

Jobbskapande och produktivitet i små kontra nya företag

– *Global Award for Entrepreneurship Research 2020*
till John Haltiwanger

nr 7 2021 årgång 49

Denna artikel presenterar 2020 års pristagare av Global Award for Entrepreneurship Research – John Haltiwanger – och de bidrag han har gjort inom entreprenörskapsforskningen. Haltiwanger har bl a bidragit till att förbättra vår förståelse av hur jobb skapas och försvinner, kartlägga vilka faktorer som styr produktivitet samt analysera hur småföretag bidrar till den ekonomiska utvecklingen. Hans forskning har inspirerat såväl policydebatt som nationella statistikmyndigheter världen över.

MARTIN ANDERSSON, MAGNUS HENREKSON, SARAH JACK, MIKAEL STENKULA, KARIN THORBURN, KARL WENNBERG OCH IVO ZANDER

Global Award for Entrepreneurship Research är världens mest prestigefyllda akademiska pris inom entreprenörskapsforskning. Priset belönar forskning som bidragit till att öka förståelsen för entreprenörskap och dess betydelse, oavsett akademisk disciplin. Ett flertal inflytelserika forskare inom de ekonomiska vetenskaperna har mottagit priset sedan det instiftades 1996 och återlanserades 2008, såsom William Baumol, the Diana Group, Maryann Feldman och Philippe Aghion.¹

Vinnare av 2020 års *Global Award for Entrepreneurship Research* är John Haltiwanger. Han är professor vid University of Maryland i USA och hans arbete har utvecklat entreprenörskapsfältet på flera olika sätt genom nyskapande empirisk forskning om industriell dynamik, entreprenörskap och produktivitet. Hans arbete har inneburit att synen på entreprenörskap, produktivitet och jobbskapande förändrats bland akademiker. Han har även påverkat policydebatten om entreprenörskap.

Ett av Haltiwangers viktigaste bidrag har varit att ifrågasätta den tidigare etablerade uppfattningen om småföretagandets betydelse för att generera sysselsättning. Hans forskning har bl a påvisat att det inom tillverkningsindustrin är de stora och mogna företagen som bidrar med de flesta nya jobben samtidigt som det dessutom är mer troligt att dessa jobb överlever och finns kvar på längre sikt. Ytterligare ett betydelsefullt bidrag inom samma område kopplar jobbskapandet i företag till deras unga ålder – inte deras storlek. Haltiwanger har också bidragit till forskningen genom att försöka särskilja vilka bidrag som uppstart, drift respektive nedläggning av företag egentligen har på produktivitetstillväxten i ekonomin. På senare år har Haltiwanger även belyst nedgången i nyföretagande och företagsdynamiken i samhället.

Sammantaget har John Haltiwanger bidragit med betydande och banbrytande forskning som ökat vår förståelse för den roll som små, nya

Författarna är ordförande (*Martin Andersson*), sekreterare (*Mikael Stenkula*) och ledamöter (övriga) i Priskommittén för *Global Award for Entrepreneurship Research*. Frågor om artikeln ställs till martin.andersson@bth.se eller mikael.stenkula@ifn.se

¹ Prisets grundare är Entreprenörskapsforum; därutöver är Institutet för Näringslivsforskning (IFN) medgrundare, Vinnova medfinansär och Lars Backsell nuvarande donator.

och entreprenöriella företag har för att ekonomin ska utvecklas i positiv riktning. Det värde som denna nyskapande men också noggranna och faktabaserade forskning har bidragit med inom entreprenörskapsfältet kan inte överskattas. Denna artikel ger en överblick över professor John Haltiwangers vetenskapliga gärningar inom entreprenörskapsforskningen.

1. John Haltiwanger – en kort biografi

John Couch Haltiwanger föddes i USA 1955. Han har en kandidatexamen i tillämpad matematik och ekonomi från Brown University och disputerade i nationalekonomi vid John Hopkins University 1981. Innan han etablerade sig som forskare vid Maryland University, där han numera är professor, var han anställd vid University of California (UCLA) och Johns Hopkins University. Haltiwanger är även affilierad till andra forskningsorganisationer och institut såsom NBER. I slutet av 1990-talet var Haltiwanger chefsekonom för den amerikanska motsvarigheten till SCB (*US Census Bureau*) där han har fortsatt att vara verksam som rådgivare.

Redan innan Haltiwanger erhöll *Global Award for Entrepreneurship Research* hade han fått ett antal utmärkelser för sin framstående forskning. Hans bok *Job Creation and Destruction* från 1996 tillsammans med Steven Davis och Scott Schuh rönt stor uppmärksamhet och vann också prestigefyllda priser (såsom *Choice's Outstanding Academic Title*). En uppföljande bok med Clair Brown och Julia Lane (Brown m fl 2008) mötte samma framgång. Han har också tilldelats *Julius Shiskin Memorial Award* 2013 och *Roger Herriot Award for Innovation in Federal Statistics* (tillsammans med medförfattarna John Abowd och Julia Lane) 2014 för att i nära samarbete med statistikmyndigheter ha utvecklat och förbättrat statistik och mätmetoder för att studera företagsdynamik.

John Haltiwanger har publicerat över 100 artiklar i ledande vetenskapliga tidskrifter såsom *American Economic Review*, *Quarterly Journal of Economics*, *Review of Economic Studies*, *Review of Economics and Statistics* och *Journal of Economic Literature*. Utöver dessa artiklar har han skrivit ett flertal bokkapitel och böcker. Dessa publikationer har varit mycket inflytelserika inom både nationalekonomi och företagsekonomi samt inom entreprenörskapsforskningen, som befinner sig i gränslandet mellan dessa två discipliner.

2. Forskningsöversikt

Hur entreprenörskap definieras skiljer sig åt mellan olika akademiska discipliner och mellan forskare inom samma forskningstradition. Någon konsensus om vad entreprenörskap egentligen åsyftar och hur det bör mätas har inte enhälligt kunnat slås fast, trots entreprenörskapsforskningens ökade betydelse och expansion på senare år. Vissa forskare kopplar entreprenörskap till innovation (Dennis 2011), andra till tillväxtambitioner (Henrekson 2005; Reynolds m fl 2005) och ytterligare andra till konkurrens (Dennis

2011). Enligt en tidigare vanlig definition syftar entreprenörskap på små företag under en viss storlek (Van Praag och Versloot 2007). Enligt Haltiwanger bör entreprenörskap i stället förknippas med nya (unga) företag.²

Haltiwangers forskning har lagt grunden för en ny och mer modern förståelse av hur arbetstillfällena skapas och försvinner på arbetsmarknaden. Hans prisbelönta bok från 1996 (Davis m fl 1996a) är en rigorös presentation av stiliserade fakta om sysselsättningsdynamik i små och stora företag. Hans senare arbete om hur nyetablerade företag utvecklas har blivit ett landmärke i debatten om små kontra unga företag. Därutöver har hans forskning om långsiktig förändring och stagnation i företagsdynamiken i USA väckt stort intresse – men även oro.

Skapande och nedläggning av arbetstillfällena

Haltiwangers bidrag till vår förståelse av hur arbetstillfällena skapas och försvinner kommer främst från hans prisbelönta bok (Davis m fl 1996a), som sammanfattar och bygger vidare på hans egen och medförfattarnas tidigare forskning inom ämnet (såsom Davis och Haltiwanger 1992).

Trots betydelsen av jobbskapande för samhället i stort fanns det tidigare lite bevis och fakta över omfattningen av tillkomst/uppkomst och förstörelse/nedläggning av sysselsättning inom företagsvärlden. Haltiwangers bok, som är empirisk till sin karaktär, var därför ett viktigt bidrag för att försöka minska denna kunskapslucka. Genom att samarbeta med personal vid bl a *US Census Bureau* utvecklade Haltiwanger och hans kollegor en longitudinell forskningsdatabas baserad på tillverkningsindustrin. Detta resulterade i en databas med över 160 000 arbetsställen med tillhörande företag. Detta var i sig en anmärkningsvärd bedrift vid bokens tillkomst.

Boken inkluderar en mängd fakta och resultat kopplat till jobbskapande, jobbförstörelse/nedläggning och omallokering av jobb. Bokens huvudresultat kan sammanfattas som följer:

- 1) Andelen jobb som skapas eller försvinner är förvånansvärt hög. Under en genomsnittlig tolv månadersperiod försvinner ungefär 1 av 10 jobb inom tillverkningsindustrin på en viss plats samtidigt som det skapas ett nytt på en annan plats. Detta motsäger idén att företag har ett stabilt antal befattningar/tjänster och understryker i stället att företag är i ständig utveckling och förändring där jobb skapas och försvinner samtidigt, även inom smalt avgränsade branscher och sektorer.
- 2) De flesta jobb som försvinner under en tolv månadersperiod kommer inte tillbaka under de följande två åren.
- 3) Andelen jobb som försvinner varierar mer över konjunkturcykeln än antalet jobb som skapas.
- 4) Bruttoflödena av jobb är lägre vid arbetsställen med höga löner än vid arbetsställen med låga löner.

² I en av sina artiklar skriver Haltiwanger t ex att "[w]e believe entrepreneurial activity is better represented by new businesses - that is, by age rather than size" (Decker m fl 2014, s 4).

- 5) Bruttoflödena av jobb är (förvånansvärt) orelaterade till graden av utsatthet för internationell konkurrens. Detta bidrar till att slå hål på myten att handel över nationsgränserna generellt underminerar jobbtrygghet och skulle leda till att många arbetstillfällen försvinner nationellt.
- 6) Småföretagens förmåga att skapa nya jobb är mindre än man tidigare trott och har överskattats i stora delar av forskningslitteraturen på grund av statistiska felslut eller felaktig/missvisande tolkning av data. Om man korrigerar för dessa statistiska problem verkar i stället de stora etablerade arbetsställena och företagen stå för merparten av alla nya jobb som skapas och försvinner inom tillverkningsindustrin. Därutöver är de jobb som skapas bland småföretag av sämre "kvalitet" – nya jobb som skapas på små arbetsställen har lägre sannolikhet att bestå i framtiden jämfört med jobb skapade av stora arbetsgivare. "Myten" om småföretagens jobbgenerering har, enligt författarna till boken, lett till en alltför förmånlig småföretagarpolitik som skulle behöva justeras och göras mindre generös.
- 7) Det är svårt att förutsäga hur graden av jobbskapande och jobbförstörelse kommer att utvecklas baserat på standardvariabler såsom bransch, företagsstorlek, region, lön, utländsk konkurrens osv. Jobbskapande tycks i stället drivas framför allt av "idiosynkratiska faktorer". Detta har implikationer ur policysynpunkt eftersom det blir svårare att rättfärdiga riktade industri- och näringslivsstöd mot förment sysselsättningskapande mottagare. Bredare institutionella faktorer som gynnar företagsverksamhet generellt framstår i stället som viktiga för jobbskapande.

Små kontra stora kontra unga företag

Ett av de mest framträdande bidragen från 1996-boken var att slå hål på myten om att jobb framför allt skapas av småföretag (se särskilt Davis m fl 1996a, kap 4). Denna fråga behandlas och förkastas även i en artikel av Davis m fl (1996b). I denna artikel visar författarna att den etablerade synen på småföretagens jobbskapande förmåga bygger på statistiska felaktigheter, analys av bristfälliga data, en sammanblandning av brutto- och nettoflöden, samt vilseledande tolkning av data. Författarna hävdar i stället att det är de stora arbetsställena och företagen som bidrar med de flesta av de nyskapade jobben inom tillverkningsindustrin. Denna slutsats kom att leda till en omvärdering i litteraturen av den relativa betydelsen av små och stora företag (Davidsson m fl 1998; Neumark m fl 2011).

På senare tid har debatten gått vidare från att jämföra hur många jobb som små och stora företag genererar till att jämföra små och *unga* företag (Haltiwanger m fl 2013). De flesta små företag är visserligen unga, men genom en noggrann statistisk analys kan man särskilja de två variablerna. Bidraget i Haltiwanger m fl (2013) är inte att fastslå att tillväxttakten i företag beror på ålder, eftersom detta redan konstaterats av andra, såsom Fizaine (1968). Nyheten i denna artikel var i stället att bekräfta detta förhållande baserat på

ett högkvalitativt och stort datamaterial som var tillräckligt omfattande och detaljerat för att man skulle kunna ”zooma in” på utvecklingen som äger rum under de första åren av ett företags existens. Detta bidrag gjordes vid en tidpunkt då stora urvalsdatabaser med information om företagsålder var sällsynta (Decker m fl 2014).

Haltiwanger m fl (2013) ställde den konventionella synen på huvudet. Genom att kontrollera för ålder finner de att det inte längre finns något samband mellan storlek och jobbskapande. Det är i stället ålder som tycks vara avgörande. Om man vill gynna jobbskapande i ekonomin bör politiker alltså inrikta sig på att stödja nya i stället för små företag. Gamla små företag kan inte förväntas skapa många jobb och det finns därmed, ur jobbsynpunkt, ingen anledning att stötta eller gynna denna kategori av företag generellt. Många uppföljningsstudier följde där andra forskare försökte replikera, bekräfta eller utvidga analysen.³

Ett annat stort bidrag i Haltiwanger m fl (2013) är att de flesta åldersrelaterade effekterna av jobbskapande verkar klinga av efter ca fem år. Detta resultat har påverkat hur empiriska undersökningar av företagsålder och utfall har kommit att utföras. Efter Haltiwanger m fl (2013) blev forskare som var intresserade av åldersrelaterade effekter av företagande tvungna att inkludera uppgifter om företag från de allra första åren.

Dekomponering av produktivitetstillväxt

Ett annat forskningsområde som Haltiwanger och hans samarbetskollegor var pionjärer inom handlar om olika företags relativa betydelse för produktivitetstillväxten i ekonomin. Mer specifikt bryter Haltiwanger och hans kollegor ner produktivitetstillväxten i fem komponenter som motsvarar en ”inom-företagseffekt”, en ”mellan-företagseffekt”, en kovariansterm (korseffekt), en inträdeseffekt samt slutligen en utträdeseffekt där de tre första delarna är kopplade till redan etablerade företag.⁴

Inom-företagseffekten motsvarar förändringar i produktivitet inom ett etablerat företag, med ett konstanthållande av företagets andel. Produktivitetsförbättringen inom ett företag kan uppstå på grund av att företaget t ex lär sig mer över tid. Mellan-företagseffekten beror på omallokering över tid som påverkar de olika företagens andelar. Om denna effekt är positiv innebär det att produktionskapacitet överförs från mindre effektiva företag till mer effektiva, helt i enlighet med evolutionär teori (t ex Nelson och Winter 1982). Om denna effekt däremot är negativ innebär det att mindre produktiva företag växer snabbare än mer produktiva. Kovarianstermen kommer att vara positiv om produktiviteten stiger i växande företag (t ex om tillväxt leder till skal fördelar) och negativ om produktiviteten stiger i de företag som har en minskande andel anställda över tid (t ex om produktivitetstillväxt uppkommer på grund av *downsizing*).

³ Se t ex Coad m fl (2018) för en svensk studie.

⁴ Se t ex Foster m fl (1998). Produktivitet kan mätas antingen i form av arbetsproduktivitet eller total faktorproduktivitet.

Av särskilt intresse för entreprenörskapsforskare är hur nettoinflödet av företag, dvs effekten av in- och utflöde av företag på marknaden, påverkar produktivitetstillväxten. Effekten av ett inflöde av företag är positiv om nya företags produktivitet överstiger den genomsnittliga produktiviteten i ekonomin. På motsvarande sätt är den aggregerade effekten av att företag lämnar en bransch eller läggs ned positiv, om produktiviteten hos de företag som lämnar branschen är lägre än genomsnittet – för i det fallet kan utflödet av underpresterande företag lösgöra resurser som kan omfördelas till mer produktiv användning.

Sammantaget tyder resultaten från denna typ av studier på att den största komponenten i produktivitetstillväxten uppkommer inom etablerade arbetsställen eller företag. Mellan ca en tredjedel och hälften av den totala produktivitetstillväxten kommer från denna inom-företageffekt. En viktig mekanism för produktivitetstillväxt är därför erfarenhet och ökad kunskap om effektivare produktion och hur man kan utnyttja befintliga marknadsmöjligheter på ett bättre och mer lönsamt sätt. Den näst största komponenten i produktivitetstillväxten verkar komma från nettoinflödet av företag. Andra publikationer värda att nämna där Haltiwanger fokuserar specifikt på att uppskatta produktiviteten hos små företag är Baily m fl (1996) och Haltiwanger m fl (1999).⁵

Minskad företagsdynamik

Några av Haltiwangers senare forskningsbidrag har redovisat en nedgång i företagsdynamiken under de senaste decennierna. Även om Haltiwanger och hans forskarkollegor främst fokuserat på USA har andra forskare redovisat samma resultat i andra länder såsom Belgien (Bijnens och Konings 2018).

I Decker m fl (2014) konstaterar författarna att de unga företagens sysselsättningsandel i USA har minskat med nästan 30 procent under de senaste 30 åren. Parallellt med denna utveckling har en minskning skett i andelen nystartade företag och i företagsdynamiken (inträden och utträden från marknaden) generellt. Dessutom har aktiviteten i snabbväxande företag avtagit sedan 2000 (Decker m fl 2016b).

Minskad företagsdynamik kan vara ett allvarligt problem eftersom en framgångsrik ekonomi bygger på en kontinuerlig omallokering av produktionsresurser till mer effektiva företag och sektorer. Om det sker en minskning av omallokeringen till områden med högre produktivetsmöjligheter kommer detta att dra ner produktivitetstillväxten på aggregerad nivå i ekonomin (Decker m fl 2016a). Om unga företag med tillväxtpotential därutöver har fått det svårare att växa snabbt efter att de etablerats kan detta även få negativa effekter på innovationsaktiviteten.

⁵ En utmärkt beskrivning och analys av produktivitetstillväxten i Sverige mellan 1996 och 2009 baserat på denna metodik kan ses i Heyman m fl (2014). Värt att notera är att bidraget från in- och utträde generellt sett blir större ju längre tidsspann som analyseras eftersom fler nya och nedlagda företag då kommer ingå i analysen.

3. Metodikbidrag

Förutom de betydande bidrag som nämnts i föregående avsnitt kommer vi här att presentera ytterligare några forskningsbidrag kopplade till (statistisk) metodik och nya koncept, idéer och mått som utvecklats av Haltiwanger.

Att mäta tillväxt

Ett av problemen med forskning om företagstillväxt är det icke-triviala beslutet om hur man egentligen ska mäta tillväxt. Ett vanligt tillvägagångssätt (se t ex Friedman 1992) är att mäta tillväxten som förändringen i en indikator (såsom total försäljning eller antal anställda) – här betecknad som X – från tid t till tid $t+1$, i förhållande till ursprungsstorleken vid tidpunkt t , dvs som:

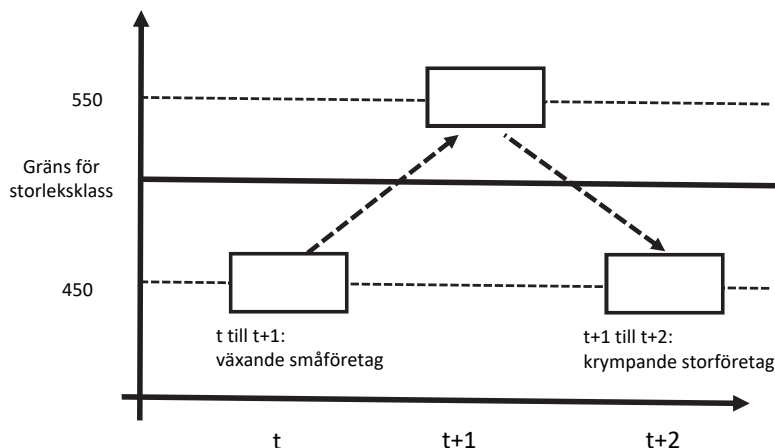
$$\text{Tillväxttakt} = \frac{X_{t+1} - X_t}{X_t}$$

Ett problem är emellertid att denna typ av tillväxtindikator inte är symmetrisk (Tornqvist m fl 1985). Ett företag som t ex växer från tio anställda i period t , till 20 anställda i period $t+1$ och sedan krymper/minskar tillbaka till den ursprungliga storleken om tio anställda i period $t+2$, skulle tillskrivas en tillväxttakt på först 100 procent och sedan -50 procent. Att använda denna form av tillväxtindikator kan därmed medföra att tillväxttakten för växande småföretag överdrivs. Problemet uppstår eftersom tillväxttakten beräknas baserat på den ursprungliga storleken X_t .

Figur 1 illustrerar hur problemet med s k *regression fallacy* kan leda till att man överdriver eller övertolkar småföretags betydelse för jobbskapande. Vid tillväxt mellan period t och $t+1$ växer ett företag från 450 till 550 anställda. Tillväxttakten enligt formeln ovan blir då $(550 - 450)/450 = 0,22$. Eftersom den ursprungliga storleken är lägre än gränsen för definitionen av ett storföretag (här 500) skulle detta företag klassificeras som ett växande småföretag. Mellan period $t+1$ och $t+2$ sjunker företaget tillbaka till 450 anställda och tillväxttakten blir därmed $-0,18$. Detta företag skulle nu klassificeras som ett krympande/minskande storföretag eftersom storleken (vid $t+1$) var över gränsen för storföretag (500). I detta exempel kommer företagstillväxt att tillskrivas småföretag medan nedgång tillskrivs storföretag. Problemet uppstår eftersom företagets storlekskategori baseras på den ursprungliga sysselsättningsnivån. Dessutom är tillväxttakten när företaget är ett småföretag (0,22) större än den negativa tillväxttakten när det är ett storföretag (-0,18), trots att företaget har samma storlek i period t och $t+2$.

Haltiwanger och hans forskarkollegor visar också hur statistik kan tolkas felaktigt och tas som bevis på småföretagens betydelse för att skapa jobb (Davis m fl 1996a, kap 4). Ett sådant exempel är storleksfördelningsproblematiken (*size distribution fallacy*), som beror på problematiken kring hur man ska klassificera sysselsättningsandelen hos de företag som rör sig över gränsen för olika storleksklasser (om ett stort företag krymper till att bli litet kommer det att framstå som att småföretagssektorn genererat syssel-

Figur 1
Illustration av hur
problemet med *regres-
sion fallacy* överdriver
förmågan att skapa
jobb hos småföretag



Källa: Baserat på ett numeriskt exempel i Davis m fl (1996a, s 67).

sättning eftersom sysselsättningsandelen hos småföretag stigit medan den sjunkit bland storföretagen). Ett annat problem hör ihop med sammanblandningen av brutto- och nettoflöden vad gäller jobbskapande: en typ av företag kan ge ett stort bidrag till nettoskapandet av jobb men ett litet bidrag till antalet jobb, brutto (eller tvärtom). Nightingale och Coad (2014) innehåller en utökad diskussion om hur andra statistiska problem felaktigt kan överdriva småföretagens betydelse.

Haltiwanger och hans forskarkollegor har föreslagit ett alternativt sätt att mäta tillväxttakten på (t ex i Davis och Haltiwanger 1992, s 825):

$$\text{Tillväxttakt} = \frac{X_{t+1} - X_t}{\frac{1}{2}(X_t + X_{t+1})}$$

Detta tillväxtmått beräknas som den absoluta tillväxten $X_{t+1} - X_t$ i förhållande till medelstorleken $\frac{1}{2}(X_t + X_{t+1})$. Tillväxtmättet har ett teoretiskt möjligt värde som sträcker sig från -2 till $+2$. En statistisk fördel med denna tillväxtindikator är att den kan ta hänsyn till in- och utflöde av företag. När ett företag försvinner från marknaden är dess slutliga storlek lika med noll och tillväxttakten blir därför -2 . Om ett nytt företag tillkommer på marknaden kommer, på motsvarande sätt, dess initiala storlek att vara lika med noll, och tillväxttakten därmed bli $+2$.⁶

Om man använder denna tillväxtindikator på exemplet i figur 1 undviker man problemet som beskrevs ovan eftersom tillväxttakten för perioderna t och $t+1$ samt $t+1$ och $t+2$ blir av samma storlek och därför uppstår inga problem med beräkning av tillväxt av mindre företag och nedgång av större företag.

⁶ Även detta mått kan emellertid kritiseras, se Huber m fl (2017).

”Vinna-eller-försvinna” (up-or-out) dynamik

Haltiwangers forskning har lyft begreppet ”vinna-eller-försvinna”-dynamik (”up-or-out” dynamics) som syftar på de nya företagens kamp för att överleva på marknaden. Dynamiken kan här tolkas som de dynamiska krafter som selektion och (krav på) inlärning ger upphov till. De unga företag som har bäst förutsättningar kan röra sig upp i näringskedjan i termer av storlek och utfall (t ex vad avser produktivitet), medan de unga företag som visar sig ha sämre kapacitet och anpassningsförmåga kommer att minska i storlek och till slut t o m kanske bli tvungna att lämna marknaden helt (Huber m fl 2017). Faktum är att en majoritet av alla nya företag kommer att lämna marknaden inom de första fem åren medan de återstående företagen i genomsnitt kommer att uppvisa en betydande tillväxt förutsatt att de överlever (Haltiwanger m fl 2013).

I Foster m fl (2016) anammar man ett alternativt perspektiv på utvecklingen av nya arbetsställen. Här lägger författarna fram en dynamisk modell för tillväxt som drivs av en process av efterfrågeackumulering (t ex genom att bygga upp en kundbas). Tillväxt som uppstår bland nya företag och nya arbetsställen drivs inte bara av ökad produktionskapacitet (på utbudssidan), utan är i högsta grad även beroende av en ökning av betalningsvilliga kunder (från efterfrågesidan). Författarna analyserar ett urval av amerikanska arbetsställen inom vissa delsektorer av tillverkningsindustrin. Inom dessa sektorer är de nya arbetsställena mindre än etablerade arbetsställen, men det intressanta är att dessa skillnader inte är resultat av kostnadsskillnader på utbudssidan. De nya arbetsställena är lika effektiva som de äldre arbetsställena, eller kan t o m vara något mer effektiva och därmed ha lägre kostnader. Men nya arbetsställen kan framstå som mindre produktiva eftersom de ofta tar ut lägre priser initialt (Foster m fl 2006). Den mindre storleken på nya arbetsställen, som uppstår trots att de har en kostnadsfördel, beror på att det tar tid att bygga upp en (ny) kundbas (Foster m fl 2016). Med en fördelaktig/konkurrenskraftig prissättning kan nya företag försöka påverka framtida efterfrågan och dra nytta av en starkare tillväxt efter inträdet.

4. Andra aspekter av Haltiwangers vetenskapliga gärning

Utöver Haltiwangers vetenskapliga bidrag finns andra aspekter av hans gärning som är relevanta för att förstå det inflytande hans forskning kommit att få.

Haltiwangers sätt att skriva är relativt transparent och är ofta begripligt även för en läsare utan doktorsexamen i nationalekonomi. Haltiwanger lägger också ofta tid på att härleda policyrelevanta slutsatser av sin forskning och att kommunicera dessa resultat till relevanta beslutsfattare. Till exempel innehåller hans hyllade och tidigare omnämnda bok från 1996 ett kapitel som helt ägnas åt policyimplikationer (Davis m fl 1996a, kap 7). Hans

forskning har rönt uppskattning hos en bred publik långt utanför den akademiska sfären och inkluderar beslutsfattare, statistiker/analytiker på myndigheter och praktiker ute i arbetsliv och företag. De statistiska angreppssätt och mätmetoder som Haltiwanger har utvecklat har i allt högre grad kommit att användas av statistiska myndigheter över hela världen. De många utmärkelser och priser han erhållit utanför den akademiska sfären är också ett erkännande av att hans arbete inte bara handlar om inomvetenskaplig symbolutvecklingsproblematik utan har haft stor praktisk användbarhet.

Haltiwangers forskning omfattar inte bara rigorös ekonometrisk analys av olika datamängder, utan han gjorde också något så ovanligt som att själv börja med att bygga upp och utveckla de databaser som sedan användes (och krävdes) för vidare analys (se t ex Decker m fl 2017). Även om datainsamling och databaskonstruktion kanske inte är så glamoröst och högt värderat bland andra akademiker är denna typ av bidrag av avgörande betydelse för att förbättra vår förståelse av entreprenörskapsfenomenet. Därutöver har Haltiwanger tagit lovvärda steg mot att göra sina databaser tillgängliga för replikationsstudier och utbyggnad av andra forskare.⁷

5. Avslutning

Haltiwangers forskning har bidragit med betydande insikter inom en imponerande mängd olika områden. Den som vill forska om och publicera sig inom områden som täcker hur arbetstillfällen skapas och försvinner, produktivitetstillväxt, livscykdynamik, företagstillväxt och entreprenörskapets bidrag till ekonomisk utveckling kommer att ha betydande nytta av och kunna bygga vidare på Haltiwangers arbete.

John Haltiwangers bidrag till entreprenörskapsforskningen är viktigt, robust, policyrelevant, gediget genomfört och mycket inflytelserikt. Han är därmed en högst värdig mottagare av *Global Award for Entrepreneurship Research*. Det är bara att beklaga att den pågående pandemin har satt käppar i hjulet för en prisceremoni i Stockholm och en föreläsningsserie i Sverige.

REFERENSER

Baily, M N, E J Bartelsman och J Haltiwanger (1996), "Downsizing and Productivity Growth: Myth or Reality?", *Small Business Economics*, vol 8, s 259–278.

Bijmens, G och J Konings (2018), "Declining Business Dynamism in Belgium", *Small Business Economics*, vol 54, s 1201–1239.

Brown, C, J Haltiwanger och J Lane (2008), *Economic Turbulence: Is a Volatile Economy Good for America?*, University of Chicago Press, Chicago.

Coad, A, S O Daunfeldt, och D Halvarsson (2018), "Bursting into Life: Firm Growth and Growth Persistence by Age", *Small*

Business Economics, vol 50, s 55–75.

Davidsson, P, L Lindmark och C Olofsson (1998), "The Extent of Overestimation of Small Firm Job Creation – An Empirical Examination of the Regression Bias", *Small Business Economics*, vol 11, s 87–100.

Davis, S J och J Haltiwanger (1992), "Gross Job Creation, Gross Job Destruction, and Employment Reallocation", *Quarterly Journal of Economics*, vol 107, s 819–863.

Davis S J, J Haltiwanger och S Schuh (1996a), *Job Creation and Destruction*, MIT Press, Cambridge MA.

Davis, S J, J Haltiwanger och S Schuh (1996b),

⁷ På sin hemsida (<http://econweb.umd.edu/~haltiwan/>) har Haltiwanger lagt ut länkar till tillgängliga dataset.

- "Small Business and Job Creation: Dissecting the Myth and Reassessing the Facts", *Small Business Economics*, vol 8, s 297-315.
- Decker, R, J Haltiwanger, R Jarmin och J Miranda (2014), "The Role of Entrepreneurship in US Job Creation and Economic Dynamism", *Journal of Economic Perspectives*, vol 28, s 3-24.
- Decker, R A, J Haltiwanger, R S Jarmin och J Miranda (2016a), "Declining Business Dynamism: What We Know and the Way Forward", *American Economic Review Papers and Proceedings*, vol 106, s 203-207.
- Decker, R A, J Haltiwanger, R S Jarmin och J Miranda (2016b), "Where Has all the Skewness Gone? The Decline in High-growth (Young) Firms in the US", *European Economic Review*, vol 86, s 4-23.
- Decker, R A, J Haltiwanger, R S Jarmin och J Miranda (2017), "Declining Dynamism, Allocative Efficiency, and the Productivity Slowdown", *American Economic Review: Papers and Proceedings*, vol 107, s 322-326.
- Dennis, W J (2011), "Entrepreneurship, Small Business and Public Policy Levers", *Journal of Small Business Management*, vol 49, s 92-106.
- Fizaine, F (1968), "Analyse statistique de la croissance des entreprises selon l'âge et la taille", *Revue d'économie politique*, vol 78, s 606-620.
- Foster, L, J Haltiwanger och C J Krizan (1998), "Aggregate Productivity Growth: Lessons from Microeconomic Evidence", NBER Working Paper 6803.
- Foster, L, J Haltiwanger och C J Krizan (2006), "Market Selection, Reallocation, and Restructuring in the US Retail Trade Sector in the 1990s", *Review of Economics and Statistics*, vol 88, s 748-758.
- Foster, L, J Haltiwanger och C Syverson (2016), "The Slow Growth of New Plants: Learning about Demand?", *Economica*, vol 83, s 91-129.
- Friedman, M (1992), "Do Old Fallacies Ever Die?", *Journal of Economic Literature*, vol 30, s 2129-2132.
- Haltiwanger, J, R S Jarmin och J Miranda (2013), "Who Creates Jobs? Small versus Large versus Young", *Review of Economics and Statistics*, vol 95, s 347-361, doi:10.1162/REST_a_00288.
- Haltiwanger, J, J I Lane och J Spletzer (1999), "Productivity Differences across Employers: The Roles of Employer Size, Age, and Human Capital", *American Economic Review: Papers and Proceedings*, vol 89, s 94-98.
- Henrekson M (2005), "Entrepreneurship: A Weak Link in the Welfare State?", *Industrial and Corporate Change*, vol 14, s 437-467.
- Heyman, F, P-J Norbäck och L Persson (2014), "Produktivitet och företagsdynamik i svenskt näringsliv 1996 till 2009", IFN Policy Paper 65, Stockholm.
- Huber, P, H Oberhofer och M Pfaffermayr (2017), "Who Creates Jobs? Econometric Modeling and Evidence for Austrian Firm Level Data", *European Economic Review*, vol 91, s 57-71.
- Nelson, R och S G Winter (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge MA.
- Neumark, D, B Wall och J Zhang (2011), "Do Small Businesses Create more Jobs? New Evidence for the United States from the National Establishment Time Series", *Review of Economics and Statistics*, vol 93, s 16-29.
- Nightingale, P och A Coad (2014), "Muppets and Gazelles: Ideological and Methodological Biases in Entrepreneurship Research", *Industrial and Corporate Change*, vol 23, s 113-143.
- Reynolds, P m fl (2005), "Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003", *Small Business Economics*, vol 24, s 205-231.
- Tornqvist, L, P Vartia och Y O Vartia (1985), "How Should Relative Changes be Measured?", *American Statistician*, vol 39, s 43-46.
- Van Praag, C M och P H Versloot (2007), "What is the Value of Entrepreneurship? A Review of Recent Research", *Small Business Economics*, vol 29, s 351-382.