

IFN Policy Paper nr 66, 2014

Entreprenörskap och ekonomisk tillväxt: en kritisk granskning

Frédéric Delmar och Karl Wennberg

ENTREPRENÖRSKAP OCH EKONOMISK TILLVÄXT: EN KRITISK GRANSKNING *

Förkortad version under utgivning i *Organisation och Samhälle*, vol. 1/2014.

FRÉDÉRIC DELMAR

Sten K. Johnson Centre for Entrepreneurship
School of Economics and Management, Lund University
P.O. Box 7080, S-220 07 Lund, Sweden
e-mail: frederic.delmar@fek.lu.se

&

Research Institute of Industrial Economics
P.O. Box 55665
SE-102 15 Stockholm
Sweden

KARL WENNBERG *

Stockholm School of Economics
P.O. Box 6501
SE-11383 Stockholm
Sweden
e-mail: karl.wennberg@hhs.se

&

The Ratio Institute
P.O. Box 3203
SE-103 64 Stockholm
Sweden

Sammanfattning: Akademisk teori såväl som politiska diskussioner framhåller ofta entreprenörskap som gynnsamt för ekonomisk tillväxt. De specifika teoretiska mekanismerna som gör att entreprenörskap leder till tillväxt har dock inte kunnat fastslås och det är därför inte klart om entreprenörskap alltid är ekonomiskt gynnsamt, och, om så är fallet, för vem. I denna artikel kommer vi att sammanfatta den empiriska forskningen inom entreprenörskap för att kritiskt diskutera de potentiella relationerna mellan entreprenörskap och tillväxt.

Nyckelord: Entreprenörskap, Tillväxt, Institutioner, Ojämlighet

JEL KODER: L26, O15, E24, P46

* Kommunikerande författare. Vi är tacksamma till Tommy Jensen för kommentarer, samt för gott samarbete med Martin Korpi, Nils Karlson, Daniel Halvarsson, och Martin Andersson med relaterade frågeställningar. Vår forskning om entreprenörskap och ekonomisk tillväxt finansieras av Vetenskapsrådet.

INTRODUKTION

Akademisk teori såväl som politiska diskussioner framhåller ofta entreprenörskap som gynnsamt för ekonomisk tillväxt. De specifika teoretiska mekanismerna som gör att entreprenörskap leder till tillväxt har dock inte kunnat fastslås och det är därför inte klart om entreprenörskap alltid är ekonomiskt gynnsamt, och för vem. I denna artikel kommer vi att sammanfatta den empiriska forskningen inom entreprenörskap och försöka fastställa hur ökat entreprenörskap leder till ökad tillväxt.

Bristen på förståelse av sambandet mellan entreprenörskap och tillväxt har tre övergripande anledningar, som vi diskuterar här: (1) sambandet mellan ekonomisk tillväxt och social utveckling har problematiserats, (2) skillnaderna mellan entreprenörskap som teoretiskt begrepp och empirisk forskning är stora, och (3) entreprenörskap är starkt kopplat till en regions kontext och historia. Detta leder till att det enkla sambandet mellan mer entreprenörskap i form av nyföretagande och innovationer oftast måste modereras och kanske även modifieras.

EKONOMISK TILLVÄXT OCH SOCIAL HÅLLBARHET

Det är oklart vad som menas med ekonomisk tillväxt och hur det påverkar eller reflekterar andra samhällsmål som ekologisk hållbarhet och social jämlikhet. På makronivå mäts tillväxt oftast som BNP-tillväxt och på meso- eller mikronivå tenderar tillväxt att mätas som produktivitetsförbättring och ökning av värdet på producerade varor och tjänster. Det värde som genereras av denna tillväxt tillfaller entreprenörer och investerare i form av ökade vinster, samhället i form av ökade skatteintäkter, och arbetstagare i form av löneökningar. Det är det vanligaste benämningen av tillväxt.

Forskare har dock uppmärksammat att denna typ av tillväxt tenderar att exkludera delar av arbetsmarknaden i en modern kunskapsekonomi. Eftersom produktivitetstillväxt handlar mycket om att göra det bättre ännu bättre, oftast med hjälp av ny teknologi, innebär det också att vissa typer av jobb försvinner och att svagare grupper inte får del av denna typ av tillväxt. De utan kunskap om nya teknologier är inte efterfrågade. Man pratar därför alltmer om behovet av inkluderande tillväxt, det vill säga en form av tillväxt som är jobbskapande och som inkluderar de svagare grupperna (unga, äldre, lågutbildade, invandrare) i vårt samhälle.

De senaste decenniernas tillväxt har främst baserats på produktivitetstillväxt på bekostnad av inkluderande tillväxt. Skillnader i inkomst och förmögenhet har därför ökat markant i västvärlden. Sverige är inget undantag. Enligt OECD så ökade ojämlikheten snabbare i Sverige än i de flesta medlemsländerna under perioden 1995–2010. Detta leder till att många av oss befarar att alltför stora skillnader kommer att leda till sociala oroligheter som i sin tur helt kommer att hämma all tillväxt. Vad vi har bevittnat i Spanien, Italien och Grekland, men även i USA (Occupy Wall Street), är tydliga tecken att allt fler känner ett starkt utanförskap. Det har därför lett till att EU i sina mål för 2020 har gjort "Inclusive growth – a high-employment economy delivering economic, social and territorial cohesion" till en av sina främsta prioriteringar.

Vilka är orsakerna till denna utveckling och vad har de att göra med entreprenörskap? Kopplingarna till entreprenörskap är flera. För det första tenderar entreprenörskapsteorier främst att diskutera entreprenörskapets betydelse för produktivitetstillväxt men inte till inkluderande tillväxt. Vi har helt enkelt ingen bra kunskap om hur entreprenörskap kan leda till inkluderande tillväxt. För det andra, så är en stor del av de politiska satsningarna i entreprenörskap antingen ämnade till den första typen av tillväxt eller till den andra typen av tillväxt. Det innebär att vi inte vet om dessa satsningar leder till ökad ojämlikhet eller till att vi lurar ut människor i entreprenörskap där och när de har minst chans att lyckas.

Det är lättare att förstå vad vi menar om vi nu undersöker de två främsta orsakerna till ökad ojämlikhet i lön och förmögenhet. Den främsta orsaken är införande av nya teknologier som konkurrensmedel. Det innebär att det finns en stark efterfrågan för de personer som har kunskap om nya teknologier. Investeringar i utbildning har som en konsekvens blivit alltmer lönsamma. Den person som skaffar ny kunskap har fått allt högre lön. Den nya teknologin har också inneburit att behovet av hierarkier har minskat genom att teknologier har kunnat ersätta många repetitiva arbetsuppgifter samt att marknadslösningar har blivit enklare att tillgå. Företagen har helt enkelt blivit mindre för att de behöver färre anställda och kan kontraktera till andra i stället för att göra det själva (t.ex. produktion i Kina). Den andra orsaken är att serviceyrkena har ökat dramatiskt. Dessa är ofta lågavlönade, kräver litet behov av kunskap, är personintensiva samt svåra att automatisera. Det är yrken som finns inom hemtjänst, städning, affärer osv. Vi pratar därför om duala arbetsmarknader där olika regler spelar in och där möjligheten att flytta uppåt genom social mobilitet är starkt begränsad. Givet denna bild så kan vi därför problematisera entreprenörskapets roll i en modern ekonomi, vilket vi gör i nästa avsnitt.

ENTREPRENÖRSKAP OCH EKONOMISK TILLVÄXT, VAD VET VI?

En andra anledning till bristen på förståelse av sambandet mellan entreprenörskap och tillväxt beror på en inkonsekvens i forskningen mellan de teoretiska begreppen om entreprenörskap som risktagande, innovation och tillväxtvilja, och hur entreprenörskap ofta mäts i empiriska studier. I teorin uppfyller entreprenörer en viktig ekonomisk funktion som risktagare, utnyttjande av nya innovationer och vilja att expandera sitt företagande till ekonomisk förnyelse, där gammalt ersätts av nytt, vilket leder till ekonomisk tillväxt (Schumpeter, 1934). Det innebär också att kapital hela tiden omfördelas från gammalt till nytt, vilket också leder

till myten om att entreprenörskap är en social hiss där det mest företagande och riskvilliga kommer att lyckas bara dem jobbar hårt (Holtz-Eakin et al., 2000).

Sambandet är inte enkelt och måtten många. Populära mått på entreprenörskap såsom patentmått eller egenföretagare kritiseras alltmer som ofullständiga. Patent är ett svagt mått, eftersom inte alla innovationer patenteras. Under 1990-talet och senare har vi bevittnat en stadig ökning av eget företagande i utvecklade ekonomier, inklusive Sverige (Blanchflower, 2000; Steinmetz & Wright, 1989). Det politiska målet har varit att öka antalet entreprenörer, ofta mätt som antalet egna företagare och nya företag i en ekonomi (Shane, 2009). Data från till exempel ”The Global Entrepreneurship Monitor” har ofta använts för att visa på den möjliga kopplingen mellan sådana mått och en ekonomis BNP (Reynolds et al., 2003). Studier som har försökt att mer precist isolera det kausala sambandet, har däremot funnit att antalet företagare och antal företag i en ekonomi har ett negativt samband med BNP-tillväxt (Shane, 2008).

Mycket entreprenörskap i Sverige och andra ekonomier leder inte till växande och produktiva företag utan snarare till mer eget eller ensamt företagande (Henrekson & Sanandaji, 2014; Stam, 2013). Vissa har till och med argumenterat att en av orsakerna till vikande tillväxt är just ökningen av eget och nyföretagande på bekostnad av växande företag (Van Praag & Versloot, 2007). Även om nya växande företag kan leda till nya jobb, visar ny forskning att deras huvudsakliga effekt på jobbskapande kan tillskrivas deras indirekta effekt på existerande företag snarare än deras egen förmåga att skapa arbetstillfällen (Fritsch & Noseleit, 2013). Ny teknologi leder som vi tidigare har nämnt till att företagen kan vara mindre, eftersom företagen kan kontraktera ut en del av sina funktioner, samtidigt som produktiviteten ökar (Brynjolfsson & McAfee, 2011). Detta samband verkar också gälla för införsel av nya teknologier, där nya företag är aktiva förmedlare, men sällan utnyttjar den ekonomiska potentialen fullt ut (Delmar et al., 2011).

Tesen att entreprenörskap skulle fungera som en social hiss har också varit svår att validera. Data från såväl Norge (Berglann et al., 2011) och Danmark (Hvide & Møen, 2010; Sørensen & Sharkey, 2010) forskning visar det är sällan möjligt. Hvide och Møen (2010) går så långt till att beskriva entreprenörskap som lyxkonsumtion av dem som redan är välbeställda, eftersom dem är också dem som har störst möjlighet att utnyttja både entreprenörskapets frihet och ekonomiska möjligheter.

Ytterligare ett mått på entreprenörskap är tillväxt i nya och vinst drivande företag (Delmar & Wennberg, 2010). Få företag växer inom den kunskapsintensiva sektorn, men att dem spelar en viss roll ökad produktivitet i varje fall på branschnivå. Tittar man på var företag växer om detta mätts i antal anställda, så sker tillväxten i tjänstesektorn och bland serviceyrken som vi tidigare diskuterat (Davidsson & Delmar, 2003). Sverige har historiskt byggt sin tillväxt på tillverkande företag som snabbt internationaliserade sin verksamhet på grund av en för liten hemmamarknad. I dag är organisk växande företag först och främst att hitta inom handeln med företag som IKEA, H&M och Stadium (Daunfeldt et al., 2012) eller i tjänstesektorn som Securitas, Hemfrid, och många personaluthyrningsföretag. Dessa företag växer annorlunda än industriella företag beroende på marknads-, kapitalstrukturer och konkurrens i deras respektive branscher. Även om entreprenörskapet i dessa branscher onekligen är viktiga som jobbskapare, så är det fortfarande en öppen fråga om dessa jobb tillåter utveckling av de anställdas kunskaper och löner. Uppluckrad arbetsmarknadslagstiftning har också inneburit att arbetstagarnas ställning har försvagats. Detta är också kopplat till den duala arbetsmarknaden där dessa anställda inte har tillräckligt med kunskaper för att kunna migrera in i den mer högbetalande och tryggare arbetsmarknaden. Detta skapar starka inlåsnings effekter (Mouw & Kalleberg, 2010).

ENTREPRENÖRSKAP SOM KONTEXTBUNDET

En tredje anledning till bristen på förståelse av sambandet mellan entreprenörskap och tillväxt är att merparten av tidigare studier av ekonometriskt slag har tenderat att ignorera hur den social och historiska kontexten påverkar förutsättningarna för entreprenörskap och tillväxt. Studier om tillväxt bör därför söka beakta vilken roll lokala kontexter har och inkorporera detta i sina statistiska modeller, oavsett om det rör sig om kontextuella faktorer på nationell, regional eller branschnivå. I korthet, kan effekterna av entreprenörskap vara nog så positiva, men dem tenderar snarare att förstärka än att förändra den ekonomiska strukturen som skapat förutsättningar. Redan starka industriella kluster förstärks ytterligare, många gånger på bekostnad på svagare områden (Saxenian, 1985).

SLUTSATSER

I korthet, entreprenörskap kan eventuellt bidra till både produktivitets- och inkluderande tillväxt, men det är inte ännu klart hur. Den bild som framstår allt tydligare verkar dock att entreprenörskap inte kanske är en motor till tillväxt, men en nog så viktig olja för att få dem olika delarna att fungera bättre. Det vi nu vet är att kopplingen mellan entreprenörskap och ekonomisk tillväxt är komplext och förstås annorlunda beroende vilken typ av tillväxt som diskuteras (Steyaert & Katz, 2004). Ett starkt fokus på produktivitetstillväxt kan leda till ökning i BNP, men med den potentiella kostnaden av fler social marginaliserade om vinster inte omfördelas mellan samhällets olika parter (Furman & Stiglitz, 1998). Ett starkt fokus på inkluderande tillväxt kan på sikt leda till svagare vinster och konkurrenskraft, men möjliggöra en mer jämställd omfördelning av förmögenhet i form av jobb och löner. Vilken roll entreprenörskap kan spela för att utveckla framtida ekonomisk tillväxt som balanserar dessa eventuellt motstridiga mål kommer är en utmaning för samhällsvetare att utforskare och för beslutsfattare att hantera.

REFERENSER

- Berglann, H., Moen, E. R., Røed, K., & Skogstrøm, J. F. (2011). Entrepreneurship: Origins and returns. *Labour Economics*, 18(2), 180-193. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.labeco.2010.10.002>
- Blanchflower, D. G. (2000). Self-employment in OECD countries. *Labour Economics*, 7(5), 471-505. doi: 10.1016/s0927-5371(00)00011-7
- Brynjolfsson, E., & McAfee, A. (2011). *Race Against the Machine*. Lexington: Digital Frontier Press.
- Daunfeldt, S.-O., Elert, N., & Lang, Å. (2012). Does Gibrat's law hold for retailing? Evidence from Sweden. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 19(5), 464-469. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jretconser.2012.06.001>
- Davidsson, P., & Delmar, F. (2003). Hunting for new employment: The role of high growth firms. In D. A. Kirby & A. Watson (Eds.), *Small Firms and Economic Development in Developed and Transition Economies: A Reader* (pp. 7-19). Aldershot, England: Ashgate.
- Delmar, F., & Wennberg, K. (2010). *The Birth, Growth, and Demise of Entrepreneurial Firms in the Knowledge Intensive Economy*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Delmar, F., Wennberg, K., & Hellerstedt, K. (2011). Endogenous growth through knowledge spillovers in entrepreneurship: an empirical test. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 6(3), 199–226.
- Fritsch, M., & Noseleit, F. (2013). Investigating the anatomy of the employment effect of new business formation. *Cambridge journal of economics*, 37(2), 349-377.
- Furman, J., & Stiglitz, J. E. (1998). *Economic consequences of income inequality*. Paper presented at the Income Inequality: Issues and Policy Options—Proceedings of a Symposium Sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City.
- Henrekson, M., & Sanandaji, T. (2014). Small business activity does not measure entrepreneurship. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 201307204.
- Holtz-Eakin, D., Rosen, H., & Weathers, R. (2000). Horatio Alger Meets the Mobility Tables. *Small Business Economics*, 14(4), 243-274. doi: 10.1023/A:1008128521851
- Hvide, H. K., & Møen, J. (2010). Lean and Hungry or Fat and Content? Entrepreneurs' Wealth and Start-Up Performance. *Management Science*, 56(8), 1242-1258. doi: 10.1287/mnsc.1100.1177
- Mouw, T., & Kalleberg, A. L. (2010). Occupations and the Structure of Wage Inequality in the United States, 1980s to 2000s. *American Sociological Review*, 75(3), 402-431. doi: 10.1177/0003122410363564
- Reynolds, P. D., Bygrave, W., Autio, E., Cox, L. W., & Hay, M. (2003). *Global Entrepreneurship Monitor 2003 Executive Report*. Babson: MA: Babson College, Ewing Marion Kauffman Foundation, London Business School.
- Saxenian, A. (1985). The Genesis of Silicon Valley. In P. Hall & A. Markusen (Eds.), *Silicon Landscapes* (pp. 20-34). Boston: Allen & Unwin.

- Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development : an inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Shane, S. (2008). *The Illusions of Entrepreneurship: The Costly Myths That Entrepreneurs, Investors, and Policy Makers Live By* New Haven: Yale University Press.
- Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*, 33(2), 141-149.
- Stam, E. (2013). Knowledge and entrepreneurial employees: a country-level analysis. *Small Business Economics*, 41(4), 887-898. doi: 10.1007/s11187-013-9511-y
- Steinmetz, G., & Wright, E. O. (1989). The fall and rise of the petty bourgeoisie: changing patterns of self-employment in the postwar United States. *American journal of sociology*, 973-1018.
- Steyaert, C., & Katz, J. (2004). Reclaiming the space of entrepreneurship in society: geographical, discursive and social dimensions. *Entrepreneurship & Regional Development*, 16(3), 179-196. doi: 10.1080/0898562042000197135
- Sørensen, J. B., & Sharkey, A. J. (2010). Entrepreneurship as a mobility process: Working paper, under review in *American Sociological Review*.
- Van Praag, C. M., & Versloot, P. H. (2007). What is the value of entrepreneurship? A review of recent research. *Small Business Economics*, 29(4), 351-382.