

Regelbördans ekonomiska effekter

En teoretisk och empirisk analys

Dnr 2010/017



Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser
Studentplan 3, 831 40 Östersund
Telefon 010 447 44 00
Telefax 010 447 44 01
E-post info@tillvaxtanalys.se
www.tillvaxtanalys.se

För ytterligare information kontakta Björn Falkenhall eller Johan Eklund
Telefon 010-447 44 33 (Björn), 070-659 14 06 (Johan)
E-post bjorn.falkenhall@tillvaxtanalys.se, johan.eklund@ratio.se

Förord

Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser (Tillväxtanalys) har haft i uppdrag att under 2010 genomföra studier av reglers effekter för företag. Denna slutrapport *Regelbördans ekonomiska effekter - En teoretisk och empirisk analys* bygger på ett forskningsarbete som utförts av det fristående forskningsinstitutet Ratio.

Denna studie behandlar främst de indirekta ekonomiska effekterna av företagens regelbörd. I studien analyseras hur regler kan skapa inträdesbarriärer och trögheter på marknader, vilket leder till försämrat konkurrenstryck, entreprenörskap och produktionsdynamik. Ett huvudresultat från rapporten är att de indirekta samhällsekonomiska kostnaderna som följer av en hög regelbörd på ett lands företag är betydande och avsevärt mera betydelsefulla än de omedelbara och direkta kostnaderna. Det bör noteras att specifika reglers för- och nackdelar inte analyseras.

Fil dr. Johan Eklund vid Ratio har lett forskningsarbetet där även Tarshini Thangalevu, forskningsassistent, bidragit med värdefullt arbete. Dessutom har docent Nils Karlson, vd Ratio, och docent Kristina Nyström bidragit med fristående delar. Ansvarig för uppdraget hos Tillväxtanalys har varit Björn Falkenhall.

Arbetet har förankrats genom dialog och möten med en referensgrupp som har varit knuten till projektet. Denna har innehållit representanter från Näringslivets regelnämnd, Regelrådet, Tillväxtverket och Näringsdepartementet. Deltagare i referensgruppen samt Tillväxtanalys och Ratio har också studerat regleringsprocessen i Kanada och USA på federal nivå.

Östersund, december 2010

Dan Hjalmarsson
Generaldirektör

Innehåll

Sammanfattning och kommentar till Ratios rapport	7
Summary and comment.....	11
1 Inledning och Bakgrund	15
1.1 Regelbördans ekonomiska betydelse.....	15
1.2 Problemformulering, avgränsningar och disposition.....	17
2 Regelbegreppet - definitioner och avgränsningar	18
2.1 Regler, regleringar och regelbördor.....	18
2.2 Definition av olika typer av regelkostnader.....	19
2.3 Hur kan regelbördan mätas?.....	20
2.3.1 <i>Doing Business</i> – Världsbanken.....	20
2.3.2 World Economic Freedom Index - Fraserinstitutet.....	23
2.4 Övriga mått på regelbördor.....	24
2.4.1 Svenska data över företagens administrativa bördor.....	25
3 Teoretisk referensram om regelbördans effekter på näringslivs- och företagsdynamik.....	26
3.1 Regler och investeringsaktivitet.....	27
3.2 Regelbördor, företagets kostnadsfunktion och nyetableringar.....	29
3.2.1 Regler som en fast kostnad.....	29
3.2.2 Regelbördor som en engångskostnad (<i>sunk-cost</i>).....	31
3.3 Regelbördans effekter på produktionsdynamik och resursallokering.....	32
4 Empirisk analys av regelbördans ekonomiska effekter	36
4.1 Risk, avkastningskrav och regelbördor.....	36
4.2 Regelbördor och entreprenörskap.....	39
4.3 Regelbördor och vinstdynamik.....	44
4.4 Regelbördor och produktionsdynamik.....	46
4.4.1 Vilken effekt har regelbördor på kapitalstockens elasticitet?.....	51
4.5 Regelbördor och ekonomisk tillväxt.....	54
5 Regelbördans politiska ekonomi	57
5.1 Effektiva regler.....	57
5.2 Regelbördans orsaker.....	59
5.2.1 Politikmisslyckanden och rent-seeking.....	59
5.2.2 Välmenande ingrepps oavsiktliga konsekvenser.....	60
5.3 Tänkbara åtgärder.....	61
6 Hur skall regler utformas på effektivast sätt?	62
6.1 Regelrådet – En möjlig institutionell mekanism för effektivare regler?.....	63
7 Slutsatser	65
Referenser.....	67
Appendix 1.....	71
Appendix 2.....	72
Appendix 3.....	73

Sammanfattning och kommentar till Ratios rapport

Bakgrund och genomförande

Att förenkla vardagen för Sveriges entreprenörer och företagare har varit ett prioriterat område för regeringen under senare år. Det har varit en av regeringens viktigaste insatser för att skapa fler jobb, sysselsättning och välfärd. Kärnan i arbetet har varit att utforma regler, processer och förfaranden så att de är bättre anpassade till företagens villkor och verklighet. Arbetet har genomförts genom att mäta och följa upp företagens administrativa kostnader, inrättandet av ett regelråd, belysa effekterna för företag i konsekvensutredningar och genom samråd med näringslivet.

Tillväxtanalys har haft i uppdrag av regeringen att genomföra studier av reglers effekter för företag. Uppdraget innebär i korthet att Tillväxtanalys ska:

- 1 Ställa samman det senaste inom forskningen om regelbörda, regelförenkling och reglers effekter för företag (forskningsöversikt).
- 2 Granska vilken påverkan direkta och indirekta kostnader har på företag och samhällsekonomin.
- 3 Göra en analys av reglers övriga effekter, exkl. finansiella kostnader, för företag och hur de påverkar företags beteende kring investeringar och effektivisering.
- 4 Analysera vilken effekt reglers utformning har för företagens produktivitet.

Målet med projektet har varit att ta fram kunskapsunderlag som kan möjliggöra ett mer effektivt regelförenklaringsarbete med större effekter för företagen. Delrapporten *Regelbörda och ekonomisk utveckling – en forskningsöversikt* lämnades in till regeringen i slutet av maj 2010.¹ (Punkten 1 i uppdraget.)

Föreliggande rapport är en fortsättning och vidareutveckling av den teoretiska referensramen som utarbetades i delrapporten. Denna slutrapport har fokuserat på hur regelbördan påverkar företags- och näringslivsdynamiken, men även betydelsen av reglers utformning. Syftet är att vetenskapligt undersöka de indirekta ekonomiska effekterna av företagets regelbörda. Analyserna är ett resultat av en vidare fördjupning i teoretiska spörsmål och internationella empiriska komparationer. (Punkterna 2 – 4 i uppdraget.)

Tillväxtanalys bedömer att föreliggande rapport är viktig i det fortsatta arbetet med regelförenkling och en förbättrad regleringsprocess. Den svarar väl mot de behov och krav som följer av uppdraget. Ett betydelsefullt bidrag är att den ger belägg för att de indirekta effekterna är ansevärdiga. Den bidrar också med nya teoretiska verktyg för att utvärdera och analysera indirekta effekters påverkan på företagsdynamiken och tillväxten. Studien ger vidare information om relevanta prioriteringsområden och hur Sverige förhåller sig till andra jämförbara länder. Den utgör därmed ett värdefullt underlag för framtida politiska prioriteringar. Studien innehåller slutligen resonemang kring reglers tillkomst och möjligheterna att utforma effektiva regler samt ger förslag på hur regleringsprocessen kan förbättras och utvecklas i Sverige.

¹ *Tillväxtanalys rapport 2010:07*

Huvudsakliga resultat

Det är viktigt att betona att en viss typ av regler är mycket betydelsefulla för företagandets villkor och utvecklingskraft, och att väl fungerande institutioner av detta slag spelar en avgörande roll för att skapa ekonomisk tillväxt. Regler behövs för att skapa stabilitet och ge marknaden spelregler av vilka äganderätten kanske är den mest centrala. Vidare behövs regler som minskar transaktionskostnaderna för företag. Slutligen kan offentligt ingripande motiveras för att se till att varor eller tjänster med stora positiva externaliteter tillhandahålls, exempelvis utbildning, grundläggande forskning och sjukvård. På motsvarande sätt kan ingripande motiveras för att förhindra uppkomsten av stora negativa externaliteter såsom miljöförstöring.

Samtidigt förekommer överreglering, ineffektiva och dåligt utformade regler som är negativa för företagandet och samhällets effektivitet. OECD² skiljer på fyra olika typer av kostnader som är förenade med regleringsmisslyckande:

- 1 Regleringar som skyddar företag från konkurrens.
- 2 Regleringar som hindrar företag från att växa och exploatera nya marknader.
- 3 Regleringar som genererar för höga efterlevnadskostnader för både företag och statliga aktörer.
- 4 Regleringar som bidrar till att företag blir mindre kapabla att anpassa sig till teknologiska förändringar eller konsumenters behov.

Punkterna 1, 2 och 4 ger upphov till indirekta dynamiska effekter som negativt påverkar inträdet av företag, investeringar och produktionsdynamik, vilket leder till försämrad ekonomisk tillväxt. I denna rapport analyseras samtliga dessa specifika aspekter, liksom regelbördans påverkan på ekonomisk tillväxt. Den övergripande slutsatsen av den teoretiska och empiriska analysen är att de indirekta samhällsekonomiska kostnaderna, som följer av en hög regelbörda på ett lands företag, är ansevärd och sannolikt avsevärt mera betydelsefulla än de direkta kostnaderna för att efterleva reglerna (punkten 3).

Det finns starka belägg för att en hög regelbörda påverkar inträdet av nya företag negativt och bidrar på så sätt till ett försämrat konkurrenstryck och entreprenörskap. Vidare uppstår sannolikt betydelsefulla negativa effekter på produktionsdynamiken i samband med att regler påverkar företagens anpassningsförmåga. Det skapar friktioner som minskar företagets möjligheter att anpassa sig till omvärldsförändringar, vilket i sin tur leder till väsentliga allokering förluster. En regelbörda som försvårar och ökar riskerna vid investeringsbeslut bidrar till att öka avkastningskraven. Det innebär att avkastningskravet troligtvis stiger med ökad regelbörda, vilket har negativa återverkningar på investeringar. Sammantaget resulterar dessa negativa indirekta effekter i en lägre ekonomisk tillväxt.

I den empiriska analysen finner vi starkt stöd för dessa effekter. Vi finner bland annat att produktionsdynamiken är sämre och avkastningskravet högre i de länder som har en relativt hög regelbörda. De negativa effekterna på produktionsdynamiken visar sig i form av att företag har en minskad förmåga att snabbt anpassa sig till omvärldsförändringar. Högre avkastningskrav leder till minskade investeringar. Vidare undersöks effekterna på entreprenörskap. Resultaten visar på negativa effekter, men resultaten är inte lika entydiga, sannolikt på grund av stora mätproblem. Slutligen visar studien att länder med en låg regelbörda har en snabbare ekonomisk tillväxt i BNP per capita.

² OECD, *Regulatory Reform and Competiveness in Europe (2000)*.

Dessa indirekta effekter är således betydande och det är därmed viktigt att regler är effektiva och ändamålsenliga. Detta är dock inte alltid fallet och en anledning är att kostnaderna till största delen inte är synliga på samma sätt som inom det finanspolitiska området. Det finns emellertid flera förklaringar till att ineffektiva regler införs. Enligt den s k public choice-teorin präglas den politiska processen i stor utsträckning av inflytande från särintressen och kortsiktighet, vilket leder till ineffektiva regler och överreglering. På samma sätt blockerar dessa välorganiserade grupper förändringar av reglerna till deras nackdel, ofta i allians med de offentliga tjänstemän som administrerar reglerna. En annan orsak kan vara att varje reglering är välmenad och motiverad, men att ingreppen i marknaden skapar snedvridningar som i sin tur motiverar nya ingrepp.

Policyimplikationer

Det är därför viktigt att ineffektiva regleringar med höga indirekta kostnader kan förhindras *ex ante*. När väl regleringar finns på plats har de visat sig svåra att ändra eller avskaffa, bland annat av ovan nämnda skäl. För att åstadkomma detta måste det finnas ett institutionellt ramverk eller process som förhindrar samhällsekonomiskt kostsamma regleringar från att införas.

En sådan process består av flera steg som följer en logik och struktur. För det första måste en reglering vara välmotiverad utifrån en fördjupad problemanalys. För det andra måste den valda regleringen/åtgärden kunna korrigera problemet. Som påpekas av Ratio räcker det inte med att dessa två villkor är uppfyllda för att en reglering ska anses vara effektiv. Vid en konsekvensbedömning måste det tas mer hänsyn till de indirekta effekterna eller kostnaderna vid införandet av en reglering och hur denna påverkar företags- och marknadsdynamiken. Det finns vanligen flera alternativa lösningar för ett specifikt problem och dessa lösningar kan i varierande grad åtgärda problemet, men också orsaka oönskade sidoeffekter och kostnader.

En samhällsekonomiskt effektiv regel är därför den regel som ger upphov till den största samhällsekonomiska nyttan. För att kunna bedöma detta krävs kostnadsnyttokalkyler och att dessa jämförs för flera olika alternativ (kostnadseffektivitetsanalyser). Även om dessa är känsliga för antaganden så kan en systematisk användning i kombination med en transparent process ge ett bättre beslutsunderlag. Detta är också andemeningen med exempelvis *Regulatory Flexibility Act of 1980* i USA. Federala myndigheter ska välja det *minst* ingripande förslaget för små och medelstora företag givet ett visst syfte.

Tillväxtanalys delar Ratios bedömning att mandatet för den funktion Regelrådet har bör stärkas. Hur och på vilket sätt kan diskuteras, men dess nuvarande roll är enbart rådgivande och det är en remissinstans bland flera som kommer in i samma skede som övriga remissinstanser. Detta är en uppenbar nackdel eftersom det finns risk för att tunga remissinstansers kommentarer inom ett visst område tillmäts större betydelse, utan att dessa och övriga remissinstanser haft tillgång till en värdering av gjorda konsekvensanalyser.

En förbättrad regleringsprocess, som skulle stärka Regelrådets roll och öka transparensen, innebär att utredningar, kommittéer och myndigheter måste följa tydligare riktlinjer för hur strukturerade konsekvensanalyser ska genomföras. Regelrådet skulle i en sådan process även komma in på ett tidigare stadium och dess yttrande biläggas förslaget eller betänkandet när detta sänds ut på remiss. Övriga remissinstanser och i ett senare skede politiska beslutsfattare kan därmed uppmärksammas på svagheter eller brister i gjorda konsekvensanalyser och den samhällsekonomiska nyttan med föreslagna regleringar.

Slutligen finns det ett fortsatt behov av vidare forskning kring de indirekta ekonomiska effekterna av regelbördan samt de underliggande mekanismerna. Det är också nödvändigt att undersöka detaljerna kring hur det institutionella ramverket ska utformas för att på bästa möjliga sätt främja tillkomsten av samhällsekonomiskt effektiva regler.

Summary and comment

Background and implementation

Simplifying the everyday activities of Sweden's entrepreneurs and business operators has been a priority area for the Government in recent years. It has been one of the Government's most important endeavours for creating more jobs, employment and prosperity. The core of this work has been to design rules, processes and procedures so that they are better suited to the conditions and reality of the companies. This was done by measuring and monitoring the administrative costs of companies, establishing a council for better regulation, shedding light on the effects on companies in impact analyses and through consultation with the business sector.

The Swedish Agency for Growth Policy Analysis (Growth Analysis) was assigned by the Government to conduct studies of the effects of rules on enterprises. In brief, this assignment means that Growth Analysis shall:

- 1 Compile the latest information from research on regulatory burden, regulatory simplification and regulatory impact on business (research review).
- 2 Examine what effects direct and indirect costs have on businesses and the economy.
- 3 Conduct an analysis of other regulatory effects, excluding financial costs, on companies and how they affect the companies' behaviour in terms of investments and efficiency enhancements.
- 4 Analyse what effect the structure of rules has on the productivity of companies.

The objective of this project was to prepare a knowledge base that can enable more effective regulatory simplification efforts with a greater impact for the companies. The interim report *Regelbörda och ekonomisk utveckling – en forskningsöversikt* (Regulatory burden and economic development – a research review) was submitted to the Government at the end of May 2010.³ (Item 1 in the assignment.)

The report in hand is a continuation and further development of the theoretical framework developed in the interim report. This final report has focused on how the regulatory burden affects business and enterprise dynamics, as well as the significance of the structure of rules. The objective is to scientifically investigate indirect economic effects of regulatory burden on businesses. The analyses are the results of a more in-depth theoretical query and international empirical comparisons. (Items 2-4 of the assignment.)

Growth Analysis assesses this report to be important in the continued work on regulatory simplification and an improved regulatory process. It successfully meets the needs and requirements set forth by the assignment. One significant contribution is that it provides evidence that the indirect effects are considerable. It also contributes new theoretical tools for evaluating and analysing the impact of indirect effects on business dynamics and growth. The study provides further information on relevant prioritisation areas and where Sweden stands relative to other comparative countries. It thereby constitutes a valuable basis for future political prioritisations. Lastly, the study discusses the reasoning around the origins of rules and the possibilities of designing effective rules, and also makes proposals on how the regulation process can be improved and developed in Sweden.

³ *Growth Analysis report 2010:07*

Primary results

It is important to emphasize that a certain type of rules are very significant to the conditions and development capacity of businesses, and that well-functioning institutions of this type play a crucial role in creating economic growth. Rules are needed to create stability and give the market rules to play by, of which ownership rights are perhaps the most central. Furthermore, rules are needed that reduce transaction costs for companies. Ultimately, public intervention can be motivated in order to ensure that goods or services with large positive externalities are provided, such as education, basic research and healthcare. Similarly, intervention can be motivated in order to prevent large negative externalities such as environmental destruction from arising.

At the same time, over-regulation, ineffective and poorly designed rules exist that are negative to enterprise and societal efficiency. The OECD⁴ distinguishes four different kinds of costs that are associated with regulatory failures:

- 1 Regulations that protect companies from competition.
- 2 Regulations that prevent companies from growing and exploiting new markets.
- 3 Regulations that generate excessively high compliance costs for both companies and State actors.
- 4 Regulations that contribute to companies becoming less capable of adapting to technological changes or consumer needs.

Points 1, 2 and 4 give rise to indirect dynamic effects that negatively affect the entrance of companies, investments and production dynamics, which leads to less economic growth. This report analyses all of these specific aspects, as well as the regulatory burden's impact on economic growth. The overall conclusion of the theoretical and empirical analysis is that the indirect economic costs that ensue from a high regulatory burden on a country's enterprises are considerable and probably appreciably more significant than the immediate and direct costs.

There is strong evidence that a high regulatory burden negatively impacts the entrance of new companies to the market and thereby contributes to less competitive pressure and less entrepreneurship. Furthermore, significant negative effects on production dynamics probably arise in connection with the regulations affecting the businesses' ability to adapt. This causes friction that reduces the enterprises' possibilities of adjusting to external changes, which in turn leads to substantial allocation losses. A regulatory burden that impedes progress and increases the risks in investment decisions contributes to higher required returns. This means that the required return probably increases as the regulatory burden increases, which has negative repercussions on investments. Altogether, these negative, indirect effects result in lower economic growth.

In the empirical analysis, we find support for many of these effects. We find that production dynamics are worse and the required returns are higher in countries that have relatively high regulatory burdens. The negative effects on production dynamics present themselves in the form of enterprises being less able to quickly adapt to external changes. The effects on entrepreneurship were also investigated. The results indicate negative effects, but these results are weak, probably due to considerable measurement difficulties.

⁴ OECD, *Regulatory Reform and Competitiveness in Europe (2000)*.

Lastly, the study shows that countries with a low regulatory burden exhibit more rapid economic growth in GNP per capita.

Accordingly, these indirect effects are significant, which means that it is important that rules are effective and purposeful. However, this is not always the case and one reason for this is that the costs are largely not as visible as in the field of financial policy. However, there are several reasons why ineffective rules are introduced. According to the “public choice” theory, the political process is extensively influenced by special interests and short-sightedness, which leads to ineffective rules and over-regulation. Similarly, these well-organised groups block changes in the rules that disadvantage them, often in alliance with the public servants that administer the rules. Another reason may be that each regulation is well-intended and motivated, but that the intervention in the market creates distortions, which in turn motivates new intervention.

Policy implications

Consequently, it is important that ineffective regulations with high indirect costs can be prevented *ex ante*. Once regulations are in place, they have proven difficult to change or repeal because of the aforementioned reasons, among others. In order to achieve this, there must be an institutional framework or process that prevents economically costly regulations from being introduced.

Such a process consists of several steps that follow a logic and structure. Firstly, a regulation must be well-motivated based on an in-depth problem analysis. Secondly, the regulation/intervention chosen must be able to correct the problem. As pointed out by Ratio, it does not suffice that these two conditions are met for a regulation to be considered to be effective. In such an impact assessment, more consideration must be taken to the indirect effects or costs when the regulation is introduced and how they affect the business and market dynamics. There are usually several alternative solutions for a specific problem and these solutions can resolve the problem to varying degrees, but may also cause undesirable side-effects and costs.

An economically effective rule is therefore a rule that gives rise to the greatest economic benefit. In order to assess this, cost and benefit estimates are necessary and they must be compared for several different alternatives (cost-efficiency analyses). Although they are sensitive to assumptions, systematic use combined with a transparent process can provide a better basis for decisions. This is also the spirit of laws such as the *Regulatory Flexibility Act of 1980* in the U.S. Under it, federal authorities shall choose the *least* invasive proposal for small and medium-sized enterprises for a given purpose.

Growth Analysis share’s Ratio’s assessment that the mandate should be strengthened for the function that the Swedish Better Regulation Council has. How and in what way is up to discussion, but its current role is solely advisory and it functions as one referral body among many that come in at the same phase as the other referral bodies. This is a clear disadvantage since there is a risk that the comments of weighty referral bodies in a certain area are granted greater significance, without these and other referral bodies having had access to an appraisal of impact analyses done.

An improved regulatory process, which would strengthen the Swedish Better Regulation Council’s role and increase transparency, would mean that commissions, committees and authorities must follow prepared guidelines for how structured impact analyses should be done. In such a process, the Swedish Better Regulation Council would also come in at an

earlier stage and its statements would be appended to the proposal or report when it is sent out for comment. Other referral bodies and, in a later phase, political decision-makers can thereby be made aware of weaknesses or deficiencies in impact analyses done and the economic benefit of the proposed regulations.

Lastly, there is continued need for further research concerning the indirect economic effects of the regulatory burden and the underlying mechanisms. It is also necessary to study the details of how the institutional framework should be designed in order to promote the creation of economically effective rules in the best way possible.

1 Inledning och Bakgrund

1.1 Regelbördans ekonomiska betydelse

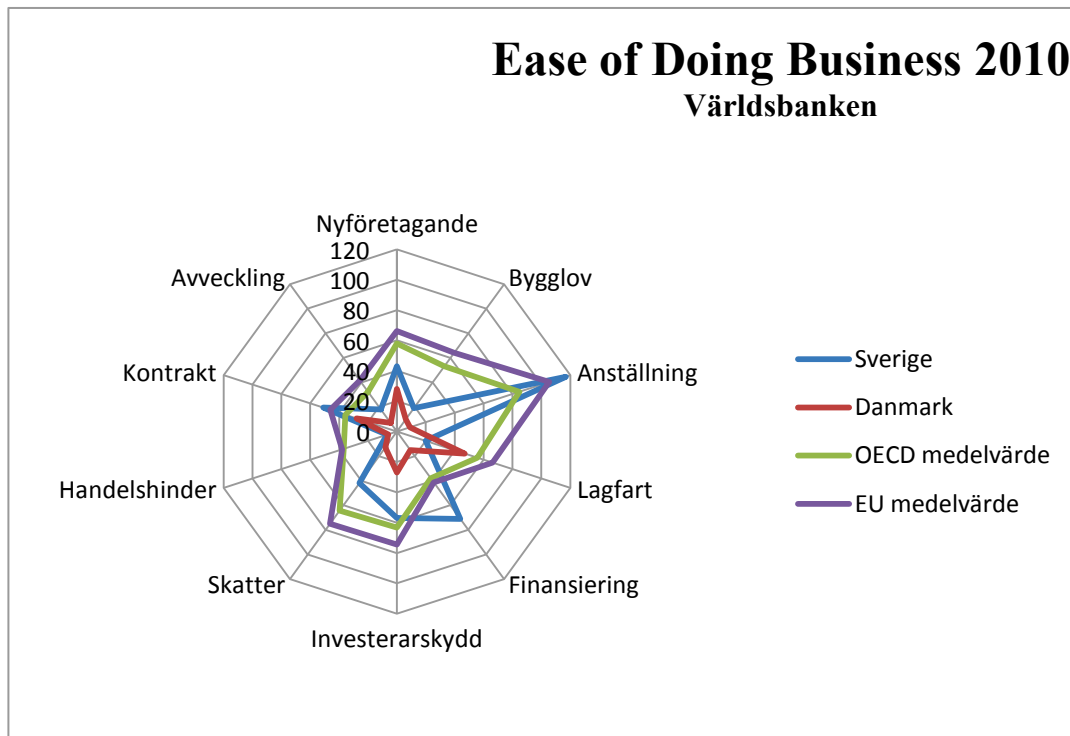
Runt om i världen finns en gryende insikt om att regleringar i olika former ger upphov till stora samhällsekonomiska kostnader. Till skillnad från offentliga utgifter som är direkt synliga via t ex statsbudgeten, är de kostnader som följer av offentliga regleringar vanligen dolda och indirekta. En viktig insikt är vidare att offentliga skattefinansierade utgifter endast utgör en form av offentligt styrmedel. Regleringar är ett lika betydelsefullt, om inte mer betydelsefullt, styrmedel. En viktig skillnad mellan skattefinansierade utgifter och regleringar är emellertid att de kostnader som regleringar ger upphov till inte syns i någon budget. Inte heller är nya regler underkastade samma granskning och kontroll som statsutgifter är i form av t ex utgiftstak. De synliga och direkta kostnaderna, till exempel företagens administrativa kostnader för regelefterlevnad, utgör enbart en mycket liten del av regleringars totala kostnader. Ett resultat av att merparten av regelkostnaderna är dolda och indirekta är att merparten av kostnaderna förs vidare till företag, konsumenter och medborgare utan att göras tydliga. Det finns en stigande insikt om att regler och regelutformning är av avgörande betydelse för näringslivets utveckling och ekonomin i stort. Syftet med denna rapport är att vetenskapligt närmare undersöka de indirekta ekonomiska effekterna av företagens regelbörd.

Sedan ett par år arbetar den svenska regeringen med regelförenkling och med att minska regelbördan i syfte att förbättra villkoren för företag och för att underlätta tillväxt. Under perioden 2006 – 2010 har den svenska regeringen haft regelförenkling som ett uttalat och prioriterat mål. Likaså har regeringen uttalat ambitionen att under perioden 2011 – 2014 fortsätta arbetet med att skapa bättre regleringar och fokusera på utvecklandet av ett institutionellt ramverk för effektivare regler. (Se Näringsdepartementet, 2010). Sedan 2004 pågår också arbetet med att mäta de administrativa kostnaderna förknippade med företagens regelefterlevnad.⁵ Detta arbete fokuserar emellertid på de direkta administrativa kostnaderna. Det svenska arbetet med regelförenkling och förbättrad regelutformning speglar ett bredare internationellt arbete. Sedan något årtionde tillbaka bedriver bland annat Världsbanken ett projekt under benämningen *Ease of Doing Business* som kartlägger regleringar och regelbördan internationellt. Världsbankens kartläggning omfattar i dagsläget 183 länder (från Afghanistan till Zimbabwe). Sverige rankas tämligen högt i denna internationella ranking. I 2010 års *Doing Business*-rapport placerar sig Sverige på 18:e plats och i den nya rapporten för 2011 förbättrar Sverige sin ranking till plats 14⁶. Figur 1 visar Sveriges ranking i förhållande till OECD, EU samt Danmark. Från detta spindel-diagram framgår det dock tydligt att regelbördan skiljer sig åt markant i de olika dimensionerna inom vilka Världsbanken mäter regelbördan. I detta sammanhang är det värt att nämna att Sverige enligt Världsbanken har förbättrat regelverket och underlättat för företag (Världsbanken, 2010a).

⁵ För en beskrivning av regelföreklingsarbetet se Näringsdepartementet (2010). För en beskrivning av den så kallade standardkostnadsmodellen (*Standard Cost Model*), vilket är den metod som används för att mäta regelbördan se bl a Skr 2008/09:206.

⁶ Sveriges förbättrade ranking drivs av minskat minsta aktiekapital i nya aktiebolag, förbättrade rutiner för registrering av ägande, stärkt skydd av investerare genom ökat krav på transparens samt genom reglering av transaktioner mellan olika bolagsintressenter. (för detaljer se Världsbanken, 2010a).

Figur 1 Regelbördan i Sverige, Danmark, OECD och Danmark



Figuren visar regelbördan ("kostnaden") uppbrutet i olika dimensioner. Ett lågt värde indikerar en lågregelbörda (alt. låga transaktionskostnader). EU-medelvärdet är beräknat för samtliga EU länder utom från Malta och Slovenien, där data saknas. Källa: Världsbanken 2010b. Egen bearbetning.

Det finns omfattande forskning kring reglers ekonomiska effekter. Denna forskning har gett upphov till ett eget forskningsfält inom nationalekonomi: Regleringsekonomi (eng. *Regulatory Economics*). Trots den omfattande forskningen saknar såväl regelbegreppet som begreppet regelbörda entydiga definitioner. Posner (1974) menar att ekonomiska regleringar "(...) refers to taxes and subsidies of all sort as well as to explicit legislative and administrative controls over rates, entry, and other facets of economic activity". Priest m fl (1980) definierar regleringar som "(...) the imposition of rules by government, backed by the use of penalties, that are intended specifically to modify the economic behavior of individuals and firms in the private sector".

Trots det stora intresse och arbete som lagts ned på att minska regelbördan för företag i såväl Sverige som internationellt så saknas det således en entydig definition av vad som avses med regelbörda (ibland även kallat regelkostnad alt. regelefterlevnadskostnader). Förklaringen till detta är sannolikt det faktum att regelbördan, eller regelkostnaden om man så vill, kan brytas ned i flera olika komponenter.

Den vanligast förekommande implicita definitionen av regelbörda är den direkta administrativa kostnad som uppstår i samband med att företag ska efterleva en regel. Denna typ av direkta kostnader utgör emellertid sannolikt endast en bråkdel av den totala regelbördan för företag. Ur ett ekonomiskt perspektiv är denna definition därför otillfredsställande. De största kostnaderna är sannolikt istället indirekta kostnader då regelbördan negativt påverkar investeringsbeteende, marknadsdynamik, resursallokering och slutligen ekonomisk tillväxt. Dessa indirekta samhällsekonomiska kostnader uppstår som en följd av att regler skapar kostnader och marknadsfriktioner som påverkar företag och resursallokering negativt.

En bred definition av regelbördan eller regelkostnaderna inkluderar med andra ord den totala samhällsekonomiska kostnaden som regler skapar. Vi har därför valt att *definiera begreppet regelbörda som den totala samhällsekonomiska kostnad som regler ger upphov till.*

Detta är en bredare definition av regelbörda och omfattar mer än de direkta administrativa kostnaderna som följer av regleringar. Detta kompliceras ytterligare av att den totala regelbördan inte är en enkel summering av de kostnader som uppkommer av varje enskild kostnad. Hitintills har mycket av regelförenklingsdiskussion och regelförenklaringsarbetet fokuserat på en tämligen smal definition av begreppet regelbörda. Avsikten med denna rapport är att belysa regelbördans bredare ekonomiska effekter på företaget och ekonomin. Kartläggningen är såväl teoretisk som empirisk.

1.2 Problemformulering, avgränsningar och disposition

Syftet med denna rapport är således att vetenskapligt undersöka de indirekta ekonomiska effekterna av företagets regelbörda samt att ge en bild av hur Sverige ur ett internationellt perspektiv placerar sig ifråga om regelbördan. Detta kan sedan tjäna som en vägledning i det fortsatta arbetet med regelförenklning och ambitionen att minska regelbördan.

Som nämnts inledningsvis är den regleringsekonomiska litteraturen mycket omfattande. Denna rapport fokuserar på de ekonomiska konsekvenserna av den regelbörda som ekonomiska regleringar skapar för företag. Vidare läggs huvudfokus på de indirekta ekonomiska effekterna på investeringar, marknadseffektivitet, resursallokering och slutgiltigt ekonomisk tillväxt som en omfattande regelbörda har. Rapporten avser inte att analysera de för- respektive nackdelar som är förknippade med specifika regleringar. Den empiriska analysen fokuserar med nödvändighet på internationell komparation.

Det råder knappast någon tvekan om att vissa regleringar ger upphov till stora mervärden för företag och ytterst konsumenter och medborgare. Dessa regler kan benämnas marknadsstödjande regler. Marknadsstödjande regler är regleringar som minskar transaktionskostnaderna och därmed underlättar för individer och företag att genomföra marknadstransaktioner. Exempel på dessa är kontraktslagstiftning och äganderättskydd. Regler ska naturligtvis även utvärderas utifrån de samhällsekonomiska mervärden som de skapar, det vill säga de samhällsekonomiska kostnader som regler ger upphov till (regelbördan) skall ställas mot de mervärden som skapas. Det ligger dock i huvudsak utanför ramen för denna rapport att analysera de mervärden (samhällsekonomisk nytta) som regler av denna typ skapar. Avsikten är istället att ge en bättre förståelse för de kostnader regleringar ger upphov till, i syfte att ge en bättre uppfattning om de dolda och indirekta kostnader som skapas av regleringar.

Denna rapport är strukturerad i åtta avsnitt. Avsnitt 2 innehåller en diskussion kring begreppen regel och regelbörda samt olika typer av regelkostnader. Avsnitt 2 innehåller även en genomgång av de olika mått på regelbörda som används internationellt. Avsnitt 3 innehåller det teoretiska ramverket för att analysera regelbördans effekter på näringslivs- och företagsdynamik. Avsnitt 4 innehåller en empirisk analys av regelbördans ekonomiska effekter. I avsnitt 5 följer en diskussion kring litteraturen om den politiska ekonomin kring regelutformning – det vill säga vilka faktorer och intressen som påverkar tillkomsten och utformningen av regler. I avsnitt 6 förs ett resonemang kring hur regler och regelverk kan utformas på ett effektivt sätt. Baserat på den forskning som presenteras i avsnitt 3-5 diskuteras också vad Sverige kan göra för att förbättra regelutformningen. Bland annat ges förslag på institutionella förändringar som syftar till att tillförsäkra en effektivare regelutformning i framtiden. Slutsatser presenteras i avsnitt 7.

2 Regelbegreppet - definitioner och avgränsningar

2.1 Regler, regleringar och regelbörda

En regel definieras enligt Svenska akademins ordlista som en föreskrift, norm eller vana. Att reglera är att *ge* regler för hur individer, företag eller organisationer skall bete sig. Regleringar kan möjligen betraktas som en delmängd av regler, men gränsdragningen mellan dessa båda begrepp är svårdefinierad. I svenskspråkig litteratur används ofta begreppen regler och regleringar synonymt. I engelskspråkig litteratur använder man företrädesvis begreppet ”regulation”.

I syfte att skilja mellan olika typer av regleringar skiljer man vanligtvis mellan *ekonomiska regleringar*, *sociala regleringar*, *administrativa regleringar* och *branschspecifika regleringar*. *Ekonomiska regleringar* avser regleringar som direkt intervenerar på marknaden och får effekter på exempelvis priser och konkurrensförhållanden. Exempel på ekonomiska regleringar är skatter, kvoter, tariffer, subventioner och inträdeshinder på marknader. *Sociala regleringar* avser regleringar som syftar till att skydda allmänhetens intressen såsom hälsa, säkerhet och miljö. Exempel på sociala regleringar är arbetsrättslagstiftning, konsumentskydd och miljöskydd. *Administrativa regleringar* avser krav på att följa särskilda administrativa formaliteter i syfte att samla information eller påverka individuella ekonomiska beslut. Exempel på administrativa regleringar är de administrativa procedurer som är nödvändiga för att starta ett företag. Denna typ av regleringar benämns ibland även processregleringar (Chittenden m fl 2002). Regler som i hög grad påverkar företagen i en särskild bransch benämns *branschspecifika regleringar*. Det är inte alldeles enkelt att göra skarpa distinktioner mellan dessa typer av regleringar. En prisreglering är exempelvis främst att betraktas som en ekonomisk reglering, men om den avser att skydda konsumenter skulle den samtidigt kunna betraktas som en social reglering.⁷

Regleringar kan vara såväl marknadsbaserade (private regulation) som statligt eller offentligt initierade (government regulation). Exempel på privata regleringsmekanismer är frivilliga standardiserings-, kvalitets- och certifieringsorganisationer. För de frågeställningar som vi behandlar i denna rapport är det mest relevant att avgränsa sig till att använda begreppet i betydelsen offentliga regler. Enligt OECD (1997) kan regleringar definieras som:

“the diverse set of instruments that governments use to impose requirements on enterprises and citizens. Regulations includes laws, formal and informal orders and subordinate rules issued by all levels of government, and rules issued by non-governmental or self-regulatory bodies to which government have delegated regulatory power” (OECD 1997 s. 196).

I internationell litteratur används ofta begreppet ”red tape” när det gäller den administrativa bördan förknippad med regler. Den närmaste motsvarigheten till detta begrepp i den svenska litteraturen är regelbörda. Begreppet ”red tape” har sitt ursprung i brittisk tradition från 1800-talet då man band ihop de officiella regeringsdokumenten med ett rött band.

⁷ Ytterligare en distinktion är OECDs distinktion mellan produktmarknadsregleringar och arbetsmarknadsregleringar. Produktmarknadsregleringar avser formella regleringar som förbättrar eller hindrar konkurrensen på olika marknader. Arbetsmarknadsreglering avser exempelvis arbetsrättslagstiftning. (OECD 2007).

Pandey och Scott (2002) sammanfattar hur olika forskare försökt definierat begreppet ”red tape”. ”Red tape” associeras ofta med attribut såsom överdrivet och meningslöst pappersarbete, formalisering, onödiga regler, omotiverade fördröjningar i processer, och ineffektivitet. En definition av ”red tape” som återspeglar definitionen av ”red tape” som en dålig regel för *en* organisation är:

“A rule that remains in force and entails a compliance burden for the organization but makes no contribution to achieving the rule’s functional object.” (Bozeman, 2000 s. 82)

”Red tape” är således ”dåliga” regler som inte bidrar till att uppnå regelns ursprungliga målsättning. Vad som betraktas som ”red tape” för vissa individer, företag eller organisationer kan dock vara en god regel för andra. Kaufman 1977 konstaterar att:

“One man’s red tape is another’s treasured procedural safeguard” (Kaufman, 1977).

2.2 Definition av olika typer av regelkostnader

När det gäller de kostnader som uppstår i samband med regler behöver begreppen klargöras. Vi har valt att särskilja tre huvudtyper av kostnader som vanligtvis ingår i en bedömning av vilka kostnader en regel ger upphov till:

- Offentliga administrativa kostnader
- Direkta kostnader för regelefterlevnad
- Indirekta kostnader

Offentliga administrativa kostnader avser kostnaden för skötsel och upprätthållande av reglerande myndigheter. Detta innebär kostnader förknippade med regelverket inom stat, landsting och kommun. Denna kostnad kan mätas med exempelvis mått som budgetkostnader avseende dessa aktiviteter, storleken på den personal som sysselsätts eller omfattningen av regelverket i exempelvis antal sidor.

I engelskspråkig litteratur benämns *Direkta kostnader för regelefterlevnad*, ”Compliance Costs”. Dessa direkta kostnader är de kostnader som företag, individer, men även staten själv har för att följa reglerna. Hit räknas såväl *administrativa kostnader*, *åtgärds kostnader* och *finansiella kostnader*. Den administrativa kostnaden avser den tid och det arbete som behöver spenderas för den administration reglerna skapar. Typiska exempel på aktiviteter som skapar administrativa regelkostnader är att skicka in statistik eller registeruppgifter och att ansöka om tillstånd av olika slag. Med åtgärds kostnader avses exempelvis investeringar i personal, utrustning eller material som krävs för att följa reglerna⁸. Med finansiella kostnader avses finansiella krav som kan uppstå till följd av att företaget skall betala exempelvis skatter och avgifter. De direkta kostnaderna kan vara engångskostnader eller återkommande kostnader. Några forskare vill till dessa kostnader också addera de *psykologiska kostnader* som kan uppstå i form av t ex stress när man tvingas följa regler som upplevs som obegripliga. I engelskspråkig litteratur talar man om ”perceived burden”. Dessa kostnader är dock mycket svåra att kvantifiera. (Chittenden, m fl 2002)

Indirekta kostnader är de kostnader som uppstår därför att företag, statliga myndigheter och individer istället för att ägna tid och ekonomiska resurser åt andra aktiviteter, tvingas ägna sig åt regelefterlevnad. Ur statens synvinkel innebär detta en förlust av pengar som skulle ha kunnat användas till att tillföra mer resurser till t ex skola eller vård. Från ett

⁸ Näringslivets regelråd (NNR) använder begreppet materiell kostnad för regelefterlevnad.

företags perspektiv innebär det en förlust av pengar som skulle ha kunnat användas till exempelvis investeringar, innovationer eller nyanställningar. Detta ger förstås sedan effekter också på samhällsnivå. Om företagen avstår från investeringar och satsningar på innovationer eller nyanställningar påverkar detta företagets inventeringsbeteende, produktionsdynamik och vinstdynamik. Dessa effekter på företagsnivå får i sin tur effekter på samhällsnivå i form av mindre benägenhet att starta företag, sämre sysselsättningsutveckling och lägre ekonomisk tillväxt. Tabell 1 nedan ger några konkreta exempel på direkta och indirekta kostnader som förknippas med regler. I denna rapport fokuserar vi fortsättningsvis på de indirekta kostnaderna. Dessa utgör med stor sannolikhet merparten av den totala samhällsekonomiska kostnad som regler ger upphov till.

Tabell 1 Exempel på direkta och indirekta regelkostnader

Direkta kostnader			Indirekta kostnader	
Administrativa kostnader	Åtgärdskostnader	Finansiella kostnader	Företagsnivå/ industrinivå	Samhällsnivå
Ansöka om tillstånd	Skydd av hälsa	Inkomstskatter	Investeringsaktiviteter	Produktivitet
Rapporter	Skydd av miljö	Arbetsgivaravgift	Vinstdynamik	Entreprenörskap
Statistik	Produktion	Moms	Produktionsdynamik	Tillväxt
Registeravgifter	IT-lösningar	Skatter	Anställningar	Sysselsättning
	Transporter			

2.3 Hur kan regelbördan mätas?

Det finns, som diskuterats ovan, ansevära mätproblem som naturligtvis är intimt förknippade med problemet att entydigt definiera regelbördan. I detta avsnitt presenteras några av de mått på regelbörda som finns att tillgå internationellt. Tyngdpunkten ligger främst på två internationella mått på regelbörda: *Doing Business*-indexet från Världsbanken och *Economic Freedom Index* från Fraserinstitutet. Dessa mått utgör systematiska försök att mäta regelbörda. Den empiriska delen av rapporten förlitar sig till stor del på dessa två olika källor och då i synnerhet *Doing Business* från Världsbanken, eftersom detta mått får betraktas som det främsta och mest ambitiösa försöket att mäta företagets regelbörda i ett internationellt perspektiv. Fraserinstitutets indikator används främst för att testa robustheten i resultaten. Det finns dock även andra mått på regelbörda (alternativt regelkvalitet) och dessa kommer också att beskrivas kortfattat i detta avsnitt. Avsikten är främst att ge en översikt av de olika mått som finns att tillgå, samt att visa på vilken mätproblematik dessa är förknippade med. Samtliga mått får ses som approximationer av regelbördan.

2.3.1 *Doing Business* – Världsbanken

Världsbanken har under de senaste decennierna byggt upp en omfattande databas avsedd att möjliggöra jämförelser mellan länder med avseende på regelverk och byråkrati: *Doing Business*. Världsbanken har ställt samman en ranking som i dagsläget omfattar 183 länder. Världsbanken rankar varje år dessa länder utifrån hur lätt det är att bedriva näringsverksamhet. Denna ranking konstrueras utifrån 10 olika delkomponenter som var för sig mäter regelbördan inom olika regleringsområden. De olika delkomponenterna presenteras i Tabell 2 (se även Figur 1). Det aggregerade måttet består sedan av medelvärdet för de olika delkomponenterna.

Tabell 2 Världsbankens regleringsområden

<p>Nyföretagande (Starting a business)</p> <p>Procedurer, tid, kostnad och minsta aktiekapital för att starta ett nytt företag</p>	<p>Investerarskydd (Protecting investors)</p> <p>Styrka på investerarskyddsindex: omfattning av redovisningsindex, omfattning av ledningsansvar och minoritetsaktieägarskydd</p>
<p>Bygglov (Construction permits)</p> <p>Procedurer, tid och kostnad att erhålla bolån, inspektioner och värme, vatten, elanslutning</p>	<p>Skatter (Paying taxes)</p> <p>Antal skatter, tid att förbereda och registrera skatteåterbäring och betalning av skatt, total skatt som andel av vinsten före alla skatteutbetalningar</p>
<p>Anställning (Employing workers)</p> <p>Svårigheter att anställa, arbetstidsregleringsindex, svårighet att avskeda, avskedningskostnad</p>	<p>Handelshinder (Trading across borders)</p> <p>Dokument, tid och kostnad att exportera/importera</p>
<p>Lagfart (Registering property)</p> <p>Procedurer, tid och kostnad av registrering och förvärv av egendom.</p>	<p>Kontrakt (Enforcing contracts)</p> <p>Procedurer, tid och kostnad att lösa en affärsrättslig tvist.</p>
<p>Finansiering (Getting credit)</p> <p>Styrka av juridiska rättighetsindex, omfattning av Kreditinformation</p>	<p>Avveckling (Closing a business)</p> <p>Återhämtningsgrad från konkurs, konkurslagstiftning</p>

Källa: Världsbanken (2010b)

Det bör påpekas att Världsbankens mått på regelbördor är begränsat såtillvida att det inte inkluderar alla relevanta aspekter. Rankingen tar exempelvis inte hänsyn till säkerhetsfrågor, andelen kvalificerat humankapital av den totala populationen i landet, det makroekonomiska läget, korrptionsnivån samt den underliggande styrkan i den institutionella strukturen i landet eller kvaliteten i infrastrukturen. Världsbankens mått på regelbördor tar inte heller hänsyn till exempelvis regleringar av det finansiella systemet. Metodologin är utformad för att mäta regelbördor för aktiebolag. Detta mått på regelbördor utgår från den formella sektorn i de 183 länder som ingår i Världsbankens projekt.⁹

Doing Business mäter inte alla effekter i detalj utan ger snarare en indikation om vad som bör göras för att förbättra förutsättningarna för företagande inom de 10 regelområden som är inkluderade. Ett sätt att avgöra om Världsbankens mått fungerar som approximativt mått på regelbördor är att göra ett korrelationstest med andra databaser som mäter regler. I Appendix 1 redovisas korrelationstest mellan Världsbankens indikatorer för regelbördor och mått på regelbördor från Fraserinstitutet, vilket visar att det finns en stark korrelation mellan de två måtten.

Tabell 3 nedan visar de 20 högst rankade länderna enligt Världsbankens index. Sverige rankas på 18 plats i genomsnitt men ligger långt ner på listan inom vissa regleringsområden, t ex när det gäller anställning (plats 117). Detta framgår även i Figur 1. Med hjälp av dessa data går det även att se vilka länder som genomfört flest reformer inom de olika regleringsområdena. Världsbanken kallar de länder som reformerat tre av de tio regleringsområdena ”top reformers”. Dessa länder är rankade efter förändringen i reglerings-

⁹ För mer detaljerad information om varje variabel och dess beteckning på engelska hänvisas till Appendix.

områdes rankingen från föregående år. Under åren 2003 -2008 var det 60 länder som inte hade gjort några reformer alls för att minska regelbördan i samband med uppstartade av företag. Dessa länder utgjordes främst av afrikanska utvecklingsländer. Enligt Djankov (2008) var de tre viktigaste områdena för avreglering under perioden 2003-2008 följande; upphävande av föråldrad formalia, standardiserade bolagsdokument och minskat aktiekapitalkrav vid uppstartande av bolag.

I detta sammanhang är det värt att notera att Sverige i den senaste rapporten från Världsbanken har förbättrat regelverket och underlättat för företag (Världsbanken, 2010a). Världsbanken skriver i sin rapport: *“Within the group of top 25, Sweden improved the most in the ease of doing business, rising from 18 to 14 in the ranking. It reduced the minimum capital requirement for business start-up, streamlined property registration and strengthened the investor protections by increasing requirements for corporate disclosure and regulation the approval of transactions between interested parties”* (Världsbanken, 2010a). Förändringarna innebär att Sverige har förbättrat sin ranking från plats 18 till plats 14. 2011 års ranking för Sverige rapporteras inom parentes i Tabell 3. Här rapporteras 2010 års siffror, då dessa är de senaste siffrorna som används i den empiriska analysen i avsnitt 5.

Tabell 3 Regelrankingen för de 20 högst placerade länderna i världen

Land	Doing Business	Nyför-tagande	Bygglov	Anställning	Lagfart	Finansiering	Investerarskydd	Skatter	Handels-hinder	Kontrakt	Avveckling
Singapore	1	4	2	1	16	4	2	5	1	13	2
Nya Zeeland	2	1	5	15	3	4	1	9	26	10	17
Hong Kong	3	18	1	6	75	4	3	3	2	3	13
USA	4	8	25	1	12	4	5	61	18	8	15
Storbritannien	5	16	16	35	23	2	10	16	16	23	9
Danmark	6	28	10	9	47	15	27	13	6	28	7
Irland	7	9	30	27	79	15	5	6	21	37	6
Kanada	8	2	29	17	35	30	5	28	38	58	4
Australien	9	3	62	1	34	4	57	47	27	16	14
Norge	10	35	65	114	8	43	20	17	9	4	3
Georgien	11	5	7	9	2	30	41	64	30	41	95
Thailand	12	55	13	52	6	71	12	88	12	24	48
Saudiarabien	13	13	33	73	1	61	16	7	23	140	60
Island	14	33	31	56	13	30	73	31	73	2	16
Japan	15	91	45	40	54	15	16	123	17	20	1
Finland	16	30	47	132	27	30	57	71	4	8	5
Mauritius	17	10	42	36	66	87	12	12	19	66	73
Sverige	18	43	19	117	20	71	57	42	7	51	18
(rank 2011)	(14)	(39)	(20)	(n.a.)	(15)	(72)	(28)	(39)	(7)	(52)	(18)
Sydkorea	19	53	23	150	71	15	73	49	8	5	12
Bahrain	20	63	14	13	22	87	57	13	32	117	26

Källa: Världsbanken (2010b) *Doing Business 2010 – Reforming through difficult times*.

2.3.2 World Economic Freedom Index - Fraserinstitutet¹⁰

Fraserinstitutet samlar data genom ett nära samarbete med 76 andra institut i världen. Syftet med Fraserinstitutets index är att rangordna länder utifrån graden av ekonomisk frihet (Economic Freedom of the World, EFW). Totalt omfattar indexet 141 länder och går tillbaka till 1980. Detta *Economic Freedom*-index har beräknats utifrån fem huvudområden; storleken på den offentliga sektorn, regleringar av och avgifter på handel, hållbar penningpolitik, äganderätt och rättssäkerhet, samt slutligen, *regleringar av företag, arbetsmarknad och kapitalmarknad*. Det är dessa senare indikatorer vi använder i delar av den senare analysen. Totalt är *Economic Freedom*-indexet sammanvägt av 42 variabler. Varje delkomponent följer en skala mellan 0-10 som beskriver den underliggande fördelningen. Komponenterna inom de fem områdena används för att beräkna ett genomsnitt för de fem huvudområdena. Dessa fem huvudområdena utgör sedan grunden för rangordningen av länder. Nedan återfinns en tabell över regleringsområden som omfattas av indexet. De engelska beteckningarna samt definitioner av komponenterna återfinns i Appendix.

Tabell 4 Fraserinstitutets regleringsområden som ingår i *Economic Freedom*-index

Regleringar av kreditmarknaden (Credit market regulations)	Anställningsskydd (Hiring and firing regulations)
Äganderätt av bank, International konkurrens inom bank väsan det, privata krediter, räntekontroller/ negativa reala räntor.	Denna komponent utgör en delkomponent till regleringar inom arbetsmarknaden.
Regleringar av näringsverksamhet (Business regulations)	Arbetsmarknadsregleringar (Labour market regulations)
Priskontroller, administrativa krav, aktiekapitalkrav för nyföretagare, extra kostnad/ mutor, kostnad för skattefusk, licenskrav/restriktioner.	Lägsta lön, centraliserat löneavtal, obligatorisk kostnad i samband med avsked, obligatorisk kostnad för arbetsskada, värnplikt. (Detta ingår som delkomponent i anställningsskyddet).

Källa: Fraser Institute (2010) – *World Economic Freedom* www.freetheworld.org

Måttet på ekonomisk frihet är konstruerat för att mäta relationen mellan institutioner och de politiska instrumenten i ett land. De faktorer som oftast nämns när man diskuterar ekonomisk frihet är följande begrepp: Individuella val, marknadsfrihet och frihandel, etableringsfrihet (fritt inträde för konkurrens på marknaden) samt skydd av individer och deras egendom.

Detta innebär att de olika institutionerna samt de politiska instrumenten bör tillhandahålla god infrastruktur för byteshandel samt beskydd av individer och egendom. När man tillgodoser dessa faktorer, får landet en hög ranking.

Tabell 5 nedan rapporterar de 20 länder som rankas högst enligt Fraserinstitutets *Economic Freedom*-index. Av tabellen framgår att Sverige hamnar på 40:e plats när man tar hänsyn till samtliga fem delkomponenter. På regleringsområdet har Sverige fått värdet 7 på en skala mellan 1-10. Detta innebär att Sverige klarar sig bättre på detta område än på de övriga. Det går att se ett tydligt samband mellan Fraserinstitutets *Economic Freedom*-index och Världsbankens ranking – det är samma länder som finns med bland de 20 högst rankade i båda fallen. Likaså är korrelationen hög.

¹⁰ *Economic Freedom of the World (EFW)*

Tabell 5 De 20 högst rangordnade ekonomierna år 2007 enligt *Economic Freedom*

Land	Ekonomisk frihet	Regleringar kredit marknaden	Arbetsmarknadsregleringar	Anställnings skydd	Regleringar näringslivet	Totala regleringar
Hong Kong	1	9,3	7,3	8,1	7,5	8,3
Singapore	2	9,2	7,9	7,0	8,0	8,1
Nya Zeeland	3	10,0	3,7	7,6	7,7	8,4
Schweiz	4	8,9	8,9	7,4	7,0	7,8
Chile	5	9,2	9,2	7,9	7,0	8,0
USA	6	9,3	7,3	8,4	6,7	8,1
Irland	7	8,7	4,3	6,5	6,9	7,4
Kanada	8	9,3	9,3	7,2	7,1	7,9
Australien	9	9,5	9,5	7,2	6,7	7,8
Storbritannien	10	9,7	4,9	7,2	6,6	7,8
Estland	11	9,7	9,7	5,0	7,3	7,4
Danmark	12	9,4	9,4	7,7	7,3	8,2
Österrike	13	9,2	9,2	4,8	6,8	6,9
Luxembourg	14	9,0	3,2	6,5	6,9	7,5
Panama	15	9,2	3,7	5,9	5,9	7,0
Finland	16	9,6	4,2	4,5	6,9	7,0
Mauritius	17	8,9	3,5	6,8	6,7	7,5
Taiwan	18	8,6	8,6	4,7	5,9	6,4
Förenade Arabemiraten	19	7,8	7,8	6,2	7,2	7,4
Bahrain	20	9,2	9,2	8,5	7,0	8,2
Sverige	40	9,3	9,3	4,7	7,0	7,0

Källa: Fraser Institute – World Economic Freedom www.freetheworld.org. Siffrorna avser år 2007.

2.4 Övriga mått på regelbörda

Utöver Världsbankens och Fraserinstitutets mått på regelbörda finns ytterligare några datakällor som är värda att nämnas kortfattat. Ingen av dessa databaser används dock i den fortsatta analysen i denna rapport. Intresserade läsare hänvisas istället till respektive organisations hemsida för ytterligare information.

OECD har sedan 1990 arbetat med att bygga upp en databas över regleringen av produktmarknaderna (Product Market Regulation, PMR) i OECD-länderna. OECD:s målsättning är att utveckla kvantitativa indikatorer på regler och lagstiftning som påverkar konkurrenskraften. PMR baseras på enkätundersökningar som genomförs vart femte år. Dessa mäter regleringen av priser, administrativa kostnader som utgör etableringshinder samt hinder för handel och investeringar.

Ett annat mått på regelkvalité är IMD World Competitiveness Index som rangordnar länder utifrån deras konkurrenskraft. Rankingen baseras på totalt 20 olika faktorer där bl.a. regler och kvaliteten på det institutionella ramverket ingår.

Utöver dessa har World Economic Forum ett Global Competitiveness Index som också avser att mäta hur konkurrenskraftigt ett land är. World Economic Forum konstruerar

indexet utifrån 12 olika komponenter som i sin tur är uppdelade på ytterligare delkomponenter. Endast några av dessa delkomponenter mäter regelbördan.

2.4.1 Svenska data över företagens administrativa börda¹¹

Slutligen förtjänar den svenska databasen Malin att diskuteras. I databasen Malin finns resultaten för Sveriges mätningar av företagens administrativa kostnader enligt den så kallade standardkostnadsmodellen¹². Dessa data används inte i denna studie då de inte är avsedda för eller möjliggör internationella jämförande studier.

Mätningarna av de administrativa kostnaderna finns tillgängliga från 2006 och uppdateras årligen i Malin. Målet med mätningarna av administrativa kostnader och Malin är främst att bistå departementens och myndigheternas arbete med att analysera och utveckla åtgärder som kan förbättra regelverket i Sverige. Precis som många andra databaser har Malin olika funktioner för att på bästa möjliga sätt kunna förutsäga vad olika förändringar som sker inom regelområdet ger för effekt på företagens administrativa kostnader. Således är Malins främsta funktioner följande:

- Snabb och enkel åtgång till resultaten från de genomförda mätningarna av företagens administrativa kostnader.
- Möjlighet att följa utvecklingen av företagens administrativa kostnad över tid.
- Möjlighet att genomföra simuleringar utifrån resultaten från mätningarna för att kunna se och värdera effekten på företagens administrativa kostnader av förändrade regler eller ändrade tillämpningar av regler.

Resultatet från Malin används som en benchmarking för att se hur de administrativa kostnaderna utvecklas mot regeringens mål om att minska företagens administrativa kostnader för samtliga statliga regelverk med minst 25 procent mellan åren 2006 och 2010. Sedan år 2006 har de administrativa kostnaderna minskat med ca 7 procent.

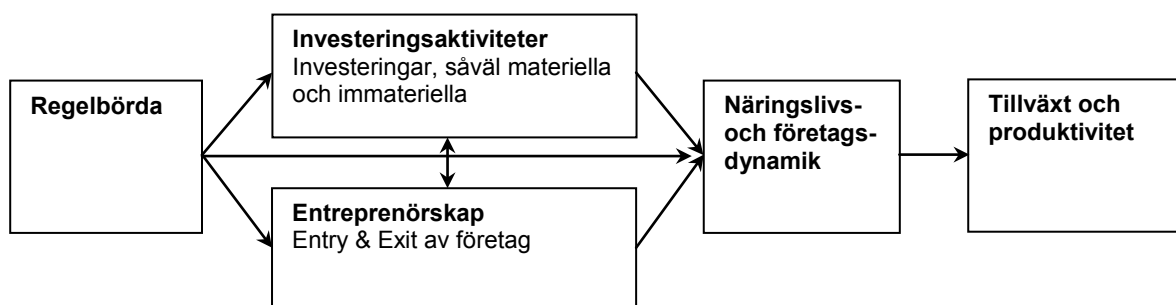
¹¹ Tillväxtverkets databas för resultaten från mätningarna av företagens administrativa kostnader.

¹² Enligt standardkostnadsmodellen definieras de administrativa kostnaderna som företagens kostnader för att upprätta, lagra eller överföra information eller uppgifter, vilka föranletts av krav i lagar, förordningar och myndigheters föreskrifter eller anvisningar i allmänna råd. För att mäta dessa administrativa kostnader intervjuas representanter för företag för att man ska få en uppfattning av deras tidsåtgång för att hantera kraven. Resultaten av mätningarna visar hur mycket regler kostar att administrera i tid och kronor för företagen i Sverige. Projekt och uppbyggandet av Malindatabasen påbörjades år 2004 och ägs och administreras av Tillväxtverket har regeringens uppdrag att mäta och följa upp utvecklingen av den administrativa kostnaden för företagen.

3 Teoretisk referensram om regelbördans effekter på näringslivs- och företagsdynamik

En lämplig utgångspunkt för att analysera regleringars indirekta kostnader och hur regelbördan påverkar företags beteenden och ekonomiska effektivitet är att studera hur deras investeringar påverkas. Regler kan via flera olika mekanismer påverka investeringar, vilket i förlängningen påverkar ekonomisk tillväxt och produktivitet. Observera att vi i detta sammanhang diskuterar investeringar i vid bemärkelse, vilket inkluderar såväl materiella investeringar som immateriella investeringar. Om ett företag eller entreprenör väljer att etablera sig på en marknad så skall t ex detta betraktas som ett investeringsbeslut. Även rekryterings- och anställningsbeslut kan betraktas som investeringsbeslut. Dessa investeringsbeslut påverkar sedan redan etablerade företags beslut genom att påverka konkurrensen på den aktuella marknaden. Därutöver påverkar regelbördan sannolikt näringslivs- och företagsdynamiken direkt. Regler kan exempelvis ha betydelse för hur snabbt företag anpassar sig till omvärldsförändringar. En hög regelbörda kan med andra ord ha negativa konsekvenser för produktionsdynamiken, med allokering förluster som följd. Ytterst kan sedan regelbördan påverka produktiviteten och den ekonomiska tillväxten. Även sysselsättningen påverkas därmed indirekt. Figur 1 visar på ett schematiskt sätt hur regler påverkar investeringsaktiviteter, vilket i sin tur påverkar tillväxt och produktivitet.

Figur 2 Regler, investeringar och ekonomisk tillväxt



I det följande avsnittet diskuteras först hur regler påverkar investeringar. Därefter diskuteras hur regler och regelbördan påverkar nyetableringar (entry) och näringslivs- och vinstdynamik. Slutligen diskuteras regleras effekter på produktionsdynamik och resursallokering. Denna teoretiska analys utgör sedan grunden för den fortsatta empiriska analysen i avsnitt 4.

En analys av ett företag eller en hel industri kan genomföras med hjälp av några få ekvationer: Produktionsfunktion, kostnadsfunktion och vinstfunktion. Denna analytiska ansats kan sedan användas för att studera hur regler och regelbördan påverkar investeringsbeslut, produktionsdynamik, inträde och utträde av företag samt vinstdynamik.

För ett företag (eller en industri) kan en produktionsfunktion av följande form användas:

$$Y = f(K, L) = \alpha K^\beta L^{1-\beta} \quad (3.1)$$

I denna ekvation står Y för produktionsvolymen (omsättningen), vilket är en funktion av produktionsfaktorerna kapital, K , och arbetskraft, L ¹³. De intäkter företaget genererar med sin verksamhet blir då produktionsvolymen multiplicerat med priset på produkten eller tjänsten, p . Vid sidan om kostnader för anställda i form av löner och räntekostnader på kapitalet (avkastningskrav) har företaget kostnader för insatsvaror. Dessa kostnader kan delas upp i fasta kostnader, FK , och rörliga kostnader, RK . De rörliga kostnaderna varierar med produktionsvolymen. Företagets vinstfunktion kan således uttryckas på följande vis:

$$\pi = pY - RK(Y) - FK \quad (3.2)$$

Denna enkla analytiska ansats används i detta avsnitt och samtliga teorier som presenteras nedan kan härledas från den. Genom att analysera hur regelbördan påverkar dessa samband är det möjligt att förstå de ekonomiska konsekvenserna av regelbördan.

3.1 Regler och investeringsaktivitet

Vilken inverkan regler och regelbördan har på investeringar beror på hur dessa påverkar framtida kassaflöden och diskonteringsräntan. Värdet på ett företag eller en viss tillgång, V_{it} , kan uttryckas som det diskonterade nuvärdet av framtida kassaflöden, KF_{it+n} :

$$V_{it} = \sum_{n=1}^{\infty} \frac{KF_{it+n}}{(1+r_i)^n} \quad (3.3)$$

KF_{it+n} är det förväntade kassaflödet i period t . r_i symboliserar kapitalkostnaden, även kallad kapitalets alternativkostnad, det vill säga den avkastning som investeringar måste ge för att vara lönsamma (vid given risknivå). Observera att KF kan vara såväl positivt som negativt, d v s verksamheten i ett företag genererar såväl positiva kassaflöden, i form av intäkter, som negativa kassaflöden i form av utgifter för verksamheten (i detta fall kostnader för regelbörda).

Enligt nuvärdesprincipen kommer investeringar att vara lönsamma så länge värdet på de diskonterade framtida kassaflödena överstiger den initiala investeringskostnaden, I_t . Det vill säga, investeringar fortsätter så länge som $V_{it} \geq I_t$. Ökar (minskar) kapitalkostnaden (r) så kommer investeringarna att minska (öka). Investeringsbeslutet påverkas även av en förändring i det framtida kassaflödet (KF).

Regler och regelkostnader kan tänkas påverka både nämnaren och täljaren i ekvation (3.3), d v s både KF och r . Antag att V_{it} representerar värdet på företaget/tillgången i avsaknad av regleringar. Man kan nu enkelt visa att det finns två sätt genom vilka regler kan påverka investeringar. Följande ekvation visar hur värdet på ett företag påverkas om man antar att regler påverkar de framtida kassaflödena:

$$(V_{it}^* - V_{it}) = \sum_{n=1}^{\infty} \frac{(KF_{it+n}^* - KF_{it+n})}{(1+r_i)^n} \quad (3.4)$$

V_{it}^* är värdet på företaget och KF_{it+n}^* är kassaflödena efter det att en reglering införts. Leder regleringar till att värdet på de framtida kassaflödena ökar ($KF_{it+n}^* > KF_{it+n}$)

¹³ $\alpha K^\beta L^{1-\beta}$ är en såkallad Cobb-Douglas funktion och är vanligt förekommande vid empiriska tillämpningar av ekonomisk teori. Den ligger bland annat till grund för den empiriska analysen av produktionsdynamik i avsnitt.

kommer investeringarna också att öka. På motsvarande sätt reduceras investeringarna om regleringar leder till att värdet på kassaflödena minskar.

Regler och efterlevnaden av regler kan t ex antas leda till att företaget har regelbundet återkommande kostnader för att efterleva och administrera dessa. Hur kostnadsstrukturen och investeringar påverkas av dessa regelkostnader beror naturligtvis på hur den specifika regeln är utformad. Vissa regler utgör t ex endast en initial engångskostnad. Som exempel på detta kan nämnas plan- och bygglagen som utgör en initial kostnad för varje nytt byggprojekt. Många regler utgör emellertid en återkommande ”fast kostnad”. Ett exempel på detta är efterlevnaden av bokförings- och redovisningskrav som kräver att företag upprättar en årsredovisning. Det bör i detta sammanhang noteras att regler både kan öka och minska kostnaderna för ett företag.

Förutom att påverka företags kassaflöden kan regler även påverka hur riskfyllda/osäkra investeringar är. Sker detta kommer det att avspeglas i avkastningskravet, r . Om osäkerheten kring de framtida kassaflödena ökar så ökar också avkastningskravet (kapitalkostnaden).

$$(V_{it}^* - V_{it}) = \sum_{n=1}^{\infty} KF_{it+n} \left\{ \frac{1}{(1+r_i^*)^n} - \frac{1}{(1+r_i)^n} \right\} \quad (3.5)$$

V_{it}^* är värdet på företaget och r_i^* är avkastningskravet efter det att en reglering har införts. Om regler leder till att osäkerheten kring de framtida kassaflödena ökar resulterar det i en ökning av avkastningskravet, vilket i sin tur för med sig att nuvärdet minskar. Detta leder i förlängningen till minskade investeringar.¹⁴

Resonemanget ovan kan bland annat användas för att analysera hur regler bör utformas. Det kan antas att ramlagstiftning och detaljlagstiftning har olika påverkan på investeringsaktiviteter. Ett rimligt antagande är att en mera detaljerad lagstiftning resulterar i minskad osäkerhet kring tolkning och tillämpning av lagstiftning och regleringar. En detaljerad lagstiftning kan därför förväntas leda till minskad osäkerhet kring de framtida kassaflödena och därmed minska avkastningskravet, r . Detaljlagstiftning kommer å andra sidan sannolikt att leda till ökade efterlevnadskostnader, vilket innebär att kassaflödena påverkas negativt. Omvänt kan det vara så att ramlagstiftning är förknippad med lägre efterlevnads-kostnader men med högre osäkerhet.

Det finns därför sannolikt en trade-off mellan detaljlagstiftning och ramlagstiftning, där optimum är den mix som minimerar regelkostnaderna för företagen. Vid införandet av en ny regel eller vid en regeländring är det ofta svårt att separera effekterna på framtida kassaflöden från effekterna på risk och avkastningskrav. I synnerhet då man betänker att företag ofta består av en portfölj av projekt som genererar olika kassaflöden med olika avkastningskrav. Avkastningskravet varierar dessutom vanligtvis över tiden.

Hur regelbördan påverkar avkastningskravet undersöks empiriskt i avsnitt 4.1.

¹⁴ Denna ansats kan användas för att analysera hur aktiemarknaden reagerar på regelförändringar. Det vill säga man kan använda finansiell data för att utvärdera de ekonomiska effekterna av regelförändringar. För en metoddiskussion se Schwert (1977).

3.2 Regelbördan, företagets kostnadsfunktion och nyetableringar

Om regler och regelbördan medför en signifikant höjning av de fasta kostnaderna för företag kommer detta ha en direkt effekt på konkurrensen, vilket påverkar industri- och företagsdynamik. Detta kommer i sin tur ha långsiktiga effekter på ekonomisk tillväxt och den ekonomiska utvecklingskraften. Regler och regelbördan kan antas utgöra ett så kallat etableringshinder, det vill säga svårigheter för nya företag att skapas. Ett etableringshinder kan definieras som något som försvårar för en entreprenör att omedelbart etablera sig på en marknad. Ett klassiskt exempel på ett etableringshinder är patent. Patenträttigheter ger företaget som äger patentet ensamrätt till produkten och därmed en monopolställning, på så sätt hindras etablering av nya företag. Andra regler och den regelbördan som företag omfattas av utgör emellertid också etableringshinder, och med stigande regelbördan så kommer alltså svårigheten att starta nya företag att öka. I de följande avsnitten diskuteras hur regler och regelbördan påverkar etableringshinder och vilka ekonomiska konsekvenser detta har. Regelverk och regelbördan kan påverka konkurrenssituationen på en marknad på främst två sätt: För det första kan regelbördan utgöra en fast uppstartningskostnad, vilket då utgör ett direkt etableringshinder. För det andra kan regler påverka produktionskostnaderna för en industri (företag) och därmed påverka hur många företag som etablerar sig.

3.2.1 Regler som en fast kostnad

Utöver att utgöra en initial uppstartningskostnad för nya företag kan regler och regelbördan påverka företags kostnadsfunktion på andra sätt. Regler kan påverka både de fasta och de rörliga produktionskostnaderna. Anta till exempel en sektor där varje enskilt företag har följande totalkostnadsfunktion:

$$TK = FK + cY \quad (3.6)$$

TK står för total kostnaden som är en funktion av den fasta kostnaden, FK , och av en rörlig kostnad, c , per enhet som produceras i industrin, Y . Det vill säga Y representerar produktionsvolymen och c den rörliga kostnaden per producerad enhet. FK representerar alla kostnader som företagen i den sektorn har oberoende av hur mycket de producerar. Exempelen på fasta kostnader kan vara lokalkostnader, system för redovisning, etc. För enkelhetens skull bortser vi från det faktum att vad som är fasta respektive rörliga kostnader ofta beror på vilken tidshorisont som avses. På kort sikt kan ett företag t ex inte ändra sin maskinpark och lokalkostnader. På längre sikt blir emellertid även dessa kostnader rörliga. Vid en mera företags- eller branschspecifik analys av regelbördans ekonomiska effekter måste man naturligtvis ta hänsyn till detta och formulera kostnadsfunktionen efter hur regelefterlevnad påverkar kostnadsstrukturen.¹⁵

Hur kostnadsstrukturen, och då framför allt de fasta kostnaderna, ser ut har stor betydelse för konkurrenssituationen på en marknad.

I en sektor eller bransch kan nyetableringar av företag förväntas fortsätta fram tills den förväntade vinsten, π , för ett företag inte längre täcker de fasta kostnaderna. Nyetableringar (entry) fortsätter med andra ord tills följande villkor är uppfyllt: $\pi_n \geq FK > \pi_{n+1}$. Från

¹⁵ Totalkostnadsfunktionen $TK = FK + cY$ kan t ex formuleras på följande sätt $TK = TPK + TRK = FPK + FRK + cY + rY$. Där TPK är total produktionskostnad, TRK är total regelkostnad, FPK är fast produktionskostnad, FRK är fast regelkostnad, cY är rörlig produktionskostnad, rY är rörlig regelkostnad.

detta är det enkelt att se att inträdet av nya företag (entry) på en marknad är en funktion av de fasta kostnaderna. Om E_t står för entry i period t så kan entry-ekvationen skrivas på följande vis:

$$E_t = \alpha(\pi_{t-1} - FK) \quad (3.7)$$

π_{t-1} symboliserar vinsterna i branschen under år $t-1$. Från detta är det möjligt att se hur regler kan påverka etableringen och företagskoncentrationen i en bransch. Anta att administration och efterlevnad av regler påverkar de fasta kostnaderna (FK) positivt. En ökning av de fasta kostnaderna leder till att nyetableringarna minskar och koncentrationen av företag ökar. Av ekvation (3.7) följer att inträdet av nya företag (entry) deprecierar vinsten:

$$\pi_t = \pi_{t-1} - \beta E_t \quad (3.8)$$

Genom substitution från ekvation (3.7) till ekvation (3.8) erhålles följande:

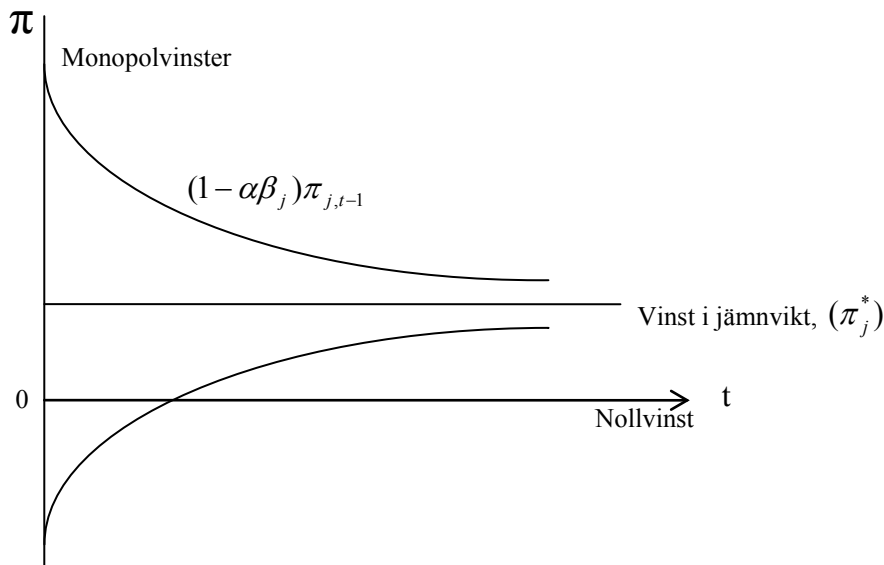
$$\pi_t = (1 - \alpha\beta)\pi_{t-1} + \alpha\beta FK \quad (3.9)$$

Detta är i princip en empiriskt testbar ekvation. På grund av de mycket höga kraven på detaljerad statistik har de flesta empiriska studier huvudsakligen gjorts i form av tvärsnittsstudier (se Mueller (2003) för en diskussion). Problemet med tvärsnittsstudier är att de bortser från de dynamiska aspekterna och helt enkelt utesluter de laggade vinsterna i ekvation (3.9). De fasta kostnaderna ersätts med någon proxy för industri/företagskoncentration. En mer detaljerad metodredogörelse för hur man skattar dynamiska modeller återfinns i Eklund och Wiberg (2009).

Figur 3 illustrerar hur etableringar av nya företag leder till att vinsterna minskar och konvergerar mot jämviktstvinst¹⁶. På motsvarande sätt kommer företag att slås ut från en marknad där vinsterna är för låga. Utträde av företag, det vill säga att företag lämnar marknaden eller går i konkurs, sker tills de kvarvarande företagens vinster motsvarar jämviktsnivån.

¹⁶ Notera att jämviktstvinsten inte motsvarar nollvinst utan den s k ekonomiska vinsten (jämviktstvinsten) bestäms av avkastningskravet på kapitalet.

Figur 3 Vinstdynamik



Det finns inga studier av denna typ som studerar hur regelbördan påverkar entry-kostnaderna och därmed vinstdynamiken. Det är tydligt att olika former av regleringar och den kostnad dessa medför påverkar företagens kostnadsfunktion. Exakt hur kostnaderna för ett företag påverkas beror naturligtvis på hur reglerna är utformande. Ovan har vi antagit att det främst är de fasta kostnaderna som påverkas, d v s bördan av att efterleva ett regelverk är oberoende av storleken på verksamheten. Detta får ses som ett i många fall rimligt antagande. Regleringar och regelbördan kan även påverka ett företags kostnadsfunktion på andra sätt. Det är till exempel möjligt att reglerbördan utgör en rörlig kostnad, d v s varje producerad enhet av en vara eller tjänst är förknippad med någon form av regelkostnad. Även i detta fall kan det på samma sätt visas att det leder till en välfärdsförlust.

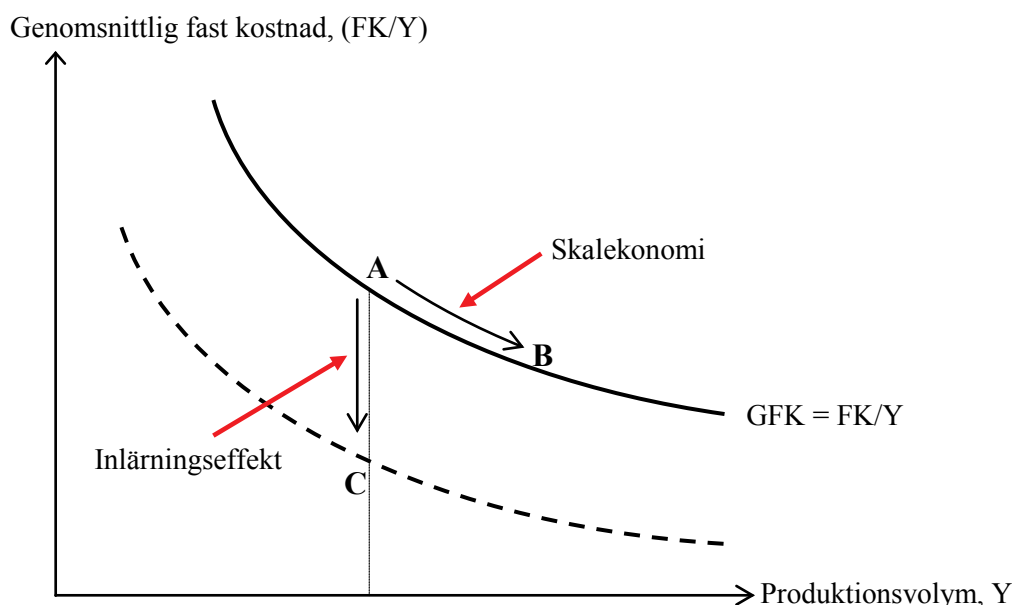
3.2.2 Regelbörda som en engångskostnad (*sunk-cost*)

I avsnittet ovan angavs följande jämviktsvillkor för vinster i en bransch: $\pi_n \geq FK > \pi_{n+1}$. Detta säger helt enkelt att nyetableringar av företag fortsätter fram tills det att vinsten för att etablera ytterligare ett företag inte är tillräckligt hög för att täcka de fasta kostnaderna. Entry fortsätter med andra ord fram tills det att vinsten konvergerar mot den långsiktiga jämviktsvinsten.

Detta kan t ex bero på registreringskostnader, licensiering, tillståndsgivning et cetera. Dessa kostnader har ofta karaktären av att vara engångskostnader, vilket i sin tur innebär att företag som redan befinner sig på den aktuella marknaden inte längre har denna kostnad, utan endast nya företag drabbas. Vinsterna för ett nytt företag måste med andra ord överstiga den fasta kostnaden (FK) plus den initiala uppstartningskostnaden (UK). Uppstartningskostnaden kommer därför att utgöra ett så kallat etableringshinder som förändrar jämviktsvillkoret: $\pi_n \geq (FK + UK) > \pi_{n+1}$. Intuitionen är enkel: anta att uppstartningskostnaden för att etablera sig på en marknad uppgår till en miljon kronor. Detta innebär att företag i branschen kan göra ”monopolvinster” med upp till totalt en miljon kronor innan de riskerar att attrahera ytterligare konkurrenter. Det är först när den potentiella vinsten överstiger de fasta kostnaderna med en miljon som det blir lönsamt för ett nytt företag att etablera sig.

En viktig effekt att ta hänsyn till vid en diskussion kring hur regelbördan påverkar företagsdynamik är eventuella inläringseffekter som med tiden kan leda till att de fasta regelkostnaderna minskar. Det är sannolikt så att kostnaderna minskar i takt med att företag lär sig hantera och förstå regler. För en företagare är det t ex sannolikt svårare (kostsammare) att upprätta den första årsredovisningen än med den andra, osv. Detta innebär, givet fasta regelkostnader, att befintliga och mogna företag sannolikt har lägre kostnader förknippade med regelefterlevnad. Är så fallet har det betydelsefulla konsekvenser för konkurrensen och förutsättningarna för nya företag att etablera sig på den aktuella marknaden. Inläringseffekten på de fasta kostnaderna illustreras i Figur 4.

Figur 4 Skalekonomi vs. inläringseffekter



På en marknad med signifikanta inläringseffekter kan alltså befintliga företag gå med övvinster utan att vara hotade av entry av nya konkurrerande företag.

3.3 Regelbördans effekter på produktionsdynamik och resursallokering

Diskussionen ovan begränsar sig huvudsakligen till hur regelefterlevnadskostnader och regelbördan påverkar ekonomin och konkurrenssituationen via effekter på nyetableringar av företag. Det finns flera sätt på vilket regelverk och regelbördan kan påverka redan etablerade företag. Detta avsnitt behandlar de sätt på vilka ett företags produktionsdynamik kan påverkas av regelbördan. Med produktionsdynamik avses hur företag anpassar sin produktion vid utbuds- respektive efterfrågeförändringar. Dessa förändringar kan ske dels på utbudssidan i form av förändrade produktionskostnader som t ex förändrade lönenivåer, dels på efterfrågesidan i form av stigande eller fallande efterfrågan på företagets varor och tjänster.

Oavsett om det är fråga om en förändring på efterfrågesidan eller utbudssidan så kan regelbördan och regelverket påverka anpassningsprocessen genom antingen kapitalstocken eller arbetskraften. Det kan också antas att vissa regler resulterar i en tidsfördröjning i anpassningen av såväl kapitalstocken som arbetskraften. Till skillnad från t ex insatsvaror

så utgör regelverk och regelbördan inte en direkt monetär kostnad utan skall i detta fall snarare ses som en tidskostnad. Det vill säga arbetsmarknadsregleringar resulterar i att företaget inte kan anställa eller friställa arbetskraft när marknadssituationen förändras. På samma sätt kan t ex miljöregleringar eller plan- och bygglagen orsaka tidsfördröjningar då företaget vill ändra sin produktion. Dessa typer av friktioner som kan påverka såväl kapitalstocken som arbetskraften i ett företag/industri kan analyseras med hjälp av så kallade produktionsfunktioner.

Ett företags produktion kan principiellt beskrivas som en funktion av insatsvarorna kapital (K) och arbete (L). Genom olika kombinationer av dessa så kallade insatsvaror bestäms produktionsvolymen:

$$Y(t) = f(K(t), L(t)) \quad (3.10)$$

Det vill säga produktionsvolymen, Y , är en funktion av insatsvarorna kapital (K) och arbete (L). Den optimala kombinationen av K och L bestäms av kapitalkostnaden (räntan), r , respektive lönekostnaden, w . Företaget optimerar sin produktion enligt följande:

$$\begin{aligned} \min_{L \geq 0, K \geq 0} \quad & w(t) * L(t) + r(t) * K(t) \\ \text{S. t.} \quad & f(K(t), L(t)) \geq Y(t) \end{aligned} \quad (3.11)$$

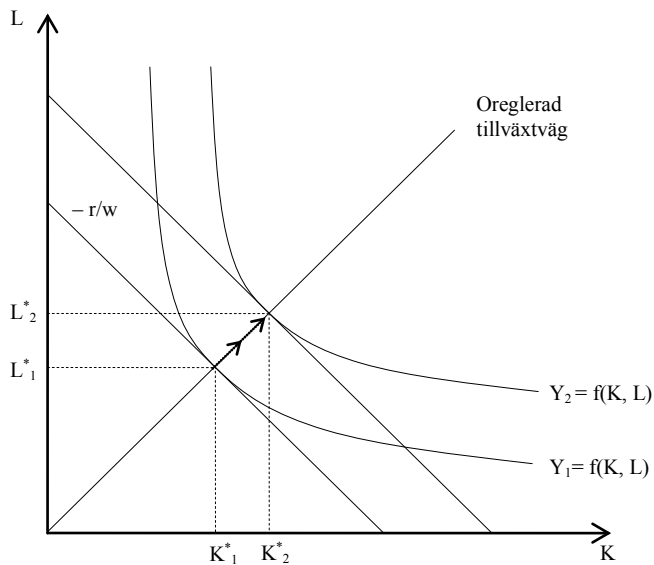
Tidsnoteringen t visar att det handlar om ett dynamiskt optimeringsproblem, d v s alla variablerna är tidsberoende. Optimering förutsätter med andra ord att produktionskostnaden minimeras i varje tidsperiod.

En optimering av detta uttryck innebär inget annat än att kostnaderna för insatsvarorna minimeras vid varje given produktionsvolym¹⁷. När företaget har bestämt sig för en produktionsvolym så försöker företaget minimera kostnaderna för kapital respektive arbete.

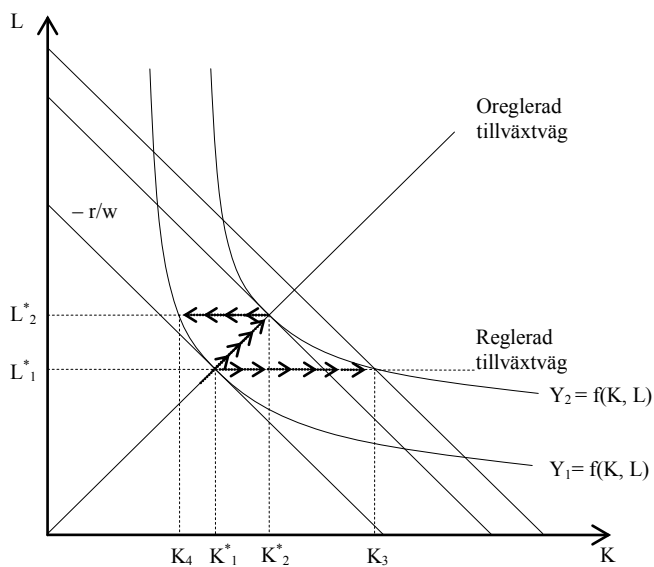
De dynamiska effekterna kan illustreras med hjälp av så kallade isokost- och isokvantkurvor, vilka följer av ekvationerna ovan. I Figur 5 illustreras hur företag väljer sina kombinationer av kapital respektive arbetskraft. De räta linjerna mellan axlarna visar isokostkurvorna. Dessa isokostkurvor visar hur mycket kapital respektive arbete man kan använda givet en viss budget. Lutningen på isokostkurvorna bestäms alltså av en trade-off mellan kapitalkostnaden, r , och lönekostnaderna, w (d v s lutningen är: $-r/w$). Detta illustreras med hjälp av kurvorna i Figur 5, Y_1 respektive Y_2 . Den exakta kurvaturen bestäms av graden av substituerbarhet mellan kapital och arbete, d v s i vilken utsträckning man kan byta kapital mot arbete och vice versa. För att minimera kostnaderna för produktionen bör företag välja den kombination av arbete och kapital som bestäms av tangeringspunkten mellan isokost- och isokvantkurvorna. Om företaget vill producera en volym som motsvarar Y_1 så bör företaget välja punkten som bestäms av L_1^* och K_1^* .

¹⁷ Man kan enkelt visa att detta är samma sak som att maximera vinsten.

Figur 5 Produktionsdynamik i en friktionsfri miljö



Figur 6 Produktionsdynamik och regelbörda



I en helt friktionsfri miljö där kapitalmarknaderna är fullständigt effektiva och där det inte finns några arbetsmarknadsfriktioner kommer produktion i ett företag hela tiden vara optimerad. Vid en förändring av efterfrågan på ett företags varor och tjänster anpassar sig produktionen snabbt till sitt nya jämviktsläge. Detta kan illustreras i Figur 6. Anta att efterfrågan på företagets varor eller tjänster stiger. När detta sker kommer produktionsvolymen öka från Y_1 till Y_2 . Finns det inga marknadsfriktioner kommer produktionen att flytta från skärningspunkten L_1^* och K_1^* till L_2^* och K_2^* .

Om det förekommer marknadsfriktioner kommer inte en optimal kombination av produktionsfaktorer att användas vilket leder till att produktionen sker till en högre kostnad. I Figur 6 innebär en marknadsfriktion som gör att man använder mindre arbetskraft än optimalt att produktionen av Y sker genom kombinationen L_1^* och K_3 i

stället för L_2^* och K_2^* . I detta exempel finns det friktioner som hindrar företag från att anpassa arbetskraften, vilket då resulterar i en ”överanpassning” av kapitalstocken. Omvänt är det fullt möjligt att friktionerna som bromsar anpassningen av kapitalstocken spiller över till större anpassningar i arbetskraften. Denna typ av friktioner leder med andra ord till dynamiska allokeringsförluster då kostnaden för produktionen inte minimeras.

Internationella studier har visat att hur snabbt företag anpassar sig vid omvärldsförändringar och vid förändringar av utbuds- och efterfrågesituationen skiljer sig markant åt mellan olika länder (t ex Desai och Eklund, 2009). Exakt hur produktionsdynamiken i olika länder påverkas av regelbördan och regelverk är inte kartlagt och utgör därför ett viktigt forskningsområde.

4 Empiriskanalys av regelbördans ekonomiska effekter

I denna del av rapporten presenteras empiriska analyser av hur regelbördan påverkar: 1) avkastningskravet; 2) entreprenörskap; 3) vinstdynamik; 4) produktionsdynamik; samt slutligen 5) ekonomisk tillväxt. Som mått på regelbördan förlitar vi oss på Världsbankens *Doing Business*-indikatorer. För att testa robustheten i dessa resultat presenteras även utvalda regressionser där Fraserinstitutets *Economic Freedom-Index* används.

4.1 Risk, avkastningskrav och regelbördan

Som diskuterats inledningsvis kan regelverket och regelbördan påverka investeringsbeteendet. Enligt konventionell investeringsteori utvärderas investeringar med hjälp av den så kallade nettonuvärdesprincipen (NV) (se avsnitt 3.1 och ekvation (3.3)). Modeller som är vanligt förekommande i finansiell teori kan användas för att undersöka på vilket sätt regelbördan påverkar avkastningskravet.

Enligt den så kallade Capital Asset Pricing Modellen (CAPM)¹⁸ kan den förväntade avkastningen på en aktie (tillgång), $E(r_i)$, beräknas på följande vis:

$$E(r_i) = r_f + \beta_i(E(r_m) - r_f) \quad (4.1)$$

I denna modell mäter β_i hur känslig värdepappret/aktien är för marknadsrisken (systematiska risken). r_m är avkastningen på marknadsportföljen m . r_f symboliserar den riskfria räntan. Denna modell säger helt enkelt att avkastningen på en aktie består av den riskfria räntan plus en riskpremie som varierar med storleken på β . Den förväntade avkastningen, $E(r_i)$ som erhålles är helt enkelt den diskonteringsränta som används vid nuvärdesberäkningen i ekvation (3.3). Uttrycket $E(r_m) - r_f$ är priset på risk i effektiva marknadsportföljer. I CAPM-modellen är det endast marknadsportföljen som är av betydelse för riskpremien. Genom att inkludera ytterligare faktorer som kan tänkas påverka avkastningskravet kan denna modell emellertid utvecklas till en så kallad multibeta CAPM modell. Metron (1973) och Friend (1976) var bland de första som inkluderade ytterligare faktorer som kan påverka avkastningskravet. Vi följer deras ansats genom att inkludera mått på regelbördan som en faktor som kan påverka avkastningskravet.

¹⁸ En alternativ metod att fastställa regelbördans effekter på avkastningskravet vore att använda en så kallad arbitrage pricing-modell. Detta är dock inte möjligt då den största delen av variationen i de olika måtten på regelbörda finns i tvärsnittet, medan variationen över tiden är obefintlig.

Tabell 6 Variabler vid beräkning av avkastningskravet

Variabel	Förklaring	Källa
Nationella aktiemarknadsindex	Nationella aktiemarknadsindex som har justerats för utdelningar och är uttryckta i \$US.	Morgan Stanley MSCI
Världsmarknadsindex	Världsmarknadsindex som har justerats för utdelningar och är uttryckt i \$US. Källa: Morgan Stanley MSCI	Morgan Stanley MSCI
R_{it}	Månatlig avkastning beräknad på de nationella indexen.	Morgan Stanley MSCI
R_{mt}	Månatlig avkastning beräknad på världsmarknadsindexet.	Morgan Stanley MSCI
Regelbörd	<i>Doing Business</i> -data.	Världsbanken

För att undersöka hur regelbördan påverkar avkastningskravet krävs statistik över avkastningen på nationella börser samt avkastningen på en världsmarknadsportfölj. Det är i princip möjligt att göra dessa beräkningar med hjälp av avkastningen på aktier från världens olika börser. För enkelhetens skull använder vi oss dock av nationella börsindex från 49 länder samt ett globalt aktiemarknadsindex. Indexen har justerats för utdelningar och är uttryckta i \$US, vilket garanterar att de är konsistent definierade samt inkluderar all relevant avkastning. Indexen sträcker sig över en 11-års period från 1995 till 2005 vilket motsvarar 129 månader (avkastning för 10 år). Som ett mått på världsmarknadsportföljen använder vi oss av ett globalt aktiemarknadsindex bestående av ett vägt genomsnitt av nationella index från 49 länder.

Ekonometrisk skattning av CAPM sker genom en tvåstegsprocedure. I steg ett skattas först betavärdena med hjälp av tidsseriedata. Det vill säga för varje land skattas en separat ekvation där månatlig avkastning för ett land är den beroende variabeln och månatlig avkastning för världsmarknadsindexet används som förklaringsvariabel¹⁹. Resultaten från det första steget i analysen rapporteras i Figur 1. Tabellen innehåller skattade betavärden från steg ett samt genomsnittlig avkastning för varje land som omfattas av studien.

¹⁹ I första steget skattas följande ekvation separat för varje land: $r_{it} = \alpha_i + \beta_i(r_{mt}) + \varepsilon_{it}$. I steg två skattas standardvarianten av CAPM modellen vanligen på följande sätt: $\bar{r}_i = \alpha_i + RP_m(\hat{\beta}_i) + \varepsilon_i$.

Tabell 7 Skattade betavärden och genomsnittlig avkastning

Land	Skattade beta- värden	Genomsnittlig avkastning
Argentina	1,12	0,165
Australia	0,87	0,128
Austria	0,61	0,122
Belgium	0,8	0,127
Brazil	1,85	0,2
Canada	1,11	0,16
Chile	1,02	0,083
China	1,14	0,017
Colombia	0,52	0,179
Czech Republic	0,63	0,205
Denmark	0,84	0,15
Egypt	0,46	0,274
Finland	1,62	0,221
France	1,07	0,125
Germany	1,26	0,105
Greece	0,95	0,164
Hong Kong	1,2	0,108
Hungary	1,3	0,287
India	0,65	0,108
Indonesia	1,46	0,101
Ireland	0,85	0,107
Israel	1,07	0,135
Italy	0,94	0,131
Japan	0,87	0,011
Jordan	0,15	0,158
Malaysia	0,94	0,044
Mexico	1,44	0,175
Morocco	0,06	0,115
Netherlands	1,08	0,106
New Zealand	0,81	0,106
Norway	1,07	0,14
Pakistan	0,41	0,141
Peru	0,69	0,156
Philippines	1,06	-0,061
Poland	1,37	0,166
Portugal	0,82	0,107
Russia	2,13	0,413
Singapore	1,15	0,045
South Africa	1,11	0,114
South Korea	1,59	0,149
Spain	1,14	0,178
Sweden	1,42	0,172
Switzerland	0,79	0,124
Taiwan	1,1	0,022
Thailand	1,63	0,028
Turkey	2,15	0,322
United Kingdom	0,77	0,103
United States	1	0,121
Venezuela	1,01	0,172

I steg 2 är det nu möjligt att med hjälp av de skattade betavärdena samt den genomsnittliga avkastningen för varje land studera hur regelbördan påverkar avkastningskravet. För att undersöka detta skattar vi följande ekvation:

$$\bar{r}_i = \alpha_i + RP_m(\hat{\beta}_i) + RP_{RB}(Doing\ Business_i) + \varepsilon_i \quad (4.2)$$

\bar{r}_i är den genomsnittliga avkastningen i land i under perioden 1995-2005, α_i är konstanten för regressionen och utgör en ekonometrisk skattning av den riskfria räntan (globalt genomsnitt), RP_m motsvarar priset på risk, RP_{RB} är det avkastningskrav som härstammar från regelbördan. Slutligen representerar ε_i en statistisk felterm. Resultaten presenteras i Tabell 8.

Tabell 8 Avkastningskravet och regelbörda

VARIABLER	(1) Genomsnittlig avkastning
Betavärden	0,064*** (0,023)
Doing Business	4,94e-4* (0,000)
Konstant	0,053* (0,028)
Observationer	43
R ²	0,237
Justerad. R ²	0,198

Källa: De beroende variabelerna står i den översta raden. Robust. Std avvikelse återfinns i parentesen
*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,10$ betecknar statistisk signifikansnivå. 6 länder försvinner i detta steg på grund av att data saknas.

Resultaten i Tabell 8 innebär att regelbördan mätt med *Doing Business* ökar avkastningskravet på investeringar, vilket är negativt för investeringar. Detta kan bland annat bero på att regeringar kan påverka risken i företag. Det vill säga regelverket påverkar hur osäkra de framtida intäkterna och kostnaderna är. Konstanten i regressionen uppskattar vi till 0,053. Den ekonomiska tolkningen av detta är att den genomsnittliga riskfria räntan för samtliga länder i analysen skattas till ca 5,3 procent, vilket får ses som rimligt. Detta kan även ses som ett tecken på att skattningen som helhet är korrekt.

4.2 Regelbördan och entreprenörskap

I det här avsnittet estimerar vi sambandet mellan entreprenörskap och regler. Entreprenörskap mäts med flera olika mått. Fem olika mått på entreprenörskap har använts, vilka hämtats från Global Entrepreneurship Monitor (GEM), COMPENDIA, Världsbanken och OECD. Dessa mått reflekterar olika faser och dimensioner av entreprenörskap. Som mått på regler används data från Världsbankens *Doing Business*-index. I våra analyser använder vi oss av det aggregerade indexet.

De beroende variablerna som mäter entreprenörskap är från olika källor och fångar olika dimensioner av entreprenörskap. Nedan återfinns en kort beskrivning av de variabler som använts i de olika modellerna. Entreprenörskapsvariablerna består av två variabler från GEM-data; nödvändighets- och möjlighetsentreprenörskap. Två andra variabler är hämtade från COMPENDIA och mäter den totala andelen egenföretagare och andelen egenföretagare exklusive jordbrukssektorn²⁰. Slutligen mäter vi entreprenörskap som skapandet av nya företag med hjälp av data från Världsbanken. När det gäller måtten på entreprenörskap baserade på GEM kan poängteras att distinktionen mellan nödvändighets- och möjlighetsentreprenörskap gör det möjligt att skilja på drivkrafterna bakom entreprenörskap. Nödvändighetsentreprenörskap kan antas leda till en kortsiktig förbättring eftersom de företag som uppkommer på marknaden via denna typ av entreprenörskap faller bort i större utsträckning när det ekonomiska läget vänder. Argumenten är här att dessa företagsbildanden inte grundar sig på innovativa visioner utan är ett alternativ till arbetsmarknadspolitiska åtgärder. Vi kan därför anta att dessa företagare reagerar annorlunda på ändrad regelbördan än möjlighetsentreprenörer. Egenföretagande och nyföretagande reflekterar olika aspekter av entreprenörskap. Egenföretagande betraktas som ett statistiskt mått på entreprenörskap och nyföretagande och GEM reflekterar istället det dynamiska inflödet av entreprenörer på marknaden (se Wennekers m fl 2002). Tidigare forskning visar att sambandet mellan entreprenörskap och regler varierar beroende på vilken dimensionerna av entreprenörskap som används.

Vi inkluderar BNP per capita, utbildning, arbetslöshet och industristruktur som kontrollvariabler. Dessa kontrollvariabler är vanligt förekommande i den empiriska litteraturen. BNP per capita reflekterar efterfrågesidan i den ekonomiska strukturen vilket kan antas påverka entreprenörskap. BNP per capita, industristruktur och utbildningsnivå reflekterar även landets utvecklingsnivå. BNP per capita är beräknad med en logaritmisk transformation för att utesluta problem med icke-normalitet. Arbetslöshet kan antas inneha två typer av effekter på entreprenörskap. Den mest logiska effekten är att arbetslöshet har en direkt påverkan på de makroekonomiska förutsättningarna och därmed på efterfrågesidan i ekonomin. Den andra effekten sker på utbudssidan, d v s hög arbetslöshet leder till skapandet av entreprenörskap som ett alternativ vilket innebär att högre arbetslöshet bidrar till högre tillväxt bland entreprenörskap, allt annat lika. Därmed antas arbetslösheten både kunna ha en negativ och en positiv effekt på entreprenörskap. Det är således en empirisk fråga vilken effekt som dominerar. Tidigare forskning visar att effekten kan variera över tid och rum. Tabell 9 ger en detaljerad beskrivning av variablerna.

²⁰ Här exkluderar man jordbrukssektorn för att det finns ett stort antal egenföretagare inom denna sektor. Länder med stor jordbrukssektor tenderar därför att ha hög andel egenföretagande, vilket kan ge felaktiga tolkningar när det gäller att mäta de entreprenöriella verksamheter som vi är intresserade av.

Tabell 9 Definition av variabler; entreprenörskap och regelbörd

Variabler	År	Förklaring	Källa
Beroende variabler			
Möjlighets- entreprenörskap	2001- 2006	Andel av populationen som är verksam inom entreprenörskap för att de ser framtida möjligheter.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM)
Nödvändighets- entreprenörskap	2001- 2006	Andel av populationen som är verksam inom entreprenörskap för att det inte finns andra möjligheter på arbetsmarknaden.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM)
Totala andelen egenföretagare	1972- 2008	COMPENDIA är en harmoniserad databas som täcker 30 OECD länder. Datamaterialet utgår endast från de individer som är verksamma som egenföretagare, d v s egenföretagare i relation till den totala arbetskraften.	COMPENDIA-Self Employment
Totala andelen egenföretagare exkl. jordbrukssektorn	1972- 2008	COMPENDIA är en harmoniserad databas som täcker 30 OECD länder. Datamaterialet utgår endast från de individer som är verksamma som egenföretagare, d v s egenföretagare i relation till den totala arbetskraften.	COMPENDIA-Self Employment
Nyföretagande	2000- 2007	Världsbankens Nyföretagande utgår från den formella sektorn.	Världsbanken
Oberoende variabler			
Aggregerad DB	2006- 2010	Aggregerade <i>Doing Business</i> , ranking över 183 länder. Det land som rankas högst anses ha bäst förutsättningar för företagande	Världsbanken
Arbetslöshet	1969- 2008	Den totala arbetslösheten i ett land.	International labor Organization
BNP per capita	1970- 2009	BNP per capita PPP-justerad (konstant 2005 international \$). Täcker över 225 av världens länder.	Världsbanken
Grundutbildning	1970- 2008	Netto gymnasial utbildning. Andel elever i skolgång i relation till andel av populationen i samma ålder. Engelsk term <i>Net enrollment rate (NER)</i>	Världsbanken – World Development Indicator
Högre utbildning	1970- 2009	Andel av populationen som innehar högre utbildning	Världsbanken – Education Statistics
Industristruktur		Antal avlönade industriarbetare i relation till den totala arbetskraften	International labor organization

Sambandet mellan entreprenörskap och regler undersöks med två olika metoder för att öka reliabiliteten och validiteten i resultatet. Vi använder oss av tvärsnitts- respektive panel-dataanalys för de mått på entreprenörskap och regler där vi har tillräckligt med data.

a) Specifikation och resultat - tvärsnittsanalys

Eftersom *Doing Business*-indexet inte finns tillgängligt för samma år som flera av entreprenörskapsvariablerna, har vi i denna del av analysen använt oss av ett medelvärde för alla variabler. Det slutgiltiga datamaterialet innehåller därför tvärsnittsdata för 44 länder. I regressionsanalysen skattar vi nedanstående ekvation där koefficienten β_1 indikerar regelbördans (RB) effekter på entreprenörskap. BNP/capita, utbildningsnivå mått

på industristruktur samt arbetslöshet används i enlighet med tidigare empiriska studier som kontrollvariabler. Regressionen är specificerad enligt följande:

$$\begin{aligned} \text{Entreprenörskap} = & \alpha + \beta_1(RB_j) + \beta_2(\text{Arbetslöshet}_j) \\ & + \beta_3(\text{BNPcapita}_j) + \beta_4(\text{hög utbildning}_j) + \beta_5(\text{låg utbildning}_j) \\ & + \beta_6(\text{industristruktur}_j) + \varepsilon_j \end{aligned} \quad (4.3)$$

Tabell 10 visar resultaten från den tvärsnittsanalysen. När det gäller tolkningen av resultaten bör det nämnas att magnituden av koefficienterna inte kan tolkas entydigt. Skälet till detta är att måttet på *Doing Business* är en ranking och därmed framgår inte avståndet mellan de olika stegen i rankingen²¹. Vi kan därför endast tolka koefficienterna utifrån deras tecken. Av samtliga mått på entreprenörskap så är endast variabeln nyföretagande signifikant. Resultaten rapporteras i Tabell 10. Detta beror sannolikt på de stora mätproblem som entreprenörskapsvariablerna är förknippade med.

Många studier visar på att nödvändighetsentreprenörskap har liten effekt på ekonomisk tillväxt. När det gäller möjlighetsföretagsskapande ser man däremot ofta en positiv signifikant effekt på ekonomisk tillväxt (Se t ex Acs och Varga, 2005).

Tabell 10 Entreprenörskap och regler – tvärsnittsanalys

VARIABLER	(1) Nödvändighets- företagande	(2) Möjlighets- företagande	(3) Egen- företagare	(4) Egenföre- tagare (exkl. jordbruk)	(5) Nyföretags- skapande
Doing business	0,011 (0,011)	-0,013 (0,018)	0,001 (0,000)	0,001 (0,000)	-0,047** (0,019)
Grundutb,	-0,043 (0,034)	-0,111** (0,053)	-0,002 (0,001)	-0,002 (0,002)	-0,059 (0,079)
HögreUtb,	0,128** (0,051)	0,210 (0,138)	0,001 (0,002)	0,003** (0,001)	0,004 (0,120)
Arbetslöshet	-0,000 (0,000)	0,000 (0,000)	-0,000 (0,000)	-0,000 (0,000)	0,000 (0,000)
Log BNP	-1,423* (0,823)	-2,306 (1,733)	-0,073* (0,041)	-0,023 (0,046)	0,372 (0,959)
Industri	-6,553 (7,894)	-12,611 (11,581)	-0,365 (0,479)	-0,035 (0,468)	-0,543 (11,271)
Konstant	18,563** (8,006)	38,173** (15,303)	1,093** (0,394)	0,447 (0,463)	12,835 (10,466)
Observationer	41	41	23	23	38
R ²	0,639	0,505	0,720	0,443	0,297
Justerad, R ²	0,575	0,418	0,615	0,234	0,161

Källa: Det beroende variabelerna står i den översta raden. Robust Std. avvikelse i parenteser.

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,10$ indikerar statistisk signifikansnivå.

²¹ En ingående beskrivning av *Doing business*-indexet och dess metod finns i kapitel 4.

b) Specifikation och resultat - paneldataanalys

För ett av måtten på entreprenörskap finns tillräckligt med data tillgängligt för att göra paneldataanalys d v s att kombinera tvärsnittsdata med tidsseriedata.²² Detta är möjligt för måtten på entreprenörskap från GEM d v s nödvändighets- och möjlighetsföretagsskapande. Samma oberoende variabler som i föregående avsnitt används för att studera sambandet mellan entreprenörskap och regler.

Tabell 11 visar resultaten av reglers effekt på entreprenörskap när analysen görs med paneldatametod.²³ För nödvändighetsentreprenörskap har koefficienten för måttet på regelbörda negativt tecken men är inte statistiskt signifikant. För möjlighetsentreprenörskap finner vi ett däremot ett statistiskt signifikant negativt samband mellan regler och entreprenörskap. Detta bekräftar slutsatsen från den multipla regressionsanalysen som indikerade att regelbörda främst påverkar innovationsdrivet entreprenörskap.

Tabell 11 Entreprenörskap och regelbörda- paneldataanalys

VARIABLER	(1) Nödvändighets- företagande	(2) Möjlighets- företagande
Doing business	-0,003 (0,008)	-0,036** (0,018)
Grundutb	0,058 (0,040)	-0,007 (0,098)
Arbetslöshet	0,000 (0,000)	-0,000 (0,000)
Log_BNP	-3,747*** (0,873)	-4,747 (2,966)
Industri	-20,109*** (7,133)	-28,535 (17,494)
Konstant	37,200*** (7,233)	59,851** (25,843)
Observationer	67	67
Nr, länder	67	32
Justerat R ²	0,72	0,39

De beroende variablerna står i den översta kolumnen. Robust Std. avvikelse återfinns i parenteser.
*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,10$ indikerare statistisk signifikant nivå.

²² För att öka tillförlitligheten och tolkningen av resultaten har vi gjort ett antal specifikationstester. Ett k VIF-test indikerar ingen stark förekomst av multikollinearitet (se även korrelationsmatris i Appendix 1). Testet för förekomsten av utelämnade variabler²² visar att det möjligen finns andra tänkbara variabler som skulle kunna förklara entreprenörskap och regler. Detta är ett förekommande problem i forskningsvärlden och utan icke tillämplig datamaterial måste man förbise detta och ge andra tänkbara argument. Slutligen har vi testat för heteroskedasticitet. För att undgå problem med heteroskedasticitet tillämpas robusta standardavvikelser.

²³ Hausmantest används för att testa modellspecifikationen. Hausmantestet visade genomgående att en random effects-modell är att föredra före en fixed effects-modell.

Det finns ett antal tidigare studier kring sambandet mellan entreprenörskap och regelbörda. Klapper, Laeven och Rajan (2004) visar i en studie att en rörelse från 75:e percentilen i kostnaderna för att registrera ett företag (cost of starting a business) till 25:e percentilen ökade utvecklingsländernas BNP-tillväxt med mellan 25 och 50 procent per år. Lägre kostnader i samband med uppstartande och registreringen av företag har alltså en positiv inverkan på BNP-utvecklingen och effekten kan vara betydande.

En annan nyligen genomförd studie (Ardagna och Lusardi, 2009) använder sig av mikrodata för ett brett urval av industriländer och utvecklingsländer för att undersöka hur regelbördan kring etablering av företag, kontraktsträtt samt finansiell utveckling påverkar valet att bli entreprenör. Studien fokuserar särskilt på sambandet mellan regelbördan och den finansiella utvecklingen i ekonomin samt en rad individuella karakteristiska som utgör viktiga bestämmelsefaktorer för entreprenörskap, t ex kön, tidigare affärserfarenhet och sociala nätverk. Resultaten visar att mer regler kring etablering av företag dämpar den positiva effekten av tidigare affärserfarenhet. Detta resultat håller även då det kontrollerats för nivån av finansiell utveckling. Vad gäller regelbördans roll för kvinnors företagande pekar resultaten på att kvinnor med större sannolikhet blir entreprenörer i länder som har en större mängd regler som påverkar etablering av företag. Detta resultat kan förklaras av att kvinnor i dessa länder har svårare att finna andra arbeten. Denna effekt är också accentuerad i länder med en lägre grad av finansiell utveckling, vilket ytterligare stärker detta resonemang. Anmärkningsvärt är att personer med tidigare erfarenhet av entreprenörskap (having business skills), är mindre troliga att åter bli entreprenörer i länder som har mycket regleringar kring etablering av företag. Även personer som känner entreprenörer är mindre sannolika att själva bli entreprenörer i ekonomier som karakteriseras av mycket regleringar i samband med företagsetablering.

Djakov et al (2002) studerar hur regelbördan är relaterad till etableringar av företag i 85 länder. Den regelbörda som inkluderas är antal procedurer, officiell tid samt kostnader relaterade till uppstartandet av ett nytt företag. Data visar tydligt att den officiella kostnaden i samband med etablering av företag är väldigt hög i de flesta länder. Länder som har fler regleringar kring etableringar har också en högre nivå av korruption och en större inofficiell ekonomi än ekonomier med mindre regelbörda. Mängden regler verkar inte heller ha någon positiv effekt på kvaliteten av de offentliga tjänsterna. Mer demokratiska länder tenderar att ha mindre och enklare regleringar för uppstartande av företag. Dessa resultat är sålunda inkonsekventa med den *public interest theory of regulation* och stödjer istället de *public choice*-argument som hävdar att etableringsregler i huvudsak gynnar byråkrater och myndigheter.

4.3 Regelbörda och vinstdynamik

Som diskuterades i avsnitt 3 så förutsäger mikroekonomisk teori att branscher och marknader där företag har höga vinster kommer att attrahera nya konkurrerande företag. Ur detta perspektiv utgör vinster som överstiger kapitalets alternativkostnad endast ett övergångsfenomen. Företag och marknader som har höga vinster kommer att attrahera konkurrenter och detta leder till att vinsterna konvergerar mot mera normala nivåer. Denna process illustreras i Figur 4 i avsnitt 3.

I syfte att studera vinstdynamiken i företag är det nödvändigt att dela upp vinsten i flera olika delkomponenter. Dennis C. Mueller (1986, 1990) har föreslagit att vinsten kan delas upp på följande vis²⁴:

$$\pi_{j,t} = c + r_j + S_{j,t} \quad (4.4)$$

Där $\pi_{j,t}$ symboliserar vinsten för företag j vid tidpunkt t . c representerar den avkastning eller vinst som företag har under konkurrensutsatta förhållanden (competitive return). r_j är en permanent företagsspecifik vinstkomponent (firm specific rent). Detta kan t ex vara en riskpremie. S_{jt} är en företagsspecifik temporär vinstkomponent. För företag som befinner sig på konkurrensutsatta marknader kan jämviktsvinsten på lång sikt antas vara lika med den konkurrensutsatta vinstnivån, d v s $\pi_{j,t} = c$. Fortsättningsvis hänvisar vi till den långsiktiga jämviktsvinsten för företag j som π_j^* . Den temporära vinstkomponenten s antas minska över tiden på följande sätt:

$$S_{j,t} = \varphi_j S_{j,t-1} \quad (4.5)$$

Parameter φ avgör hur snabbt vinsten minskar. Antas denna parameter ligga mellan minus ett och plus ett ($-1 \leq \varphi \leq 1$) kommer vinsten att konvergera mot den långsiktiga jämviktsvinsten. Genom substitution erhålles följande autoregressiva funktion av första graden:

$$\pi_{j,t} = (c + r_j)(1 - \varphi_j) + \varphi_j \pi_{j,t-1} \quad (4.6)$$

Detta reducerar i sin tur till följande empiriskt testbara ekvation²⁵:

$$\pi_{j,t} = \alpha_j + \varphi_j \pi_{j,t-1} + \varepsilon_{j,t} \quad (4.7)$$

Där $\alpha_j \equiv c + r_j \equiv \pi_j^*$, och $\varepsilon_{j,t}$ är en vanlig statistisk felterm. Observera att konvergensparametern i denna modell säger oss hur stor andel av gårdagens vinst som finns kvar idag. Är parametern 1 innebär det att vinsten är samma som igår. Allt annat lika betyder en låg konvergens parameter att konkurrensstrycket är högre och att konvergens mot normalvinst går snabbare.

För att empiriskt kunna skatta ekvation (4.7) är det nödvändigt med redovisningsinformation om vinster. Vi använder oss av avkastning på totala tillgångar (RoA) som vi hämtat från data basen Compustat Global. De variabler vi använder i denna analys sammanfattas i Tabell 12. Vidare är det nödvändigt att rensa för eventuella konjunkursvängningar. Vi normaliserar därför avkastningen på totala tillgångarna (RoA) på följande vis:

$$\overline{RoA}_{j,t} = RoA_{j,t} - \left(\sum_{j=1}^n RoA_{j,t} \right) / n \quad (4.8)$$

Detta justerade avkastningsmått använder vi sedan för att skatta följande empiriska ekvation:

²⁴ Det är möjligt att dela upp vinsten i ytterligare kategorier. Waring (1996) har till exempel föreslagit att den temporära vinsten bör delas upp i en industrikomponent och en företagsspecifik komponent.

²⁵ Den långsiktiga prognostiserade jämviktsvinsten för företag j , $\hat{\pi}_{jp}$, kan därmed skattas på följande vis: $\hat{\pi}_{jp} = \frac{\hat{\alpha}_j}{1 - \hat{\varphi}_j}$.

$$\overline{RoA}_{j,t} = \alpha + \lambda_1 \overline{RoA}_{j,t-1} + \lambda_2 \overline{RoA}_{j,t-1} \times \text{Doing Business}_{j,t} + \varepsilon_t \quad (4.9)$$

Observera att *Doing Business*-indexet ingår i ekvationen som en interaktionsterm, vilket innebär att marginaleffekten i modellen motsvarar konvergensparametern. Detta är alltså en autoregressiv modell av första graden (AR1).

Tabell 12 Variabelförteckning

Variabler	År	Förklaring	Källa
Beroende variabel			
Avkastning på totala tillgångar. (<i>Eng. beteckning: Return of Assets</i>)	1998-2010	Avkastning på totala tillgångar definieras som intäkter före extraordinära utgifter minus total utdelningar dividerat med totala tillgångar och slutligen multiplicerat med 100.	Compustat Global
Oberoende variabler			
Regelbördan	2006-2010	<i>Doing Business</i> -index	Världsbanken

Regressionsanalysen visar att regelbördan påverkar konvergensparametern positivt, vilket innebär att regelbördan leder till att minska konkurrenstrycket. En viktig observation i detta sammanhang är att en långsam vinstkonvergens innebär en systematisk miss-hushållning med resurser och att monopolvinster består över tiden. Resultaten redovisas i Tabell 13.

Tabell 13 Regelbördan och vinstdynamik

VARIABLER	(1) RoAt
RoA,t-1	0,244*** (0,010)
RoAt-1*Doing Business	0,009*** (0,000)
Konstant	0,053*** (0,020)
Antal ftg	38 346
R ²	0,060
Justerad, R ²	0,060

Källa: Det beroende variabelerna står i den översta raden. Robust Std. avvikelse i parenteser, *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,10$ indikerar statistisk signifikansnivå.

Då datamaterialet som ligger till grund för analysen inte var normalfördelat har vi trimmat datasetet med fem procent i varje ände av fördelningen.

4.4 Regelbördan och produktionsdynamik

I avsnitt 3 diskuterades utifrån ett teoretiskt perspektiv hur regelbördan kan påverka produktionsdynamiken i etablerade företag. Syftet med detta avsnitt är att empiriskt undersöka om regelbördan har någon effekt på produktionsdynamiken. Det finns en mängd möjliga empiriska ansatser för att studera denna fråga. Alla dessa metoder är förknippade

med såväl fördelar som nackdelar. I detta avsnitt har vi valt att studera effekterna av regelbördan genom att beräkna hur snabbt företag anpassar sin produktionskapacitet vid förändringar i omsättningen.

Följande metod ger ett mått på hur snabbt företag anpassar sin kapitalstock vid förändringar i omsättningen: *Kapitalstockens elasticitet med avseende på omsättningen*, d v s hur stor den procentuella förändringen i kapitalstocken är vid en procents förändring i omsättningen. Detta är i praktiken ett mått på hur effektivt kapital (re)allokeras från företag och branscher med fallande omsättning (d v s dåliga framtidsutsikter) till företag och branscher med stigande omsättning (d v s goda tillväxtmöjligheter). För en utförlig metod-diskussion se Desai och Eklund (2009), Eklund (2008) och Wurger (2000).

Metoden kan härledas från ett antagande om proportionalitet mellan kapitalstocken och produktionsvolymen i ett företag (se avsnitt 3 och ekvation (3.1)). Vid varje ögonblick i tiden kan kapitalstocken, K_t , i ett företag antas vara strikt proportionerlig till produktionsvolymen, Y_t . Detta kan uttryckas på följande sätt:

$$K_t^* = kY_t \quad (4.10)$$

Där k är den så kallade capital-output-koefficienten. För enkelhetens skull antar vi at K_t^* är identisk med den faktiska kapitalstocken, K_t . Detta betyder att nettoinvesteringarna, NI_t och $(K_t - K_{t-1})$ är proportionerliga till förändringarna i den önskade kapitalstocken, $K_t^* - K_{t-1}^*$. Netto investeringar; NI_t , kan därför uttryckas på följande sätt:

$$NI_t = \lambda(Y_t - Y_{t-1}) \quad (4.11)$$

I denna formulering blir nettoinvesteringarna proportionerliga till en accelerator λ (den så kallade accelerator koefficienten). Givet att $K_t^* = K_t$ ges att $\lambda = k$, vilket är ett jämviktsantagande. Detta jämviktsantagande är normalt inte uppfyllt men det saknar betydelse för vårt syfte (för en diskussion se Desai & Eklund, 2009)²⁶.

Genom att addera återinvesteringar proportionella med den gamla kapitalstocken, δK_{t-1} , erhålles bruttoinvesteringar I_t . Bruttoinvesteringarna kan således uttryckas på följande vis:

$$I_t = \delta K_{t-1} + \lambda \Delta Y_t \quad (4.12)$$

Genom att dividera båda sidorna av denna ekvation med K_{t-1} erhålles följande:

$$\frac{I_t}{K_{t-1}} = \delta + \lambda \frac{\Delta Y_t}{K_{t-1}} \quad (4.13)$$

Eftersom $K_t^* = kY_t$ innebär det att ekvation (4.13) kan omformuleras på följande vis:

$$\frac{I_t}{K_{t-1}} = \delta + \lambda^* \frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}} \quad (4.14)$$

²⁶ Antagandet innebär att kapitalstocken alltid är optimal och anpassar sig omedelbart till förändringar i omsättningen. Den implicita elasticiteten är då lika med 1.

Där $\lambda^* = (\lambda/k)$, vilket helt enkelt är kapitalstockens elasticitet med avseende på omsättningen. Denna formulering är även empiriskt användbar då ekvationen normaliseras vilket minskar heteroskedasticiteten. Observera att om $K_t^* = K_t$ vid varje tidpunkt så betyder det att $\lambda = k$, vilket i sin tur innebär att $\lambda^* = 1$.

Vi skattar empiriskt följande ekvation för varje land där vi har tillgång till data:

$$\frac{I_{i,t}}{K_{i,t-1}} = \delta + \alpha_i + \theta_t + \lambda^* \frac{\Delta Y_{i,t}}{Y_{i,t-1}} + \varepsilon_{i,t} \quad (4.15)$$

Där λ^* är kapitalstockens elasticitet med avseende på omsättningen, I är bruttoinvesteringar gjorda av företag i period t , K är kapitalstocken

För att skatta kapitalstockens elasticitet med avseende på omsättningen är det nödvändigt med rik mikrodata på företagsnivå. För att empiriskt skatta ekvation (4.15) krävs information om kapitalstocken, bruttoinvesteringar och omsättning. Dessa data har samlats in från Standard & Poor's Compustat Global. Denna databas innehåller detaljerad redovisningsinformation för noterade aktieolag för ett stort antal länder. Tabell 14 redogör för vilka variabler som används och hur dessa är definierade.

Tabell 14 Variabelförteckning

Variabler	Förklaring	Källa
Beroende variabler		
Kapitalstockens elasticitet med avseende på omsättning	Skattas enligt ekvation (4.15) ovan, med hjälp av mått på bruttoinvesteringar, omsättning samt kapitalstocken.	
Bruttoinvesteringar, I	Bruttoinvesteringar mäts på följande vis: I = Vinst efter skatt (IB) – utdelningar (DVT) + avskrivningar (DP) + Δ eget kapital (SSTK-PRSTKC) + Δ skulder (Δ DT) + F&U (XRD). (Inom parentes anges Compustat Globals variabelkoder).	Compustat Global.
Omsättning, S	Omsättningen (SALES), Källa: Compustat Global. (Inom parentes anges Compustats Globals variabelkoder).	Compustat Global.
Kapitalstocken, K	Kapitalstocken är definierad som nettovärdet av de fasta tillgångarna som används i produktionen ²⁷ . (PPENT), Källa: Compustat Global. (Inom parentes anges Compustat Globals variabelkoder).	Compustat Global.
Oberoende variabler		
BNP	Log BNP, 1995års värden.	World Development Indicators.
Ekonomisk tillväxt	Genomsnittlig tillväxt i BNP mellan 1980-2002.	World Development Indicators.
Regelbörd	Doing Business-index	Världsbanken
Arbetsmarknadsrigiditet	Index över arbetsmarknadsrigiditet.	Botero m fl (2004).

Data finns tillgänglig för totalt 11948 börsföretag i 44 länder. Totalt består datasetet av 61292 observationer. Eftersom vi använder paneldata och primärt är intresserade av att fastställa landsspecifika mått på kapitalstockens elasticitet använder vi en paneldatamodell

²⁷ Detta är en smal definition av kapitalstocken. Ett alternativ är att använda totala tillgångar (AT). Korrelationen mellan dessa båda variabler är emellertid så hög att valet inte påverkar resultaten nämnvärt.

med fixa tids- och företagseffekter (α_i och θt). Tidseffekterna minskar den möjliga problematiken med cykliska fluktuationer i investeringsbeteende. De fixa företagseffekterna tar hand om icke-observerbar heterogenitet bland företagen. För en utförligare metoddiskussion se Desai och Eklund, 2009).

Kapitalstockens elasticitet med avseende på omsättningen (d v s ekvation (4.15)) har skattats separat för alla 44 länderna. Resultaten redovisas i Tabell 15.

Tabell 15 Skattade värden för kapitalstockens elasticitet

Country	$\hat{\lambda}_j^*$	t-value	Std. Err.	R ²	No. of firms	No. obs.	Period
Australien	0,621	13,7	0,045	0,09	377	2047	1999-2005
Kanada	0,849	15,0	0,057	0,14	303	1646	1999-2005
Hong Kong	0,756	8,24	0,092	0,12	101	550	1999-2005
Indien	0,687	13,6	0,051	0,17	169	912	1999-2005
Irland	1,464	6,99	0,210	0,26	33	178	1999-2005
Israel	0,609	2,05	0,297	0,06	26	140	1999-2005
Malaysia	0,400	16,4	0,024	0,15	524	2371	1999-2005
New Zeeland	0,829	3,02	0,275	0,07	52	234	2000-2005
Pakistan	0,367	3,09	0,119	0,12	26	164	1998-2005
Singapore	0,776	18,9	0,041	0,25	301	1363	2000-2005
Sydafrika	1,064	6,26	0,170	0,09	114	512	2000-2005
Thailand	0,523	9,91	0,053	0,13	217	1182	1999-2005
Storbritannien	1,276	18,8	0,068	0,09	691	3774	1999-2005
USA	1,160	42,5	0,027	0,16	2137	11642	1999-2005
Engelskt rättsligt ursprung ^a	0,884 (0,813)	54,7	0,016	0,11	5071	26715	-
Argentina	0,600	7,73	0,078	0,37	21	114	1999-2005
Belgien	1,266	8,05	0,157	0,18	72	400	1999-2005
Brasilien	0,551	8,41	0,066	0,15	96	524	1999-2005
Chile	0,431	7,96	0,054	0,20	80	438	1999-2005
Colombia	0,283	1,88	0,151	0,13	10	54	1999-2005
Frankrike	1,575	14,8	0,106	0,10	362	1976	1999-2005
Grekland	1,034	9,96	0,104	0,27	55	296	1999-2005
Indonesien	0,342	4,92	0,069	0,07	170	764	1999-2005
Italien	0,937	8,14	0,115	0,11	160	738	2000-2005
Mexico	0,715	8,58	0,083	0,31	57	308	1999-2005
Nederländerna	1,595	11,2	0,142	0,15	113	620	1999-2005
Peru	0,675	8,89	0,075	0,44	18	123	1997-2005
Filipinerna	0,645	12,8	0,050	0,31	69	373	1999-2005
Portugal	1,219	6,62	0,184	0,30	26	140	1999-2005
Spanien	0,942	11,8	0,080	0,25	76	410	1999-2005
Turkiet	0,567	2,53	0,224	0,06	29	156	1999-2005
Franskt rättsligt ursprung ^a	1,155 (0,836)	27,6	0,042	0,10	1414	7434	-
Österrike	1,167	7,47	0,156	0,25	43	248	1999-2005
Tyskland	1,579	18,7	0,085	0,12	431	2344	1999-2005
Japan	0,603	38,5	0,016	0,24	2860	13230	2000-2005
Sydkorea	0,817	21,4	0,038	0,35	203	927	2000-2005
Schweiz	0,946	12,6	0,075	0,21	142	782	1999-2005
Taiwan	0,725	16,0	0,045	0,26	180	972	1999-2005
Tyskt rättsligt ursprung ^a	1,098 (0,973)	48,6	0,023	0,13	3859	18503	-
Danmark	0,977	7,08	0,138	0,12	86	470	1999-2005
Finland	1,619	9,21	0,176	0,20	84	454	1999-2005
Norge	2,340	5,38	0,435	0,07	89	404	2000-2005
Sverige	1,177	6,91	0,170	0,05	173	961	1999-2005
Skandinaviskt rättsligt ursprung ^a	1,279 (1,528)	11,2	0,115	0,06	432	2289	-

Country	$\hat{\lambda}_j^*$	t-value	Std. Err.	R ²	No. of firms	No. obs.	Period
Kina	0,482	30,5	0,016	0,21	1130	6108	1999-2005
Ungern	0,730	4,41	0,165	0,29	11	60	1999-2005
Polen	1,331	5,88	0,227	0,29	19	119	1998-2005
Ryssland	0,434	3,42	0,127	0,36	12	64	1999-2005
Socialistiskt/kommunistiskt ursprung^a	0,492 (0,744)	31,2	0,016	0,20	1172	6351	-
Genomsnitt/total^a	0,914 (0,902)	77,5	0,012	0,10	11948	61292	-

Kategoriseringen i olika rättsursprung följer La Porta m fl (2003). Elasticiteten har skattats med s k fixed- effektmodell med företags- och tidseffekter.

^a Dessa är vägda genomsnitt, vilket get olika länder olika vikter. Enkla medelvärden anges inom parentes.

4.4.1 Vilken effekt har regelbördan på kapitalstockens elasticitet?

För att kunna besvara hur regelbördan påverkar kapitalstockens elasticitet är det nödvändigt att genomföra ett andra steg i analysen och använda de skattade elasticiteterna som beroendevariabler i en andra regressionsanalys. Grundekvationen ser ut på följande sätt:

$$\hat{\lambda}_j^* = \alpha + \beta_1(RB_j) + \beta_2(BNP_j) + \beta_3(Tillväxt_j) + \beta_4(Arbetsmarknadsrigiditet_j) + \varepsilon_j \quad (4.16)$$

$\hat{\lambda}_j^*$ symboliserar de skattade värdena på kapitalstockens elasticitet med avseende på omsättningen (för land j). RB_j symboliserar regelbördan i land j . Som kontrollvariabler inkluderas även BNP per capita (logariterade värden), ekonomisk tillväxt mätt som årlig procentuell förändring i BNP per capita samt ett mått på arbetsmarknadernas rigiditet.

Tabell 16 Regelbörda och produktionsdynamik

VARIABLER	(1) Kapitalstockens elasticitet	(2) Kapitalstockens Elasticitet
Doing Business	-0,005*** (0,001)	-0,006*** (0,001)
Log BNP	0,025 (0,035)	
BNP tillväxt	-0,063** (0,025)	
Arbetsmarknadsrigiditet	1,108*** (0,282)	1,263*** (0,281)
Konstant	0,162 (0,942)	0,580*** (0,118)
Observationer	43	44
R ²	0,529	0,469
Justerad, R ²	0,480	0,443

Källa: Det beroende variablerna står i den översta raden, Robust Std, Avvikelse återfinns i parentesen, Det statistiska signifikans nivåerna indikeras av asterisken, *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,10$,

Orsaken till att måttet på arbetsmarknadsrigiditet inkluderas som kontrollvariabel är att en friktion som påverkar en produktionsfaktor negativt kommer resultera i en högre elasticitet för andra produktionsfaktorer. Detta illustreras Figur 6 i avsnitt 3. Då vi använder kapitalstockens elasticitet som mått på produktionsdynamik är det därför nödvändigt att kontrollerar för friktioner som påverkar företagens förmåga att anpassa arbetskraften negativt. I Tabell 17 redovisas resultaten för *Doing Business* olika delkomponenter. Observera att *Doing Business* måttet på regelbördan inom arbetsmarknadsområdet inte är signifikant samtidigt som måttet på arbetsmarknadsrigiditet är signifikant. Detta är konsistent med argumenten i avsnitt 3.3 kring hur regelbördan kan förväntas påverka produktionsdynamiken.

Tabell 17 Doing Business indikatorernas olika komponenter och produktionsdynamik

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
Nyföretagande	-0,004** (0,002)									
Bygglov		-0,003** (0,001)								
Anställning			-0,001 (0,001)							
Lagfart				-0,001 (0,001)						
Finansiering					-0,009*** (0,002)					
Investerarskydd						-0,002 (0,002)				
Skatter							-0,005*** (0,001)			
Handelshinder								-0,006*** (0,002)		
Kontrakt									-0,004*** (0,001)	-0,005*** (0,001)
Avveckling										
Log BNP	0,033 (0,036)	0,023 (0,040)	0,022 (0,042)	0,015 (0,044)	0,011 (0,038)	0,021 (0,044)	0,052 (0,033)	0,018 (0,037)	0,003 (0,038)	0,012 (0,039)
BNP tillväxt	-0,074* (0,037)	-0,081** (0,034)	-0,104*** (0,034)	-0,114*** (0,031)	-0,071** (0,029)	-0,111*** (0,033)	-0,078** (0,031)	-0,084*** (0,024)	-0,096*** (0,028)	-0,072*** (0,024)
Arbetsmarknads- rigiditet	1,005*** (0,327)	0,893*** (0,283)	0,966** (0,392)	0,836** (0,326)	1,359*** (0,303)	0,904** (0,340)	1,027*** (0,273)	0,862*** (0,263)	0,804*** (0,288)	0,903*** (0,285)
Konstant	0,031 (1,025)	0,323 (1,096)	0,355 (1,136)	0,617 (1,214)	0,495 (1,030)	0,401 (1,188)	-0,363 (0,936)	0,542 (0,944)	0,986 (1,019)	0,609 (1,039)
Observationer	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43
R ²	0,451	0,410	0,375	0,382	0,532	0,382	0,543	0,518	0,503	0,498
Justerad. R ²	0,393	0,348	0,309	0,317	0,483	0,317	0,495	0,467	0,451	0,445

Källa: Det beroende variabelerna står i den översta raden. Robust Std. Avvikelse återfinns i parentesen. Det statistiska signifikans nivåerna indikeras av asterisken.

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,10$.

4.5 Regelbördan och ekonomisk tillväxt

Varför vissa länder har snabbare tillväxt än andra har varit en grundfråga i den nationalekonomiska forskningen. I det här avsnittet analyseras sambandet mellan tillväxt och regelbördan. Resultat från tidigare studier visar bland annat att regler och institutioner har en betydande påverkan på tillväxt. Bland annat visar forskning inom detta ämne att strukturen på institutionerna i ett land har en stor betydelse på den långsiktiga tillväxten och välfärden. Länder som har haft bättre politiska och ekonomiska institutioner är också rikare idag. Vi utgår från reglers påverkan på den ekonomiska utvecklingen, där regelbördan mäts med *Doing Business*-indexet och *Economic Freedom*-indexet.

I en studie av Djankov (2006) analyseras regelbördans effekter i på tillväxt. Resultat visar på ett negativt samband mellan regelbörda och tillväxt. Haan (1999) tillämpar *Economic World Freedom*-indexet som mått på regelbörda för att se dess påverkan på tillväxten. Det huvudsakliga resultatet säger att större ekonomisk frihet genererar ekonomisk tillväxt.

Den tillväxtekvation som vi empiriskt estimerar är följande:

$$\begin{aligned} \text{BNP per capita}_{it} = & \alpha_i + \beta (\text{regelbörda}_{it}) + \beta(\text{befolkning}_{it}) + \beta(\text{internet}_{it}) \\ & + \beta(\text{grundutbildning}_{it}) + \varepsilon_{it} \end{aligned} \quad (4.17)$$

Specifikationen gäller för en observation i ett land i ($=1, \dots, n$) för år $t = 1970-2010$. Förklaringsvariablerna är följande; befolkningen i varje land, utländsk handel som andel av den totala BNP, användning av internet samt grundutbildning. Dessa variabler är transformerade till logaritmisk form, således tolkas koefficienterna som den procentliga förändringen mellan variablerna. Förklaringsvariablerna²⁸ är hämtade från Världsbankens databas.

Regressionsresultaten presenteras i Tabell 19. Vi tar hänsyn till det faktum att materialet utgörs av paneldata²⁹. Resultaten som presenteras i rapporten är skattade med fixa tids-effekter.

²⁸ En deskriptiv tabell med detaljerad förklaring av alla variabler hittas här nedan.

²⁹ Hausmantestet visar att fixa årsspecifika effekter är lämpligast för datamaterialet.

Tabell 18 Variabelförteckning

Variabler	År	Förklaring	Källa
Beroende variabel			
BNP per capita	1970-2009	BNP per capita (konstant för år 2000 i US\$) mäter landets ekonomiska utveckling.	World Development Indicator
Oberoende variabler			
Doing business	2006-2010	Den aggregerade <i>Doing Business</i> , rankad över 183 länder. Det land som rankas högst, har därmed en flexiblare entreprenörverksamhet. År 2010 rankas Singapore högst, Sverige kommer på 18:e plats.	Världsbanken
Economic Freedom Index	1970-2008	Aggregerat <i>Economic Freedom Index</i> . Det land som rankas högst enligt Fraserinstitutet är Hong Kong följt av Singapore. Sverige kommer på 40:e plats. Under åren 1970-2000 finns det endast data vart femte år och från 2000-2008 finns det data för varje år.	Fraserinstitutet
Internet	1970-2009	Internetanvändare per 100 invånare.	Världsbanken World Development Indicator
Befolkning	1970-2009	Den totala befolkningen i landet.	Världsbanken World Development Indicator
Grundskola	1970-2009	Netto gymnasial utbildning. Andel elever i skolgång i relation till andel av populationen i samma ålder. Engelsk term <i>Primary completion rate, total (% of relevant age group)</i>	Världsbanken World Development Indicator
Handel	1970-2009	Andelen av BNP som kommer från handel.	Världsbanken World Development Indicator.

Källa: www.worldbank.org, <http://www.freetheworld.com/>

Regressionsresultaten visar på ett negativt samband mellan ekonomisk tillväxt, mätt som förändring i BNP per capita, och regler, kvantifierat med hjälp av *Doing Business*-indexet. De förklaringsvariabler som tillämpas i regressionen för att kontrollera landets ekonomiska prestation finns beskrivna i Tabell 18 ovan.

Regressionen visar att högt värde på *Doing Business*-indexet har en negativ effekt på tillväxt. Vidare är koefficienten statistisk signifikant på 1 procentsnivå.

Genomgående för alla modellspecifikationer vi testat är att förklaringsgraden ligger mellan 60 och 80 procent. Även Fraser-institutets *Economic Freedom*-Index har en signifikant effekt. Dessa resultat återges i Appendix 3.

Resultaten visar även att merparten av delkomponenterna i *Doing Business*-indexet har negativa tecken. Följande delkomponenter är statistisk signifikanta; nyföretagande, bygglov, finansiering, investerarskydd, handelshinder och avveckling. Alla dessa nämnda delkomponenter har alltså en negativ påverkan på tillväxt. Av utrymmesskäl redovisas dessa resultat inte i rapporten.

Vidare har vi analyserat de separata effekterna från de tre delkomponenterna som ingår i *Economic Freedom*. Här visar det sig att endast regleringar inom kredit *inte* är statistik signifikant. De andra två variablerna som mäter regelbörd är statistisk signifikanta på 1 procentsnivån. Regler på arbetsmarknaden är negativa för tillväxten med en effekt som är statistiskt signifikant på 1 procentsnivån, medan regler inom företagande har en positiv och statistik signifikant effekt.

Tabell 19 Ekonomisk tillväxt och regelbörd

OLS VARIABLER	(1) BNP/capita
Doing Business	-0,007*** (0,001)
Internet	0,545*** (0,037)
Befolkning	0,016 (0,020)
Grundskola	0,289 (0,210)
Handel	-0,013 (0,098)
Konstant	6,499*** (1,067)
Observationer	282
R ²	0,797
Justerad. R ²	0,793

Källa: Det beroende variablerna står i den översta raden. Robust Std. Avvikelse återfinns i parenteser.

**** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,10 indikerar det statistiska signifikans nivån.*

5 Regelbördans politiska ekonomi

Varför tenderar vi då att få för många och ibland tveksamma regler, regler som är negativa för företagandet? Varför uppstår regelbördan? Hur kan ”effektiva regler” definieras och hur kan framväxten av sådana regler underlättas och regelbördan långsiktigt minskas?

5.1 Effektiva regler

Det är viktigt att understryka, som inledningsvis påpekades, att en viss typ av regler är väldigt viktiga för företagandets villkor, företagets utvecklingskraft, jobbskapande osv. Väl fungerande institutioner av detta slag spelar en avgörande roll för att skapa ekonomisk tillväxt (se t ex Acemoglu, Johnson och Robinson, 2001, samt Rodrik, Subramanian, och Trebbi, 2004). Denna typ av regler brukar närmast beskrivas som ”spelets regler” och kan vara såväl formella i form av exempelvis lagar och regler, och informella i form av exempelvis sociala normer. Institutionerna eller reglerna utgör restriktioner på individers, företags och organisationers agerande och påverkar i stor utsträckning incitamentsstrukturen i samhället (se exempelvis North 1991 och 1994).

Den ekonomiskt mest fundamentala institutionen är den privata äganderätten eller egendomsskyddet, inklusive de grundläggande ekonomiska friheterna såsom kontraktsfrihet, näringsfrihet och etableringsfrihet. Det som utmärker en fri marknad är nämligen frivilliga avtal inom ramen för ett system av privat äganderätt. Även företag utgörs av en uppsättning kontraktsrelationer. Det finns starkt empiriskt stöd för att dessa rättigheter och friheter är avgörande för välståndsutvecklingen (se Berggren & Karlson 2005). Det index som har använts i den empiriska delen av denna studie, Världsbankens *Doing Business*, baseras i hög grad på ett synsätt där skyddet för äganderätten och avtalsfriheten utgör grunden för ett gott företagsklimat. Enkelt uttryckt kan regler av detta slag sägas vara ”effektiva”, de leder till en effektiv resursallokering i samhället. De leder således inte till en samhällsekonomisk kostnad, utan snarare till ökad samhällsnytta.

En viktig insikt i detta sammanhang är avtalsfriheten och att den konkurrens som denna ger upphov till möjliggör den komplexa koordination och välståndsutveckling som utmärker dagens globala ekonomi. Epstein (1996) har talande kallat de spelregler som utgörs av äganderätten och avtalsfriheten för ”simple rules for a complex world”. En komplex värld behöver, kanske tvärtom vad man kanske först tror, få, enkla och tydliga regler.

Dock kan regler eller institutioner - beroende på hur de är utformade – även få negativa konsekvenser. Om och när reglerna blir mindre ändamålsenligt utformade eller helt enkelt för många, uppstår kostnader av negativt slag som riskerar att kraftigt försämra incitamentsstrukturen i samhället och därmed förutsättningarna för växande företag.

Ekonomipristagaren Hayek (1973) har i detta sammanhang gjort en viktig distinktion mellan, vad han kallar, *law* och *legislation*. Det förstnämnda är just marknadsekonomins allmänna spelregler, medan det senare är lagstiftning som syftar till att uppnå specifika politiska mål och utfall av olika slag. Det är just den sistnämnda typen av lagar och regler som riskerar att skapa en negativ regelbörda för företagen och en effektivitetsförlust för samhället.

I grundläggande läroböcker i nationalekonomi brukar även tre grundläggande uppgifter för politiken identifieras:³⁰ Den första handlar om att tillhandahålla s k kollektiva nyttigheter. Sådana varor och tjänster anses, till skillnad från vanliga s k privata nyttigheter, svåra att finansiera och producera på en privat marknad, dels eftersom de kommer flera till gagn samtidigt, oavsett om mottagarna av tjänsten vill det eller inte, dels eftersom det är svårt eller omöjligt att exkludera dem som inte har betalt för varan eller tjänsten i fråga. I praktisk mening handlar detta om försvar, rättsväsende, domstolar, polis m m.³¹ Viktigast ur vårt perspektiv är här kanske just upprätthållandet av den privata äganderätten och marknadsekonomins spelregler.

Den andra uppgiften handlar om att se till att varor och tjänster med stora positiva externa effekter, ibland kallade *merit goods*³², tillhandahålls i större utsträckning än vad som annars skulle vara fallet. Här handlar det om sådant som utbildning och sjukvård. Med positiva externa effekter menas att produktionen av dessa varor och tjänster anses leda till goda konsekvenser även för andra än dem som direkt konsumerar dem, exempelvis genom att en höjd utbildningsnivå och bättre folkhälsa leder till högre tillväxt. På motsvarande sätt anses stora negativa externa effekter, såsom miljöförstöring och överfiskning, motivera statliga ingrepp.³³

Bägge dessa två första huvuduppgifter försvaras således med en typ av effektivitetsargument. Tanken är att samhället i sin helhet får högre välstånd om staten skapar lagar och regler som löser s k *marknadsmislyckanden* och ser till att kollektiva nyttigheter och positiva externa effekter tillgodoses. Dessa effektivitetsskäl för regleringar har dock förlorat visst stöd under senare decennier. Anledningen är främst den forskning som har sitt ursprung i Coase (1960) grundläggande insikt om att så länge transaktionskostnaderna inte är oöverstigliga och äganderätterna är väl definierade kommer avtalsfriheten och konkurrensen att eliminera många externa effekter och kollektiva nyttigheter, och faktiskt leda till effektiva lösningar. Återstående regleringsbehov består då i åtgärder som syftar till att minska transaktionskostnader och definiera äganderätter samt att tillhandahålla effektivitetshöjande kollektiva varor och lösa problem med externa effekter.

Den tredje uppgiften handlar om att skapa en mer rättvis fördelning av olika resurser i samhället. Här är inte det avgörande argumentet längre ekonomisk effektivitet, utan istället normativt motiverat. I den följande analysen kommer vi bara indirekt att ta hänsyn till denna uppgift och helt enkelt förutsätta att den är hanterad.

Givet dessa utgångspunkter, som vi för argumentationens skull antar vara väl kända bland de politiska beslutfattarna, är då frågan varför Sverige och många andra länder har för många och tveksamma regler, regler som är negativa för företagandet och samhällets

³⁰ Ofta görs även ytterligare uppdelningar av vad som nedan kallas effektivitetsargument. Se exempelvis Stiglitz (2000).

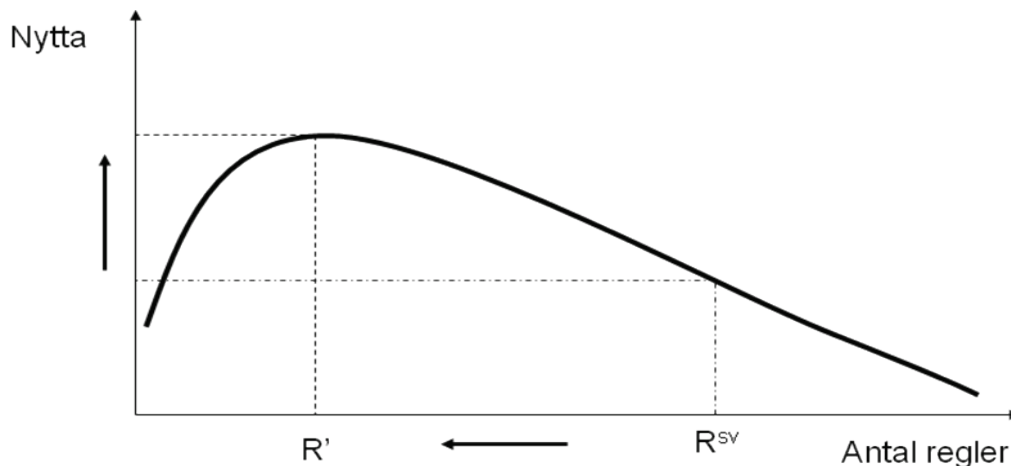
³¹ Exakt vad som i praktiken ska inkluderas i dessa kollektiva nyttigheter kan diskuteras. Värt att notera är att den tekniska utvecklingen i betydande utsträckning påverkar gränsdragningen. Med modern teknik är det exempelvis ofta möjligt att ta individuellt betalt för nyttjandet av vägar, telenät, fiskevatten, luftrum etc. För fler exempel, se Foldvary & Klein (2003).

³² Även om man med *merit goods* ibland enbart menar nyttigheter som införs av paternalistiska skäl, dvs för att individerna inte anses veta sitt eget bästa. Vanliga exempel är bilbältestvång och grundläggande utbildning.

³³ Även denna kategori kan givetvis diskuteras. Exempelvis föreligger stora avgränsningsproblem liksom risker för att de statliga åtgärderna tränger ut önskvärda privata initiativ. Vi får dock lämna detta därhän i detta sammanhang. För en övergripande kritik, se Cowen & Crampton (2003).

effektivitet? Frågan är även varför det förefaller vara svårt att minska denna regelbörda och minska antalet ineffektiva regler. Figuren nedan illustrerar sambandet mellan antalet regler och samhällsnyttan – vissa regler, särskilt marknadsekonomins spelregler, ger ökad effektivitet, men när fler och fler regler med andra syften införs, minskas effektiviteten och samhällsnyttan.

Figur 7 Regelkurvan



Varför är det så svårt att få politiken av att åstadkomma ”effektiva regler” (punkten R'), regler som skapar förutsättningar för fungerande marknader och tillhandhåller effektivitetshöjande kollektiva varor och löser problem med externa effekter, istället för att fatta beslut som leder till en regelbörda med lägre nytta och lägre effektivitet (R^{SV})? Och varför förefaller det vara så värt att minska denna regelbörda, trots insikter om dess existens? Vad krävs för att Sverige långsiktigt ska kunna förflytta sig från R^{SV} till R' ?

5.2 Regelbördans orsaker

Det finns idag en stor mängd forskning om orsakerna till att vi har många och ur effektivitetssynpunkt tveksamma regler inom området politisk ekonomi, särskilt forskningsfältet *Regulator Economics*, där politiskt beslutsfattande analyseras med hjälp av ekonomiska metoder. Tillämpat på regelbördan kan två relativt distinkta inriktningar urskiljas (Karlson 2002).

5.2.1 Politikmisslyckanden och rent-seeking

Mest känd är *public choice*-skolans analys av s k *politiska misslyckanden* (för översikter se Buchanan and Tollison 1984, Mueller 2003). Utifrån detta perspektiv präglas den politiska processen i betydande utsträckning av särintresseinflytande och kortsiktighet, vilket blockerar effektiva regler och istället leder till överreglering.

Att särintressen kan förväntas få oproportionerligt stort inflytande förklaras i huvudsak av att olika grupper i samhället har olika förmåga att organisera sig och påverka politiken. Små, koncentrerade intressen kan förväntas få större genomslag än breda, mer allmänna intressen. Det är mer intressant att organisera sig, påverka media mm om fördelarna kan gynna ett fåtal rejält, jämfört med om fördelarna sprids ut på många. Exempelvis kan producentintressen hos ett fåtal etablerade storföretag och exportindustrier förväntas få större inflytande än de intressen som delas av ett större antal utspridda småföretag. Även redan etablerade organisationer och olika typer av insiders har detta försteg. Riktigt breda

intressen som konsumenter och skattebetalare i allmänhet riskerar förbli helt oorganiserade.

Följden är att dessa privilegierade grupper kan förväntas få ett oproportionerligt stort inflytande på den politiska processen och regelskapandet (se särskilt Peltzman 1976). Kostnaderna för dessa regler, regelbördan, sprids sedan ut på breda grupper av företag och medborgare, där varje enskild aktör saknar skäl för att bjuda motstånd. På motsvarande sätt blockerar sedan dessa välorganiserade grupper förändringar av reglerna till deras nackdel. Inte sällan sker detta i symbios med den byråkrati som är satt att administrera reglerna i fråga. Dessa utgör i sig ett särintresse som värnar existerande regelsystem.

Ett av de mest kända bidragen i denna forskning är nobelpristagaren George Stiglers (1971) s k *capture-teori* som visar att företag och organisationer ofta lyckat fånga in eller överta inflytandet över regelmyndigheterna eller andra offentliga organ och få dessa att inskränka konkurrensen, höja priserna eller på andra sätt gynna företaget eller organisationen i fråga, snarare än tvärtom. Det är lätt att tänka sig exempel från Sverige, alltifrån kommunal nivå till olika statliga tillsynsmyndigheter.

Utifrån detta perspektiv kommer således såväl efterfrågan som utbudet av regleringar att vara *högre* än vad som är samhällsekonomiskt motiverat. Dessutom kan införda regleringar inte förväntas vara effektiva – snarare kommer regler som syftar till att uppnå olika specifika mål och utfall att dominera regelskapandet.

Olika intressen kan således förväntas tillskansa sig olika typer av privilegier (s k *rent-seeking*) genom att efterfråga regleringar, och politiker och byråkrater kommer för att få röster och inflytande att svara upp mot detta genom att erbjuda regleringar och inskränkningar i äganderätten och avtalsfriheten (Helm 2006).

5.2.2 Välmenande ingrepps oavsiktliga konsekvenser

Den andra, kanske mindre uppmärksammade, förklaringsansatsen till regelbördans uppkomst och permanens, finns hos den s k *österrikska skolan*. Här är utgångspunkten istället att varje reglering i sig är välmenande och kanske välmotiverad, men att dessa ingrepp i marknadens och civilsamhällets funktionssätt, utöver rent effektiva regler, mer eller mindre oavsiktligen skapar snedvridningar och problem som i sin tur motiverar nya ingrepp som i sin tur motiverar nya ingrepp, i en sorts självförstärkande spiral. Den klassiska referensen är Ludwig von Mises kritik av interventionismen (Mises 1977, Mises 1985. Se även Hayek 1944).

Argumentet är således att många regleringar försämrar marknadssystemets konkurrens, prissystem och innovationsförmåga, oavsett hur välmenande de är, vilket i sin tur skapa nya problem som motiverar nya ingrepp. Ett typiskt exempel är hyresregleringen, som i Sverige infördes 1942, vilken skapade köer, svarta marknader, otillräckligt byggande, brist på bostäder osv., vilket i sin tur ledde till regleringar av marknaderna för insatsvaror, miljonprogrammet, bostadssubventioner, bruksvärdessystemet osv. Noterbart är även att varje sådan reglering tenderar att skapa nya intressegrupper med motiv att behålla och skydda regleringarna ifråga. Fler exempel kan lätt hittas från arbetsmarknaden och det sociala området. Även delar av miljölagstiftningen har konsekvenser av detta slag.

5.3 Tänkbara åtgärder

Den övergripande slutsatsen i denna forskning är således att effektiva regler och låg regelbörda är svårt att åstadkomma, eftersom nya regleringar ständigt kommer att efterfrågas av olika särintressen, och även erbjudas av byråkrater och välmenande politiker. Detta innebär också att det inte är särskilt lätt försöka avskaffa existerande regler. Olika särintressen kommer att göra allt för att blockera deras inskränkning eller upphävande. Såväl efterfrågan som utbudet av regleringar kommer att vara *högre* än vad som är samhällsekonomiskt motiverat, illustrerat av punkten R_{sv} i Figur 7.

Frågan är därför vad som kan göras? Sannolikt är en kombination av kunskapsspridning om regelbördans effekter och förbättrade politiska beslutsformer mest framgångsrikt. Utan insikter om betydelsen av rimliga villkor och spelregler för företagande och marknads ekonomi för samhällelig effektivt och välbefinnande, kan ingen förbättring förväntas.

Den metod som förespråkas i den forskning som redovisats ovan är dock i första hand att istället försöka minska framväxten av nya lagar och regler som inte är långsiktigt effektiva genom att införa olika typer av *konstitutionella begränsningar på det politiska beslutsfattandet*. Det nya *Regelrådets* förhandsgranskning av nya lagar och andra författningar är ett sådant försök. Dock borde rådets konstitutionella ställning och oberoende kunna stärkas ytterligare – ett förslag med denna inriktning presenteras i nästa avsnitt. Dessutom skulle Regelrådets mandat kunna vidgas till att även gälla existerande regler.

För att långsiktigt få kontroll på den växande regelbördan behöver sannolikt förändringar av själva grundlagen komma till stånd för att minska politikens inbyggda kortsiktighet och tendens till särintresseinflytande. Särskilt viktigt är ett tydligare grundlagskydd för den privata äganderätten till stärkt rättsstat, lagprövning, maktindelning och ökad institutionell konkurrens inom och utom det enskilda landet (exempelvis Hayek 1979, Buchanan och Brennan 1985). Den just beslutade grundlagsförändringen där bl a domstolarnas ställning stärks är ett steg i denna riktning.

Det mest fundamentala sambandet, det mellan rättsväsendets kvalitet och ekonomisk tillväxt, är väl belagt i den moderna tillväxtlitteraturen.³⁴ Ju högre kvalitet, desto högre tillväxt. Av störst betydelse är att rättsväsendets kvalitet är en förutsättning för att äganderätten och avtalsfriheten respekteras, vilket ger ekonomiska aktörer incitament att ägna sig åt produktiv verksamhet. För en analys av äganderättsbegreppet och äganderättens fundamentala betydelse för ett gott samhälle (Berggren och Karlson 2006).

Det gäller således att både försöka se till att de nya regler som tillkommer är bättre och mer effektiva samtidigt som överreglering och införandet av ineffektiva regler förhindras redan från början genom att införa lämpliga grundlagsförbättringar. Långsiktigt är detta sannolikt den enda hållbara vägen att minska företagets regelbörda.

³⁴ *Se t ex Barro och Sala-i-Martin (1995, s 428-461), Barro (1996), Carlsson och Lundström (2002.)*

6 Hur skall regler utformas på effektivast sätt?

En viktig slutsats från såväl de teoretiska resonemangen ovan som av de empiriska resultaten är att det inte är den totala regelbördan i sig som bör vara i fokus. Det är snarare hur effektivt varje enskild regel utformas som är av störst betydelse (för en kritisk diskussion kring målen för reduktion av aggregerad regelbörda (se Helm, 2006). Vissa regler bidrar i själva verket till ett effektivt resursutnyttjande, kanske främst regler som skapar förutsättningar för fungerande marknader och tillhandhåller effektivitetshöjande kollektiva varor och löser problem med externa effekter.

Det är sannolikt inte möjligt att ge ett mer precist svar på vad som utgör en effektiv regel. Dessutom motiveras många regleringar snarare med etiska och moraliska överväganden, än med effektivitetsargument. Fokus bör därför sannolikt istället läggas på processen kring utformningen och införandet av nya regleringar (lagstiftning). Det vill säga, vid sidan om att utvärdera befintliga regler är det nödvändigt/önskvärt att ha väl utformade procedurer kring regelutformningen.

För att en reglering skall vara samhällsekonomiskt motiverad måste två kriterier vara uppfyllda. För det första måste någon form av problem liknande ett marknadsmisslyckande föreligga, d v s otillräcklig produktion av effektivitetshöjande kollektiva varor och hantering av externa effekter (som inte kan lösas genom att förbättra marknadsekonomins egna spelregler). Problemet behöver naturligtvis inte vara ett ekonomiskt problem i strikt bemärkelse utan kan vara av typen *sociala regleringar* (se avsnitt 2). För det andra måste det vara möjligt för samhället att korrigera eller åtgärda problemet genom att lagstifta eller reglera. Det räcker alltså inte med att identifiera ett problem för att ett ingripande skall vara motiverat utan det måste även vara möjligt att förbättra situationen genom reglering. Först då båda dessa kriterier är uppfyllda är regleringar samhällsekonomiskt motiverade.

Det faktum att ett offentligt ingripande är samhällsekonomiskt motiverat garanterar emellertid vare sig att en reglering införs eller att den är effektiv om den införs. För varje givet problem eller marknadsmisslyckande finns det vanligen flera alternativa lösningar. En effektivt utformad regel skulle ur detta perspektiv kunna sägas vara den åtgärd som korrigerar det observerade problemet (marknadsmisslyckandet) till lägsta möjliga kostnad. En samhällsekonomiskt effektiv regel är därför den regel som ger upphov till den största samhällsekonomiska nyttan. Det vill säga, bland alla möjliga alternativ, är den samhällsekonomiskt effektiva regleringen den som vid en så kallad samhällsekonomisk kostnadsnyttokalkyl genererar den största nettonyttan (överskott).

Nästa fråga som inställer sig är hur samhället tillförsäkras sig att de regler som genererar störst samhällsekonomiskt överskott (nettonytta) är de regler som också introduceras? Ej heller på denna punkt finns det något enkelt svar.

Ett första viktigt steg är dock att tillse att nya regleringar föregås av en utförlig så kallad konsekvensanalys som noggrant kartlägger de ekonomiska effekterna av regleringarna i fråga:

- En utförlig kostnads-nyttokalkyl (Cost-Benefit analys) där kostnader och fördelar (välfärdsvinster) i möjligaste mån ges pekuniära värden.
- En kostnads-effektivitetsanalys (Cost-Effectiveness analys) av olika alternativ.

Problemen med kostnads-nyttokalkyler är väldokumenterade och har på grund av dessa problem fått något av ett skamfilat rykte bland ekonomer och samhällsvetare i Sverige. Att

på ett utförligt sätt diskutera de problem som är förknippade med kostnads-nyttoanalyser ligger utanför denna rapport. Det torde dock vara tillräckligt att konstatera att oavsett metodproblemen så torde en noggrant genomförd analys utgöra ett bättre beslutsunderlag än ingen analys alls.

Ett problem med kostnads-nyttokalkyler är emellertid att de är mycket känsliga för vilka antaganden som görs kring diskonteringsräntor, alternativa scenarion etc. Såväl USA som Kanada har löst många av dessa problem genom att dels tillförsäkra transparens av utvärderingsprocessen, dels genom att förse myndigheter med standardiserade värden, t ex i form av diskonteringsräntor. Myndigheter får även stöd av experter på konsekvensanalyser. Både USA och Kanada har utformat tydliga riktlinjer kring hur kostnads-nyttokalkylerna skall genomföras (Treasury Board of Canada, 2010). De kostnads-nyttokalkyler som myndigheter gör i samband med tillkomsten av nya regler ligger sedan till grund för såkallade regelbudgetar där de totala kostnaderna för regler redovisas. I USA upprättar OMB en årsrapport till kongressen med en sammanställning av de samhälls-ekonomiska kostnaderna och intäkterna som skapats av nya regleringar under det gångna året.

Då kostnads-nyttokalkylerna inte ger oss information om huruvida det finns alternativa regleringar (lösningar) som är samhällsekonomiskt mera lönsamma är det också nödvändigt med kostnads-effektivitetsanalyser som utvärderar olika alternativ. En korrekt genomförd kostnads-effektivitetsanalys ger oss med andra ord information om vilken reglering som är mest effektiv.

6.1 Regelrådet – En möjlig institutionell mekanism för effektivare regler?

Reglerande myndigheter och utredningar i Sverige skall idag genomföra konsekvensanalyser och bifoga detta till nya regelförslag. Under Näringsdepartementet finns numera även Regelrådet som är en oberoende statlig kommitté, vilken bland annat har till uppgift att granska utformningen av förslag till nya och ändrade regler som har konsekvenser för näringslivet. I Regelrådets uppgifter ingår även att granska konsekvensanalyserna:

”Regelrådet ska ta ställning till om nya och ändrade regler utformas så att de uppnår sitt syfte på ett enkelt sätt och till lägsta administrativa kostnad för företagen. Regelrådet ska också bedöma konsekvensutredningarnas kvalitet.” (Regelrådet, 2010)³⁵

Regelrådet består idag, vid sidan av ett kansli som bereder ärenden, av fyra ordinarie representanter och fyra ersättare. Regelrådet har alltså till uppgift att granska regleringsarbetet utifrån ett näringslivsperspektiv samt uttala sig huruvida konsekvensanalyserna är tillfredsställande.

Både Kanada och USA har skapat ett institutionellt ramverk för att hindra regleringar som är alltför samhällsekonomiskt kostsamma från att införas.³⁶ Principen är i grunden enkel: reglerande myndigheter förväntas genomföra konsekvensanalyser som innehåller både en cost-benefit analys, som i möjligaste genererar monetära värden på de faktorer som påverkar kalkylen, och en kostnads-effektivitetsanalys som visar att den valda regleringen

³⁵ Dir. 2008:57 samt Dir. 2008:142.

³⁶ Många länder har skapat olika former av tillsynsmyndigheter men USA och Kanada är förmodligen de två länder som kommit längst i detta arbete. Tyskland har t ex sedan 2006 ett regelråd som har en liknande funktion som det svenska regelrådet (Nationaler Normenkontrollrat, 2009).

är den mest samhällsekonomiskt kostnadseffektiva. Dessa konsekvensanalyser granskas sedan av ett till den reglerande myndigheten oberoende organ.

Denna typ av institution fungerar sannolikt som en ”gate keeper” och hindrar intressegrupper från att driva igenom regleringar som gynnar särintressen men skapar större samhällsekonomiska kostnader än fördelar. I USA har Office of Budget and Management (OMB) denna funktion. I Kanada, som har kopierat den amerikanska modellen i stora drag, har Treasury Board samma granskande funktion.

Regelrådet har, för att effektivt kunna påverka regeltillkomsten, emellertid, enligt vår bedömning, ett alltför begränsat mandat både i avseende på bredden av de frågor/områden de granskar och ifråga om befogenheter eller möjligheter att påverka utformningen och introduktionen av nya regler. I varje fall i jämförelse med OMB och Treasury Board i USA respektive Kanada.

Regelrådet framhåller själva betydelsen av kvalitén på konsekvensanalyserna för deras arbete och möjligheterna att kunna avgöra den mest lämpade åtgärden för att korrigera det upplevda problemet (Regelrådet, 2009). För svenskt vidkommande skulle därför en möjlig reform vara att stärka Regelrådets mandat, så att rådet ges möjlighet att blockera introduktionen av en ny regel i det fall de anser att konsekvensanalysen är otillfredsställande. Vidare skulle rådet ges ett bredare mandat för att se till en regels totala ekonomiska effekter och inte bara som nu snävt granska nya regler utifrån de administrativa kostnader de skapar.

I sammanhanget kan Regelrådet jämföras med till exempel Lagrådets funktion idag, där Lagrådet kan tillstyrka eller avstyrka alla nya lagförslag beroende på om förslaget är konsistent med övrig lagstiftning och förenligt med grundlagens bestämmelser. Lagrådets mandat är således starkt. Regelrådet skulle kunna ges en liknande roll med uppgift att granska nya regler utifrån ett närings- och samhällsekonomiskt perspektiv.

7 Slutsatser

Många länder, däribland även Sverige, arbetar med att minska den administrativa börda som regelefterlevnad skapar för företag. Antagandet bakom detta regelförenklingsarbete är att regelbördan utgör ett signifikant hinder för näringslivsutvecklingen. Det finns dessutom starkt forskningsstöd för att såväl efterfrågan som utbudet av regleringar tenderar att vara högre än vad som är samhällsekonomiskt motiverat.

Regelförenklingsarbetet och diskussionen kring regelbördan fokuserar emellertid relativt snävt på de direkta kostnaderna i form av företagens administrativa kostnader. Avsikten med denna rapport är att bredda diskussionen och analysera de indirekta effekterna av regelbördan. Syftet är vidare att teoretiskt och empiriskt undersöka de indirekta ekonomiska effekterna av regelbördan samt att försöka besvara frågan vad som utgör effektiva regleringar och hur sådana kan åstadkommas.

Ett centralt problem är hur regelbördan skall definieras på ett adekvat sätt. I föreliggande rapport breddas begreppet till att omfatta de totala samhällsekonomiska kostnaderna som regler ger upphov till. Nästa problem som följer av detta är hur regelbördan skall mätas. Då det inte är möjligt att direkt mäta de totala samhällsekonomiska kostnaderna förlitar sig denna rapport huvudsakligen på data från Världsbankens så kallade *Doing Business*-index, vilket tillhandahåller ett relativt mått på regelbördan i 183 länder.

Det finns starka teoretiska belägg för att de indirekta ekonomiska konsekvenserna av regelbördan är betydelsefulla. Teoretiskt kan regelbördan ha flera olika indirekta effekter. Till att börja med så kan det förväntas att konkurrenstrycket och entreprenörskap i form av inträdet av nya företag påverkas negativt. Dessa effekter uppstår främst genom att företagens kostnadsstruktur påverkas av regelbördan och ger upphov till bland annat så kallade entry-barriärer. Vidare uppstår sannolikt betydelsefulla effekter på produktionsdynamiken då regler kan skapa friktioner som minskar företagens möjligheter att anpassa sig till omvärldsförändringar. Detta leder i sin tur till väsentliga allokering förluster. Likaså finns det anledning att förvänta sig att avkastningskravet stiger med regelbördan och att detta har negativa återverkningar på investeringar. Sammantaget kan dessa negativa indirekta effekter resultera i en lägre ekonomisk tillväxt.

I den empiriska analysen finner vi stöd för många av dessa effekter. Vi finner bland annat att produktionsdynamiken är sämre och avkastningskravet högre i de länder som har en relativt hög regelbörda. De negativa effekterna på produktionsdynamiken visar sig i form av att företag har en minskad förmåga att snabbt anpassa sig till omvärldsförändringar. Vidare undersöker vi effekterna på entreprenörskap. Dessa resultat är dock svaga, sannolikt på grund av stora mätproblem. Slutligen finner vi att länder med en låg regelbörda har en snabbare ekonomisk tillväxt i BNP per capita.

Den slutsats som vi drar från den teoretiska och empiriska analysen är att de indirekta samhällsekonomiska kostnaderna som följer av en hög regelbörda är betydande och sannolikt avsevärt mera betydelsefulla än de omedelbara och direkta kostnaderna.

Givet att de samhällsekonomiska kostnaderna är betydande så infinner sig frågan vad som utgör samhällsekonomiskt effektiva regler och vad som krävs för att hindra ineffektiva regler?

Det är inte möjligt att ut ett ekonomiskt perspektiv ge ett entydigt svar på vad som karakteriserar en effektiv regel, förutom att vissa idag väl kända regler skapar förutsätt-

ningar för fungerande marknader och tillhandhåller effektivitetshöjande kollektiva varor samt löser problem med externa effekter. Det centrala är därför att finna metoder som tillser att de samhällsekonomiska fördelarna överstiger kostnaderna.

Mycket talar för att en kombination av kunskapsspridning om regelbördans betydande samhällsekonomiska effekter och förbättrade politiska beslutsformer är mest framgångsrikt. Utan insikter om betydelsen av rimliga villkor och spelregler för företagande och marknadsekonomi för samhällelig effektivt och välståndsskapande, kan ingen förbättring förväntas.

Vår slutsats är också att det institutionella ramverket som kringgärdar tillkomsten och utformningen av nya regler är av central betydelse. För att i största möjliga mån garantera att endast effektiva och samhällsekonomiskt lönsamma regleringar införs är det viktigt att ha ett oberoende organ eller myndighet som kritiskt granskar nya regler. Goda exempel på denna typ av institutionella arrangemang finns i USA och Kanada. I dessa länder föregås nya regleringar av konsekvensanalyser som innehåller både kostnads-nyttokalkyler samt kostnads-effektivitetsanalyser. I båda länderna finns det dessutom en oberoende myndighet som granskar dessa analyser och som dessutom har mandat att hindra en ny regel om de anser att konsekvensanalysen är otillräcklig.

En möjlig väg för Sverige skulle kunna vara att stärka och utöka Regelrådets mandat, möjligen även konstitutionellt, samt tydligare riktlinjer för myndigheter hur konsekvensanalyser skall utformas. Rätt genomförd kan en sådan förändring resultera i samhällsekonomiskt effektivare regleringar.

Slutligen finns det ett fortsatt behov av ytterligare forskning kring de indirekta ekonomiska effekterna av regelbördan samt de underliggande mekanismerna. Det är vidare nödvändigt att närmare undersöka detaljerna kring hur det institutionella ramverket skall utformas för att på bästa möjliga sätt främja tillkomsten av samhällsekonomiskt effektiva regler. Likaså finns det ett stort behov av att utveckla system för att granska regelbördans indirekta samhällsekonomiska effekter även hos existerande regler och lagar.

Referenser

- Acemoglu D., S Johnson och J. Robinson (2001). "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation", *American Economic Review*, 91 5: 1369-1401.
- Acs.Z.J och Varga, A. (2005) Entrepreneurship, agglomeration and technological change. *Small Business Economics*, 24(3), 323-334
- Alesina, A., Ardagna, S., Nicoletti, G. och Schiantarelli, F., (2003), Regulation and Investment, National Bureau of Economic Research (NBER) working paper nr. 9560.
- Barro, R., (1996), "Democracy and Growth", *Journal of Economic Growth*, vol 1, s 1–27.
- Barro, R och Sala-i-Martin, X., (1995), *Economic Growth*, The MIT Press, Cambridge, MA.
- Berggren N. och Karlson, N., (2005), *Äganderättens konsekvenser och grunder*. Stockholm: Ratio.
- Berggren, N och Karlson, N., (2006), "Konstitutionell ekonomi - lärdomar för Grundlagsutredningen." *Ekonomisk Debatt*, 34(7): 44-56.
- Botero, J C., Djankov, S., La Porta, R., och Lopez-de-Silanes, F., (2004), "The Regulation of Labor," *Quarterly Journal of Economics*, vol. 119, nr. 4, 1339-1382.
- Bozeman, B., (2000), *Bureaucracy and Red Tape*. Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ
- Bozeman, B., (1993), "A Theory of Red Tape" *Journal of Public Administration Research and Theory*, Vol 3 3:273-303.
- Buchanan, J. och Brennan, G., (1985), *The Reason of Rules: Constitutional Political Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Buchanan, J. och Tollison, B., (1984), *The Theory of Public Choice II*. Ann Harbour: The University of Michigan Press.
- Buchanan, J. och Brennan, G., (1985), *The Reason of Rules: Constitutional Political Economy*. Cambridge: Cambridge University Press
- Buchanan, J. och Tollison, B., (1984), *The Theory of Public Choice II*. Ann Harbour: The University of Michigan Press.
- Carlsson, F. och Lundström S., (2002), "Economic Freedom and Growth: Decomposing the Effects", *Public Choice*, vol 112, s 335–344.
- Coase, R., (1960), "The Problem of Social Cost". *Journal of Law and Economics* 3: 1-44.
- Cowen, T. och Crampton, E., (2003), *Market Failure or Success: The New Debate*, in association with the Independent Institute, Edward Elgar.
- Chittenden, F. S. Kauser P. och Poutziouris, (2002), Regulatory Burdens of Small Business: A Literature Review, Small Business Service (tillgänglig via: www.sbs.gov.uk)
- Cowen, T. och Crampton, E., (2003), *Market Failure or Success: The New Debate*, in association with the Independent Institute, Edward Elgar.
- de Soto, H., (2000), *The Mystery of Capital, Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*, Peruse Books.

- Desai, S. och Eklund, J. E., (2008), "Ownership, Economic Entrenchment and Allocation of Capital," Ratio Working Papers Nr 120.
- Dir. (2008:57), Kommittédirektiv, Regelrådet – ett råd för granskning av nya och ändrade regler som påverkar företagens regelböda.
- Epstein, R. (1995). *Simple Rules for a Complex World*. Harvard University Press.
- Eklund, J. E., (2008), *Corporate Governance, Private Property and Investment*, JIBS Dissertation Series, Nr. 049.
- Foldvary, F. och Klein, D. (ed.) (2003): *The Half-Life of Policy Rationales: How New Technology Affects Old Policy Issues*, New York, NY and London: New York University Press.
- Fraser Institute (2010), World Economic Freedom, www.freetheworld.org.
- Hayek, F. A., (1944), *The Road to Serfdom*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Hayek, F. A., (1973), *Law, Legislation and Liberty, Vol. 1, Rules and Order*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Hayek, F. A., (1979), *Law, Legislation and Liberty, Vol.3, Political Order of a Free People*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Helm, D., (2006), Regulatory Reform, Capture and the Regulatory Burden, *Oxford Review of Economics Policy*, vol. 22, nr. 2, 169-185.
- Hägg, P. T. G., (1997), *Theories on the Economics of regulation: A Survey of the Literature from a European Perspective*, *European Journal of Law and Economics*, vol. 4 nr. 4, 337-370.
- Kaufman H., (1977), *Red Tape It's Origins uses and Abuses*, The Brookings Institution Washington.
- Karlson, N., (2002), *The State of State: Invisible Hands in Politics and Civil Society*, New Brunswick, NJ & London: Transaction Publishers.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Pop-Eleches, C., och Shleifer, A., (2003), "Judicial Checks and Balances," National Bureau of Economic Research (NBER) working paper nr. 9775
- Mises, L. von, (1977), *A Critique of Interventionism*. New York: Arlington House Publishers.
- Mises, L. von, (1985), *Liberalism: In the Classical Tradition*. San Fransisco: Cobden Press.
- Mueller, D., (2003), *Public Choice III*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mueller, D., (1986), *Profits in the Long Run*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Mueller, D., red. (1990), *The Dynamics of Company Profits*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Nationaler Normenkontrollrat, (2010), "2010 Annual Report of the National Regulatory Control Council: Quality through Transparency – With Bureaucracy Reduction to a Modern Way of Legislation", Berlin, Tyskland.
- Nielsen, A., Hudson, J., Müller, C., van Parijs, K. och Thurik, R., (2009), "Business Regulation and Public Policy – The Costs and Benefits of Compliance," Springer.

- NNR (2006a), Företagens totala regelkostnader, Delrapport 1, Näringslivets Regelnämnd, Stockholm.
- NNR (2006b), Hur ser krånglet för företagen ut? Regelindikator 2006 Näringslivets Regelnämnd, Stockholm.
- North, D. (1991), "Institutions", *Journal of Economic Perspectives*, 5 (1) 97-112.
- North, D. (1994), "Economic Performance through Time", *American Economic Review*, 84 (3) 359-68.
- Näringsdepartementet (2010) (Regeringskansliet, Art. Nr. N2010.38), "A Positive Change in Day-to-Day Businesses, The Government's Action Plan for Better Regulation 2006-2010".
- OECD, (1996), *Regulatory Reform and Innovation*, OECD, Paris.
- OECD, (1997), *OECD Report on Regulatory Reform*, OECD, Paris.
- OECD, (2001), *Businesses' Views on Red Tape Administrative and Regulatory Burdens on Small and Medium Sizes Enterprises*, OECD, Paris.
- Olson, M., (1965), *The Logic of Collective Action*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- OMB (Office of Management and Budget), (2009), "2009 Report to the Congress on the Benefits and Costs of Federal Regulation and Unfunded Mandates on State, local and Tribal Entities", Executive office of the President of the United States, Office of Information and Regulatory Affairs.
- Pandey, S., och Scott P., 2002. "Red Tape: A Review and Assessment of Concepts and Measures." *Journal of Public Administration Research and Theory* 12, 4, 553-580.
- Posner, R. A., (1974), "Theories of Economic Regulation," *The Bell Journal of Economics and Management Science*, vol. 5, nr. 2, 335-358.
- Peltzman, S. (1976). "Towards a More General Theory of Regulation". *Journal of Law and Economics* 19: 211-48.
- Priest, M., Stanbury, W. T. och Thompson, F., (1980), On the definition of Economic Regulation. I Stanbury, W. T., (red.), *Government Regulation: Scope, Growth, Process*, (Montreal, QC: Institute for Research on Public Policy): 1-16.
- Regelrådet (2010), www.regelrådet.se.
- Regelrådet (2009), Årsrapport 2009.
- Rodrik, D. A. Subramanian och Trebbi, F., (2004), "Institutions Rule: The primacy of Institutions over geography and Integration in Economic Development", *Journal of Economic Growth*, 9 2:131-165.
- Stiglitz, J.E., (2000), *Economics of the Public Sector*, 3 ed., New York, NY & London: W. W. Norton.
- Shleifer, A., (2010), "Efficient Regulation", National Bureau of Economic Research (NBER) working paper nr. 15651.
- Stigler, G. J., (1971), "The Theory of Economic Regulation," *Bell Journal of Economics and Management Science*, vol. 2, nr. 1, 3-21.

Skr, 2008/09:206, Regeringens skrivelse, Regelförenklingsarbetet.

Tobin, J., (1984), "On the Efficiency of the Financial System", *Lloyds Bank Review*, vol. 153, 1-15.

Världsbanken, (2010a), *Doing Business 2011*.

Världsbanken, (2010b), "Cost of Doing Business Indicators," www.doingbusiness.org

Waring, G. F., (1996), "Industry Differences in the Persistence of Firm-Specific Returns," *American Economic Review*, vol. 33, 1625-1639.

Wennekers, S., Uhlander L. M. och Thurik R. (2002), "Entrepreneurship and its conditions: a macro perspective", *International Journal of Entrepreneurship Education*, Vol. 1, (1) 25-64.

Wurgler, J., (2000), "Financial Markets and the Allocation of Capital," *Journal of Financial Economics*, vol. 58, 187-214.

Appendix 1

Tabell 20 Korrelationsmatris – Regler från Doing Business och Economic Freedom of the World

	Variabel	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	Doingbusiness	1														
2	Nyföretagande	0,818*	1													
3	Bygglov	0,724*	0,557*	1												
4	Anställning	0,582*	0,604*	0,421*	1											
5	Lagfart	0,339*	0,184	0,288	0,379*	1										
6	Finansiering	0,802*	0,582*	0,500*	0,574*	0,331*	1									
7	Investerarskydd	0,437*	0,511*	0,228	0,402*	-0,002	0,409*	1								
8	Skatter	0,792*	0,737*	0,608*	0,526*	0,294	0,620*	0,321*	1							
9	Handelshinder	0,710*	0,501*	0,549*	0,327*	0,174	0,576*	0,201	0,611*	1						
10	Kontrakt	0,667*	0,540*	0,442*	0,369*	0,299*	0,472*	-0,043	0,611*	0,559*	1					
11	Avveckling	0,825*	0,628*	0,630*	0,369*	0,207	0,571*	0,230	0,529*	0,604*	0,562*	1				
12	Kreditregler (EFW)	-0,602*	-0,364*	-0,610*	-0,331*	-0,311	-0,401*	-0,084	-0,406*	-0,431*	-0,478*	-0,649*	1			
13	Arb_regler (EFW)	-0,437*	-0,482*	-0,288	-0,830*	-0,280	-0,510*	-0,408*	-0,347*	-0,143	-0,194	-0,302*	0,339*	1		
14	Ftg_regler (EFW)	-0,809*	-0,677*	-0,656*	-0,517*	-0,361*	-0,697*	-0,269	-0,777*	-0,754*	-0,586*	-0,682*	0,534*	0,495*	1	
15	Aggregerat EFW	-0,734*	-0,638*	-0,592*	-0,778*	-0,401*	-0,683*	-0,369*	-0,614*	-0,491*	-0,477*	-0,619*	0,727*	0,854*	0,807*	1

Källa: En korstabells korrelationsmatris över variabler som mäter reglerbördan i diverse dimensioner, Doing business och Fraserinstitutet, Asterisken * visar 5 procent signifikant nivå, EFW = Economic Freedom of the World Index från Fraserinstitutet, Observera att dessa index är inversa till Världsbankens cost of doing business index.

Appendix 2

Tabell 21 Fraserinstitutet – World Economic Freedom Index

Credit market regulations	Labour market regulations
Ownership of banks, Foreign bank competition, Private sector credit, Interest rate controls/negative real interest rates	Minimum wage, Centralized collective bargaining, Mandated cost of hiring, Mandated cost of worker dismissal, conscription.
Business Regulations	Hiring and Firing regulations
Price, controls, Administrative requirements, Bureaucracy costs, Starting a Business, Extra payments/bribes, Licensing restrictions and Cost of tax compliance.	This component is one of the labor market regulations.

För en mer utförlig beskrivning av de fem huvudområdena hänvisas till hemsida.

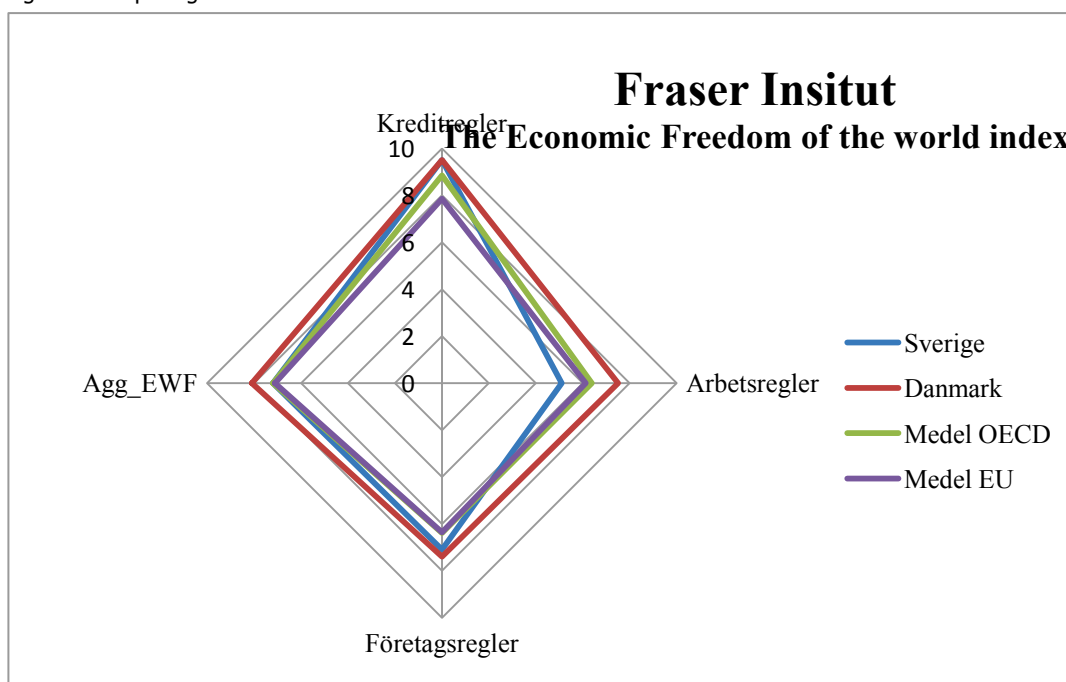
Källa: Fraser Institute (2010) – World Economic Freedom www.freetheworld.org

Appendix 3

Robusthetstester

För att testa robustheten i resultaten och ta hänsyn till det faktum att det finns stora mätproblem förknippade med världsbankens *Doing Business* indikatorer rapporteras i detta avsnitt regressioner där världsbankens indikatorer har ersatts med Fraserinstitutets Economic Freedom of the World Index (EFW). Vi använder oss av fyra olika mått på regelbördan.

Figur 8 Mått på regelbördan från Fraserinstitutet



Tabell 22 Regressioner med World Economic Freedom Index

VARIABLER	(1) Kapitalelasticitet	(2) Kapitalelasticitet	(3) Kapitalelasticitet	(4) Kapitalelasticitet
Aggregerat EFW	0,172*** (0,054)			
Ftg_regler (EFW)		0,216*** (0,050)		
Arb_regler (EFW)			0,004 (0,048)	
Kredit_regler (EFW)				0,154** (0,057)
Log_BNP	0,016 (0,041)	-0,010 (0,037)	0,013 (0,043)	0,019 (0,047)
BNP_Tillväxt	-0,081** (0,031)	-0,078*** (0,022)	-0,103*** (0,036)	-0,092*** (0,028)
Arbetsmarknadsrigiditet	1,325*** (0,319)	1,285*** (0,268)	0,931** (0,363)	1,141*** (0,292)
Konstant	-1,073 (1,253)	-0,480 (0,927)	0,455 (1,298)	-1,187 (1,347)
Observationer	38	38	38	34
R ²	0,477	0,585	0,389	0,535
Justerad R ²	0,413	0,534	0,315	0,471

Källa: Det beroende variabelerna står i den översta raden. Robust standardavvikelse återfinns i parenteser.

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$ samt * $p < 0,10$ indikerar den statistiska signifikans nivån.

Tabell 23 Avkastningskravet och Economic Freedom

VARIABLER	(1) Genomsnittlig avkastning
Betavärde	0,052 (0,034)
Aggregerat EFW	-0,022* (0,011)
Konstant	0,245*** (0,090)
Observationer	48
R ²	0,190
Justerad. R ²	0,154

*Källa: Det beroende variabelerna står i den översta raden. Robust. Std Avvikelse återfinns i parenteser *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,10 betecknar statistisk signifikans nivå. Observera att EFW indexet är inverterat jämfört med Doing Business indikatorerna. Detta ger med andra ord koefficienten får omvänt tecken.*

Tabell 24 Ekonomisk tillväxt och Economic Freedom of the World Index

OLS VARIABLER	(2) BNP_capita
Agg EFW	0,093** (0,044)
Internet	0,259*** (0,033)
Befolkning	-0,107*** (0,023)
Grundskola	1,715*** (0,161)
Handel	-0,172* (0,095)
Konstant	2,610*** (0,937)
Observationer	717
R ²	0,617
Justerad, R ²	0,615

*Källa: Det beroende variabelerna står i den översta raden, Robust Std, Avvikelse återfinns i parenteser, *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,10 indikerar det statistiska signifikans nivån.*