

Ratio Working Paper No. 228

ENTREPRENÖRSKAP OCH EKONOMISK TILLVÄXT: EN KRITISK GRANSKNING

Frédéric Delmar*

Karl Wennberg**

*frederic.delmar@fek.lu.se, Sten K. Johnson Centre for Entrepreneurship School of Economics and Management, Lund University, P.O. Box 7080, S-220 07 Lund, Sweden and Research Institute of Industrial Economics, P.O. Box 55665, SE-102 15 Stockholm, Sweden.

**karl.wennberg@hhs.se, The Ratio Institute, P.O. Box 3203, SE-103 64 Stockholm. Sweden and Stockholm School of Economics, P.O. Box 6501, SE-11383 Stockholm, Sweden.



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 för kommentarer från Tommy Jensen, 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 empiriskt forskning är stora; (3) entreprenörskap är starkt kopplats 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.

EKONOMISKT TILLVÄXT OCH SOCIAL HÅLLBARHET

Först är det 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 varor och tjänster producerade. 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 den vanligaste betydelsen av tillväxt.

Forskare har dock uppmärksammat att denna typ av tillväxt tenderar att exkludera delar av arbetsmarkanden 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 inkluderar i vårt samhälle svagare grupper (unga, äldre, lågutbildade, invandrare).

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 och 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 kommer i sin tur helt hämna all tillväxt. Vad vi har bevittnat i Spanien, Italien och Grekland, men även USA (Occupy Wall Street) är tydliga tecken på att alltfler känner ett starkt utanförskap. Det har därför lett EU i sina mål för 2020 att sätta "Inclusive growth – a high-employment economy delivering economic, social and territorial cohesion" som ett av sina främsta mål.

Vad är orsakerna till denna utveckling och vad har det att göra med entreprenörskap?

Kopplingen till entreprenörskap är flera. För det första tenderar entreprenörskapsteorier främst diskutera entreprenörskapets betydelse för produktivitetstillväxt men inte till inkluderande tillväxt. Vi har helt enkelt ingen bra kunskap om 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 dem 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 dessa. Investeringar i utbildning har som konsekvens blivit alltmer lönsamma. Den person som skaffar ny kunskap har fått allt högre löner. 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 själv (t.ex. produktion i Kina). Den andra orsaken är att serviceyrkena har ökat dramatiskt. Dessa är ofta lågavlönade, har lågt behov av kunskap och är personalintensiva samt svåra att automatisera. Det är yrken som hemtjänst, städning, affärsbiträde osv. Vi pratar därför om duala arbetsmarknader där olika regler spelar in och där möjligheten att flytta uppåt genom social mobilitet är starkt begränsande. Givet denna bild så kan vi därför problematisera entreprenörskaps 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 ofta är en social hiss där de mest företagande och riskvilliga kommer att lyckas bara de 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 90-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 mät som antal 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 ensamföretagande (Sanandaji & Leeson, 2013; (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 & Verslot 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 arbeten (Fritsch & Noseleit 2013). Ny teknologi leder som vi tidigare har nämnt till företagen kan vara mindre för att de 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) 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 det är också de som har störst möjlighet att utnyttja både entreprenörskapets frihet och ekonomiska möjligheter.

Ytterligare ett mått på entreprenörskap är tillväxt i nya och vinstdrivande företag (Delmar & Wennberg, 2010). Få företag växer inom den kunskapsintensiva sektorn, men att de spelar en viss roll för 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 sina respektive branscher. Även om entreprenörskapet i dessa branscher onekligen är viktigt 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 de 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 vara att entreprenörskap inte kanske i sig är en motor för tillväxt, men ett nog så viktigt smörjmedel för att få de olika delarna att fungera bättre. Det vi nu vet är att kopplingen mellan entreprenörskap och ekonomisk tillväxt är komplext och måste förstås annorlunda beroende vilken typ av tillväxt som diskuteras (Steyaert & Katz, 2004). Ett starkt fokus på produktivitetstillväxt kan leda till öknings i BNP, men till den potentiella kostnaden av fler socialt 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 mostridiga mål kommer att vara en utmaning för samhällsvetare att utforska 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
- 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.
- 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.
- 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*.