mellan producent och konsument vilket gör att tjänstehandeln av naturliga skäl är mindre omfattande och mera komplicerad att genomföra än vad som är fallet med handel med varor.<sup>84</sup>

### *Strukturfondsprogrammen*

Drygt en tredjedel av EU:s budget går till strukturfonderna och arbetet för regional tillväxt och utveckling i Europa – Det europeiska regionala strukturfondsprogrammet för regional konkurrenskraft och sysselsättning. Nuvarande programperiod löper fram till 2013.<sup>85</sup> Företagarna menar att strukturfondsprogrammen är diffusa till sin karaktär och att fondernas insatser måste vara mera riktade i första hand mot infrastruktursatsningar och utbildning/kompetensutveckling. I sitt remissyttrande inför genomförandet av det nuvarande strukturfondsprogrammet skriver företagarna: "Företagarna har upprepade gånger, såväl i övervakningskommitténs som i arbetsutskottets möten med företrädare för näringsdepartementets arbetsmarknadsenhet, begärt besked från regeringen på ett antal punkter som är väsentliga för vår medverkan i strukturfondsarbetet den kommande programperioden, nämligen:

- Förskott måste tillhandahållas för att göra det möjligt för projektägare att utan stora likviditetsproblem driva projekten. Detta är oerhört viktigt, inte minst för små- och medelstora företag som driver projekt.
- Privat medfinansiering ska accepteras för uppräknig av EU-stödet. I dag är det endast offentlig medfinansiering som accepteras.
- Nationell medfinansiering av projekt måste ordnas i stället för att varje projekt ska ordna medfinansiering i form av deltagares aktivitetsersättning och liknande.
- Momsfrågan måste lösas på förhand. Det måste finnas möjligheter att på förhand få klarhet i huruvida moms är avdragsgill i projekten eller inte. I vart fall bör ett klargörande göras när projekten slutredovisas. I dag kan projektägare bli ålagda att stå för momsen flera år efter att projektet avslutats. Därtill verkar Skatteverkets tillämpning vara olika i olika regioner.<sup>86</sup>

<sup>83</sup> Österdahl, E.; *Ursprungslandsprincipen i tjänstedirektivet*. 2007. Handelshögskolan vid Göteborgs universitet.

<sup>84</sup> Wierup, Märten, 2007: *EU:s tjänstedirektiv – En handels- och tillväxtteoretisk analys av en integrering av den europeiska tjänstemarknaden*. C-uppsats Nationalekonomiska institutionen, Uppsala universitet.

<sup>85</sup> Nutek, <http://www.nutek.se/sb/d/1011/a/6404>

<sup>86</sup> *Strukturfonder Till nytta eller hinder för företagarna*. Remiss, november 2006 [http://www.foretagarna.se/templates/ContentReport\\_\\_\\_\\_69242.aspx](http://www.foretagarna.se/templates/ContentReport____69242.aspx)

## 5 Svenska aktörer – regering, myndigheter, bransch- och intresseorganisationer

Nedan redovisas regeringens, myndigheters samt bransch- och intresseorganisationers uppfattningar om tillväxthinder inom lagstiftningen och sammankopplade administrativa bördor. Den reglering och lagstiftning som redogörs för i denna rapport, är vad som huvudsakligen utgör institutionella hinder enligt de olika aktörerna. Ett antal lag- och regeländringar har redan skett i och med årsskiftet 2008 vilka möter vissa av de önskemål och ändringsförslag som branschorganisationer har framfört. De större branschorganisationerna Svenskt Näringsliv, Almega och Företagarna har länge bedrivit opinionsbildning för ett stort antal regelförenklingar och lagändringar som berör arbetsmarknad och företagsklimat. Det bör även noteras att det som anses utgöra institutionella hinder, i synnerhet gällande administration av arbetstagarens rättigheter och skyldigheter, i hög grad är det en ideologisk fråga.

Sammanställningen av de huvudsakliga administrativa bördorna inleds med anställningsförhållanden inom bl.a. Anställningsskyddslagen (LAS), Arbetstidslagen och Semesterlagen. Andra viktiga frågor är momsregler/redovisning och missförhållanden vid tillämpning av lagen om offentlig upphandling (LOU). I en matris summeras vilka branschorganisationer som har haft tillgänglig information och agerat remissinstans kring lagstiftning och olika administrativa bördor under det senaste året. Efter

bransch- och intresseorganisationers kritik följer information kring andra institutionella hinder såsom företagares bristande trygghetsregler, aktiekapitalets storlek i privata aktiebolag och otillåten kommunal verksamhet.

### 5.1 Anställningsskyddslagen (LAS)

Enligt ett flertal branschorganisationer är administrativa bördor och kostnader inom Anställningsskyddslagen ett önskvärt område för förenkling för arbetsgivare. Ändringsförslag gäller främst förenklade anställningsformer, turordningsregler för återanställning och uppsägning och överläggningar i samband med uppsägningar m.m. Svenskt Näringsliv och Almega<sup>87</sup> anser att uppdelningen i tillsvidareanställning och tidsbegränsad anställning bör slopas med hänvisning till att reglerna om anställningsformer är svårtillämpade. I stället bör arbetsgivaren och den arbetssökande – så långt EG-rätten tillåter – själva få bestämma anställningsform. Enligt Företagarna är en avskaffning av turordningsreglerna bland de viktigaste LAS-relaterade frågorna som organisationen driver<sup>88</sup>.

I en enkät som Livsmedelsföretagen genomfört framkommer att tre av fyra företag upplever att turordningsreglerna försvårar tillväxt och förnyelse i företagen. ”I en snabbt föränderlig omvärld krävs för många företag en fortlöpande anpassning av kompetens och personalstyrka för att värna företagets konkurrenskraft och tillväxtpotential. Och här är det arbetsrättsliga regelverket uppenbarligen ett problem för många företag, tvärt emot vad

<sup>87</sup> Svenskt Näringslivs förslag på regelförenklingar avseende den arbetsrättsliga lagstiftningen, 2007-03-19, [http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag\\_sn\\_arbetsrattsliga.pdf](http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag_sn_arbetsrattsliga.pdf)  
Förslag till regelförenklingar, från Almega, 2007-03-26,  
<http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/Almega.pdf>

<sup>88</sup> Företagarnas förslag till regelförenklingar, 2007-02-19,  
[http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag\\_foretagarna\\_20070223.pdf](http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag_foretagarna_20070223.pdf)

regeringen tycks tro.”<sup>89</sup> Företagen inom handeln har ofta behov av att anställa personal för kortare tidsperioder, till exempel vid vikariat på grund av sjukdom, tillfälliga arbetstoppar med mera. Om det finns personer med företrädesrätt till återanställning så måste företagen i dag erbjuda personerna återanställning i turordning, även vid anställningar med kortare varaktighet. Detta innebär i många fall att företagets personal måste lägga ner mycket arbete, ofta på kort varsel, för att komma i kontakt med de som har företrädesrätt till återanställning för att kunna uppfylla lagens krav och erbjuda dem arbetet i turordning. Svensk Handel föreslår därför att företrädesrätt till återanställning bara ska gälla för anställningar som är längre än en månad. Svenskt Näringsliv och Almega ger nedan exempel på ändringsförslag<sup>90</sup> inom LAS.

**Bakgrund (30 §, 30 a §, 31 §)**

Vid uppsägning eller avskedning inom tillsvidareanställning, tidsbegränsad- eller provanställning har arbetstagaren och den lokala arbetstagarorganisationen rätt till överläggning med arbetsgivaren om beskedet. ”En förutsättning är dock att överläggning begärs senast en vecka efter det att underrättelsen eller varslat lämnades.(...) Har överläggning begärts, får arbetsgivaren inte verkställa uppsägning eller avskedande förrän överläggningen har avslutats. Lag (1989:963).”

**Ändringsförslag (30 §, 30 a §, 31 §)**

Svenskt Näringsliv och Almega menar att rätten till överläggning bör slopas. En facklig organisation kan vid behov begära förhandling med arbetsgivaren. Beträffande den enskilde arbetstagaren torde det knappast hända att en arbetsgivare vägrar förklara varför en uppsägning planeras. En överläggning kan också tvinga arbetsgivaren att senarelägga uppsägningen.

**Bakgrund (28 §)**

”En arbetsgivare som är bunden av kollektivavtal och som träffar avtal om tidsbegränsad anställning för arbete som avses med kollektivavtalet, ska snarast underrätta den berörda lokala arbetstagarorganisationen om anställningsavtalet. Underrättelse ska lämnas även när kollektivavtal tillfälligt inte gäller.”

**Ändringsförslag (28 §)**

Underrättelseskyldigheten bör slopas, den är onödig.

**Bakgrund (15 §)**

”En arbetstagare som är anställd för begränsad tid enligt 5 § och som inte kommer att få fortsatt anställning när anställningen upphör, ska få besked av arbetsgivaren om detta minst en månad före anställningstidens utgång.” En förutsättning är dock att arbetstagaren har varit anställd hos arbetsgivaren mer än tolv månader under de senaste tre åren. Samma rätt till en månads besked gäller säsonganställda arbetstagare, som när anställningen upphör har varit säsonganställda hos arbetsgivaren mer än sex månader under de senaste två åren. Här ska arbetsgivaren ge arbetstagaren besked minst en månad innan den nya säsongen börjar. Lag (2007:390).

**Ändringsförslag (15 §)**

”Slopa skyldigheten att lämna besked en månad i förväg. En tidsbegränsad anställning upphör när den avtalade tiden löpt ut, och arbetstagaren vet under vilka förutsättningar anställningen ska upphöra.”

<sup>89</sup> Livsmedelsföretagen, *Pressmeddelande 2007-12-17 ”Turordningsreglerna (LAS) fortfarande ett problem”* <http://www.li.se/Templates/News1.aspx?PageID=e8313e02-6dae-4308-b8de-ef280e757ad3>

<sup>90</sup> Svenskt Näringslivs förslag på regelförenklingar avseende den arbetsrättsliga lagstiftningen, 2007-03-19, [http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag\\_sn\\_arbetsrattsliga.pdf](http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag_sn_arbetsrattsliga.pdf)  
Förslag till regelförenklingar, från Almega, 2007-03-26, <http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/Almega.pdf>

## 5.2 Arbetstidslagen

Både Företagarna, Almega och Svenskt Näringsliv anser att lagen bör förenklas i sin helhet. Vid implementeringen av EU:s arbetstidsdirektiv under 2005 respektive 2007 behölls den ursprungliga svenska arbetstidslagstiftningen, vilket har resulterat i en komplicerad lagtext med dubbel reglering som ofta medför stora problem för företagare att driva sin verksamhet. Mot bakgrund av denna dubbelreglering föreslås att den totala lagstiftningen på arbetstidsområdet ses över i syfte att förenkla regelregelverket. Nedan ger Företagarna några konkreta förslag på förenklingar i arbetstidsregleringen<sup>91</sup>.

### Lagregel (11 §)

Arbetsgivare ska föra anteckningar om jourtid, övertid och mertid. Arbetstagarna har rätt att själva eller genom någon annan ta del av anteckningarna. Samma rätt tillkommer fackliga organisationer som företräder arbetstagare på arbetsstället.

#### Konsekvens

Denna regel innebär att företagen måste upprätta, sammanställa och lagra denna information, vilket tar mycket tid i anspråk och utgör en avsevärd administrativ kostnad.

#### Ändringsförslag

Regeln motiveras bl.a. av att Arbetsmiljöverket ska kunna utöva tillsyn över att arbetstidsreglerna följs i företagen. Arbetsmiljöverket har emellertid i praktiken inte utövat någon sådan tillsyn. Lagstiftaren bör kunna överlåta åt arbetsgivaren att själv ta ansvar för att ingen arbetstagare arbetar mer övertid/mertid än vad lagen tillåter, eller vad man fått dispens för. Kontroll över hur mycket övertid/mertid en arbetstagare utfört bör kunna ske genom tidrapporteringen i lönesystemen. Om en regel om att arbetsgivare ska föra anteckningar ändå bedöms nödvändig, bör Arbetsmiljöverkets föreskrifter förenklas.

### Lagregel (13 §)

Alla arbetstagare ska ha minst 11 timmars sammanhängande ledighet under varje period om 24 timmar (dygnsvila).

#### Konsekvens

Att ha begränsningsregler för hur länge arbetstagare får arbeta, i form av både dygnsvila och veckovila innebär stora svårigheter för de verksamheter som drivs dygnet runt, veckans alla dagar. Den regel som ställer till mest problem är dygnsviloregeln.

#### Ändringsförslag

Mest angeläget är att dygnsviloregeln tas bort. Det bör vara ett tillräckligt skydd för arbetstagare att det finns en maximiregel för veckoarbetstiden om 40 timmar i veckan, en regel för veckovila samt begränsningsregler för nattarbete. Regeringen bör försöka påverka EU ytterligare i denna fråga, inte minst mot bakgrund av EU:s eget förenklingsarbete.

## 5.3 Semester- och ledighetslagar m m

Semesterlagens bestämmelser anses i flera avseenden komplexa och komplicerade och Sveriges Hotell- och Restaurangföretagare (SHR) ser ett behov av en förenkling av semesterlagens bestämmelser för att minska den administrativa bördan<sup>92</sup>. Svenskt Näringsliv och Almega anser att samtliga ledighetslagar bör gås igenom med syfte att förenkla och göra regler enhetliga, exempelvis vid anmälningsfrister med mera. Svenskt Näringslivs synpunkter<sup>93</sup> på betänkandet ”Semesterlagen och övriga ledighetslagar översyn

<sup>91</sup> Svenskt Näringslivs förslag på regelförenklingar avseende den arbetsrättsliga lagstiftningen, 2007-03-19, [http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag\\_sn\\_arbetsrattsliga.pdf](http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag_sn_arbetsrattsliga.pdf)  
Förslag till regelförenklingar, från Almega, 2007-03-26, <http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/Almega.pdf>  
Företagarnas förslag till regelförenklingar, 2007-02-19, [http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag\\_foretagarna\\_20070223.pdf](http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag_foretagarna_20070223.pdf)

<sup>92</sup> Regelförenklingsförslag från SHR, 2007-02-19, [http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag\\_shr\\_20070219.pdf](http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag_shr_20070219.pdf)

<sup>93</sup> ”Semesterlagen och övriga ledighetslagar översyn och förenklingar” (SOU 2003:54) [http://www.svensktnaringsliv.se/multimedia/archive/00002/YTT2003-206\\_2383a.pdf](http://www.svensktnaringsliv.se/multimedia/archive/00002/YTT2003-206_2383a.pdf)

och förenklingar” gäller främst behovet av en mera genomgripande översyn av de berörda regelsystemen. En förenkling av reglerna skulle gynna mindre, nystartade företag som inte omfattas av kollektivavtal. För de företag (cirka två tredjedelar) som har någon form av kollektivavtal kan och har man i regel förhandlat sig fram till tillämpbara lösningar i semesterlagen. Men för den tredjedel av företagen som i stället är hänvisade till att tillämpa lagens regler rakt av, är förenklingarna inte tillräckligt omfattande. Här blir den administrativa hanteringen en börda då det stora flertalet av dessa företag är relativt små och därmed sällan har tillgång till tillräcklig arbetsrättslig kompetens inom företaget.

Även lagens bestämmelser om beräkning av semesterlön föreslås bli enklare genom att det i fortsättningen endast ska behövas *en* semesterlöneberäkning. Att reglera arbetsgivarens ansvar för semesterlön vid deltidssjukskrivning är en aktuell fråga då deltidssjukskrivningar framöver inte förväntas minska i antal. ”Arbetsgivarens ansvar för semesterlön vid sjukdom kommer att utvidgas till i princip obegränsad tid vid ökad deltidssjukskrivning eftersom den yttersta gränsen enligt 17 § 2:a stycket semesterlagen på för närvarande två år enligt rättspraxis inte gäller här<sup>94</sup>”. En sådan regel anses inte rimlig.

Vad gäller administrationen av a-kassa och arbetsförmedling har kravet på arbetsgivarintyg blivit en stor belastning för företagen. Det gäller både nya krav på uppgifter och en bristande samordning mellan de olika a-kassorna. Det upplevs till exempel som orimligt att arbetsgivaren ska behöva specificera datum för sjukfrånvaro och övertidsarbete flera år bakåt i tiden. Formuläret bör förenklas och de uppgifter som ska lämnas av arbetsgivaren minimeras. Ett annat problem är att enskilda handläggare ställer olika krav på hur arbetsgivarintygen ska vara utformade. Många intyg måste därför kompletteras, vilket medför merkostnader. Här behövs enhetliga regler och samordning mellan a-kassorna<sup>95</sup>.

## 5.4 Jämställdhetslagen

Även handlingsplaner för jämställdhet och mångfald som enligt lag kan ingå i arbetsgivarrollen (beroende på företagets storlek) anses utgöra alltför tidsödande moment för mindre företag och föreslås antingen begränsas till vart tredje år och till något större företag, alternativt avskaffas helt.

### Bakgrund

Arbetsgivare som vid senaste kalenderårsskifte sysselsatte minst tio arbetstagare ska enligt Jämställdhetslagen (13 §) varje år upprätta en plan för sitt jämställdhetsarbete (jämställdhetsplan). Jämställdhetsplanen ska innehålla

- en översikt över de aktiva åtgärder som behövs på arbetsplatsen och en redogörelse för vilka av dessa åtgärder som arbetsgivaren avser att påbörja eller genomföra under det kommande året,
- en översiktlig redovisning av handlingsplanen för jämställda löner samt
- en redovisning av hur åtgärderna enligt föregående års jämställdhetsplan genomförts.

Svenskt Näringsliv och Almega anser att skyldigheten att göra lönekartläggning och upprätta en handlingsplan för jämställda löner samt att upprätta en jämställdhetsplan bör avskaffas helt och hållet. Deras intryck är att de allra flesta arbetsgivare upplever arbetet som omständligt, dyrbart och onödigt, och att det förbud mot lönediskriminering som finns i

<sup>94</sup> *Ibid.*

<sup>95</sup> *Förslag till regelförenklingar, från Almega, 2007-03-26,*  
<http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/Almega.pdf>  
*Regelförenklingsförslag från SHR, 2007-02-19,*  
[http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag\\_shr\\_20070219.pdf](http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag_shr_20070219.pdf)

jämställdhetslagen är ett tillräckligt skydd mot diskriminerande löneskillnader mellan män och kvinnor. Branschorganisationerna tror inte heller att jämställdhetsplaner har en positiv effekt på jämställdhetsarbetet. Sverige hotell- och restaurangföretagare föreslår en reduktion av rapporteringsskyldigheten för mindre företag och en begränsning av jämställdhetslagens krav på *årlig* jämställdhetsplan. Såvida inte generella regelförenklningar kan uppnås vad gäller uppgiftslämnande och rapportering, upplevs det som önskvärt att Sverige på samma sätt som flera andra EU-länder bör överväga ändringar som ger mindre företag med upp till trettio anställda mindre rapporteringsskyldighet.<sup>96</sup> Justitiedepartementet ser nu över om också Sverige ska möjliggöra undantag för mindre företag.

## 5.5 Momsregler och beskattning

Momsen är den skatt som kostar företagen mest att hantera. Enligt Skatteverket har kostnaden för att hantera momsen (enligt kostnad per anställd) fördubblats sedan 1993. Att ibland behöva betala in moms till staten, innan företagen själva har fått betalt av kund, drabbar framför allt små företag ekonomiskt och är därmed ett tillväxthinder. Systemet med olika momssatser kritiseras också. Det föreslås att införande av en lägre, enhetlig momssats skulle innebära en stor förenklingsvinst, särskilt för småföretagare som har blandad verksamhet. Sverige har dessutom en hög generell momssats jämfört med övriga EU länder. En förändring skulle därför justera svenska företags konkurrenskraft i förhållande till EU. Även i Mervärdesskattesatsutredningens slutbetänkande<sup>97</sup> föreslås mer enhetliga skattesatser för moms. Utredningen konstaterar i ett delbetänkande<sup>98</sup> att de skattesatser som är knutna till konkurrensneutralitet bör lösas genom att en enhetlig momssats återinförs. Det konstateras också att ”förekomst av reducerade skattesatser innebär att momsen som finansieringskälla för de offentliga utgifterna successivt urholkas, genom att olika särintressena vinner gehör för sina krav på sänkta skattesatser<sup>99</sup>”.

Vidare finns det konkurrensnackdelar i moms lagstiftning mellan privat och offentlig verksamhet. Det svenska momssystemet medför negativa effekter för privata entreprenörer inom icke-skattepliktig verksamhet (vård, skola och omsorg). Det så kallade Kommunkontosystemet är här avsett att ge den kommunala verksamheten möjlighet att på ett konkurrensneutralt sätt välja mellan entreprenör och egenregi. Men då privata entreprenörer inte kan bedriva sin verksamhet på lika villkor med den kommunala egenregin snedvrids konkurrensen mellan kommunens egenregi och entreprenaden. Moms lagstiftningen behöver därför förändras för att skapa konkurrensneutrala förutsättningar. Andra förändringar som föreslagits och diskuterats fram till och med i år (2008) är nedanstående.

### *Tillsatt särskild momsförenklingsutredning*

- Många förenklningar går att åstadkomma inom mervärdesskattesystemet utan större påverkan på statens skatteinkomster. En särskild utredning bör tillsättas för att ta fram sådana förslag.

<sup>96</sup> *Ibid.*

<sup>97</sup> *Mervärdesskattesatsutredningens slutbetänkande (SOU 2006:90),* (<http://www.regeringen.se/sb/d/7931/a/71815>).

<sup>98</sup> *Finansdepartementet, Mervärdesskattesatsutredningen, Statens offentliga utredningar (SOU 2005:57)*

<sup>99</sup> *Pressmeddelande, "Utredning föreslår mer enhetliga skattesatser för moms"* <http://www.regeringen.se/sb/d/7931/a/71815>

•Sverige bör driva på för en utredning om enhetliga och starkt förenklade regler för moms-hantering inom EU<sup>100</sup>.

#### *Nya förändringar inom momsredovisning*

Från och med 1 januari 2008 har redovisningsperioden för mervärdesskatt förlängts till tre kalendermånader för mindre företag. Detta för att förbättra likviditeten och minska den administrativa bördan. Mervärdesskattelagen anpassas även till gällande EG-rätt på ett antal punkter. Momsredovisning för små företag är en fråga där NSD, Svenskt Näringsliv och Företagarna tidigare har föreslagit de regelförändringar som nu har trätt i kraft. Det har ansetts som viktigt av konkurrensskäl eftersom de flesta EU-länder lämnar möjlighet till kvartalsredovisning för mindre företag. *Företagarna* har tidigare pekat på att systemet med en månadsvis redovisning i kombination med en kvartalsrapport till Skatteverket och en månadsvis statistikrapport till SCB på varuförsäljning behöver förenklas så att företagen åtminstone bara behöver lämna varje uppgift en gång.<sup>101</sup>

#### *Nya förändringar inom 3:12 reglerna*

Det har skett en reformering av 3:12 reglerna med syftet att förenkla skattereglerna. Förändringar i löneunderlagsregeln ska öka drivkrafterna att anställa fler. Ett höjt schablonbelopp i förenklingsregeln sänker skatten vilket ska gynna företag med få anställda. Reglerna för att värdera balansen i skattemässig behandling mellan olika organisationsformer ska utvärderas<sup>102</sup>. Branschorganisationer har tidigare lagt förslag om sänkta krav på företagarens lön i 3:12-reglerna. För att löneunderlaget i bolaget ska kunna utnyttjas ska företagarens årslön enligt nuvarande 3:12-regler motsvarar 6 inkomstbasbelopp med tillägg för fem procent av den sammanlagda kontanta ersättning som betalts ut, dock högst 15 inkomstbasbelopp (ca 54 000 kr/månad). Enligt tidigare regler (före 2006) var kravet maximalt 10 prisbasbelopp (knappt 33 000 kr/månad). Det maximala lönekravet har alltså skärpts med ca 65 procent. Kravet på löneuttag är högt i synnerhet i vissa branscher, landsändar respektive i medarbetarägda företag. Kravet bör sänkas till den tidigare maxnivån<sup>103</sup>.

<sup>100</sup> Se: Svenskt Näringslivs förslag på regelförenklningar avseende den arbetsrättsliga lagstiftningen, 2007-03-19, [http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag\\_sn\\_arbetsrattsliga.pdf](http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag_sn_arbetsrattsliga.pdf). Företagarnas förslag till regelförenklningar, 2007-02-19, [http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag\\_foretagarna\\_20070223.pdf](http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag_foretagarna_20070223.pdf). Näringslivets Skattedelegation; Förslag till regelförenklningar på skatteområdet, [http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/regel\\_NSD.pdf](http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/regel_NSD.pdf)

<sup>101</sup> *Ibid.*

<sup>102</sup> Artikel, Näringsdepartementet, 20080110, Regeringens åtgärder för företagare, <http://www.regeringen.se/sb/d/5709/a/88123>.

<sup>103</sup> Svenskt Näringslivs förslag på regelförenklningar avseende den arbetsrättsliga lagstiftningen, 2007-03-19 [http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag\\_sn\\_arbetsrattsliga.pdf](http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag_sn_arbetsrattsliga.pdf). Företagarnas förslag till regelförenklningar, 2007-02-19, [http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag\\_foretagarna\\_20070223.pdf](http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag_foretagarna_20070223.pdf).



### Enskilda exempel på beskattningsförenklings inom hotell- och restaurangbranschen

#### Inför schablonbeskattning för mindre företag i restaurangbranschen

"För många mindre restauranger är den administrativa bördan en betydande tidstjuv i företagarens näringsverksamhet. Genom att införa en schablonbeskattning för företag, t ex upp till 5 miljoner kr i omsättning eller motsvarande 7–9 anställda, kan man minska Uppgiftslämnandet samtidigt som beskattningen sker via lämpliga schabloner. Åtgärden skulle positivt påverka fusket som finns i vissa kontantbranscher, t ex restaurangerna. Vi är väl medvetna om invändningar till detta förslag och att det står i konflikt med beprövade principer men anser ändå att fördelarna för det mindre företaget när det gäller administration och skatter ändå skulle överväga<sup>104</sup>".

#### Slopa statlig prissättning på luncher

"Skatteverket fastställer varje höst priset på en dagens rätt på restaurang. Det riksmedelpris som tas fram med hjälp av Statistiska Centralbyråns mätningar styr indirekt prisbildningen på luncher i Sverige. Det kan inte vara Skatteverkets uppgift att definiera vad en lunch ska bestå av och får kosta. Det konserverar och likriktar branschutvecklingen och träffar vissa konsumentgrupper på ett negativt sätt, inte minst mot bakgrund av en ökad debatt om kaloriintag och ökad hälsomedvetenhet. Det skattemässiga förmånsvärdet för bilar är differentierat men för luncher gäller motsatsen.

Förslag till förenkling/minskning av den administrativa bördan:

Slopa Skatteverkets skyldighet från att fastställa ett så kallat riksmedelpris för dagens lunch att gälla i hela Sverige och låt konsumenten själv få bestämma vad han vill äta och betala för<sup>105</sup>

#### Förenkling inom restaurangbranschen

I syfte att motverka och försvåra skattefusk genom svartarbete på restauranger och hos frisörer infördes den 1 januari 2007 en ny lag som innebär bl.a. att den som bedriver restaurangverksamhet ska föra en personalliggare. Med restaurang avses även bl.a. café, bagerier, konditorier och lokal där man kan hämta/köpa mat. Personalliggare ska föras löpande, inte i förväg eller efterskott, för varje dag. All anställd och all inhyrd personal samt oavlönade personer, t.ex. praktikanter, ska antecknas. Av liggaren ska bl.a. framgå namn och personnummer på dem som arbetar samt klockslag då arbetspassen börjar och slutar. Om en person har flera arbetspass under ett dygn ska personen antecknas på nytt varje nytt arbetspass. Personalliggare får föras manuellt eller elektroniskt. För de av Livsmedelsföretagens medlemsföretag som berörs – huvudsakligen småföretag – innebär den nya lagen en kraftigt ökad administrativ börda och ökade administrativa kostnader. Att lagen dessutom är svår att tolka är ytterligare betungande<sup>106</sup>.

## 5.6 LOU – Lagen om offentlig upphandling

När det gäller lagen om offentlig upphandling har en sådan införts per den 1 januari 2008. Enligt propositionen ska de två nya lagarna ersätta: ”den nu gällande lagen om offentlig upphandling (LOU) och har i huvudsak sin grund i direktivet om offentlig upphandling av byggtreprenader, varor och tjänster respektive direktivet om upphandling inom områdena vatten, energi, transporter och posttjänster. En lag som omfattar den klassiska sektorn, det vill säga övrig verksamhet träder också i kraft. Lagarna överensstämmer i stor

<sup>104</sup> Regelförenklingsförslag från SHR, 2007-02-19,

[http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag\\_shr\\_20070219.pdf](http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag_shr_20070219.pdf)

<sup>105</sup> *Ibid.*

<sup>106</sup> Livsmedelsföretagens preliminära synpunkter inför det förestående förenklingsarbetet i samband med Jordbruksdepartementets möte den 24 januari 2007,

[http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag\\_li\\_forenklingsarbetet.pdf](http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag_li_forenklingsarbetet.pdf)

utsträckning med nuvarande regelverk, men innehåller också en del nyheter om ramavtal, miljökrav och sociala krav vid upphandling med mera.”<sup>107</sup>

Vissa bedömare är oroliga att nya regler för ramavtal kan leda till att arbetsbördan för både leverantörer och upphandlare ökar, att konkurrensen snedvrids, avrop tar längre tid och att antalet överprövningar kan öka. Ramavtal har använts även tidigare, innan den nya lag som godkänner ramavtal trädde i kraft. Två typer av ramavtal kan nu användas; antingen att alla villkor är fastställda i avtalet i förväg eller så tillämpas en förnyad konkurrensutsättning vilket innebär att när avrop ska göras mot avtalet begärs nya anbud in från leverantörerna som omfattas av ramavtalet<sup>108</sup>. Motivet bakom de nya reglerna är att förenkla för aktörer involverade i offentlig upphandling, men framför allt för att anpassa svenska upphandlingsregler till de EG-direktiv som kom 2004.

Sveriges kommuner och landsting kritiserar att ramavtalsleverantörer ska rangordnas enligt de nya reglerna. En i förväg fastställd avropsordning kan slå fel i upphandlingen av vissa typer av tjänster. SKL kritiserar bl.a. att rangordningen ska gälla vid upphandlingen av så kallade B-tjänster såsom socialtjänster, utbildning, hotell- och restaurangtjänster, bevakningstjänster och hälso- och sjukvård. Inom det senare påverkar enskilda patienters behov de tjänster som behöver upphandlas och därmed också vilken leverantör som är lämpligast. SKL argumenterar att det därför inte är praktiskt att i förväg fastställa vilken leverantör som är högst i rangordningen. Svenskt näringsliv är tvärtemot positiva till förändringarna inom de nya upphandlingsreglerna och att avropsordningen även gäller inköp av B-tjänster och på inköpsbelopp under det så kallade tröskelvärdet. Svenskt näringsliv anser att de nya reglerna säkerställer rättssäkerheten för leverantörer av B-tjänster, vilket är speciellt viktigt då uppköpen inom dessa tjänster rör stora belopp.<sup>109</sup>

Onödigt detaljerade anbudsförfrågningar orsakar mycket merarbete och kostnader både för upphandlare och för leverantörer. ”Av samtliga småföretag som lämnade anbud under 2004 ansåg 32 procent att krångel och administration är det främsta hindret för att delta i upphandlingar.”<sup>110</sup>. Ju större företagen är i termer av antal anställda och omsättning, desto vanligare är det att de lämnar anbud i offentliga upphandlingar. Också Nutek föreslår att upphandlingar bör planeras och annonseras i god tid med tillräckligt långa anbudstider för att inte upphandlingen ska upplevas som ett tillväxthinder. Bland de företag i undersökningen som ansåg att offentlig upphandling är ett tillväxthinder ansåg hela 60 procent att företagets tid och kostnader är det största hindret för att lämna anbud.<sup>111</sup> Enligt Nutek är en del upphandlare även tveksamma till att det sker uppföljning av om verksamheter verkligen bedrivs i enlighet med beskrivningarna i anbuden. Ett närliggande problem är att förfrågningsunderlagen innehåller krav som inte har med tjänsten som ska levereras att göra. ”Detta medför onödigt merarbete för såväl de företag som ska lägga anbud som de upphandlande enheterna. Det medför också risker för en snedvridning av konkurrensen mellan olika företag, genom att de företag som inte har kapacitet och/eller kompetens i frågeställningar som inte är relevanta för anbudsvärderingen får nackdelar.”<sup>112</sup>

<sup>107</sup> Prop. 2006/07:128, SFS 2007:1091. Sveriges Kommuner och Landsting, <http://www.skl.se/artikel.asp?C=361&A=50123>.

<sup>108</sup> Affärstidningen 24, Nr2, 2007

<sup>109</sup> Ibid.

<sup>110</sup> Nutek R 2007:24.

<sup>111</sup> Ibid.

<sup>112</sup> Förslag till regelförenklingar, från Almega, 2007-03-26, <http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/Almega.pdf>.

Almega anser att lagstiftningen på området inte är det huvudsakliga problemet. Avgörande hinder för leverantörer både vid deltagande i upphandlingar och relaterade kostnader, är tillämpningen. Det vill säga, enskilda upphandlande enheters utformning av sina egna upphandlingar. Ett sätt att komma åt problemet är genom utbildning av upphandlare med fokus på hur de kan förenkla underlagen utan att bryta mot LOU. En annan möjlighet är att utveckla standarder inom vissa delsegment i upphandlingen. Ytterligare sätt att förenkla upphandlingsprocessen är att göra den elektronisk.<sup>113</sup> I tillämpningen av lagen pekar Almega<sup>114</sup> på vikten av att hindra osund konkurrens från offentlig affärsverksamhet. Exempelvis direktupphandlar kommuner och landsting från helägda dotterbolag trots att det strider mot principen om likabehandling och EG-domstolens praxis, såväl som den rådande rättsuppfattning att kommuner och landsting ska konkurrensutsätta sina helägda dotterbolag. För att garantera rättsäkerhet måste det enligt lagen även bli obligatoriskt för upphandlande enheter att ange tilldelningskriterierna samt viktningen av de olika kriterierna i så god tid att anbudsgivarna har kännedom om dem vid utarbetandet av sina anbud.

De ändringsförslag kring tillsyn av regelverket som Almega lagt fram t.o.m. årsskiftet är:

- Tillsynen av den offentliga upphandlingen bör tillgodoses efter liknande modell som tillämpas inom konkurrensområdet – inrätta en tillsynsmyndighet.
- Förutsättningar för en tydlig rättspraxis skapas genom att några få utvalda länsrätter utses till särskilda upphandlingsdomstolar med resurser för att hantera överprövningar inom den offentliga upphandlingen.
- Överprövningsrätt för näringslivsorganisationer bör inrättas.

Många företagare är frustrerade över att det inte finns ett system för systematisk tillsyn och kontroll av upphandlingar. Ett vanligt förekommande problem är när det genomförs skenupphandlingar, eller när fel och brister leder fram till att ”fel” leverantör anlitas. Mycket irritation skapas när konkurrensutsatta företag upplever att en igångsatt upphandlingsprocess resulterar i att kontraktet går till en offentlig förvaltning eller ett offentligt ägt bolag som inte verkar under konkurrensneutrala förutsättningar. Konkurrensverket har vid ett flertal tillfällen önskat möjlighet att kunna ingripa mot allvarliga överträdelser av upphandlingsreglerna. Men svenska myndigheter och kommuner som inte följer reglerna blir inte ålagda någon form av straff. I Norge däremot, kan myndigheter som gör direktupphandlingar i strid med reglerna tvingas till böter sedan några år tillbaka. Att det i Sverige inte finns liknande verktyg för att sanktionera de myndigheter och kommuner som inte följer upphandlingsregler är ett stort problem enligt Konkurrensverkets generaldirektör Claes Norgren.<sup>115</sup> Förutom minskat förtroende för lagstiftningen i sig kan det innebära att skattemedel inte används mest effektivt.

*LOU; ett inträdeshinder inom vård- och omsorg*

”Det finns i huvudsak två modeller i Sverige för att konkurrensutsätta offentligt finansierad verksamhet; entreprenad respektive valfrihetsmodellen. Entreprenadmodellen innebär att verksamheter som drivs av offentliga aktörer upphandlas enligt bestämmelserna i lagen om offentlig upphandling, LOU. (...) Valfrihetsmodellen, eller kundvalsmodellen, kan tilläm-

<sup>113</sup> *Ibid.*

<sup>114</sup> *Förslag till regelförenklningar, från Almega, 2007-03-26, <http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/Almega.pdf>.*

<sup>115</sup> ”Böter för felaktig upphandling i Norge”, 20080115, *Upphandling 24*, <http://upphandling24.idg.se/2.1062/1.140215>.

pas vid konkurrensutsättning av individuella tjänster exempelvis barnomsorg, utbildning och äldreomsorg, dvs. tjänster som riktar sig till enskilda individer.”<sup>116</sup> Enligt Konkurrensverket finns det mer betydande inträdeshinder för företagen vid en tillämpning av entreprenadmodellen än vid en tillämpning av valfrihetsmodellen. Detta med hänvisning till att regelverken inom upphandlingsområdet är komplexa och att tillämpningen ibland ställer höga administrativa krav på anbudsgivarna, vilket i sin tur gör det svårare för små företag att ta sig in på upphandlingsmarknader. Tillämpningen och tolkningen hitintills av LOU kan mot bakgrund av detta sägas utgöra ett inträdeshinder och hämma framväxten av nya vårdgivare för företag inom vård och omsorgssektorn och därmed bromsa en politiskt önskvärd utveckling.<sup>117</sup>

En ny utredning rekommenderar upphandlingslösningar inom vård och omsorg som öppnar upp för patienternas och brukarnas egna val.<sup>118</sup> Inom vården, där värdet av ett fritt val är stort för kunder, finns det ett intresse bland organisationer, föreningar och de små lokala företagen att utveckla sin verksamhet. En ”valfrihetsmodell” ger därför utrymme åt brukares krav inom till exempel äldreomsorgen, där långsiktig kontinuitet anges som det viktigaste kravet på bra omsorg. ”Motiven att införa fritt val i vård och omsorg är att öka vårdtagarnas valfrihet avseende utförare, innehåll och inriktning”. Fritt val innebär dessutom ökade möjligheter för frivilligorganisationer och små privata kooperativa företag att ta sig in på marknaden, med ökad konkurrens som följd och är därmed även till fördel för små företag och organisationer som är geografiskt bundna.<sup>119</sup>

Problemet med entreprenader är tidsbegränsningen och att uppgifter kan övergå till en annan entreprenör vid nästa upphandling. Bristen på kontinuitet är ett problem för alla vårdgivare, men mer överkomligt för de stora vårdföretagen, då dessa har en samordnande ledning och möjlighet att få kontrakt på andra håll. De osäkerheter upphandlingssystemet skapar, i synnerhet för geografiskt bundna organisationer och företag med endast ett arbetsställe, är en viktig förklaring till att den privatdrivna vården i så hög grad koncentreras till ett fåtal stora vårdföretag. Detta är en utveckling som har skett trots politiska mål kring mångfald bland vårdgivare.

Flera utredningar har tagit upp problematiken med upphandling inom vård- och omsorgssektorerna och en allmän uppfattning är att om inte villkoren förändras så kommer utvecklingen att fortsätta i samma riktning som i nuläget med koncentration till ett fåtal stora privata vårdföretag. Detta kan i sin tur leda till att landsting och kommuner blir mer restriktiva inför att lämna ut verksamheter till upphandling.”<sup>120</sup> Både avseende hälso- och sjukvård och kommunernas äldreomsorg finns en tendens att ökningen av de privata företagens andel av de vård- och omsorgstjänsterna har bromsats upp och planat ut från år 2001 och 2002. Landsting och kommuner anger skilda orsaker, i vissa fall är det brist på anbudsgivare, i andra fall ovilja att bidra till ytterligare koncentration bland de privata företagen. Upphandlingsförfaranden har i sig också visat sig så komplicerade att landsting/kommuner av den orsaken hellre avstår.”<sup>121</sup>

<sup>116</sup> *Konkurrensverkets rapportserie: 2007:3.*

<sup>117</sup> *SOU 2007:37, s. 122.*

<sup>118</sup> *Vård med omsorg – möjligheter och hinder, SOU 2007:37.*

<sup>119</sup> *Ibid. s.116.*

<sup>120</sup> *Ibid. s. 122.*

<sup>121</sup> *Ibid.*

*Konkreta exempel på svårigheter för små privata företag att vinna upphandlingar inom vård- och omsorg*<sup>122</sup>

- Anbudsunderlagen kräver omfattande arbete samt juridisk och ekonomisk kompetens för att kunna besvaras. Företagens kostnader för att hantera ett anbudsunderlag kan vara allt ifrån 15 000 till 50 000 kronor. Många små privata företag, kooperativ och ideella organisationer har inte sådana resurser att avsätta för anbudsgivning, vilket leder till att vissa leverantörer väljer att inte lägga anbud.
- Många nya företagare inom offentligt finansierad vård och omsorg har i praktiken svårt att få en F-skattesedel. Främst på grund av regeln om självständighet, vilket innebär att det är en nackdel om man tidigare varit anställd i den verksamhet som knoppas av till ett nytt företag, samtidigt som det nya företaget också har den tidigare arbetsgivaren som enda kund. Värt att notera är att läkare har betydligt lättare att få F-skattesedel än en undersköterska.
- Att företagen blir granskade av sin främsta konkurrent, kommunen, anser många är orimligt. Företag kan dra sig för att bemöta orättvis kritik, med risk för att förlora uppdrag från sin främsta kund, det vill säga den granskande kommunen.
- Att olika upphandlande enheter använder olika utvärderingsmodeller.
- Att företagen blir bundna av de anbud som läggs, vilket kan medföra att de tvingas binda upp resurser under lång tid utan att vara säkra på att få ett kontrakt.

Villkoren för att bedriva vård- och omsorgsverksamhet ser olika ut beroende på om den drivs offentligt eller privat. Exempelvis är det tillåtet inom den offentligt drivna äldreomsorgen att vara utan högskoleexamen och samtidigt vara ansvarig för en stor verksamhet med många hundra anställda. Tillstånd för att driva en liten verksamhet med ett fåtal anställda i privat regi kräver dock 120 poängs högskoleutbildning. Kraven ställs från den tillståndsgivande myndigheten länsstyrelsen och ibland ställer också kommunen motsvarande krav. ’

## 5.7 Revisionslagen

En pågående utredning om avskaffande av revisionsplikt för små företag kommer att lämna ett delbetänkande i april 2008 och ett slutbetänkande i september 2008.<sup>123</sup> Utredningen har i uppdrag att lämna förslag på hur Europaparlamentets och rådets direktiv om den lagstadgade revisionen i EU (Direktivet) ska genomföras i svensk rätt. Ett syfte med Direktivet är att åstadkomma harmoniserade minimiregler om lagstadgad revision inom EU. En medlemsstat med lagregler om revision får emellertid i vissa fall föreskriva strängare regler. Företagarna.<sup>124</sup> anser att det finns skäl att utreda kravet på revisor för aktiebolag, men det finns fler aspekter än kostnaden för revisionen som måste tas hänsyn till. I många andra EU-länder har det aldrig införts något krav på revision i mindre aktiebolag eller så har kravet avskaffats under senare år. Det är viktigt att kraven på redovisningen sätts till rimliga nivåer och det är en förutsättning att skattereglerna anpassas så att de inte hindrar enklare redovisningsregler.

<sup>122</sup> *Ibid.* s. 137–147, *Nya upphandlingsregler 2*, SOU 2006:28

<sup>123</sup> *Revisionsutskott m.m.; Genomförande av 2006 års revisorsdirektiv (SOU 2007:56).*

<sup>124</sup> *Artikel, Näringsdepartementet, 20080110, Regeringens åtgärder för företagare, <http://www.regeringen.se/sb/d/5709/a/88123>.*

## 5.8 Arbetsmiljölagen och miljöbalken

Övergripande gäller att lagstiftningen är gjord för industrisamhället och att den upplevs som alltför otidsenlig av moderna tjänsteföretag. Enbart en bråkdel av Arbetsmiljöverkets föreskrifter till arbetsgivare berör tjänsteföretag. Det skulle därför vara möjligt att avskaffa ett flertal särskilda föreskrifter. Övergripande gäller vidare att avtal, som är dispositiva, alltid är bättre än detaljreglerade lagar. Lagstiftningens fokus är mot den inre arbetsmiljön, samtidigt som många tjänsteföretag har behov av stärkt skydd mot faktorer i den yttre miljön. Exempelvis möter vårdpersonal, lärare och väktare hot som kommer från patienter, elever och allmänhet. Lagen bör därför anpassas mot dessa yttre hot, och slopa andra delar när det gäller tjänsteföretag.<sup>125</sup> Följande ändringsförslag tas upp av branschorganisationer:

- Kravet på att företag ska ha en arbetsmiljöpolicy bör tas bort då krav på arbetsmiljön framgår tillräckligt tydligt av 2 kap. 1 § arbetsmiljölagen. De företag som så önskar kan själva anta en egen arbetsmiljöpolicy och sätter upp egna mål för arbetsmiljöarbetet. Men att uppställa detta som ett föreskriftskrav, vilket Arbetsmiljöverket kan utfärda vitesföreläggande om, är enligt Företagarna inte lämpligt.<sup>126</sup>
- Systematiskt arbetsmiljöarbete<sup>127</sup> bör ändras så att dokumentationskravet inte omfattar företag med 10 anställda och fler utan förslagsvis företag med 25 anställda eller fler. Svensk Handels medlemmar domineras av småföretag. Arbetsmiljöverkets föreskrifter bör därför förenklas och i vissa fall utgå.

Generellt är även Miljölagstiftningen ett omfattande regelverk för företagen. Ett normalt litet tillståndspliktigt företag följer och tillämpar ett 40-tal miljörelaterade regler, utöver de krav som är reglerade anläggningsspecifikt i tillståndet. Regelbördan är således tung. ”Miljökunskapen bland medlemsföretagen betraktar vi som god. Det finns en stor acceptans för miljöregler, men irritationen är stor över de administrativa inslagen och krav på dokumentation.”<sup>128</sup> Regeringen har nu beslutat om vissa ändringar i Miljöbalken över vilka miljöfarliga verksamheter som är tillstånds- respektive anmälningspliktiga.<sup>129</sup> Färre verksamheter än tidigare kommer att omfattas av krav på tillstånd eller anmälan.

## 5.9 Några ytterligare institutionella hinder som har framhållits

Förutom de lagar och förordningar som redovisats i detta kapitel så existerar ett ytterligare antal lagar som kan utgöra ett hinder för tillväxt inom tjänstesektorn. Dessa är lagstiftning och förordningar när det gäller olika trygghetssystem; tillämpningen av kommunallagen, exempelvis vad gäller kommunal näringsverksamhet, samt den associationsrättsliga regleringen i aktiebolagslagen.

### *Social- och sjukförsäkringslagen*

Nuvarande trygghetssystem för företagare ger inte lika goda villkor som för anställda, vilket anses som ett tillväxthinder, då det kan avskräcka från att bli företagare. Då kvinnor fortfarande tar ut fler dagar för vård av sjukt barn och längre föräldraledighet skulle ett

<sup>125</sup> Förslag till regelförenklningar, från Almega, 2007-03-26,

<http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/Almega.pdf>.

<sup>126</sup> Artikel, Näringsdepartementet, 20080110, Regeringens åtgärder för företagare,

<http://www.regeringen.se/sb/d/5709/a/88123>.

<sup>127</sup> AFS 2001:1.

<sup>128</sup> Teknikföretagens synpunkter angående regelförenklingsarbetet, 2007-03-09,

[http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/Regelforenkling\\_Teknikforetagen.pdf](http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/Regelforenkling_Teknikforetagen.pdf).

<sup>129</sup> Kapitel 9 Miljöbalken.

rättvisare trygghetssystem kunna resultera i fler kvinnliga företagare<sup>130</sup>. I mars 2006 tillsattes dock en utredning om företagens trygghetssystem. Den nuvarande regeringen presenterade tilläggsdirektiv till denna utredning i november 2007 och har tillsatt en ny utredare. Utgångspunkten inför utredningen är att nuvarande regler främst finns till för anställda och inte för företagare. I tilläggsdirektiven ska förslag på justeringar ges inom arbetslöshets- och socialförsäkringen. Helt nya förslag till förändringar och hur företagare kan inkluderas inom olika avgifts- och ersättningsnivåer kommer att ges inom sjukförsäkringen. Utredningen beräknas vara klar i augusti 2008.<sup>131</sup>

### *Kommunallagen*

Kommuner får bara bedriva näringsverksamhet om den är allmännyttig och drivs utan vinstsyfte. Men många kommuner överskrider sina befogenheter och bedriver näringsverksamhet med vinstsyfte trots att det strider mot kommunallagen. I en studie av 31 kommuner var omsättningen i den offentliga konkurrerande verksamheten ca 1,9 miljarder kronor. Detta är visserligen en liten omsättning i relation till den totala ekonomin, men stora summor i faktiska belopp. Kommunernas otillåtna konkurrens påverkar den privata företagsamheten negativt och drabbar främst mindre företag som producerar lokalt och med små resurser.<sup>132</sup> För att komma till rätta med den snedvridande konkurrensen har Näringsdepartementet under 2007 förberett en lagrådsremiss som gör det möjligt att i domstol pröva enskilda fall av konkurrenskonflikter mellan offentlig och privat sektor. Skulle man vid en sådan prövning komma fram till att en kommun eller ett landsting driver en kommersiell verksamhet som snedvrider konkurrensen ska det vara möjligt att förbjuda en offentlig aktör att fortsätta en viss verksamhet. Förbud ska också kunna förenas med vite för att förmå aktören att rätta sig efter beslutet. En sådan lagändring skulle enligt Näringsminister Maud Olofsson göra det möjligt för fler små företag att växa och verka på marknader efter principen konkurrens på lika och rättvisa villkor. Lagändringen ska inte innebära några inskränkningar för kommuner och landsting att själva ta hand om angelägenheter som är av allmänt intresse, i enlighet med de bestämmelser som finns i kommunallagen. Lagändringen beräknas träda i kraft i början av 2008.<sup>133</sup>

### *Aktiebolagslagen*

I Sverige finns omkring 325 000 aktiebolag, därav drygt 1 000 publika.<sup>134</sup> Sedan den 1 januari 1995 ändrades aktiekapitalet i privata aktiebolag till att uppgå till minst 100 000 kr i stället för minst 50 000 kr. Kravet på att svenska bolag ska ha ett visst aktiekapital har sitt ursprung i kravet på att det ska finnas en viss marginal mellan tillgångarna och skulderna. Detta innebär att det vid bolagets bildande ska tillskjutas egendom motsvarande aktiekapitalets belopp och att det inte får ske värdeöverföring från bolaget (såsom vinstutdelning) om värdeöverföringen tar aktiekapitalet i anspråk. Bestämmelserna om aktiekapital syftar till att trygga borgenärernas intressen, då bolagets ägare inte har ett personligt betalningsansvar. Det har också anförts att det är rimligt att kräva att den som vill

<sup>130</sup> *Dagens Industri*, debatt, 080105.

<sup>131</sup> *Presskonferens med Maud Olofsson*, <http://www.sweden.gov.se/sb/d/9707/a/92600>.

<sup>132</sup> *Svenskt Näringsliv*, 2006,

[http://www.svensktnaringsliv.se/fragor/osund\\_konkurrens/article11062.ece](http://www.svensktnaringsliv.se/fragor/osund_konkurrens/article11062.ece).

<sup>133</sup> *Artikel*, *Dagens Nyheter*, 20070202, "Ny lag ska förbjuda kommuner att tränga ut privatföretag", <http://www.regeringen.se/sb/d/7648/a/76438>.

<sup>134</sup> *Aktiebolagslagen 2005:551*, *Kommittédirektiv 2007:132*, <http://www.regeringen.se/content/1/c6/08/84/18/2d6312bf.pdf>.

använda sig av aktiebolagsformen ska vara kapabel och beredd att göra ett visst kapitaltillskott<sup>135</sup>.

Det har ifrågasatts om kravet på aktiekapital för privata aktiebolag och/eller kravet på den nuvarande summan är sakligt motiverat. Den nuvarande regeringen beslutade i september 2007 om direktiv till en utredare som ska lämna förslag på förenklingar för aktiebolag, vilket bland annat innebär att ta ställning till om lägsta tillåtna aktiekapital för privata aktiebolag kan sänkas till 50 000 kr eller 20 000 kr, alternativt att lagen inte anger något lägsta tillåtna aktiekapital. Bakgrunden till utredningen är dels att en näringsidkare som vill driva sin verksamhet utan personligt ansvar i princip är hänvisad till att bilda eller köpa ett aktiebolag och att ett aktiekapital på 100 000 kr kan utgöra ett hinder mot startande av företag. I synnerhet kan det vara ett hinder för tillväxten av tjänste- och kunskapsföretag utan behov av kapitalkrävande tillgångar.

En ytterligare anledning att ifrågasätta om de nuvarande bestämmelserna är ändamålsenliga, är att det blir allt vanligare att utländska aktiebolag, med lägre aktiekapital än svenska aktiebolag, bedriver verksamhet i Sverige genom en filial. I Europa har förhållandena ändrats då det finns en trend mot sänkta eller slopade krav på aktiekapital för bolagsformer som motsvarar det svenska privata aktiebolaget. I Spanien har kravet på ett visst aktiekapital sänkts kraftigt och ett franskt privat aktiebolag behöver numera inte ha något aktiekapital. I Storbritannien har sedan länge gällt att ett privat aktiebolag inte behöver ha mer än ett pund i aktiekapital.

Det finns fortfarande skäl som talar för att ett privat aktiebolag ska ha ett visst aktiekapital. I uppdraget bör det ingå en analys av de konsekvenser som förändringar av detta slag skulle kunna få i olika avseenden. Det bör därför undersökas om en sänkning av kapitalkravet för privata aktiebolag behöver kompletteras med åtgärder som säkerställer borgenärsskyddet eller som begränsar eventuella andra icke önskvärda effekter av sänkningen. Ett exempel på en sådan åtgärd är att införa ett oaktsamhetsansvar som gör det möjligt att vid konkurs eller företagsrekonstruktion utkräva betalning från de personer som drivit verksamheten. I Storbritannien gäller bestämmelser av det slaget ("liability for wrongful trading"). En utgångspunkt är att svenska aktiebolag även i fortsättningen ska ha ett visst aktiekapital. Detta bör dock inte vara högre än vad som är nödvändigt för att det, tillsammans med vad som följer av annan reglering, i rimlig grad ska tillgodose förekommande borgenärsintressen, som i sin tur kan variera mellan olika branscher. Utredaren bör alltså överväga om kravet på aktiekapital bör sättas lägre än i dag och vilken nivå som i så fall bör väljas.<sup>136</sup> Utredningens delbetänkande kring kravet på lägsta tillåtna aktiekapital för privata aktiebolag ska redovisas senast den 31 mars 2008 och uppdraget i övrigt ska redovisas senast den 31 mars 2009".<sup>137</sup>

<sup>135</sup> *Kommittédirektiv 2007:132*, <http://www.regeringen.se/content/1/c6/08/84/18/2d6312bf.pdf>.

<sup>136</sup> *Ibid.*

<sup>137</sup> *Kommittédirektiv 2007:132*, <http://www.regeringen.se/content/1/c6/08/84/18/2d6312bf.pdf>.



## 6 Sammanvägda slutsatser

I denna förstudie har vi undersökt om det finns eventuella institutionella hinder (lagar, formella regler etc.) som hindrar/försämrar förutsättningarna för tillväxt inom tjänstesektorn. Vi har studerat problemkomplexet utifrån ett antal olika infallsvinklar. Det primära syftet med förstudien har varit att utifrån ett institutionellt perspektiv ge en översiktlig bild över forskningsläget för hur ett tjänsteföretag tillkommer och eventuellt tillväxer och internationaliserar sig.

### *En splittrad, inte entydig bild*

Denna studie vederlägger åsikten att det skulle finnas en entydig bild av de formella, institutionella faktorer som hindrar tillväxt i tjänstesektorn (också forskningsresultaten liksom utredningsresultaten styrker detta påstående). I nedanstående tablå exemplifieras detta genom att vi sammanfattar vilka bransch- och intresseorganisationer som har framfört kritik och kommentarer avseende de lagar/förordningar som betraktas som ett hinder för tjänstesektorns tillväxt.

Tabell 6-1 Sammanfattning av bransch- och intresseorganisationernas kritik och kommentarer rörande de lagar/förordningar som betraktas som ett hinder för tjänstesektorns tillväxt.

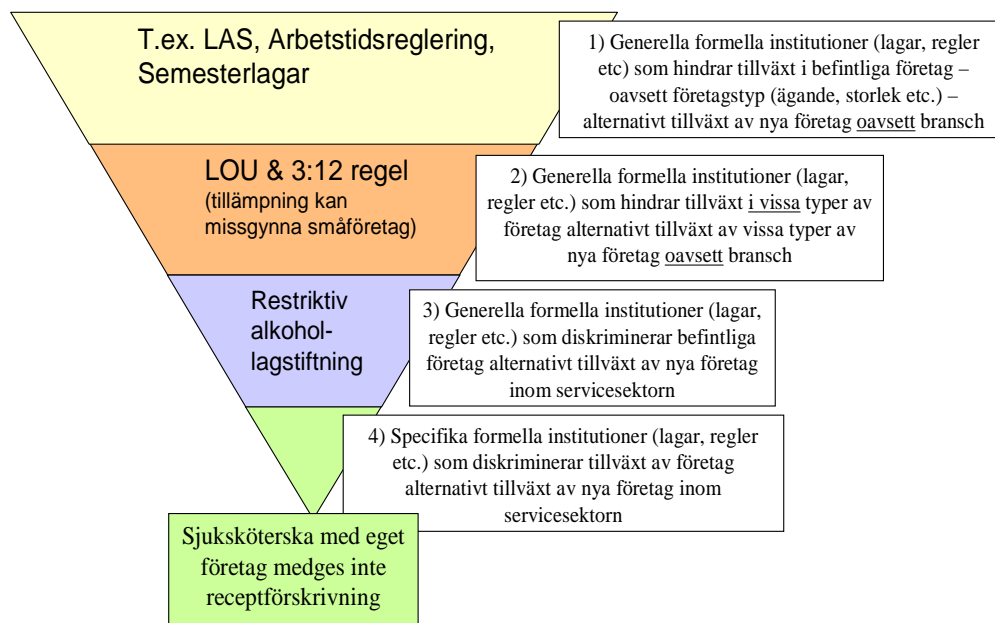
	LAS; Lagen om anställningsskydd	Arbetsbetslagen	Semesterlagen	A-kassa, Arbetsförmedlingen	Arbetsgivarans handlingsplaner	Momsregler och beskattning	LOU	Redovisning, revision	Arbetsmiljö, miljöarbete
Almega	X	X	X	X	X		X		X
Företagarna	X	X				X		X	X
Livsmedelsföretagen	X					X			
NSD						X			
SHR	X		X	X	X	X			
Svensk Handel	X								X
Svenskt Näringsliv	X	X	X		X	X	X		
Sveriges Kommuner och landsting							X		
Teknikföretagen									X

Att notera är att alla aktörer inte är ense på alla punkter om vad som utgör institutionella hinder. Det finns t.ex. från regeringens håll i dag inget intresse av att genomföra de förändringar inom anställningsskyddslagen som vissa bransch- och intresseorganisationer eftersträvar. En viktig slutsats är att institutionella hinder i form av administrativa bördor som branschorganisationer anger som mest kritiska, är generella för företag i allmänhet och inte specifikt knutna till tjänstesektorn. Varken de lagar som rör anställningsförhållanden, momsregler eller lagen om offentlig upphandling kan sägas utgöra större hinder för just tjänsteföretag. De nuvarande bristande trygghetsreglerna för företagare, som i nuläget är under utredning, drabbar också företagare i allmänhet. Också kartläggningen av forskningen ger vid handen att bilden är splittrad.

***Det är svårt att identifiera renodlat formella institutioner som är direkt riktade mot tjänstesektorn och därigenom hindrar tillväxten av denna sektor***

En stor del av vad som framkommit är generiska resultat, det vill säga det går inte att särskilja vad som är specifikt för tjänsteföretag respektive tillverkande företag. I stora avseenden förefaller bestämningsfaktorena för etablering, tillväxt och internationalisering sammanfalla i dessa båda sektorer. Däremot finns det undantag där regler och lagar anses vara mer anpassade till industri eller där tillämpningen av en lag, såsom LOU, hitintills har gynnat företag i en viss storleksklass. Branschorganisationerna lyfter fram viss arbetsmiljöreglering som otidsenlig för vissa typer av tjänsteföretag och att bestämmelsen kring aktiekapitalets storlek i privata aktiebolag drabbar mindre företag som inte har kapitalkrävande tillgångar. Förhoppningen är att fler kan och vill starta företag om det finns en företagsform som både tillåter ett begränsat personligt ansvar och ett aktiekapital (eller dylikt kapital med samma funktion) som är anpassat till den typ av verksamhet som bedrivs i företaget. Avslutningsvis ger nedanstående figur exempel på lagar som uppfattas som ett hinder för företag beroende på företagets storlek och/eller bransch.

Figur 6-1



Till den övergripande första nivån kan exempelvis LOU hänföras. Denna lag omfattar alla företag, oavsett storlek och bransch, tjänsteföretag såväl som renodlade tillverkningsföretag. En studie som Intersecta genomförde på uppdrag för Miljödepartementet – inom ramen för regelutredningen – visar att också de stora företagen kan påverkas negativt av LOU. Flera informanter framhöll att LOU (Lagen om offentlig upphandling) gör att miljöfördelar inte kan värderas i konkurrerande anbud. De upphandlande aktörerna måste gå på priset, annars överklagar de andra leverantörsföretagen. Också att LOU försvårar långsiktiga utvecklingsprojekt med direkt affärsnytta (alltså inte projekt som mer har karaktären av grundforskning) framhölls som ett problem. När det gäller 5) kan exempelvis en lag som omöjliggör för sjuksköterskor att få förskrivningsrätt på medicin om de driver privat verksamhet nämnas.

### ***Den "administrativa bördan" förefaller inte vara svårare i Sverige jämfört med andra länder***

Den så kallade administrativa bördan, "graden av krånglighet", för att *starta upp ett företag* i Sverige, förefaller vara låg i ett internationellt perspektiv. I stället är det på andra områden de största hindren finns. Detta förefaller också stärkas om företagen själva får göra en bedömning – andra hinder är mer påverkande för tillväxten än den administrativa bördan.

Vad säger företagen själva om huruvida regulatoriska hinder är ganska eller mycket stora hinder för tillväxt? Nutek/SCB gör en årligen återkommande enkätundersökning "Företagens villkor och verklighet" där företagen tillfrågas bland annat om huruvida lagar, regler etc. ("och den administrativa bördan") utgör ett ganska eller mycket stort hinder för tillväxt. Det kan konstateras att ja, det upplevs det som. Det är dock inte något som företag inom tjänstesektorn skiljer ut sig på. Faktum är att tillverkande företag i högre utsträckning framhåller detta som en hämsko.

Tabell 6-2 Andel småföretagare (i procent) som uppger att olika faktorer utgör ett ganska eller mycket stort hinder för tillväxt.

<b>Bransch</b>	<b>Hård konkurrens</b>	<b>Svag efterfrågan</b>	<b>Dålig lönsamhet</b>	<b>Bristande tillgång till lån</b>
Tillverkning	34	34	34	21
Byggverksamhet	29	26	34	14
Handel, hotell och restaurang	47	25	40	24
Transport och kommunikation	56	33	54	20
Finans- och företagstjänster	28	34	29	17
Utbildning, hälso- och sjukvård	33	24	30	12
Alla branscher	37	29	36	19

**Forts.**

<b>Bransch</b>	<b>Bristande tillgång till externt ägarkapital</b>	<b>Bristande tillgång till lämplig arbetskraft</b>	<b>Brist på egen tid</b>	<b>Lagar, regler med mera</b>
Tillverkning	24	40	51	43
Byggverksamhet	18	48	58	39
Handel, hotell och restaurang	23	27	43	45
Transport och kommunikation	24	42	46	58
Finans- och företagstjänster	19	29	54	40
Utbildning, hälso- och sjukvård	15	24	57	41
Alla branscher	20	33	51	43

Källa: Nutek/SCB, Företagens villkor och verklighet.

I en undersökning genomförd av Företagarförbundet hösten 2006, riktad till små företag, som fokuserade på upplevda problem och hinder för att driva och utveckla sitt företag ställdes också denna fråga. Många företag upplevde att lagstiftning och regler rörande arbetsgivaravgifter (nivåer) och sjuklön var ett mycket stort problem/hinder. Åsikten var dock branschneutral, dvs. tjänsteföretagen skiljde inte på något sätt ut sig.

### ***Trygghetssystemen inte utformade för företagare i små och medelstora företag***

De flesta trygghetsmekanismerna i samhället är kopplade till anställning. Egenföretagaren saknar i regel anställningsskydd, reglerad arbetstid, avtalad ersättning per tidsenhet, rätt till semester och har avsevärt sämre skydd vid sjukdom och arbetslöshet. Detta minskar incitamenten att gå från anställning till företagare.

### ***Entreprenörsinkomster hårdare beskattade än kapitalinkomster***

Tillgången till finansiering är en kritisk faktor för etablering av nya företag. Eget kapital och möjligheten att bygga upp ett stort privat sparande som kan användas till investeringar i en affärsverksamhet, ökar sannolikheten att etablera eller investera i nya företag. Incitamenten för detta är låga i Sverige. För fåmansföretag medför 3:12-reglernas utformning att entreprenörsinkomster, om företaget går bra, beskattas med en mycket hög marginalsattesats. Internationella studier visar att detta begränsar benägenheten att starta företag.

### ***Överdrivet starkt skydd av immateriella rättigheter kan vara ett hinder för entreprenörskap liksom inlåsning av marknader inom den offentliga sektorn (framför allt vård- och omsorgssektorn)***

Forskning visar också att ett överdrivet starkt skydd av immateriella rättigheter utgör ett stort hinder för ett ökat entreprenörskap, då det kraftigt höjer instegströsklarna på flera marknader på grund av ökade kostnader och risker. Den offentliga sektorn är fortfarande lågt konkurrensutsatt. Det finns en stor outnyttjad potential för nya och växande företag på marknaden för välfärdstjänster till ett värde av 150–250 miljarder kronor.

### ***Det institutionella ramverket rörande skattelagstiftning m m påverkar i viss utsträckning också förutsättningarna för att skapa växande företag inom tjänstesektorn***

De institutionella bestämningsfaktorerna för utveckling och *tillväxten i ett företag* har mycket gemensamt med de som gäller för etableringen av ett nytt företag. Av stor vikt för tillväxten i ett företag är särskilt hög skatt på vinstutdelning och aktiekapitalvinster då detta hindrar att dessa återinvesteras i företaget, men även skatt på aktieoptioner är viktiga i sammanhanget. Detta är emellertid inte ett specifikt problem inom tjänstesektorn, däremot kan det argumenteras för att kostnader för personal, arbetsgivaravgifter, har större tillväxthämmande effekt inom vissa lågproduktiva tjänstesektorer. Tillförsel av (risk)kapital är av fundamental betydelse för tillväxten i ett företag. Det förefaller inte råda brist rent volymmässigt på riskkapital i Sverige, däremot missgynnas nya och mindre tillväxtföretag då kapitalmarknaderna tenderar att främst vara inriktade mot säkrare investeringar. Företagen blir då oerhört beroende av att privat kapital kan tillföras verksamheten, men det råder stor brist på detta i Sverige, det vill säga den typ av kapital som exempelvis erbjuds av affärsänglar. Här kan offentliga finansiella stödjande aktiviteter till viss del åtgärda problemet. Däremot finns det inga belägg för att tjänsteföretag specifikt skulle missgynnas av denna brist på fritt, privat investeringskapital. Forskning visar vidare att offentliga aktörer kan främja tillväxt i företag genom att utforma den offentliga upphandlingen på ett innovationsfrämjande sätt.

***Arbetsrättslig lagstiftning kan vara ett problem för tjänsteföretag teoretiskt, men forskningen förefaller inte kunna empiriskt belägga att tjänsteföretag skulle vara mer drabbade än tillverkande företag***

Arbetsrättsliga regleringar påverkar ett företags kostnader för att variera dels arbetsstyrkans storlek, dels arbetsstyrkans sammansättning. Alltför höga kostnader kan hämma tillväxten i företag. LAS, och särskilt senioritetsprincipen, förefaller medföra att mängden arbetskraft begränsas till följd av låg rörlighet och företagen får svårigheter att hitta rätt kompetens, variera arbetsstyrkan med mera. Detta förhållande gäller för alla företag, även om det kan antas drabba tjänstesektorn särskilt hårt eftersom humankapitalet utgör den primära resursen. Detta får dock svagt stöd i empiriska studier, vilka antyder att reglerna uppfattas som hårdare än de i själva verket är och tjänsteföretag specifikt verkar inte uppleva detta som ett stort problem än andra.

***Det förefaller inte primärt vara nationella institutionella hinder som påverkar tjänsteföretags möjligheter till internationalisering utan olika typer av handelshinder på exportmarknaderna***

Formella institutionella hinder förefaller ha relativt liten betydelse för tjänsteföretags möjligheter till *internationalisering*. I stället är det marknadsmöjligheterna och (tjänste)företagets interna resursbas som är viktigast i sammanhanget. Detta oaktat verkar framför allt *skillnader* i lagstiftning mellan länder, snarare än lagstiftning i sig, hålla tillbaka små och medelstora tjänsteföretags internationalisering. Många små företag har inte de resurser eller kunskaper som krävs för att exploatera utländska marknader, vilket är ett område att rikta policyåtgärder mot. Tjänstedirektivet, i sin slutgiltiga form, eliminerar emellertid en mängd handelshinder på den europeiska tjänstemarknaden, vilket både ökar handeln med tjänster såväl som att diversifiera den. Effekterna av detta är det i dag bara möjligt att spekulera om, då denna omreglering ska vara fullt implementerad först till 2010. Det står dock klart att tjänstedirektivet kommer att underlätta för handel med tjänster, samtidigt som de många undantagen och förändringarna, särskilt avseende ursprungslandsprincipen, kommer att begränsa möjligheterna till internationalisering inom tjänstesektorn.

## 7 Förslag – områden för vidare forskning; utvärdering och uppföljning

Utifrån denna kartläggning och förstudie kan nämnas ett antal förslag på områden för vidare forskning, utvärdering och uppföljning.

### *Det finns ett behov av att undersöka och utvärdera hur informella institutioner och praxis hindrar*

När det gäller frågan om formella, institutionella hinder så är det inte sannolikt att det går att hitta någon lag eller förordning som explicit hindrar den privata tjänstesektorns tillväxt, i alla fall inte i någon större skala.<sup>138</sup> Det måste således bli frågan om att kartlägga i vilken omfattning tjänsteföretagare upplever olika lagar och förordningar som ett hinder för tillväxt. Avgränsning av uppdraget till institutionella hinder (lagar och förordningar) innebär rimligen att en rad olika hinder för tjänsteföretagens tillväxt faller utanför kartläggningen som till exempel tillgången på kvalificerad arbetskraft, attityder till företagandet, viljan att låta företaget växa etc. I detta sammanhang bör det också påpekas att om man ska kartlägga företagares attityder till olika institutionella hinder så finns det rimligen en stor variation hur man förhåller sig till dessa hinder. Exempel på områden där lagstiftningen i sig inte nödvändigtvis är problemet är exempelvis hur stat och kommun agerar vid upphandlingar och i vilken utsträckning kommuners näringsverksamhet negativt påverkar förutsättningar för tillväxt av företag i tjänstesektorn. Särskilt vad gäller den nya lagen om upphandling kan det finnas anledning att följa om regeltillämpningen sker i den anda som lagen har formulerats.

### *Det offentligas roll för att skapa tillväxt i tjänstesektorn – behövs nya typer av policyåtgärder för att stödja innovation inom tjänstesektorn?*

Tre områden där insatser kan implementeras – förutsatt att dessa policyåtgärder utformas rätt – är bland annat att underlätta, stödja och kompetensutveckla såväl näringsliv som stödjande aktörer när det gäller IP-frågorna, bland annat bli bättre på att stödja företagen att öka sin konkurrenskraft genom att utnyttja patent, mönsterskydd och varumärkesskydd i sin affärsutveckling. Detta ligger i linje med de slutsatser som Bader (2007) drar i forskningsöversiktsartikeln ”Extending legal protection strategies to the service innovations area: Review and analysis”, nämligen nödvändigheten av att tjänsteföretag blir bättre på att använda sig av olika IP-relaterade produktskydd och en mer IP-driven management av FoU. Det är dock inte primärt lagstiftningen som är problemet utan snarare en bristande kunskap och tradition hos tjänsteföretagen, menar Bader.

När det gäller policy kan vidare konstateras att europeiska beslutsfattare under senare år börjat uppmärksamma potentialen i att främja tjänsteinnovation, som en del av sina strategier för att skapa ekonomisk utveckling. Denna uppmärksamhet har, delvis, drivits fram av att tjänstesektorn blir alltmer betydelsefull för nationella och regionala ekonomier. Detta återspeglar även den ökande insikten om att traditionella sätt att mäta policyåtgärder, som bidrag till FoU och främjande av åtgärder för tekniköverföring, utvecklats ur ett industriellt perspektiv på innovationsprocessen.

<sup>138</sup> Ett undantag här utgörs av vård- och omsorgssektorn. Denna sektor är dock föremål för ett antal olika utredningar etc. Att följa upp detta arbete torde därför naturligtvis vara ett viktigt uppdrag för ITPS.

Europeiska kommissionen och OECD har varit särskilt aktiva i att söka bidra till ökad medvetenheten om tjänsteinnovation och dess konsekvenser för policyskapande. Detta har resulterat i studier, tidigare nämnda i denna PM, OECD:s rapporter om kunskapsintensiva tjänster, och Europeiska Kommissionens expertgrupps rapport om tjänsteinnovation "Fostering Innovation in Services". Bland medlemsländerna är det få aktörer med ansvar för ekonomisk utveckling på nationell nivå, och än färre på regional nivå, som har omsatt denna nya uppfattning om tjänsteinnovation i politiska åtgärder. Finland är ett undantag, där Knowledge Intensive Business Services [13] blivit föremål för regionalt arbete (Uussima-regionen).

Finland har aktivt funderat över vilka policyimplikationer som tjänsteinnovation får. Som ett svar på detta har TEKES – Finlands organ för finansiering av teknologi och innovation – lanserat initiativet SERVE, utformat för att stödja "finska företag och forskningsorganisationer i utvecklingen av innovativa tjänstekoncept som kan återanvändas eller kopieras och för vilka någon form av teknologi eller systematisk metod tillämpats". Tyskland har också introducerat flera initiativ för FoU riktat mot tjänster, liksom Kanada och Norge som utvecklat program för detta. Irland överväger att inrätta en innovationsstrategi med fokus på tjänster, och Forfás – landets nationella myndighet med ansvar för företagande, handel, forskning, teknologi och innovation – har genomfört en översyn av Irlands nuvarande policies och stöd för innovation, och utformat alternativ för ett förnyat ramverk för policyformulering med syfte att främja tjänsteinnovationer. En mer generell översyn av policies riktade mot tjänsteinnovation utförs av TrendChart. På regional nivå finns endast begränsad information om hur Europeiska regioner reagerar på de utmaningar en omställning till tjänsteinnovation innebär. CM International genomför för tillfället en undersökning om tjänsteinnovation och utformning av policy på nationell och regional nivå i Europa, Kanada, Australien och Japan. Dessa studier ger liknande resultat som förstudien av institutionella hinder. Det vill säga det är få eller inga skillnader mellan olika typer av företag i deras uppfattning om vad som möjliggör eller hindrar företagande och innovationer. Vidare är det i få fall regler som påverkar möjligheterna till tjänsteinnovation utan det är tillgång till kapital, kompetens och framför allt marknad som avgör. Liksom *tillämpningen* av regler, exempelvis vid prioritering av vilka som ska få kapital (offentliga bidrag), vid upphandling och vid annan tillämpning av konkurrens. Det finns också en uppfattning att tjänsteinnovationer inte nödvändigtvis stöd av FoU-insatser. Policyaktörer har därför kommit att i allt större utsträckning tillämpa ett efterfrågedrivet arbetssätt, i brett sammansatta policygrupper, i stället för ett traditionellt utbudsorienterat arbetssätt där myndighetsgränser och myndighetsinterna uppfattningar om behoven har styrt policyutformningen.

### ***Bättre förståelse för indirekta hinder som hämmar tillväxten inom tjänstesektorn***

Tjänsteföretag är (självklart) beroende av sina kunder, som kan vara såväl företag inom tillverkning och handel, som privata konsumenter. Därmed kan hinder för tjänstesektorns tillväxt vara de regler som gäller för tjänsteföretagens kunder. Skyddet av kunder och konsumenter är en policyfråga som adresseras i många länder, men det kan finnas anledning att pröva den ur ett tillväxtperspektiv.

### ***Lagstiftning som drivkraft?***

Lagar och förordningar behöver inte nödvändigtvis ses som hinder för tjänsteföretagens tillväxt. De kan också ge möjligheter, det vill säga det kan behöva upprättas lagar i de fall



de inte finns. Omvänt kan just avsaknaden av regler (det vill säga: en avreglering) utgöra såväl en möjlighet (fler får möjligheter) som ett hinder (några få stora företag lägger snabbt under sig marknaden).

### ***Nya sätt att mäta tillväxt kanske krävs i tjänstesektorn?***

Det finns teorier som menar att tillväxten är koncentrerad till ett fåtal snabbväxande företag som står för majoriteten av de nya arbeten som skapas. Upphovsmannen bakom denna teori, David Birch, fann att det var en liten procent av företagen som genom att växa mycket snabbt skapade 70 procent av de nya jobben i USA mellan åren 1993 till 1996<sup>139</sup>. Försök att hitta samma fenomen i svenskt näringsliv har dock misslyckats, varvid slutsatsen har dragits att det finns för få tillväxtföretag.<sup>140</sup>

Ett problem i diskussionen om tillväxtföretagens antal och betydelse är att det saknas enhetlig definition av vad tillväxt och tillväxtföretag är. I tabell 1 finns en sammanställning över tidigare studier och hur de definierat tillväxtföretag. Där framgår att gruppen tillväxtföretag varierar mellan att omfatta ett tiotal till flera tusen företag. Skillnaderna beror delvis på hur man mäter tillväxt och hur hårda tillväxtkriterierna är. I de flesta undersökningar har man fokuserat på snabbväxare som visat stor procentuell ökning i omsättning. Eftersom det är de allra minsta företagen som, procentuellt sett, ökar mest är det vanligt att man kombinerar tillväxtkriterierna med bikriterier gällande till exempel företagets storlek och lönsamhet. Resultatet av att använda denna metod blir att en mycket liten grupp företag lyfts fram.

Davidsson med flera (2003) visade i en studie av olika tillväxtsätt att en hög procentuell ökning i omsättning bara är ett av flera sätt att växa och att det finns tillväxtföretag som inte fångas med detta mått, men som ändå har stor betydelse för samhällstillväxten. För att lösa detta problem rekommenderar författarna att man konstruerar nya sätt att mäta tillväxt genom att kombinera flera indikatorer. De konstaterar samtidigt att kunskapen om olika tillväxtmönster är för dålig för att det ska kunna göras i dag. Sannolikt skulle nya typer av tillväxtmått (och mått för värdeskapande i en bransch) ge en annan bild av tjänstesektorns utveckling, till exempel tjänsteföretag inom upplevelsesektorn.

### ***Underpresterar verkligen den svenska tjänstesektorn och behöver den svenska exempelvis konkurrensutsättas i än högre utsträckning?***

”Internationella” hinder för tjänstesektorns tillväxt handlar inte bara om att svenska tjänsteföretag kan hindras att exportera till eller etablera sig i utlandet. Det kan även gälla att utländska företag hindras att exportera till eller etablera sig i Sverige. Detta är ett område som lyfts fram av vissa aktörer. Samtidigt är det viktigt att poängtera att utlandsägandet i dag är ganska högt inom svensk tjänstesektor. Delar av sektorn är i dag nettoexportör och dessutom uppvisar sektorn en positiv utveckling (vad gäller att öka sin andel av den totala exporten). Ett viktigt område för fortsatt utredning och uppföljning torde således vara att öka förståelsen för hur tjänste sektorn a) presterar jämfört med sektorn i andra länder och b) vad som krävs – om svaret på fråga a är jakande – för att öka den svenska tjänstesektorns konkurrenskraft.

<sup>139</sup> Se till exempel Birch 1997.

<sup>140</sup> Davidsson Delmar Tillväxtföretagen, Johansson Dan "Tillväxt som gratis lunch" Ekonomisk debatt 200 nr 5 s427-437, gasellrapporten.

## Referenser

### Litteratur

- Aghion, Philippe, Fally, Thibault, Scarpetta, Stefano (2007) Credit Constraints as a barrier to the entry and post-entry growth of firms. *Economic Policy*, 52.
- Ahlberg, Kerstin, Bruun, Niklas, Malmberg, Jonas (2005) Anställningsskydd, småföretagande och tillväxt. *ITPS 2005*:16.
- Andersson, Thomas, Napier, Glenda (2005) The Venture Capital Market – Global Trends and Issues for Nordic Countries. IKED.
- Baldwin, Richard, Wyplosz, Charles (2004) *The Economics of European Integration*. McGraw-Hill, Maidenhead.
- Bergström, Fredrik, Erixon, Fredrik (2001) Sila kameleerna och svälja myggen – hur bör konkurrensen främjas? *Timbro*.
- Blanchflower, D (2004) Self-Employment: More may not be better. *Swedish Economic Policy Review*, vol 11(2).
- Blind, Knut, Jungmittag, Andre (2004) Foreign Direct Investment, Imports and Innovations in the Service Industry. *Review of Industrial Organization*, 25.
- Boldrin, Michele, Levine, David K. (2006) Globalization, intellectual property, and economic prosperity. *Spanish Economic Review*, 8.
- Boräng, Frida, Rothstein, Bo (2005) Dags att dra in guldlockorna? Om rörlighet och sjukfrånvaron på den svenska arbetsmarknaden. *ITPS 2005*:16.
- Bruce, Donald, Mohsin, Mohammed (2006) Tax Policy and Entrepreneurship: New Time Series Evidence. *Small Business Economics* 26.
- Buch, Claudia M, Lipponer, Alexander (2007) FDI versus exports: Evidence from German Banks. *Journal of Banking and Finance* 31 (3).
- Carroll, Robert, Holtz-Eakin, Douglas, Rider, Mark, Rosen, Harvey S (2001) Personal Income Taxes and the Growth of Small Firms. I *Tax Policy and the Economy*. Slemrod, J volume 15 MIT Press, Cambridge.
- Cefis, E, Marsili, O (2006) Innovation premium and the survival of entrepreneurial firms in the Netherlands. I E. Santarelli (red.) *Entrepreneurship, Growth, and Innovation: The Dynamics of Firms and Industries*. Springer: New York.
- Douhan, Robin, Henreksson, Magnus (2007) *The Political Economy of Entrepreneurship*. Institutet för Näringslivsforskning Working Paper 716.
- Edler, Jakob, Georghiou, Luke (2007) Public Procurement and innovation – Resurrecting the demand side. *Research Policy* 36.
- Fonseca, Raquel, Lopez-Garcia Paloma, Pissarides, Cristopher (2001) Entrepreneurship Start-up Costs and Employment. *European Economic Review* 45.
- Geerlings, Harry, Ongkittikul, Sumet (2005) Opportunities for innovation in public transport: Effect of regulatory reforms on innovative capabilities. *Transport Policy* volume 13.

- Goerzen, Anthony, Makino, Shige (2007) Multinational corporation internationalization in the service sector: a study of Japanese trading companies. *Journal of International Business Studies* 38.
- Gomez-Salvador, R, Messina, J, Vallanti, G (2004) Gross job flows and institutions in Europe. *Labour Economics* 11.
- Grönlund, Anne (2004) Flexibilitetens gränser – Förändring och friktion i arbetsliv och familj. Boréa bokförlag.
- Hallagan, William, McCullough, James, Tansuhaj, Patriya, Tseng Chiung-Hui (2007) Effects of firm resources on growth in multinationality. *Journal of International Business Studies*, 38.
- Harada, Nobuyuki, Honjo, Yuji (2006) SME Policy, Financial Structure and Firm Growth: Evidence from Japan. *Small Business Economics* 27.
- Hassid, Joseph (2003) Internationalisation and changing skill needs in European small firms – the services sector. Cedefop Reference series, 46. Bernan Associates, Lanham.
- Henreksson, Magnus, Stenkula, Mikael (2006) Välfärdsstaten och entreprenörskapet – Om entreprenörskapsräntor och tillväxt.
- Henreksson, Magnus (2007) Entrepreneurship and Institutions. Institutet För Näringslivsforskning, Working Paper 707.
- Huanga, Ying, Sternqist, Brenda (2007) Retailer's foreign market entry decision: An institutional perspective. *International Business Review* 16.
- Johansson, Dan (2005) The Turnover of Firms and Industry Growth. *Small Business Economics*, 24.
- Jordahl, Henrik (2006) Konkurrensutsättning av offentlig verksamhet – hur stor är effektiviseringspotentialen? Institutet för Näringslivsforskning Policy Paper 8.
- Katsikeas, Constantine S, Leonidou, Leonidas C, Palihawadana, Dayananda, Spyropoulou, Stavrola (2007) An analytical review of the factors stimulating smaller firms to export – Implications for policy-makers. *International Marketing Review*, volume 24 (6).
- Ketels, Christian, Sölvell, Örjan (2005) State of the region report 2005. Competitiveness and Cooperation in the Baltic Sea Region. Vinnova och Tekes.
- Kox, Henk, Lejour, Arjan (2006) The effect of the Services Directive on intra-EU trade and FDI. *Revue Economique* 57(4).
- Lasch, Frank, Le Roy, Frederic, Yami, Said (2007) Critical Growth Factors for ICT start-ups. *Management Decision*, 45 (1).
- Lejour, Arjan, Verheiden, Jan Villem De Paiva. (2007) The Tradability of Services within Canada and the European Union. *The Service Industries Journal* volume 27.
- Lotti, Francesca (2007) Firm dynamics in manufacturing and services: a broken mirror. *Industrial and Corporate Change*, 16(3).
- Metcalfe, Stanley, Miles, Ian (1999) *Innovation Systems in the Service Economy – Measurement and Case Study Analysis*. Kluwer Academic, Boston.

- Molle, Willem (1997) *The Economics of European Integration: Theory, Practice, Policy*. Ashgate Publishing Limited, Aldershot.
- Nählinder, Johanna (2005) *Innovation and Employment in Services – The case of Knowledge Intensive Business Services in Sweden*. Linköping Studies in Arts and Science.
- Parker, Simon C. (2000) *Saving to Overcome Borrowing Constraints: Implications for Small Business Entry and Exit*. *Small Business Economics* 15.
- Parker, Simon C (2007) *Law and the economics of entrepreneurship*. *Comparative Labor Law and Policy Journal*, 28(4).
- Pettersson, Karl-Henrik (2005) *Patent och copyright, behövs det?* *Forum för småföretagarforskning* 2005:1.
- van Praag, Mirjam C, Versloot, Peter H (2007) *What is the value of entrepreneurship? A review of recent research*. *Small Business Economics*, 27.
- Roper, Stephen, Hart, Mark (2005) *Small firm growth and public mpolicy in the UK: What exactly are the connections?* *Aston Business School Research Papers*.
- Sako, Mari (2006) *Outsourcing and offshoring: Implications for productivity of business services*. *Oxford Review of Economic Policy* 22 (4).
- Santarelli, Enrico, Vivarelli, Marco (2007) *Entrepreneurship and the process of firms' entry, survival and growth*. *Industrial and Corporate Change*, 16 (3).
- Ucbasaran, Deniz, Westhead, Paul, Wright, Mike (2001) *The internationalization of new and small firms: A resource-based view*. *Journal of Business Venturing* 16.
- Wengström, Erik (2006) *Det svenska företagsklimatet – himmel eller helvete? The swedish model Rapport nr. 6*. Ratio.
- Wierup, Mårten; *EU:s tjänstedirektiv – En handels- och tillväxtteoretisk analys av en integrering av den europeiska tjänstemarknaden*. C-uppsats Nationalekonomiska institutionen, Uppsala universitet. 2007.

### Artiklar

- Dagens Industri, debatt, 080105
- Dagens Nyheter, 20070202, Ny lag ska förbjuda kommuner att tränga ut privatföretag .  
<http://www.dn.se/DNet/jsp/polopoly.jsp?a=613012>
- Upphandling24, Nr2, 2007.
- Näringslivsorganisationer
- Förslag till regelförenklingar, från Almega, 2007-03-26. Lag om offentlig upphandling mm.  
<http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/Almega.pdf>.
- Företagarnas förslag till regelförenklingar, 2007-02-19, Yttrande över regeringen har beslutat att minska företagens kostnader för den administrativa bördan.  
[http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag\\_foretagarna\\_20070223.pdf](http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag_foretagarna_20070223.pdf).

Företagarna; Strukturfonder Till nytta eller hinder för företagarna. Remiss, november 2006. [http://www.foretagarna.se/templates/ContentReportListing\\_\\_\\_\\_3136.aspx](http://www.foretagarna.se/templates/ContentReportListing____3136.aspx).

Livsmedelsföretagen, Pressmeddelande 2007-12-17 ”Turordningsreglerna (LAS) fortfarande ett problem”. <http://www.li.se/Templates/News1.aspx?PageID=e8313e02-6dae-4308-b8de-ef280e757ad3>.

Livsmedelsföretagens preliminära synpunkter inför det förestående förenklingsarbetet i samband med jordbruksdepartementets möte den 24 januari 2007, [http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag\\_li\\_forenklingsarbetet.pdf](http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag_li_forenklingsarbetet.pdf).

Näringslivets Skattedelegation; Förslag till regelförenklningar på skatteområdet, [http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/regel\\_NSD.pdf](http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/regel_NSD.pdf).

Regelförenklingsförslag från SHR, 2007-02-19, [http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag\\_shr\\_20070219.pdf](http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag_shr_20070219.pdf)

Svenskt Näringslivs förslag på regelförenklningar avseende den arbetsrättsliga lagstiftningen, 2007-03-19, [http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag\\_sn\\_arbetsrattsliga.pdf](http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/forslag_sn_arbetsrattsliga.pdf).

Svenskt Näringsliv. Kommuner ska inte konkurrera med företag. 2006. [http://www.svensknaringsliv.se/fragor/osund\\_konkurrens/article11062.ece](http://www.svensknaringsliv.se/fragor/osund_konkurrens/article11062.ece).

Teknikföretagens synpunkter angående regelförenklingsarbetet, 2007-03-09, [http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/Regelforenkling\\_Teknikforeta gen.pdf](http://www.nnr.se/assets/files/regelforenklingsforslag/Regelforenkling_Teknikforeta gen.pdf)

### **Myndigheter**

Systematiskt arbetsmiljöarbete. Arbetsmiljöverkets författningssamling. AFS 2001:1

Offentliga upphandlingar inom vård och omsorg. Nutek R 2007:24

### **Regeringen**

Artikel Näringsdepartementet. Ny lag ska förbjuda kommuner att tränga ut privatföretag. <http://www.regeringen.se/sb/d/7648/a/76438>.

Artikel, Näringsdepartementet, 20080110, Regeringens åtgärder för företagare, <http://www.regeringen.se/sb/d/5709/a/88123>.

Ett enklare aktiebolag. Kommittédirektiv. Dir. 2007:132.

Förlängd tid för ökning av aktiekapital i privata aktiebolag. Regeringens proposition 1997/98:39.

Ny lagstiftning om offentlig upphandling och upphandling inom områdena vatten, energi, transporter och posttjänster Prop. 2006/07:128.

Näringsdepartementet, 20080110, Regeringens åtgärder för företagare, <http://www.regeringen.se/sb/d/5709/a/88123>.

Presskonferens med Maud Olofsson , <http://www.sweden.gov.se/sb/d/9707/a/92600>.

Pressmeddelande, Utredning föreslår mer enhetliga skattesatser för moms. <http://www.regeringen.se/sb/d/7931/a/71815>.

**Svensk författningssamling**

Aktiebolagslagen. SFS 2005:551.

Lag om offentlig upphandling. SFS 2007:1091.

Miljöbalken, 9 kap. Miljöfarlig verksamhet och hälsoskydd. SFS 1998:808.

**Sveriges offentliga utredningar**

Mervärdesskattesatsutredningen. SOU 2005:57.

Mervärdesskattesatsutredningens slutbetänkande. SOU 2006:90.

Nya upphandlingsregler 2, SOU 2006:28.

Revisionsutskott m.m.; Genomförande av 2006 års revisorsdirektiv. SOU 2007:56.

Semesterlagen och övriga ledighetslagar översyn och förenklingar. SOU 2003:54.

Vård med omsorg - möjligheter och hinder, SOU 2007:37.

**EU**

Green Paper "Entrepreneurship in Europe", European Commission, COM (2003) 27 final, 21/01/2003.

Entrepreneurship Survey of the EU (25 Member States), United States, Iceland and Norway. Analytical Report. 2007.

EU-upplysningen. <http://www.eu-upplysningen.se>.

Europeiska unionens officiella tidning, (2004/C 10/14). Yttrande från Europeiska ekonomiska och sociala kommittén om "Grönbok - Entreprenörskap i Europa" (KOM(2003) 27 slutlig).

Europeiska unionens officiella tidning. (L 376/36 SV) EUROPAPARLAMENTETS OCH RADETS DIREKTIV 2006/123/EG av den 12 december 2006 om tjänster på den inre marknaden.

MEDDELANDE FRÅN KOMMISSIONEN TILL EUROPAPARLAMENTET, RÅDET OCH EUROPEISKA EKONOMISKA OCH SOCIALA KOMMITTÉN. Om genomförande av gemenskapens program för ökad tillväxt och sysselsättning och förbättrad konkurrenskraft för EU:s näringsliv: Framstegen under 2006 och de kommande stegen på vägen mot ett förslag till en gemensam konsoliderad bolagsskattebas KOM(2007) 223 slutlig.

MEDDELANDE FRÅN KOMMISSIONEN TILL RÅDET, EUROPAPARLAMENTET, EUROPEISKA EKONOMISKA OCH SOCIALA KOMMITTÉN OCH REGIONKOMMITTÉN. Handlingsplan: En europeisk dagordning för entreprenörskap. KOM(2004) 70 slutlig.

Brysselkontoret, Detta är Lissabonstrategin, 12/10 2004 (14/12 2006),

<http://www.brysselkontoret.com/article.asp?articleID=4349&articleCategoryID=13>.

**OECD**

ECONOMIC SURVEY OF SWEDEN 2005.

ECONOMIC SURVEY OF SWEDEN 2007. SWEDISH TRANSLATION OF THE  
EXECUTIVE SUMMARY AND ASSESSMENT AND RECOMMENDATIONS.  
2007.

ITPS, Institutet för tillväxtpolitiska studier, är en statlig myndighet med uppdrag att bidra med kunskapsunderlag för tillväxtpolitiken.

ITPS har definierat fyra tillväxtpolitiska utmaningar för Sverige:

- Globalisering och internationalisering
- Regional tillväxt
- Näringslivets dynamik
- Teknisk utveckling

Verksamhet och arbetsuppgifter är fördelade inom tre avdelningar och tre kunskapsområden:

- Avdelningen för tillväxtanalys och statistik beskriver och analyserar tillväxten och dess drivkrafter i Sverige.
- Avdelningen för utvärdering redovisar resultatet av den politik som genomförs.
- Avdelningen för omvärldsanalys bevakar och analyserar händelser i omvärlden som kan komma att få betydelse i Sverige.

Uppdragsgivare är regeringen. I uppdraget ingår att sprida kunskapen till nationella, regionala och lokala tillväxtpolitiska aktörer.

ITPS har sitt huvudkontor i Östersund och verksamhet i Stockholm, Peking, Tokyo, New Delhi, Los Angeles/San Francisco, Washington och Bryssel.