

Behövs entreprenörerna? Om deras betydelse för kunskapsutveckling, kommersialisering och tillväxt

nr 6 2007 årgång 35

”Uppfinnare kommer med idéer, entreprenören ser till att saker och ting genomförs . . . en idé eller vetenskaplig upptäckt är i sig av inget eller begränsat värde för ekonomisk utveckling”

[Schumpeter 1947, s 149]

Det rådande tillväxtparadigmet bygger på att satsningar på forskning och utbildning är motorn i ekonomisk tillväxt. Tillväxtpolitiken har också i flertalet länder tagit sin utgångspunkt i dessa forskningsrön. Samtidigt är det empiriska stödet för att särskilt satsningar på forskning leder till högre tillväxt förhållandevis svagt. Artikeln belyser den forskningsinriktning som under senare tid lyft fram entreprenörers, innovationers och växande företags betydelse för tillväxt. För att generera tillväxt måste kunskap omvandlas till varor och tjänster. En bättre förståelse av tillväxtens mikroekonomiska fundament är därför nödvändig för att utforma ekonomisk-politiska åtgärder som leder till en långsiktigt uthållig tillväxt.

Ett av nationalekonomins viktigaste och svåraste forskningsområden rör de mekanismer som leder till högre tillväxt, ökat välstånd och förbättrade levnadsförhållanden för en nations invånare. Minst lika svårt är det att utifrån förenklade och stiliserade omvärldsmodeller härleda de korrekta ekonomisk-politiska slutsatserna. Grundas modellen på förenklade antaganden kan också resultaten leda till tveksamma ekonomisk-politiska slutsatser.

Just dessa utmaningar är ett skäl till det stora intresse som tillväxtfrågorna rönt bland nationalekonomer. Det nuvarande tillväxtparadigmet tar sin utgångspunkt i de teorier som framför allt Paul Romer (1986, 1990) och Robert Lucas (1988) lanserade i slutet av 1980-talet och som lyfte fram investeringar i kunskap – mätt som forskning och utveckling (FoU) men också utbildningssatsningar – som den främsta källan för tillväxt. Genomslaget i den ekonomiska politiken för den kunskapsbaserade tillväxtmodellen har minst sagt varit betydande. Bland annat kan ambitionen att tre procent av EUs samlade budget ska gå till satsningar på FoU kopplas till denna teoribildning, liksom satsningar på den regionala utbyggnaden av universitet och högskolor.

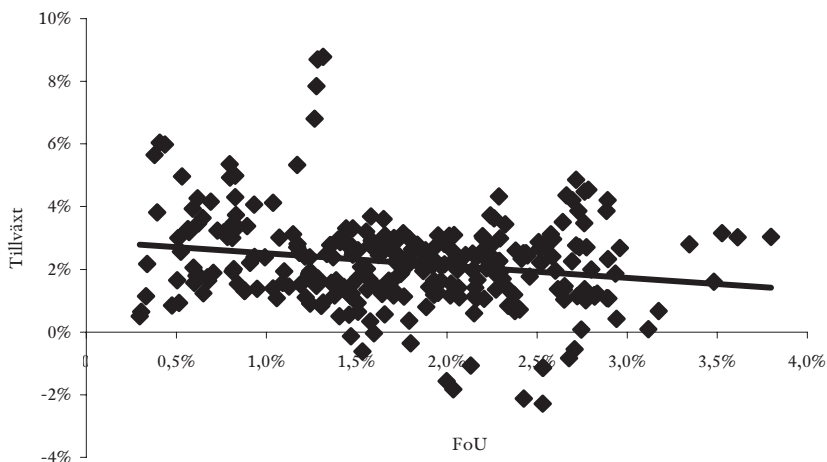
Det finns inget skäl att betvivla slutsatsen att kunskap är avgörande för ekonomisk tillväxt. I själva verket kan det förefalla vara en trivial slutsats att ökad kunskap är den faktor som är – och varit – central för människors välstånd och ekonomiers utveckling. De stora sprången i människans mate-

PONTUS BRAUNERHJELM

innehar Leif Lundblads donationsprofessur i internationell affärsverksamhet, KTH, och är forskningsledare vid FSF (Forum för småföretagsforskning). Hans forskning är inriktad på frågor rörande entreprenörskap, industriell dynamik och ekonomisk tillväxt. Under 2006 blev han en av ledamöterna i Industrins Ekonomiska Råd. Han är också sedan början av 2007 huvudsekreterare i Globaliseringsrådet. pontus.braunerhjelm@education.ministry.se

Artikeln baseras på forskning som gjorts i projektet ”Entreprenörskap och tillväxt”, finansierat av Marianne och Marcus Wallenbergs Stiftelse. Se också Braunerhjelm och Wiklund (2006).

Figur 1
Samvariation mellan
BNP-tillväxt och FoU
för OECD-länderna,
1981-98



Källa: Acs m fl (2005).

riella utveckling – som den första industriella revolutionen i slutet av 1700-talet liksom den andra ett sekel senare – byggde på ny kunskap, ny teknik och omvälvande innovationer.

Emellertid brottas dagens tillväxtmodeller med ett allvarligt problem: ekonometriska analyser av kunskaps-satsningars – mätt som FoU eller utbildning – effekt på tillväxt visar inte på otvetydigt positiva resultat.¹ Snarare är det så att i vissa studier konstateras ett statistiskt säkerställt samband medan andra studier visar ett svagt eller obefintligt stöd för att forsknings-satsningar leder till högre tillväxt. En enkel korrelation mellan satsningar på FoU och tillväxt för OECD-länderna under en knapp tjuugoårsperiod tyder snarast på en negativ samvariation (figur 1).

Frågan är vad som förklarar det förhållandevis svaga sambandet mellan särskilt forskning, men också i viss mån utbildning, och ekonomisk tillväxt? Saknas det någon komponent i de dominerande tillväxtmodellerna som innebär att också de empiriska modellerna är felspecificerade? En förklaring som lyfts fram i forskningen under senare tid är att de kunskapsbase-rade tillväxtmodellerna inte förklarar hur kunskap sprids och omvandlas till kommersiella nyttigheter. Detta har föranlett framväxten av en empirisk forskning som hävdar att i själva verket är det entreprenören som är motorn i ekonomisk tillväxt, medan kunskap snarast är det bränsle som får motorn – entreprenören – att gå igång.²

En historisk tillbakablick ger också vid handen att entreprenören och företagen förefaller ha spelat en avgörande roll i tillväxtprocessen, kanske

¹ Se t ex Jones (1995a, 1995b).

² Exempelvis Holcombe (1998) som anser att "entreprenörskap är motorn i ekonomisk tillväxt" (s 60) och Baumol (2002). En annan mekanism är rörlighet i humankapitalet (Moen 2005), vilken dock inte kommer att diskuteras här.

i särskilt hög grad i samband med att betydande vetenskapliga upptäckter gjorts. I takt med att den ekonomiska politiken åtminstone sedan 1940-talet fokuserat på den makroekonomiska politiken (penning-, finans- och växelkurspolitik), för att påverka den samlade efterfrågan, har emellertid betydelsen av företagande och entreprenörskap tonats ner.

I denna artikel diskuteras de senaste forskningsrönen vad gäller entreprenörens och företagandets roll för ekonomisk tillväxt samt vilka ekonomisk-politiska slutsatser detta föranleder. Vi inleder med att belysa synen på ekonomisk tillväxt i ett historiskt perspektiv. Därefter går vi in på entreprenörernas och de mindre företagens betydelse för att utveckla, sprida och kommersialisera kunskap. Vi diskuterar hur detta påverkar tillväxtmodellen och sammanfattar de senaste rönen inom forskningen på detta område. Slutligen berörs konsekvenserna för den ekonomiska politikens utformning.

1. Tillväxt i ett historiskt perspektiv

Fundamentet för en dynamisk och växande ekonomi återfinns i väldefinierade och tydliga institutionella förutsättningar – dvs tydliga lagar och regelverk som omgärdar och främjar ägande, risktagande, investeringar och företagande. Sveriges anmärkningsvärda tillväxt från 1870 till 1950 föregicks av många viktiga institutionella förändringar: obligatorisk skolgång infördes 1842, skråväsendet med sitt monopol avskaffades 1846, begränsad ansvarighet för juridiska personer infördes 1847 och inhemsk handelsfrihet 1862.

Dessa institutionella förändringar var en del i en internationell process som under slutet av 1800-talet omfattade de välutvecklade länderna. Karakteristiska inslag var en tilltagande internationalisering – eller globalisering – där handelsvolymerna ökade, de gränsöverskridande investeringarna växte och människor reste mellan länder på ett annat sätt än tidigare. Ett annat framträdande element i utvecklingen under denna period var den starka teknologiska utvecklingen – den ”andra” industriella revolutionen – och de företag som växte fram ur dessa teknologiska landvinningar. Det var i den världen som Joseph Schumpeter (1911) lanserade sina banbrytande arbeten kring entreprenören som den främsta drivkraften i industriell omvandling, dynamik och tillväxt.

Under 1930- och 1940-talen trängdes emellertid Schumpeters entreprenörsdrivna tillväxtmodell allt mer tillbaka av makroinriktade modeller. Baserat på John Maynard Keynes arbeten lyftes framför allt efterfrågesidans roll för tillväxt fram. Genom att använda finanspolitik (skatter och offentliga utgifter), penningpolitik (räntor) och valutapolitik (förändringar i växelkursen) kunde staten påverka det samlade efterfrågetrycket i en ekonomi och därmed också tillväxten. Vikten av entreprenörskap, företagande och andra utbudsrelaterade faktorer (t ex tekniska framsteg) rönste inte samma intresse. Under en lång tid fungerade också den efterfrågebaserade tillväxtmodell-

len förhållandevis bra, särskilt när det fanns outnyttjade resurser – främst arbetskraft – som kunde sysselsättas i mer produktiva verksamheter.

Emellertid var det först på 1950- och 1960-talen som tillväxtmodellerna utvecklades och formaliserades. Tillväxt uppstod som ett samspel mellan investeringar, befolkningstillväxten och konsumenternas vilja att spara. Konsumenterna var beredda att avstå från konsumtion under en period – dvs att spara – förutsatt att räntan åtminstone motsvarade den förväntade prisökningen. Det sparade kapitalet investerades tills avkastningen motsvarade denna räntenivå. Skulle sparandet öka ytterligare (ett ökat utbud av kapital) innebar det en sjunkande räntenivå som snabbt skulle leda till att konsumenterna föredrog att konsumera i stället för att spara. Steg räntan över jämviktsnivån skulle på motsvarande sätt sparandet snabbt öka och räntan sjunka tillbaka mot jämviktsnivån. Följaktligen stabiliserades tillväxttakten när nettoinvesteringarnas gränsproduktivitet nått en viss nivå – ”steady state” hade uppnåtts. Givet en stabil befolkningsökning växte ekonomierna i en jämn takt.³ Tillväxtpolitiken utformades för att i första hand främja investeringar (avdragsmöjligheter, investeringsfonder, etc) och öka arbetsutbudet (arbetslinjen).

Det visade sig emellertid att denna i och för sig eleganta teoribildning inte överensstämde med den faktiska utvecklingen. Solow (1957) visade först att en betydande del av tillväxttakten återstod att förklara sedan effekterna av ökade investeringar och sysselsättning beräknats. Förklaringen tillskrevs tekniska framsteg och kunskapshöjningar, mer känt som ”Solows teknologiska residual”. Men de mekanismer som låg bakom tekniska framsteg och kunskapsstillväxt förblev oförklarade.⁴

Nästa steg i förståelsen kring tillväxtens grundvalar skedde genom Romers (1986) och Lucas (1988) forskning kring kunskapsbaserade – eller endogena – tillväxtmodeller. Den kunskapsbaserade tillväxtteorin ger två grundläggande insikter beträffande kunskapens roll i tillväxtprocessen. För det första förklaras investeringar i humankapital (utbildning) liksom i FoU av vinstmaximerande företag och individer som konkurrerar med ny kunskap, nya kvaliteter och nya varor. För det andra leder investeringar i kunskap till stora och ihållande spridningseffekter till andra företag i samhälls-ekonomi. Med andra ord, ett företag som investerar i kunskap kommer inte att fullt ut kunna behålla den för sig själv – en del ”spiller över” till andra företag, kunskapsstocken växer, produktivitet och tillväxttakt ökar.⁵

Detta ledde till en viktig ekonomisk politisk slutsats. Eftersom kunskapsproduktion (FoU) i modellen antas vara privatfinansierad finns det risk att företagen ”underinvesterar” på grund av att delar av en kunskapsinvestering kommer andra aktörer tillgodo. Samtidigt är större kunskapsinvesteringar positiva för samhället. Följaktligen finns det utrymme för en politik som

³ Solow (1956) och Swan (1956). Se också Kaldor (1961) och Denison (1967). Rostow (1990) ger en översikt av bidragen till neoklassisk tillväxtteori.

⁴ Baumol (1968) påpekade tidigt att det inte fanns entreprenörer eller innovationer i dessa modeller.

⁵ Se Shell (1967) för en tidig modell av FoU-driven tillväxt.

genom subventioner och skatter stimulerar ökade investeringar i FoU.

Den första generationens kunskapsbaserade tillväxtmodeller modifierades under 1990-talet för att inkludera en viss typ av entreprenörer. Dessa s k ”neo-Schumpeterianska” modeller bygger på att individer/företag satsar på FoU för att komma fram med en ny produkt eller en bättre kvalitet av en befintlig produkt (Aghion och Howitt 1998). Den som lyckades kom därefter att under en viss tid inneha monopol på produkten, samtidigt som andra aktörer fortsatte att satsa på FoU. Problemet är att dessa typer av modeller fångar ett mycket specifikt entreprenörskap som närmast är att likna vid forskarens på de stora läkemedelsbolagen, men som har ganska litet att göra med entreprenörskap i en mer generell mening. Följaktligen blir de ekonomisk-politiska slutsatser som modellerna leder till också svåra att tillämpa på entreprenörskap.⁶

Sammanfattningsvis kan sägas att de kunskapsbaserade tillväxtmodellerna innebär ett betydande steg framåt i förståelsen av tillväxtens grundvalar. Samtidigt kan dock konstateras att emedan tidigare (neoklassiska) modeller såg kunskap som ”manna från himlen” utan att koppla detta till tillväxt, brister de senare modellerna i att förklara hur kunskap sprids. Omvandling till kommersiella nyttigheter är exogen och kunskap antas också spridas till hela ekonomin. Denna brist i modellen är sannolikt en anledning till att den empiriska litteraturen i många fall finner ett svagt stöd för att särskilt satsningar på FoU, och i viss mån utbildning, skulle ha positiva effekter på tillväxt.

2. De mindre företagens betydelse för kunskapsutveckling, kommersialisering och tillväxt

Entreprenörer och mindre företag är en tänkbar länk som binder samman utveckling och kommersialisering av ny kunskap med tillväxt. Enligt Schumpeters synsätt var det entreprenören som ”störde” existerande jämvikter genom att introducera nya tekniker, produkter eller produktionsmetoder på marknaden. Finns det några teoretiska och empiriska belägg för att entreprenören är den saknade länken i ekonomisk tillväxt och exploatering av kunskap?

Schmitz (1989) utvecklade ett intressant teoretiskt bidrag ungefär samtidigt som genomslaget kom för den kunskapsbaserade tillväxtmodellen. Den tillväxtdrivande mekanismen i modellen var entreprenörer som imiterade andra företag vilket leder till större konkurrens, mer innovationer och högre tillväxt. På en mindre aggregerad nivå har också teoretiska bidrag i industriell organisation visat på vikten av mindre företag och entreprenörer i nya och växande branscher. Detta motsäger delvis den skola som hävdar att en hög produktivitet – och på sikt högre tillväxt – kräver storskaliga produktionsenheter där fasta kostnader kan slås ut på en stor produk-

⁶ Aghion m fl (2005) och (2006) visar hur teknologiskt nyföretagande ökar innovativitet och produktivitet i en ekonomi.

tionsvolym.⁷ Skälet till denna diskrepans beror på olika synsätt på kunskap och exploatering av ny kunskap. I de mer evolutionära modellerna finns en osäkerhet i hur ny kunskap ska tillämpas kommersiellt, medan de mer statiska produktionsorienterade modellerna bortser från den osäkerheten. Framför allt innebär den inbyggda osäkerhet som finns i ny kunskap eller i utvecklandet av kunskap att olika aktörer – individer och företag – kommer att ha vitt skilda bedömningar beträffande den kommersiella potentialen. Små och nystartade innovativa företag kommer att laborera med olika varianter och olika kombinationer av ny och befintlig kunskap, vilka testas på marknaden. En stor del av dessa företag kommer att slås ut men några kommer också att lyckas – ofta avknopningsföretag från redan etablerade företag.⁸ När dessa företag växer kommer de i sin tur att bidra med ny kunskap som exploateras av andra, etc. Detta tenderar att leda till självförstärkande och dynamiska processer. I dessa evolutionära processer är nyetablering, företagstillväxt och utslagning av företag typiska inslag i den industriella dynamiken. Likaså är anpassning och marknadsexperiment centrala för innovativa och nyskapande verksamheter.⁹

Ett flertal studier har visat att mindre företag systematiskt växer snabbare än större företag och att tillväxten är störst för företag i mer högteknologiska branscher. Sedan början av 1970-talet har det också konstaterats att för flertalet industrialiserade länder har sysselsättningsandelarna ökat i de mindre företagen. Likaså är sysselsättningsökningen praktiskt taget uteslutande hänförlig till mindre och nystartade företag. Ett par studier på svenska data under 1990-talet visade likaså att sysselsättningstillväxt främst kunde kopplas till de mindre företagen. Den tidigare forskningen kan sammanfattas enligt följande:¹⁰

- Tillväxten är störst i mindre företag
- Tillväxten är störst i unga företag
- Tillväxten är särskilt hög i unga företag i teknikintensiva branscher
- Sannolikhet för överlevnad är minst i små företag
- Sannolikhet för överlevnad är minst i unga företag
- Sannolikhet för överlevnad är minst i små och unga företag i teknikintensiva branscher

⁷ Flera faktorer förklarar ett företags optimala storlek: från coasianska transaktionskostnader till faktortillgångar och finansmarknadens funktion (se Caves 1998; You 1995; Beck m fl 2005).

⁸ Se t ex Jacobs (1969) och Braunerhjelm och Feldman (2006).

⁹ För entreprenörernas och småföretagens betydelse för teknisk utveckling, kunskap och kommersialisering, se t ex Cohen och Klepper (1992), Jovanovic (2001), Acs och Audretsch (1988), Lambson (1991), Hopenhayn (1992), Ericson och Pakes (1995), Audretsch (1995), Acs (1996), Klepper (1996, 2002), Almeida och Kogut (1997), Almeida (1999) samt Audretsch och Thurik (2002).

¹⁰ Gibrats lag – som säger att företag växer lika snabbt oavsett storlek – har förkastats i en rad studier, se Almus och Nerlinger (1999). Se Heshmati (2001) för Sverige. Se Lundström m fl (1993), Davidson m fl (1996) samt Braunerhjelm (2006) för de mindre företagens sysselsättningseffekter. För en avvikande mening om de mindre företagens betydelse, se Davis m fl (1996). För ett bemötande av kritiken, se Davidsson m fl (1998).

Riskerna – men också tillväxtpöjligheterna – är således störst för unga företag i innovativa, teknikintensiva branscher.

Beträffande de mindre företagens specifika betydelse för utveckling och kommersialisering av kunskap är antalet studier mer begränsat. Dock har den internationella forskningen visat att mindre företag spelar en central roll med avseende på kunskaps- och teknikutveckling även om de investerar förhållandevis blygsamma summor i FoU.¹¹ I stället bidrar de genom mer tillämpade insatser och genom att kommersialisera ny kunskap.

Bland de första att notera att de mindre företagen faktiskt är viktiga även i detta avseende var Acs och Audretsch (1988, 1990). Visserligen fann de att de större företagen svarade för merparten av FoU-investeringarna men också att mindre företag var betydligt mer innovativa i vissa branscher, t ex dator- och instrumentindustrierna, medan det omvända förhållandet förelåg i fordonsindustrin (personbilar och flygplan). För tillverkningsindustrin som helhet var innovationsgraden betydligt högre i de mindre företagen. Liknande resultat förs fram av Baldwin och Johnson (1999) för elektronik-, instrument-, medicinsk utrustnings-, stål- och bioteknikindustrierna.

Också andra studier visar att de mindre företagen har en fördel i att komma fram med radikalt nya produkter.¹² Baumol (2002) hävdar att entreprenöriella innovationer praktiskt taget förklarar all ekonomisk utveckling sedan den industriella revolutionen – och därför borde innovationer vara lika självklara i ekonomisk teori som prismekanismen. De leder dessutom till betydande spridningseffekter. Baumol har också påpekat att radikala innovationer ofta sker i små och nya företag.¹³ Baserat på en teoretisk modell och en empirisk analys visar Michelacci (2003) att en relativt svag kommersialisering av forskning kan förklaras med för få entreprenörer i förhållande till FoU-satsningar.

Baserat på svenska data över perioden 1993 till 2002 har Braunerhjelm (2006) visat att i svenska branscher rankade efter kunskapsintensitet – definierat som andel sysselsatta med högskole- eller universitetsutbildning – svarar småföretagen för en förvånansvärt stor sysselsättningsandel även i de mest kunskapsintensiva branscherna. I ungefär hälften av de kunskapsintensiva branscherna var småföretagsandelen större än rikssnittet. Andelen småföretag hade ökat i knappt 60 procent av branscherna och endast minskat i en bransch (kemisk industri). Detta nyanserar den gängse uppfattningen att kunskapsintensiva branscher alltid domineras av stora företag.

¹¹ Se Acs (1996), Almeida och Kogut (1997), Almeida (1999), Audretsch och Thurik (2002) samt Acs m fl (2006).

¹² Exempelvis Prusa och Schmitz (1991) samt Rothwell (1983, 1984).

¹³ Men även den motsatta uppfattningen finns. Se t ex Pagano och Schivardi (2001) för en studie på europeiska industrier som drar slutsatsen att innovationer främst sker i de större företagen.

3. Tillbaka till Schumpeter? Kunskaps- visavi entreprenörsdriven tillväxt

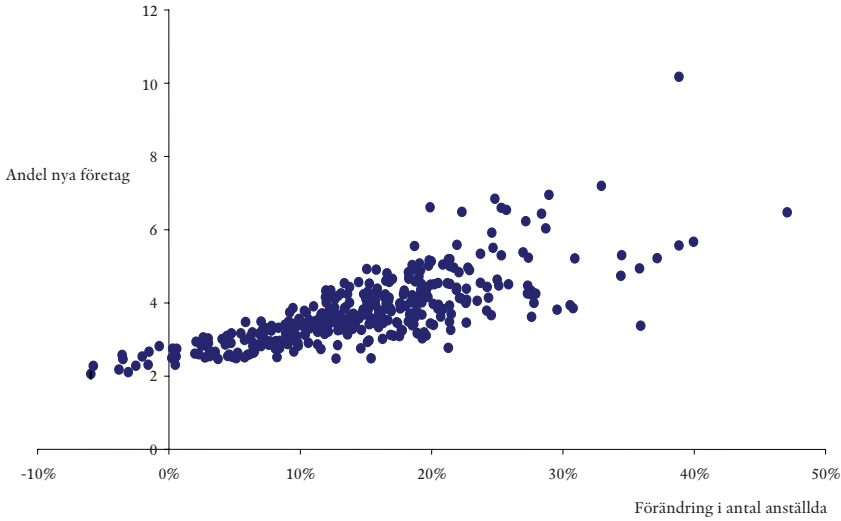
Under det senaste decenniet har ett flertal empiriska studier kommit fram till att mindre företag och entreprenörskap har en positiv effekt på tillväxt när hänsyn tagits till andra faktorer, som investeringar, sysselsättning, FoU, grad av internationalisering, etc.¹⁴ En förhållandevis tidig studie av Levine och Renelt (1992) hävdade att det förelåg ett starkt positivt samband mellan andelen småföretag i en ekonomi och ekonomisk tillväxt. Senare studier, t ex av Beck m fl (2005) som baserar sin studie på ett urval av 45 länder med olika utvecklingsgrad, konstaterar en stark samvariation men är mer tveksamma vad gäller det kausala sambandet mellan entreprenörskap och tillväxt.

Beträffande entreprenörskapets inverkan på tillväxt visades i en studie som genomfördes 1999 och omfattade 23 OECD-länder under perioden 1984 till 1994 att ett högre entreprenörskap framför allt påverkade sysselsättningsstillväxten positivt. Andra studier som genomfördes kring millennieskiftet på data som sträcker sig något längre fram kommer till samma resultat vad gäller tillväxt. Dessutom konstateras att arbetslösheten är betydligt lägre i mer entreprenöriella länder. En av dessa analyser omfattar 18 OECD-länder och använder dels andelen småföretag i respektive land som indikation på entreprenöriella aktiviteter, dels egenföretagande. Effekten på tillväxt skattas statistiskt för olika tidsperioder, och resultatet visar entydigt att entreprenörskap påverkar tillväxt positivt samtidigt som det bidrar till att minska arbetslösheten. Acs m fl (2005) visar att den positiva effekten av entreprenörskap på tillväxt i OECD-länderna var betydligt starkare under 1990-talet jämfört med 1980-talet. I studien testas också för riktningen på sambandet – dvs går det från entreprenörskap till tillväxt eller är det så att en stark BNP-utveckling leder till mer entreprenörskap? Studien tyder på att det är entreprenörskap som påverkar tillväxt och inte det omvända.¹⁵

På regional nivå finns avsevärt fler studier. Många gånger är detta en mer lämplig analysnivå eftersom entreprenörskap i första hand är ett regionalt fenomen. I flera studier på USAs delstater har det visats att entreprenörskap (mätt som in- och utflöden på marknaden) har en positiv effekt på produktivitet och sysselsättning. I Europa har liknande resultat konstaterats i ett flertal länder, t ex i Spanien och Tyskland. I det senare landet skiljer sig effekten mellan 1980- och 1990-talen. Det var först på 1990-talet som entreprenörskap kunde påvisas ha positiva effekter på regional tillväxt. Resultaten har tolkats som att det sker en internationell konvergens mot en mer entreprenörsledd tillväxt som till viss del är frikopplad från skillnader i länders institutioner och regelverk. Fortfarande finns det dock

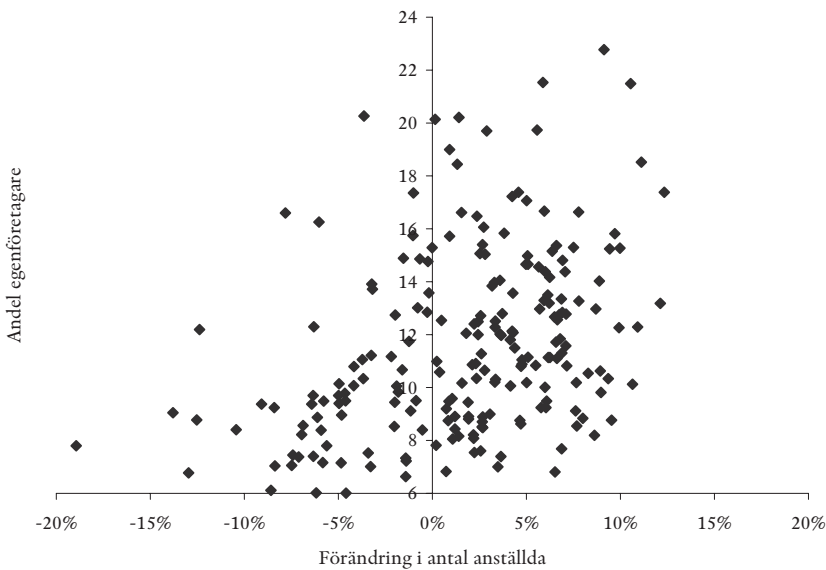
¹⁴ Ett klassiskt metodologiskt problem är i vilken riktning sambandet går. Är det tillväxt som påverkar entreprenörskap eller är det entreprenörskap som påverkar tillväxt? I dag finns det emellertid förfinade statistiska metoder som gör att kausaliteten kan kontrolleras.

¹⁵ Se också Thurik (1999), Carree och Thurik (1999), samt Carree (2002). Blanchflower (2000) finner inget stöd för att egenföretagande skulle ha en positiv inverkan på tillväxt, hans metod har dock blivit kritiserad av Carree och Thurik (2003).



Figur 2a
Samvariation mellan förändring i antal anställda och nivå av antal nystartade företag i USA, MSA-regioner, 1990-99

Källa: Acs och Armington (2004).

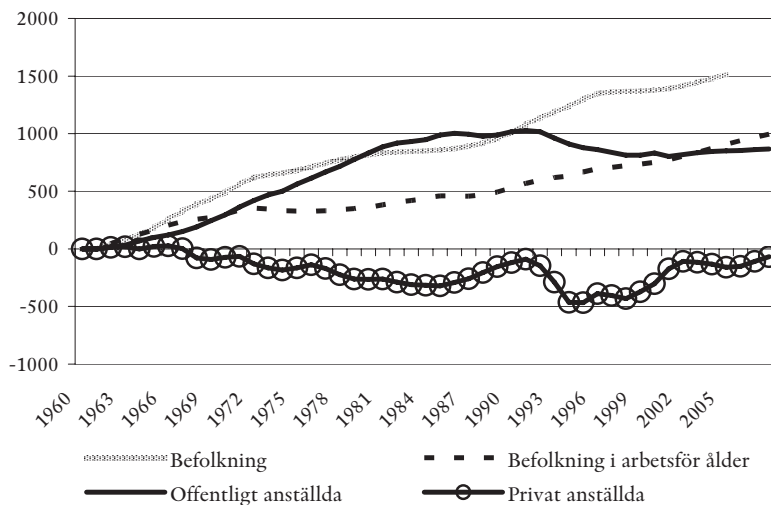


Figur 2b
Samvariation mellan förändring i antal anställda och antal egenföretagare i Sverige, arbetsmarknadsregioner, 1993-2002

Anm: Procentuell förändring i antal anställda mellan 1993-96, 1996-99 och 1999-2002. Varje arbetsmarknadsregion är alltså representerad av tre punkter i figuren, en för varje treårsperiod. Antalet egenföretagare i en region är dividerat med antalet anställda i en region.

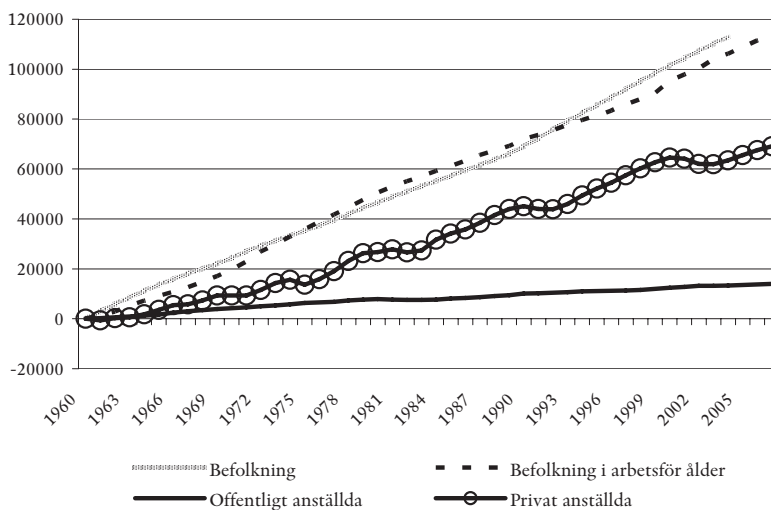
Källa: SCB (2003).

Figur 3a
Befolkning och
anställda i Sverige
1960–2006
(kumulativa för-
ändringar i tusental)



Källa: OECD (2002a, 2002b).

Figur 3b
Befolkning och
anställda i USA
1960–2006
(kumulativa för-
ändringar i tusental)



Källa: OECD (2002a, 2002b)

betydande skillnader mellan länder. I t ex Sverige förefaller sysselsättningseffekterna av entreprenörskap inte alls vara lika tydliga som i USA (figur 2a och 2b).¹⁶

Entreprenörer och mindre företag förklaras således påverka tillväxten genom i första hand tre kanaler: ökad efterfrågan på arbetskraft, ökad kom-

¹⁶ Reynolds (1999), Audretsch och Fritsch (2002), Callejon och Segarra (1999), Glaeser m fl (1992), Audretsch m fl (2006) samt Braunerhjelm och Borgman (2004).

mersialisering och tilltagande konkurrens.¹⁷ Därför är dessa aktörer centrala i en ekonomisk utveckling mot högre tillväxt och ett ökat välbefinnande. Ur ett svenskt perspektiv är särskilt de potentiella sysselsättnings effekterna intressanta. Sett över en längre tidsperiod visas i figur 3a att sysselsättningsutvecklingen i den privata sektorn varit svag i Sverige: det är först under det senaste året som sysselsättningen har nått de nivåer som rådde på 1960-talet. Den amerikanska ekonomin, som är betydligt mer entreprenörsdriven, uppvisar en helt annan sysselsättningsdynamik (figur 3b).

4. Konsekvenser för den ekonomiska politiken

Som diskuterats ovan föregicks den entreprenörsdrivna tillväxt som kom till stånd under senare hälften av 1800-talet av betydande institutionella förändringar. Generellt kan sägas att dessa reformer underlättade för nya företag att etablera sig på marknaden, höjde kunskapsnivån hos det svenska folket, främjade risktagande och förbättrade kommunikationerna. Detta var en starkt förklarande orsak till att Sverige framstod som en av vinnarna efter globaliseringsvågen i slutet av 1800- och början av 1900-talet. Dagens tillväxtpolitik är betydligt mer ensidigt inriktad på kunskaps satsningar (Andersson m fl 2006).

Hur ska då politiken utformas för att främja entreprenörskap och växande företag? Två politikområden framstår som särskilt viktiga: skatter och regleringar. Låt oss börja med konstaterandet att skatter spelar roll för om människor väljer att bli företagare framför annan sysselsättning. Likaså spelar de roll för om existerande företag väljer riskabla innovativa projekt eller föredrar ”business as usual”. Möjligheterna för små företag att själva finansiera sin tillväxt påverkas av skatter liksom satsningar av informella investerare. Skatter bör därför ses som ett strategiskt tillväxtinstrument och inte bara ett fördelningspolitiskt instrument.

I Sverige diskuteras ofta det höga skattetrycket och dess inverkan på såväl incitamentsstrukturen som företagandets villkor. Detta är en viktig fråga, men minst lika viktigt är skatternas utformning och den relativa beskattningen av olika verksamheter och inkomster. Gordon och Cullen (2002) samt Gordon (2006) har visat hur skattesystemets utformning påverkar nivån på entreprenörskapet i både Sverige och USA. Deras studie visar att en symmetrisk behandling av företagens vinster och förluster är särskilt viktig i ett skattehänseende, samtidigt som ett visst skattearbitrage tillåts för att kompensera för den högre risk som är förenad med egenföretagande. Därigenom stimuleras risktagande och innovativitet i småföretag. Det finns skäl att se över i vilken mån neutralitetsprincipen i svensk skattelagstiftning faktiskt existerar; mycket tyder på att de mindre företagen många gånger är hårdare beskattade än storföretagen.

Beträffande regelverket finns två alternativa synsätt. Det ena (*public*

¹⁷ Till detta ska läggas normbildning, vilket dock inte behandlas i denna artikel.

interest-teorin) hävdar att regleringar av marknadsinträde leder till positiva effekter därför att myndigheter ges tillfälle att granska företag och deras produkter, vilket i sin tur exempelvis kan minska förorenande utsläpp eller förekomsten av svindlarföretag. Det alternativa synsättet (*public choice*) lyfter fram riskerna med en för omfattande reglering. Dels anses regleringar vara något som företag och industrier själva fört fram för att skydda sina verksamheter från konkurrens, dels är politiker benägna att reglera en ekonomi därför att det skapar maktbaser som de ekonomiskt kan dra fördel av.¹⁸ De empiriska studier som genomförts visar att regleringar framför allt leder till de negativa effekter som *public choice*-litteraturen förutsett. Korporativistiska strukturer, en omfattande offentlig sektor samt otydliga äganderätter hämmar generellt entreprenörskap och växande företag. I utvecklade länder förefaller skatter, inträdesregleringar och arbetsmarknadsregleringar vara mest skadliga. Likaså har ett flertal studier inom OECD, liksom i forskningen, funnit att arbetsmarknads- och produktregleringar har negativa produktivitetseffekter vilket tenderar att drabba teknik- och kunskapsintensiva sektorer särskilt hårt.¹⁹

5. Slutsatser

Att tillväxt är beroende av sunda makroekonomiska förhållanden är odiskutabelt: välskötta statsfinanser, låga räntor och en acceptabel inflationstakt är viktig. Men i en global miljö styrs penningpolitiken till största delen av beslut utanför Sverige och finanspolitiken begränsas bl a av överenskomelser inom EU. Det kan dessutom starkt ifrågasättas om det överhuvudtaget finns utrymme för expansiv finanspolitik i en ekonomi vars offentliga utgifter redan ligger betydligt högre än i de flesta andra utvecklade länderna. En genomgående regel inom nationalekonomin är att ekonomisk-politiska instrument ska användas där de kan förväntas ha störst effekt: därför ska inte makroekonomiska instrument användas för att lösa mikroekonomiska tillväxtproblem. I stället ska de i första hand användas där de gör störst nytta, dvs för att parera svängningar i den internationella konjunkturen som påverkar den inhemska aktivitetsnivån.

Den nuvarande tillväxtmodellen fångar inte upp tillväxtens mikroekonomiska fundament på ett tillfredsställande sätt. En begynnande och växande litteratur tycks också kunna konstatera att småföretagens och entreprenörernas betydelse för kunskapsutveckling och kommersialisering, liksom för regional och nationell tillväxt, är betydande. Särskilt tydligt framgår detta av studier som genomförts på regional nivå. Detta ställer helt andra krav på en ekonomisk politik för tillväxt (Storey 2003). Dagens politik som fokuserar på att bygga upp kunskap och forskning måste kompletteras med en politik som genererar spridning och kommersialisering av dessa kunskaper.

¹⁸ *Public interest*-teorin går tillbaka till Pigous (1938) arbeten. Se Braunerhjelm och Wiklund (2006) för referenser.

¹⁹ Se samt Braunerhjelm m fl (2002) för en översikt av litteraturen.

Allra viktigast är att tillväxtens ”förändringsagenter” – entreprenörer och småföretag – ges utrymme på dynamiska och växande marknader, särskilt i tidiga faser av en teknikutveckling.

I en situation där Sverige konkurrerar med omvärlden om produktionsresurser och där de makroekonomiska skillnaderna på sikt – särskilt i vår europeiska närmiljö – kan förväntas bli mindre får därför den mikroekonomiska politiken en allt mer strategisk roll. För att använda Schumpeters (1911) egna ord: vi måste återinföra ”den energikälla i det ekonomiska systemet som i sig själv stör varje jämviktsläge” – dvs entreprenören. Med andra ord kommer förutsättningarna för entreprenörer och företagare att bli allt viktigare för den ekonomiska utvecklingen, liksom drivkrafter för individer att utbilda sig och arbeta. Tillväxtens kärna kan i någon mening beskrivas som mötet mellan en individs upptäckt eller idé, och möjligheten att omvandla den idén till en kommersiell nytthet. Dessa möjligheter styrs främst av utformningen av den ekonomiska politiken – skatternas struktur och nivå, regleringarnas omfattning, tillgång till riskkapital, kvaliteten på utbildning och forskning, m m – men också av kulturer och normer i ett samhälle.

Acs, Z (1996), ”Small Firms and Economic Growth”, i Acs, Z, B Carlsson och R Thurik (red), *Small Business in the Modern Economy*, Blackwell Publishers, Oxford.

Acs, Z och C Armington (2004), ”The Impact of Geographic Differences in Human Capital on Service Firm Formation Rates”, *Journal of Urban Economics*, vol 56, s 244-278.

Acs, Z och D Audretsch (1988), ”Innovation in Large and Small Firms: An Empirical Analysis”, *American Economic Review*, vol 78, s 678-690.

Acs, Z och D Audretsch (1990), *Innovation and Small Firms*, MIT Press, Cambridge.

Acs, Z, D Audretsch, P Braunerhjelm och B Carlsson (2005), ”The Missing Link: The Knowledge Filter and Entrepreneurship in Endogenous Growth”, CEPR Discussion Paper 4783.

Acs, Z, D Audretsch, P Braunerhjelm och B Carlsson (2006), ”The Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship”, manuskript, Kungliga Tekniska Högskolan, Stockholm.

Aghion, P, R Blundell, R Griffith, P Howitt och S Prantl (2006), ”The Effects of Entry on Incumbent Innovation and Productivity”, NBER Working Paper 12027.

Aghion, P, R Burgess, S Redding och F Zilibotti (2005), ”Entry Liberalization and Inequality in Industrial Performance”, *Journal of the European Economic Association* vol 3, s 291-302.

Aghion, P och P Howitt (1998), *Endogenous*

Growth Theory, MIT Press, Cambridge.

Almeida, P och B Kogut (1997), ”The Exploration of Technological Diversity and the Geographic Localization of Innovation”, *Small Business Economics*, vol 9, s 21-31.

Almeida, Z (1999), ”Small Firms and Economic Growth”, i Acs, Z, B Carlsson och R Thurik (red), *Small Business in the Modern Economy*, Blackwell Publishers, Oxford.

Almus, M och E Nerlinger (1999), ”Growth of New Technology-Based Firms: Which Factors Matter?”, *Small Business Economics*, vol 13, s 141-154.

Andersson, T, P Braunerhjelm och U Jakobsson (2006), *Det svenska miraklet i repris? Om den tredje industriella revolutionen, globaliseringen och tillväxten*, SNS Förlag, Stockholm.

Audretsch, D (1995), *Innovation and Industry Evolution*, MIT Press, Cambridge.

Audretsch, D och M Fritsch (2002), ”Growth Regimes over Time and Space”, *Regional Studies*, vol 36, s 113-124.

Audretsch, D, M Keilbach och E Lehmann (2006), *Entrepreneurship and Economic Growth*, Oxford University Press, New York.

Audretsch, D och R Thurik (2002), ”Linking Entrepreneurship to Growth”, OECD STI Working Paper 2081/2.

Baldwin, J och J Johnson (1999), ”Entry, Innovation and Firm Growth”, i Acs, Z (red), *Are Small Firms Important? Their Role and Impact*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht.

REFERENSER

- Baumol, W (1968), "Entrepreneurship in Economic Theory", *American Economic Review*, vol 56, s 64-71.
- Baumol, W (2002), *The Free-market Innovation Machine - Analysing the Growth Miracle of Capitalism of Last Year*, Princeton University Press, Princeton.
- Baumol, W (2005), "Entrepreneurship, Innovation and Growth: The David-Goliath Symbiosis", manuskript, New York University, New York.
- Beck, T, A Demircuc-Kunt och R Levine (2005), "SMEs, Growth and Poverty: Cross Country Evidence", manuskript, World Bank.
- Blanchflower, D (2000), "Self-Employment in OECD Countries", NBER Working Paper 7486.
- Braunerhjelm, P (2006), "Svensk struktur- omvandling från ett sysselsättningsperspektiv-myten om ett kunskapslyft", i Johansson, D och N Karlson (red), *Svensk utvecklingskraft*, Ratio Förlag, Stockholm.
- Braunerhjelm, P och B Borgman (2004), "Geographical Concentration, Entrepreneurship and Regional Growth. Evidence from Regional Data in Sweden 1975-1999", *Regional Studies*, vol 38, s 929-947.
- Braunerhjelm, P och M Feldman (2006), *Cluster Genesis*, Oxford University Press, London.
- Braunerhjelm, P, M Ganslandt, S Nyberg, J Stennek och N Wahl (2002), *Gränslös konkurrens*, SNS Ekonomirådsrapport, SNS Förlag, Stockholm.
- Braunerhjelm, P och J Wiklund (red) (2006), *Entreprenörskap och tillväxt*, FSF Förlag, Örebro.
- Callejon, M och A Segarra (1999), "Business Dynamics and Efficiency in Industries and Regions: The Case of Spain", *Small Business Economics*, vol 13, s 253-271.
- Carree, M (2002), "Industrial Restructuring and Economic Growth", *Small Business Economics*, vol 18, s 243-255.
- Carree, M och R Thurik (1999), "Industrial Structure and Economic Growth", i Audretsch, D och R Thurik (red), *Innovation, Industry Evolution, and Employment*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Carree, M och R Thurik (2003), "Entrepreneurship, Economic Growth and Policy", i Acs, Z och D Audretsch (red), *Handbook of Entrepreneurship Research*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht.
- Caves, R (1998), "Industrial Organization and the New Findings on the Turnover and Mobility of Firms", *Journal of Economic Literature*, vol 36, s 1947-1982.
- Cohen, W och S Klepper (1992), "The Trade-off between Firm Size and Diversity in the Pursuit of Technological Progress", *Small Business Economics*, vol 4, s 1-14.
- Davidsson, P, L Lindmark och C Olofsson (1996), *Näringslivsdynamik under 90-talet*, Nutek, Stockholm.
- 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 87-110.
- Davis, S, J Haliwanger och S Scott (1996), "Small Business and Job Creation: Dissecting the Myth and Reassessing the Facts", *Small Business Economics*, vol 8, s 297-315.
- Denison, E (1967), *Why Growth Rates Differ*, The Brookings Institution, Washington, D.C. University Press, Washington.
- Ericson, R och A Pakes (1995), "Markov-Perfect Industry Dynamics: A Framework for Empirical Work", *Review of Economic Studies*, vol 62, s 53-82.
- Glaeser, E, H Kallal, J Scheinkman och A Shleifer (1992), "Growth of Cities", *Journal of Political Economy*, vol 100, s 1126-1152.
- Gordon, R (2006), "Hur påverkar skatternas utformning företagande, risktagande och innovationer? En jämförelse mellan USA och Sverige", i Braunerhjelm, P och J Wiklund (red), *Entreprenörskap och tillväxt. Kunskap, kommersialisering och ekonomisk politik*, FSF Förlag, Örebro.
- Gordon, R och J Cullen (2002), "Taxes and Entrepreneurial Activity: Theory and Evidence from the US", NBER Working Paper 9015.
- Heshmati, A (2001) "On the Growth of Micro and Small Firms: Evidence from Sweden", *Small Business Economics*, vol 17, s 213-228.
- Holcombe, R (1998), "Entrepreneurship and Economic Growth", *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol 1, s 45-62.
- Hopenhayn, H (1992), "Entry, Exits and Firm Dynamics in the Long Run Equilibrium", *Econometrica*, vol 60, s 1127-1150.
- Jacobs, J (1969), *The Economy of Cities*, Random House, New York.
- Jones, C (1995a), "R and D-Based Models of Economic Growth", *Journal of Political Economy*, vol 103, s 759-784.
- Jones, C (1995b), "Time Series Test of Endogenous Growth Models", *Quarterly Journal of Economics*, vol 110, s 495-525.
- Jovanovic, B (2001), "New Technology and the Small Firm", *Small Business Economics*, vol 16, s 53-55.
- Kaldor, N (1961), "Capital Accumulation

- and Economic Growth”, i Lutz, F and D Hague (red), *The Theory of Capital*, MacMillan, London.
- Klepper, S (1996), ”Entry, Exit, Growth, and Innovation over the Product Life Cycle”, *American Economic Review*, vol 86, s 562-583.
- Klepper, S (2002), ”The Capabilities of New Firms and the Evolution of the U.S. Automobile Industry”, *Industrial and Corporate Change*, vol 11, s 645-666.
- Lambson, V (1991), ”Industry Evolution with Sunk Costs and Uncertain Market Conditions”, *International Journal of Industrial Organization*, vol 9, s 171-196.
- Levine, R och D Renelt (1992), ”A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions”, *American Economic Review*, vol 82, s 942-963.
- Lucas, R (1988), ”On the Mechanics of Economic Development”, *Journal of Monetary Economics*, vol 22, s 3-39.
- Lundström, A m fl (1993), *De nya och små företagens roll i svensk ekonomi*, Nutek, Stockholm.
- Michelacci, C (2003), ”Low Returns in R and D due to the Lack of Entrepreneurial Skills”, *Economic Journal*, vol 113, s 207-225.
- Moen, J (2005), ”Is Mobility of Technical Personnel a Source of R&D Spillovers?”, *Journal of Labor Economics*, vol 23, s 81-114
- OECD (2002a), *OECD Science, Technology and Industry Outlook 2002*, OECD, Paris.
- OECD (2002b), *Statistical Compendium on CD*, OECD, Paris.
- Pagano, P och F Schivardi (2001), ”Firm Size, Distribution and Growth”, Working Paper 394, Banca d'Italia, Rom.
- Pigou, A (1938), *The Economics of Welfare*, MacMillan & Co, London.
- Prusa, T och J Schmitz (1991), ”Are New Firms an Important Source of Innovation? Evidence from the Software Industry”, *Economic Letters*, vol 35, s 339-342.
- Reynolds, P (1999), ”Creative Destruction: Source or Symptom of Economic Growth?”, i Acs, Z, B Carlsson och C Karlsson (red), *Entrepreneurship, Small and Medium-Sized Enterprises and the Macroeconomy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Romer, P (1986), ”Increasing Returns and Economic Growth”, *American Economic Review*, vol 94, s 1002-1037.
- Romer, P (1990), ”Endogenous Technical Change”, *Journal of Political Economy*, vol 98, s 71-102.
- Rostow, W (1990), *Theories of Economic Growth from David Hume to the Present*, Oxford University Press, Oxford.
- Rothwell, R (1983), ”Innovation and Firm Size. A Case for Dynamic Complementarity; Or, is Small Really So Beautiful?”, *Journal of General Management*, vol 8, s 5-25.
- Rothwell, R (1984), ”The Role of Small Firms in the Emergence of New Technologies”, *Omega*, vol 12, s 19-29.
- SCB (2003), *Official Statistics*, www.scb.se.
- Schmitz, J (1989), ”Imitation, Entrepreneurship, and Long-Run Growth”, *Journal of Political Economy*, vol 97, s 721-739.
- Schumpeter, J (1911), *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung ueber Unternehmerrgewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus*, Duncker und Humboldt, Berlin.
- Schumpeter, J (1947), ”The Creative Response in Economic History”, *Journal of Economic History*, vol 7, s 149-159.
- Shell, K (1967), ”Inventive Activity, Industrial Organization, and Economic Activity”, i Mirrlees, J och N Stern (red), *Models of Economic Growth*, MacMillan, London.
- Solow, R (1956), ”A Contribution to Theory of Economic Growth”, *Quarterly Journal of Economics*, vol 70, s 65-94.
- Solow, R (1957), ”Technical Change and the Aggregate Production Function”, *Review of Economics and Statistics*, vol 39, s 312-320.
- Storey, D (2003), ”Entrepreneurship, Small and Medium Sized Enterprises and Public Policies”, i Acs, Z och D Audretsch, *Handbook of Entrepreneurship Research*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht.
- Swan, T (1956), ”Economic Growth and Capital Accumulation”, *Economic Record*, vol 32, s 334-361.
- Thurik, R (1999), ”Entrepreneurship, Industrial Transformation and Growth”, i Li-becap, G (red), *The Sources of Entrepreneurial Activity*, JAI Press, Stamford CT.
- You, J-I (1995), ”Small Firms in Economic Theory”, *Cambridge Journal of Economics*, vol 19, s 441-462.