

# **Nyföretagandets och strukturuomvandlingens effekter på ekonomisk tillväxt**

En delrapport i ITPS översikt av forskning kring tillväxt

Marcus Zackrisson  
Lars Bager-Sjögren

Regleringsbrevsuppdrag nr 2, 2006  
Diarienumr. 1-010-2006/0004

ITPS, Institutet för tillväxtpolitiska studier  
Studentplan 3, 831 40 Östersund  
Telefon 063 16 66 00  
Telefax 063 16 66 01  
E-post [info@itps.se](mailto:info@itps.se)  
[www.itps.se](http://www.itps.se)  
ISSN 1652-0483

För ytterligare information kontakta Marcus Zackrisson eller  
Lars Bager-Sjögren  
Telefon 08-456 67 13 eller +1 310 566 2331  
E-post [fornamn.efternamn@itps.s](mailto:fornamn.efternamn@itps.s)

## Innehåll

<b>Sammanfattning</b> .....	<b>5</b>
<b>1 Inledning</b> .....	<b>7</b>
1.1 Om tillväxt och strukturomvandling .....	7
1.2 "Stylized facts" från äldre studier .....	10
1.3 "Stylized facts" från OECD-studier.....	11
<b>2 En översikt av forskningslitteraturen 2002–2005</b> .....	<b>14</b>
2.1 Centrala tidskrifter .....	14
2.2 Artiklar med bäring på entreprenörskap och nyföretagande .....	15
2.2.1 Vem blir entreprenör? (7 artiklar) .....	16
2.2.2 Nyföretagande betydelse för ekonomisk tillväxt (5 artiklar) .....	16
2.2.3 Geografisk lokalisering och produktivitet (5 artiklar) .....	17
2.2.4 Hur företag växer och överlever (4 artiklar) .....	18
2.2.5 Företagsstöd (4 artiklar) .....	19
2.2.6 Finansiering av nya och små företag (3 artiklar).....	19
2.2.7 Övriga (4 artiklar).....	20
2.3 Avlutande kommentarer .....	20
<b>Referenser</b> .....	<b>22</b>



## Sammanfattning

Denna översikt inom området nyföretagande och strukturomvandling består av två delar. I den första delen redogörs för något äldre forskning utifrån en översiktsartikel publicerad i *Journal of Economic Literature* 1998. I den andra delen presenteras en genomgång av artiklar i ett tjugotal akademiska tidskrifter inom ämnet strukturomvandling och entreprenörskap. Syftet med denna är att ge en orientering över forskningsproblem och forskningsresultat under de första åren på 2000-talet.

Den svenska Produktivitetsdelegationens betänkande i början av 1990-talet anförde att erfarenheten av de empiriska belägg man hade då medgav två övergripande slutsatser. Den ena var att strukturomvandling visserligen kan användas som en förklaringsfaktor till tillväxt på en aggregerad nivå men denna kan inte betraktas som en kausal faktor då den i sin tur betingas av andra underliggande drivkrafter. Den andra slutsatsen var att strukturomvandlingen i betydelsen förändrad allokering av produktionsfaktorer mellan sektorer inte bidrog till aggregerad tillväxt i någon större omfattning. Empiri återgiven i Caves (1998) indikerar att den senare slutsatsen fortfarande tycks gälla. När studier på mikronivå används för att studera tillväxt visar det sig att tillväxten inom branscher, som den nu definieras, dominerar mycket stort över den tillväxt som genereras av att resurser flyttas över från en bransch till en annan.

Sedan slutet på 1970-talet har intresset för småföretagen och entreprenörskapets betydelse för tillväxt ökat. Intresset för strukturomvandling har ändrat karaktär något till ett intresse över hur nya företag och små företags expansion påverkar den aggregerade tillväxten. Intresset för att empiriskt testa den så kallade Gibrats lag har varit omfattande i samband med att allt rikare datamaterial på mikronivå blivit tillgängligt. Gibrats lag som säger att tillväxten i ett företag är proportionellt med storleken på företaget bygger på antagandet att sannolikheten att ett företag kan exploatera en ny affärsmöjlighet rimligtvis bör vara proportionell till dess resurser.<sup>1</sup> Äldre empiriska tester av lagen har dock enbart studerat stora företag inom industrin. Tillgängligheten på nya data pekar dock att för varuproducerande sektorn gäller inte lagen utan både genomsnittlig tillväxt och variansen för denna är högre för små företag än för stora företag. Resultat pekar på att Gibrats lag däremot tycks gälla för tjänsteföretag. En gemensam omständighet som förklarar dessa resultat är förekomsten av historiska och fasta kostnader. Ju större dessa är för en subgrupp i den studerade populationen desto mindre relevans har lagen.

Empiriskt visar det sig att det sker en stor omsättning av företag i samtliga branscher. Ett stort inflöde av nya företag matchas av ett stort utflöde. En ny kunskap är att den stora delen av utflödet utgjordes av företag som startat nyligen och inte företag som var gamla.

I den andra delen av översikten återges resultaten av en genomgång av ett tjugotal utvalda akademiska tidskrifter i vilka artiklar som behandlade å ena sidan nyföretagande och tillväxt och å andra sidan strukturomvandling och tillväxt. 33 artiklar i tio tidskrifter var relevanta för perioden 2002 fram till 2005. Under rubrikerna "vem vill bli entreprenör", "nyföretagandets betydelse för tillväxt", "geografisk lokalisering", "hur företag växer" "företagsstöd" samt "finansiering" återges kortfattat artiklarnas resultat. Ett axplock av dessa är följande:

<sup>1</sup> I litteraturen om Gibrat relaterar tillväxt till förändringen i resurserna följaktligen. I empiriska analyser mäts dessa resurserna olika beroende på datatillgänglighet vanligt är dock omsättning (turn over) respektive antal anställda.

Entreprenörer som genomgått universitetsutbildning har i större omfattning valt att lära sig lite av varje framför att specialisera sig. En studie över "enterprize zones" i Kalifornien pekar på att skatteavdrag för investeringar har genererat sysselsättning som överstiger en referenspopulation av företag.

Det finns flera entreprenörskapsindex. Till skillnad från den ofta refererade GEM-studien (Global Entrepreneurship Monitor) finns European Value Study. Denna mäter attityder till entreprenörskap. En studie som utnyttjar dessa data finner en korrelation mellan en positiv attityd till entreprenörskap och högre ekonomisk tillväxt. Studien baseras på regionala data. Ett antal artiklar behandlar också geografins roll för företagets tillväxt. En Italiensk studie pekar på att klustereffekten är större än urbaniseringseffekten för mindre företag även om dessa är högteknologiska.

Sammantaget för de studerade artiklarna gäller dock att forskningen går sakta framåt. Till exempel kan man peka på att nyföretagande leder till tillväxt men det är fortfarande osäkert vad som driver nyföretagandet.

Avslutningsvis kan man konstatera att det finns ytterligare tidskrifter som är relevanta men som av tidsskäl inte är med i denna översikt.

# 1 Inledning

Denna rapport är en delrapport i ITPS uppdrag att till näringsdepartementet producera översikter över forskning med bäring på tillväxt (uppdrag 2 i regleringsbrevet för ITPS för 2005). För ett tjugotal akademiska tidskrifter under perioden 2002 till 2005 har över trehundra artiklar valts med tillväxtanknytning. Valet av att endast studera forskning som resulterat i publicering i akademiska tidskrifter grundar sig i att denna genomgått en kvalitetsgranskning. En nackdel är dock att den fördröjningen som publicering innebär medför att artiklarna är äldre än vad publiceringsdatum anger.

ITPS har delat in artiklarnas relevans för tillväxt i sex områden: Internationalisering, Utbildning och forskning, nyföretagande och strukturomvandling, hållbar utveckling, regional utveckling, demografi samt slutligen tillväxtteori. Tidigare rapporter har behandlat hållbar utveckling internationalisering samt en doktrinhistorisk översikt. Föreliggande rapport är den fjärde som färdigställts. Rapporten behandlar strukturomvandling och nyföretagande med betoning på det sistnämnda då detta är av särskilt intresse för ekonomisk politik.

## 1.1 Om tillväxt och strukturomvandling

Ekonomisk tillväxt på nationell nivå mäts med förändringen i bruttonationalprodukten (BNP), som är ett mått på den samlade produktionen. En förändring i denna beror på två förhållanden. Det första är i vilken omfattning de produktionsfaktorer som används också utnyttjas. Förekomst av arbetslöshet indikerar att produktionsfaktorn arbetskraft inte utnyttjas optimalt och vi kan öka den samlade produktionen genom att fler kommer i arbete. Det andra förhållandet som påverkar den ekonomiska tillväxten är hur effektivt produktionsfaktorerna används när de väl är satta i arbete. Det första förhållandet handlar alltså om förändring i kvantiteter medan det andra om förändring i kvaliteter. Hur effektiv användningen av produktionskrafterna är kan i sin tur delas upp i två komponenter. Den ena är hur produktiva dessa är, dvs. relationen mellan insats och resultat. En ökning av produktiviteten innebär att resultatet i form av producerad volym ökas vid en konstant insats av produktionsfaktorerna. Den andra komponenten är allokeringseffektiviteten. För enkelt handlar detta om att produktionsfaktorerna gör "rätt" saker. Det är meningslöst att producera stora volymer med låga insatser om man sedan inte kan få avsättning för produktionen. Sverige var till exempel världsledande i att producera handelsfartyg upp till en viss storlek fram till mitten av 1970-talet. När denna marknad var mättad krävdes en omställning som innebar att arbete och kapital flyttade från varvsindustri till andra verksamheter med växande marknader.<sup>2</sup>

Förändringar i kvalitet är ofta svåra att fånga i statistiska modeller. Dessa hamnar därför i en ospecificerad residual som benämns "teknikfaktorn" eller multifaktorproduktivitet. Inom nationalekonomin talar man om *endogena och exogena faktorer*. De förstnämnda är faktorer som man uttryckligen inkluderat i en modell över utvecklingen (modellen kan vara konceptuell, matematisk eller statistiskt formulerad). De faktorer som är utanför modellen kallas exogena. Vid sidan om teknikutveckling anses även förändrade handelsmönster spela roll för ekonomisk tillväxt och strukturomvandling.

<sup>2</sup> SOU 1991:82 kapitel 3 och kapitel 4 samt ITPS A2005:021 kap 5

En viktig förändring i handelsmönstren är främst den allt öppnare världshandeln symboliserat av WTOs bildande på 1980-talet. Med detta följde lägre handelshinder samt att tidigare handelsmässigt slutna länder som de tidigare socialistiska länderna inom Östblocket (Sovjetunionen och Östeuropa) och Kina har öppnats för marknadsekonomin. När det gäller teknikutvecklingens betydelse har den digitala tekniken fört med sig automatisering och förenklad kommunikation som på olika sätt förändrat både produktionen av och logistiken kring varor och tjänster.<sup>3</sup>

När man talar om *strukturuomvandling* avser man ofta förändringen i fördelningen av insatsfaktorer med avseende på sektorer eller branscher. Ett ofta förekommande exempel på strukturuomvandling i Sverige var när arbetskraft överfördes från jordbruksektorn med låg produktivitetsutveckling till industri med hög produktivitetsutveckling under slutet av 1800-talet och första halvan av 1900-talet. I detta fall har strukturuomvandlingen haft en tydlig positiv effekt på tillväxten.

Senare tids strukturuomvandlingsanalyser har fokuserat på förändringar inom tillverkningsindustrin och omvandling från sektorer med lägre FoU/kunskapsintensitet till sektorer med högre. En annan aspekt av strukturuomvandling är omvandlingen från en ekonomi dominerad av tillverkning till en ekonomi dominerad av tjänsteproduktion utan tydlig koppling till tillverkning.<sup>4</sup>

I sitt betänkande om drivkrafter för tillväxt skrev Produktivitetsdelegationen 1991 att strukturuomvandling kan användas som en förklaringsfaktor på en övergripande nivå men i någon kausal mening kan strukturuomvandling inte användas för att förklara tillväxt då denna är en produkt av underliggande faktorer (SOU 1991:82). Omvandlingen från jordbruks- till industrisamhälle gick via införandet av effektivare jordbruksmetoder till skapandet av arbetslösa lantarbetare som kunde erbjudas arbete i fabriker.

En annan aspekt på strukturuomvandling är hur tillväxten påverkas när "gamla" verksamheter med föråldrad teknik läggs ned och nya tillträder.

I en rapport av David Birch i slutet av 1970-talet anfördes att små företag i USA stod för en allt större andel av de sysselsatta samt att en majoritet av de nya jobben skapades i mindre företag.<sup>5</sup> Tidigare hade uppfattningen om skalfördelarnas betydelse inneburit en skepticism över mindre företags bidrag till produktivitetsutvecklingen. Birch rapport medförde dock ett förnyat intresse för studier av storleksfördelningar inom ekonomin och vad som kan förklara dessa. Rapporten har mött både kritik (till exempel Erickcek 1997) och bekräftelse, åtminstone avseende amerikanska förhållanden (Kirchoff 1994). Se även avsnitt 2.2.2 nedan för nyare rön.<sup>6</sup>

<sup>3</sup> Acs (1985) är en tidig studie som visar hur teknikutvecklingen medfört att s.k. "minimills" kan konkurrera mot stora stålverk med andra ord "minimal efficient scale" har sjunkit. Piore & Sabel (1984) är en annan tidig referens om hur teknikutvecklingen påverkar gamla branscher.

<sup>4</sup> Näringslivets tillstånd ITPS A2005:021 är ett exempel på strukturuomvandlingbeskrivning utifrån ett sektorsperspektiv, Hansson & Lundberg (1996) är en äldre man ofta citerad källa kring strukturuomvandlingsanalys

<sup>5</sup> Birch (1979)

<sup>6</sup> I en analys av svensk tillverkningsindustri visar Andersson (1999) (ej i referens lista) att små arbetsställen inte stått för den påstådda ökade sysselsättningen. Andersson diskuterar även några statistiska fallgropar man lätt kan falla i. Davidsson, Delmar & Wiklund (2001) hävdar i en studie över tillväxtföretag delvis att för perioden 1987 till 1996 står de företag som 1987 var mellan 50-249 för den största absoluta ökningen i sysselsättning bland tillväxtföretagen.



Nya företag kan alltså fungera som pådrivare av förnyelse och modernisering och benämns som "agents of change". Ytterligare karaktäristika på nya företag och företagare är att de är bärare av kunskapsöverföring från en verksamhet till en annan (Wenneker & Audretsch 2001, Audretsch 2001). Företag som utträder från marknaden ("exit") förknippas med bristande konkurrenskraft på marknader som stagnerar. Det har dock visat sig att en stor andel av de utträdande företagen utgörs av företag som tillträtt nyligen men inte lyckats etablera sig på marknaden.

Intresset för nytillträdande och utträdande företag har inneburit ett uppsving för Schumpeterianska ansatser som betonat så kallad "kreativ förstörelse". Tillväxt och omvandling bestäms just av företags födelse och död. In- och utträde betraktas här som delar i entreprenöriella experiment. Nytillträdande företag tvingas till initiala investeringar för tillträde till en marknad men för det mesta under en "optimal" storlek. Den första tiden kan beskrivas som ett lärande under osäkerhet i syfte att nå en storlek som borgar för fortsatt överlevnad.

Inom neoklassisk teori har två modeller med "kreativ förstörelse" formulerats, den passiva lärandemodellen av Jovanovic (1982) och den aktiva lärandemodellen av Ericson & Pakes (1995). Den passiva lärandemodellen utgår från att de nytillträdande företaget inte har några kunskaper om sina egna kvaliteter i jämförelse med existerande företag. Dessa kunskaper erhålles dock allteftersom verksamhet bedrivs. I den omfattning som företaget har förmåga att anpassa sig ökar sannolikheten att överleva. Den aktiva lärandemodellen utgår istället från att företaget vet sina styrkor. Sannolikheten att överleva bygger på att man lyckas vässa dessa styrkor i konkurrensen med de redan etablerade så att de leder till ökad produktivitet.<sup>7</sup>

Empiriskt har det dröjt länge innan man kunna bestämma hur stor roll nya företag spelar och frågan inte ännu helt klarlagd. Ett exempel på bekräftelse av nyföretagandets roll är Wenneker & Thurik (2001). Deras rapport för ett antal OECD-länder indikerar dels att en ökad andel av småföretag i ekonomin är positivt korrelerat med ekonomisk tillväxt på makronivå dels att en ökad andel egenföretagare negativt är korrelerat med arbetslöshet.

De senaste tjugo årens ekonomiska forskning kan inom områdena entreprenörskap och strukturomvandling karaktäriseras som uppdelad på tre områden (Stevenson & Lundström 2005). Den första är *tillgängligheten av data* på företags- och arbetsplatsnivå över tiden det vill säga longitudinella data har ökat i omfattning. Det andra är att *intresset för individer i färd med att bli entreprenörer*, så kallade "nascent entrepreneurs". Det tredje området är studiet av *den omgivande miljön kring entreprenörer*.<sup>8</sup> I följande avsnitt återges så kallade "stylized facts" eller empiriska regelbundenheter som påträffats med anledning av den ökade tillgängligheten på data. I avsnitt 1.2 presenteras uppgifter från något äldre data och i avsnitt 1.3 presenteras uppgifter från två relativt nya OECD-rapporter.

---

<sup>7</sup> IITPS rapport "Entreprenörens roll i tillväxtteorin" diskuteras dessa modeller mer ingående utifrån ett Schumpeterianskt perspektiv.

<sup>8</sup> Denna uppdelning återfinnes även i antologin *Tillväxtföretagen i Sverige* redigerad av Davidsson, Delmar och Wiklund (2001) som är en sammanställning från svenska forskare om entreprenörskap, tillväxt och institutionella villkor

## 1.2 "Stylized facts" från äldre studier

Den ökade tillgängligheten på data medförde en mängd resultat med avseende på storleksfördelningar, inträdes- respektive utträdesandelar men även annan rörlighetsinformation som uppköp och sammanslagningar. Caves (1998) gör en översikt av dessa tidiga resultat inom ett par områden. Dessa resultat bygger på data som dock inte inkluderar 1990-talet.<sup>9</sup>

### *Växer mindre företag snabbare?*

Tidiga studier på stora företag (Fortune 500-listan) har pekat på att storlek på företag och företagets tillväxt inte är korrelerade. Detta har bekräftat den så kallade "Gibrats lag" om proportionell tillväxt. När småföretag har inkluderats i analyser har dock resultaten förändrats. Å ena sidan har det visat sig att variansen i tillväxt korrelerat negativt med storlek, dvs. små företag har hög varians i tillväxt medan större företag har lägre, samt att den genomsnittliga tillväxten (i procent) är större för mindre företag och minskar med ökande storlek. Å andra sidan pekar resultat på att tillväxten under en period korrelerade med tillväxten under en tidigare period. Det finns alltså studier som pekar både på positiv och negativ korrelation.<sup>10</sup> Resultaten gäller dock enbart tillverkningsindustrin. Audretsch et al 2002 (ej citerad i Caves) visar på att för tjänstesektorn tycks "Gibrats lag" gälla. En slutsats blir därför att lagen kan gälla där skalfördelar och höga fasta kostnader spelar liten roll för företagets överlevnadssannolikhet.

### *Relativa förändringar har en koppling till absoluta förändringar*

Forskning har också studerat absoluta förändringar istället för relativa sådana. Davis et al 1996 pekade på att hälften av sysselsättningsförändringarna i USAs tillverkningsindustri fanns i de företag som uppvisade årliga sysselsättningsförändringar på 25 procent och mer. Ett annat indicium på rörligheten inom företagspopulationen framkom då man delade upp företag som växte i sysselsättning under en period med dem som minskade i sysselsättning. Bakom den genomsnittliga årliga tillväxten på 1,5 procent för de två grupperna sammantaget dolde sig en tillväxt för de expansiva företagen på nära åtta procent medan den andra gruppen hade minskningar på nära sex procent (Baldwin 1995 cit i Caves 1998).

### *Växer företaget med branschen?*

Är företags tillväxt förknippad med branschtillväxten i den bransch som företaget tillhör? Nej, inte enligt de studier som försökt undersöka detta på fyrställig branschnivå, vilken är förhållandevis detaljerad. (Dunne et al (1989) cit. i Caves 1998). Antagandet att tillväxt sker genom överföring av resurser från en bransch/sector till en annan tycks inte stämma om man bara studera strukturomvandling inom industrin. Davis & Haltiwanger (1992) studerade till exempel relationen mellan tillväxt i sysselsättning inom och mellan branscher. Majoriteten av tillväxten (61 procent) i deras modell bestod av slumpmässig inombranschtillväxt. Endast 12 procent kunde förklaras av byte från en bransch till en annan. Enligt Caves går det heller inte att dra slutsatsen att branschtillväxt är korrelerat med företagstillväxt inom branschen.<sup>11</sup>

<sup>9</sup> Referenser i detta stycke återges inte i litteraturlista utan kan finnas i Caves (1998)

<sup>10</sup> Gibrats lag är egentligen följande antagande: Sannolikheten att en affärsmöjlighet utnyttjas av ett företag är proportionellt till företagets storlek. (Se Audretsch, Klomp & Thurik 2002)

I senare studier som testar Gibrats lag på tjänsteföretag indikerar att den stämmer på dessa vilket i sin tur medför att tjänsteföretag är verksamma under andra villkor än tillverkade företag (Audretsch et al 2002).

<sup>11</sup> Caves uppmärksammar att tillväxt i produktivitet inte är korrelerad med tillväxt i sysselsättning och refererar till litteratur som visar detta.

Geroski et al (1997) studerar tillväxten i företagens omsättning och relaterar denna till marknadsvärdet, tillväxten i branschen, BNP-tillväxt samt förekomsten av innovationer inom företaget respektive branschen. Deras resultat pekar på att aggregerad tillväxt har är en förklaringsfaktor men det mesta av tillväxten måste betecknas som slumpmässiga chocker på företagsnivå, det vill säga faktorer utanför modellen.

### *Omfattningen av födelse och död i företagsbeståndet*

Vid studier av inträde respektive utträde är ett gemensamt mönster i flera länder att utträdet är störst för unga företag och att risken för utträde sjunker med åldern. Efter tre år är utträdesandelen i genomsnitt 50 procent. För ett givet år fann Baldwin (1995) att tio procent av företagen som försvann hade bildats året innan medan hälften av företagen var mer än tio år gamla. Ser man till inträde så var genomsnittliga inträdesandelar fram till och med 1980-talet i USA och Storbritannien 7.7 respektive 6.5 procent (jämför med mer aktuella data nedan). Baldwin studerade också så kallade nya företags roll (Baldwin 1995) och fann att företag som överlevt de första tio åren inom tillverkningsindustrin mellan 1970–1981 utgjorde 35.5 procent av alla företag 1981 med nära elva procent av den totala sysselsättningen inom sektorn.

### *Teoretiska implikationer*

Med avseende på hur teoretiska ansatser kan förlikas med de empiriska regelbundenheterna gör Caves en samlad bedömning att de senare kan infattas i den neoklassiska huvudfårans allmänna jämviktsmodeller. Uttryckligen refereras dock att den minskade risken för nya företags utträde (exit) över tiden är i linje med Jovanovic teori om passivt lärande. Resultat som indikerar att storleken på nya företag är förknippade med negativ koppling till exitrisken kan förklaras av teorin om så kallade "reala optioner". Caves anför här att den empiriska regelbundenheten att små nya har högre risk att utträda (exit) kanske inte enbart skall förklaras med att de inte uppnått tillräckligt effektiv nivå på verksamheten vilket är en förekommande förklaring. Istället menar Caves att en anledning till att så många små nya företag gör konkurs eller likvidation kan även förklaras av att entreprenören bedömt sannolikheten att lyckas som liten och därför inte velat riskera mer kapital.

Slutligen diskuterar Caves det så kallade "structure-conduct-performance"-paradigmet (SCP) som säger att koncentrationsgraden i en bransch påverkar hur lätt det är att etablera sig i branschen. Den tillväxt genererad från inträde respektive utträde av företag är negativt korrelerad med koncentrationsgraden i branschen, vilket alltså är ett förväntat resultat utifrån SCP-paradigmet. Däremot är sambandet mellan tillväxt i etablerade företag inom en bransch svagt eller inte alls korrelerad med koncentrationsgraden. Sutton (1998) är enligt Caves det dominerade bokverk som behandlar strukturomvandling empiriskt och teoretiskt.

## **1.3 "Stylized facts" från OECD-studier**

OECD har haft ett projekt under slutet av 1990-talet där man byggt upp en databas med harmoniserad statistik över ett antal branscher för några OECD-länder för tiden 1989 till och med 1994. I en kompletterande studie har OECD studerat ett antal EU-länder, däribland Sverige, utifrån Eurostatdata.<sup>12 13</sup> OECDs studier är av mer deskriptiv karaktär än de studier

<sup>12</sup> *Länderna är Nederländerna, Västtyskland, Italien Finland Frankrike, Danmark Portugal, Storbritannien, USA och Kanada*

<sup>13</sup> *Bartelsman et al 2003) Scarpetta et al (2002) samt baserat på Eurostat data Brandt (2004)*

som Caves återger. Bartelsman et al (2003) beskriver databasen och presenterar deskriptiv statistik, medan Scarpetta et al (2002) har ett analytiskt tema genom att mäta bidrag till produktivitetstillväxten utifrån olika ansatser. Nedan listas några "stylized facts":

- Länder med stora inhemska marknader har en större spridning i företagsstorlek inom enstaka branscher
- Omsättningen av företag via inträde och utträde är omfattande varje år. Cirka 20 procent av företagsstocken omfattas av inträde respektive utträde. De flesta inträdande företag utträder dock innan de når en effektiv storlek på verksamheten. (Resultatet är delvis en statistisk artefakt se nedan)
- Inträde och utträde är korrelerade över branscher. Detta innebär att om en bransch har högt inträde har den i allmänhet även ett högt utträde. Detta innebär att den totala stocken av företag i en bransch förändras långsamt.
- Variationen mellan branscher med avseende på inträde är stor. Dock så om en bransch har höga inträdesandelar ett år medför inte att detta är fallet fem år senare. Bartelsmann tolkar att detta är en indikation på betydelsen av produktivscykler för att förklara omvandlingsdynamik.
- Utträdesrisken är störst för unga företag som är små. Ju större företaget är initialt desto lägre utträdesrisk och också desto större sannolikhet för snabb tillväxt.
- En stor andel av tillväxten i arbetsproduktivitet hänförs till utvecklingen i enskilda företag.
- De inträdande företagen påverkar multifaktorproduktiviteten (dvs. produktivitet som inte förklaras i modellen) positivt.
- Skillnader mellan USA å ena sidan och Europa å andra är att inträdande företag i USA i allmänhet är mindre. I USA har dessa även en lägre arbetsproduktivitet än de redan etablerade företagen. De amerikanska företagen växer också mer under sina första levnadsår.
- Slutligen indikerar OECDs resultat att USA har lägre inträdes- respektive utträdesandelar än de europeiska länderna. Att dra slutsatsen att strukturomvandlingen därför skulle vara lägre i USA gör dock inte författarna till rapporten.

I en OECD-studie baserad på en Eurostat-datamängd, i vilken Sverige är inkluderad, för perioden 1997 till och med år 2000, presenterar Brandt (2004) ytterligare uppgifter rörande strukturomvandling.<sup>14</sup> Till skillnad från den ovan nämnda OECD datamängden medger Eurostatuppgifterna att företag med noll anställda kan inkluderas i analysen och att sammanslagningar och uppköp kan urskiljas från annat inträde respektive utträde. Dessa två egenskaper medför att antalet anställda för inträdesföretag sjunker dels därför att antalet mindre inträdande företag blir fler. Dels därför att antalet stora inträdande företag nu exkluderas på grund av att dessa var ett resultat av en sammanslagning. Brandt (2004) understryker betydelsen av att definitionen av "nytt" företag dels lika mellan länder för att jämförelse skall kunna göras dels att bakom ett nytt företag ofta döljes ett gammalt företag men med ny adress, namn, juridisk form eller förändrat ägande. Vidare kan man diskutera hur länge man kan betrakta ett nytt företag som nytt. Deskriptorer tenderar att betrakta

<sup>14</sup> *Länderna är Belgien, Danmark, Nederländerna, Spanien, Italien, Portugal, Finland, Storbritannien och Sverige*

"nytt" som en händelse i ett register ett enskilt år vilket inte överensstämmer med en ansats som väger in lärande och aspekter kring produktlivscykeln.<sup>15</sup>

Utöver detta påverkar olika nationella regler statistiken över antalet företag med noll anställda. Beroende på hur dessa inkluderas mäts genomsnittstorleken olika. Den genomsnittliga storleken nya företag i Finlands tillverkningsindustri var 19 anställda i OECD-datamängden med nollföretagen uteslutna men sex anställda enligt Eurostatdatamängden som inkluderade ett mått på dessas antal. Det kan ifrågasättas emellertid om företag med noll anställda skall inkluderas då det finns evidens att sådana företag domineras av så kallade levebrödsföretag som inte kommer att ha "dynamiska" ekonomiska konsekvenser.

De viktigaste resultaten ur ett svenskt perspektiv är följande:

- Sveriges inträde- respektive utträdesandelar ligger på åtta respektive sex procent för tjänstesektorn vilket är 1–2 procentenheter lägre än de övriga länderna. För industrin är skillnaden inte lika tydlig andelarna ligger där på cirka sex procent. Utesluter man företag med noll anställda har Sverige lägst entry/exit.<sup>16</sup>
- Även denna studie visar på hög positiv korrelation mellan inträdes- och utträdesandelar för alla länderna. Sverige har dock lägst korrelationskoefficient. En förklaring till detta är att Sverige har haft en särskilt stor tillväxt i IKT-relaterade branscher, vilka enligt Brandt har haft de största förändringar i inträdesandelar.<sup>17</sup>
- Brandt menar att den empiriskt låga nettointrädet (oavsett om detta positivt eller negativt) i förhållande till bruttoflödet är förenligt med teorier om att nyföretagande är en process av experimenterande vilket är kopplat till lärande och osäkerhet. Empirin är dock inte direkt förenligt med uppfattningen att det är vinster över eller under "normalt" som driver inträde respektive utträde.

---

<sup>15</sup> Davidsson & Wiklund (2000) diskuterar ingående dylika mätproblem. Ett sätt att komma undan detta är att studera geografiskt definierade arbetsställen och inte juridisk definierade företag se Davidsson & Delmar (2001) och ITPS (2005b s95) för en diskussion.

<sup>16</sup> År 2004 var inträdesandelen enligt ITPS statistik 7,8 procent

<sup>17</sup> IKT=Informations- och Kommunikationsteknik

## 2 En översikt av forskningslitteraturen 2002–2005

Detta kapitel syftar till att ge en överblick av de senaste fyra årens (2002–2005) forskning om nyföretagande och ekonomisk tillväxt. Kapitlet kategoriserar och sammanfattar kortfattat den forskning som gjorts på området.

ITPS har valt att koncentrera framställningen på nyföretagandets betydelse på tillväxten framför andra delar av strukturomvandling, då detta är en frågeställning som är politiskt aktuell i Sverige samt att flertalet näringspolitiska åtgärder inriktas mot antingen FoU-insatser eller stöd i tidiga skeden av företagande.

Litteraturgenomgången har i linje med uppdragsbeskrivningen och huvudprojektet avgränsats till en schematisk sammanfattning av de fyra senaste årens forskning, som är publicerad i ett urval av akademiska tidskrifter. Urvalet av artiklar har gjorts från en bruttolista av akademiska tidskrifter. Bruttolistan består av tidskrifter som behandlar ekonomisk tillväxt ur olika aspekter. Urvalet av artiklar har gjorts genom att samtliga ”abstracts” på bruttolistan har lästs igenom. De artiklar som behandlar nyföretagande och ekonomisk tillväxt har inkluderats i denna rapport.

### 2.1 Centrala tidskrifter

Det finns ett flertal tidskrifter som fokuserar på entreprenörskap och småföretag. Majoriteten av dessa är dock inriktade på olika managementaspekter i mindre företag (exempelvis *Journal of Small Business Management*<sup>18</sup> eller *Entrepreneurship: Theory and Practice*<sup>19</sup>). Eftersom entreprenören har haft en undanskymd roll i den traditionella nationalekonomiska forskningen återfinns forskning om nyföretagande och ekonomisk tillväxt oftast inte i de traditionella nationalekonomiska tidskrifterna. Istället har det blivit ett forskningsområde som spänner över flera ämnesdiscipliner, förutom ekonomi även geografi, sociologi och regional och urban planering.<sup>20</sup>

De vetenskapliga tidskrifter som oftast behandlar entreprenörskap/nyföretagande och dess roll för ekonomisk tillväxt är:

- *Small Business Economics*<sup>21</sup> (SBE). SBE är en tidskrift som syftar till att belysa småföretagens roll i ekonomin. Den är tvärvetenskaplig men innehåller till största delen bidrag från nationalekonomer och företagsekonomer.
- *The Annals of Regional Science* (ARS).<sup>22</sup> Fokus för ARS är som namnet antyder regional utveckling men tonvikten är på regional ekonomisk utveckling/tillväxt. Eftersom nyföretagande spelar en central roll i regional ekonomisk utveckling återfinns många artiklar i ARS om nyföretagandets roll för regioner.

<sup>18</sup> <http://www.blackwellpublishing.com/journal.asp?ref=0047-2778> (besökt 20060215)

<sup>19</sup> <http://www.baylor.edu/business/ETP/> (besökt 20060215)

<sup>20</sup> Sverige har flera framstående forskare inom nyföretagande se t ex Davidsson, Delmar & Wiklund (2001) Översiktens begränsning i antalet tidskrifter minskar dock sannolikheten att svenska forskare finns med denna gång.

<sup>21</sup> <http://www.ingentaconnect.com/content/klu/sbej> (besökt 20060215)

<sup>22</sup> <http://www.springerlink.com/app/home/journal.asp?referrer=parent&backto=subject,5,107/> (besökt 20060212)

- *American Economic Review* (AER).<sup>23</sup> AER är en av tre tidningar som ges ut av American Economic Association och är i huvudsak en Nationalekonomisk tidskrift. Den spänner över ett stort område av ekonomiska frågor och innehåller kortare artiklar. AER publiceras fyra gånger per år och den korta längden på artiklar gör att AER innehåller ett stort antal artiklar. Så trots att AER inte har ett fokus på nyföretagande och ekonomisk tillväxt så har den många artiklar som handlar om detta med viss tonvikt på teknisk förändring/innovationer.
- *Journal of Evolutionary Economic* (JEE).<sup>24</sup> JEE är en tidskrift som publicerar forskning i en Schumpeteriansk tradition. Den är ett organ för den evolutionära ekonomiska teoribildningen och innehåller följaktligen artiklar som diskuterar ekonomisk utveckling. Artiklarna är ofta tekniska (ekonometriska) men det finns även utrymme för teoretiskt resonerande artiklar. JEE innehåller mycket artiklar om hur och varför företag växer. Tidskriften speglar det även väl det intresse för innovationer och teknisk förändring som utmärker evolutionär teori.

Andra tidskrifter som mer sporadiskt innehåller artiklar om entreprenörskap och ekonomisk tillväxt är *Journal of Economic Growth*<sup>25</sup>, *Research Policy*<sup>26</sup> och *Journal of Economic Literature*<sup>27</sup>.

## 2.2 Artiklar med bäring på entreprenörskap och nyföretagande

Tabell 1 visar frekvensen av artiklar under den undersökta perioden. Den tidskrift som har flest artiklar var *Small Business Economics* (11) följt av *The Annals of Regional Science*, *American Economic Review* och *Journal of Evolutionary Economics*.

Tabell 1 Fördelning av utvalda artiklar

Tidskrift	Antal artiklar
Small Business Economics	11
The Annals of Regional Science	5
American Economic Review	4
Journal of Evolutionary Economics	3
Journal of Economic Growth	2
Journal of Economic Behavior & Organization	2
European Economic Review	2
Journal of Urban Economics	2
Research Policy	1
European Urban & Regional Studies	1
<b>Totalt antal artiklar</b>	<b>33</b>

Samtliga artiklar har studerats utifrån vilka problem artiklarna behandlar och vilka resultat som framkommit. Resultat av policyrelevans har prioriterats. Artiklarna kan delas in i sju kategorier: Vem blir entreprenör? Nyföretagandets betydelse för ekonomisk tillväxt, Geografisk lokalisering och produktivitet, Hur företag växer och överlever, Företagsstöd, Finansiering av nya och små företag och Övrigt.

<sup>23</sup> <http://www.aeaweb.org/aer/> (besökt 20060215)

<sup>24</sup> [www.link.springer-ny.com/link/service/journals/00191/](http://www.link.springer-ny.com/link/service/journals/00191/) (besökt 20060212)

<sup>25</sup> [www.kluweronline.com/issn/1381-4338/current](http://www.kluweronline.com/issn/1381-4338/current) (besökt 20060215)

<sup>26</sup> [www.elsevier.com/locate/respol](http://www.elsevier.com/locate/respol) (besökt 20060215)

<sup>27</sup> <http://www.aeaweb.org/journal.html> (besökt 20060215)

### 2.2.1 Vem blir entreprenör? (7 artiklar)

Det finns ett stort forskningsområde som ägnar sig åt vilka faktorer som bidrar till att en individ blir entreprenör. Det spänner över flera områden, från individuella karakteristika till makroekonomiska förhållanden. Ett exempel på det senare är Wynne (2005) som visar att ett land som är rikt har komparativ fördel visavi fattiga länder i industrisektorer med finansiella imperfektioner, vilket är de sektorer där det finns flest småföretag.

Två studier som undersöker vad som kännetecknar individer som blir entreprenörer är Lazear (2004) och Vivarelli (2004). Lazear (2004) undersöker hur entreprenörer studerar. Utifrån data om alumni från Stanford Graduate School of Business visar Lazear att de som blir entreprenörer har studerat mer varierade kurser än de som blir anställda. Detta indikerar att de som vill starta företag bör läsa en bredare utbildning snarare än att specialisera sig. Vivarelli (2004) studerar individuell och ekonomisk karakteristik för blivande entreprenörer i Italien och relaterar detta till faktiska företagsstarter och deras tillväxt. Studien finner att de entreprenörer som har mest information och visar störst engagemang (*self commitment*) också har större sannolikhet att företagsidén realiseras och företagets tillväxt blir högre.

Flera studier försöker hitta vilka institutionella förhållanden som främjar entreprenörskap. Wagner & Sternberg (2004) kombinerar regionala och individuella karakteristika för att undersöka hur dessa påverkar sannolikheten att bli entreprenör. De använder data från en tysk studie och finner i sin ekonometriska studie bl.a. att det är större sannolikhet att män startar företag än att kvinnor gör det och att det är större sannolikhet att de som bor i en region med många nya företag själva startar företag samt att höga fastighetskostnader påverkar nyföretagandet negativt. Däremot verkar inte den politiska färgen på den regionala regeringen ha någon betydelse.

Acs & Armington (2004) studerar sambandet mellan det lokala utbudet av humankapital och antalet nya företag. Antalet individer med högre utbildning påverkar antalet företag positivt men den starkaste faktorn för att förklara skillnader i antalet nya företag var andelen redan existerande lokala företag i branschen. Studien visar också att arbetslöshet inte har någon betydelse för att förklara nyföretagande.

Kenney & Goe (2004) ställer sig frågan varför forskare på Institutionen för Elektronik & Datavetenskap på Stanford University producerar så många fler företag än forskare på motsvarande institution på UC Berkeley trots att de båda håller samma akademiska standard och befinner sig i samma entreprenöriella region? Studien är behäftad med ett flertal metodologiska problem men de finner att forskarna på Stanford är mer involverade i *start-ups* och har mer relationer till företag än forskarna på UC Berkeley. Detta förklaras av att Stanford Universitet är mer uppmanande till entreprenörskap och företagsrelationer än UC Berkeley.

Minniti (2005) visar att regioner som har liknande ekonomisk karakteristik uppvisar stora skillnader i entreprenöriell aktivitet. Studien visar via en dynamisk modell att icke-peku-niära nätverksexternaliteter har stor betydelse för att skapa entreprenörer. Det innebär att individer val att bli entreprenörer påverkas av sociala faktorer och vad andra individer i närmiljön väljer.

### 2.2.2 Nyföretagande betydelse för ekonomisk tillväxt (5 artiklar)

Nyföretagandets roll för ekonomisk tillväxt har under de senaste åren tagit stort utrymme inom forskningen till stor del på tack vare tillgången till internationell jämförbar statistik.



Global Entrepreneurship Monitor (GEM) som mäter antal entreprenörer (dvs individ som är involverad i en företagsstart eller leder ett nytt företag) i olika länder utgör ett rikt data-material och har genererat flera studier. GEM visar att det finns stora skillnader i antalet entreprenörer mellan länder. I den dokumenteras att Sverige har ett lågt antal entreprenörer men att en hög andel entreprenörer återfinns i både rika länder (ex USA) och fattiga länder (ex Uganda).

van Stel m fl (2005) visar med hjälp av regressionsanalyser att sambandet mellan många entreprenörer och hög ekonomisk tillväxt endast stämmer på rika länder. För fattiga länder hittar de det motsatta sambandet. Wong med flera (2005) visar att det främst är de högteknologiska företagen som skapar ekonomisk tillväxt.

Acs & Varga (2005) studerar entreprenörskapets och agglomerationseffektens betydelse för kunskapsöverföring och teknologisk förändring. Författarna har testat en modifierad endogen tillväxtmodell som inkluderar entreprenörskap och agglomerationseffekter och mäter teknologisk förändring i form av patentansökningar. Studien använder statistik från GEM (2001) och finner att både entreprenörskap och agglomerationseffekter har en positiv men liten effekt på teknologisk förändring.

Medan GEM försöker mäter antalet entreprenörer i ekonomin mäter European Value Study (EVS) attityder till entreprenörskap. Beugelsdijk & Noorderhaven (2004) studerar förhållandet mellan attityder till entreprenörskap (alltså inte faktiska företagsstarter) och ekonomisk tillväxt. Utifrån EVS finner de att de regioner i Europa som har en positiv attityd till entreprenörskap också uppvisar en högre ekonomisk tillväxt.

Ett teoretiskt perspektiv på småföretagens roll för tillväxt ger Baumol (2004). Han diskuterar teoretiskt småföretagens roll för den enorma tillväxten som världens marknads-ekonomier har upplevt. Han diskuterar utifrån att stora företagen gör det mesta av FoU, men att det är småföretagen som står för de radikala innovationerna. Baumol argumenterar att små och stora företag lever i symbios med varandra och tillsammans lyckas de prestera mer än vad var och en skulle ha åstadkommit själva. För att bibehålla den höga tillväxttakten och den innovativa förmågan krävs satsningar på utbildning och forskning. Men Baumol betonar även vikten av tekniköverföring från andra länder dels genom aktiv omvärldsbevakning, dels genom att främja att utländska forskare och ingenjörer vistas permanent eller tillfälligt i landet.

### 2.2.3 Geografisk lokalisering och produktivitet (5 artiklar)

Det finns en del av den geografiska forskningen som ägnar sig åt företagens geografiska placering och dess betydelse. I stort sett alla är överens om att ett företags geografiska placering har betydelse. Forskningen har fokuserats kring ett antal områden, varav ett är relationen mellan ett företags geografiska placering och dess produktivitet. Det finns två huvudspår eller hypoteser inom den forskningen: Den ena säger att det är lokaliseringseffekten (klustereffekten), dvs. att många företag inom en bransch är samlokaliserade, som är det avgörande för produktiviteten. Det andra spåret hävdar att det är storleken på de ekonomiska aktiviteterna i regionen, (urbaniseringseffekten) som är viktigast, dvs. ju större stad ju högre produktivitet. Tidigare studier har kommit med motstridiga resultat.

Capello (2002) använder högteknologiska företag i Milano som empiri och mäter deras faktorproduktivitet. Han visar att lokaliseringseffekten är viktigare än urbaniseringseffekten, men att detta till stor del beror på företagets storlek. Medan småföretag har mer nytta av lokaliseringseffekten har storföretag mer nytta av urbaniseringseffekten.

Audretsch & Keilbach (2004) diskuterar vikten av att skilja på kunskap (*knowledge*) och ekonomisk kunskap (*economic knowledge*). Ekonomisk kunskap kommer via en selektionsprocess ur den totala mängden tillgänglig kunskap i samhället. Författarna argumenterar att entreprenörskap är en viktig mekanism i selektionsprocessen. De visar med statistik från Tyskland att de regioner som har en högre nivå av entreprenörskap uppvisar en starkare tillväxt i arbetskraftsproduktiviteten.

En annan del av den geografiska forskningen handlar om geografins betydelse för att skapa och attrahera entreprenörer. Sutaria & Hicks (2004) studerar vilka variabler som påverkar företagsetableringar. Med ett unikt material av mikrodata visar de, föga förvånande, att tillgång till finansiering påverkar nyföretagande positivt men även tidigare års antal tillträden och utträden har positiv påverkan. Däremot verkar inte arbetslöshet ha signifikant påverkan på nyföretagandet.

Huffman & Quigley (2002) studerar universitets roll för att attrahera humankapital. Med universitet i Norra Kalifornien som exempel visar de att studenter är mindre geografiskt spridna efter studierna än före studierna, detta var tydligast för studenter på teknisk fakultet. De gör också beräkningar som estimerar den samhällsekonomiska nyttan (dvs. ökning av BNP) av att studenter stannar i regionen efter avslutad utbildning.

Fritsch (2004) diskuterar tillväxtregimer och exemplifierar det med att ställa sig frågan varför antalet nya företag och deras resultat skiljer sig åt mellan östra och västra Tyskland. Han betonar betydelsen av spårberoende (*path dependence*) och att 40 år av socialism i östra Tyskland har skapat ett tillväxtklimat (tillväxtregim) som inte är gynnsamt för entreprenörskap och trots de stora satsningar som ägt rum kan inte de överkomma de institutionella trögheterna. Artikeln betonar vikten av att policy måste ta hänsyn till dessa trögheter (olikheter i tillväxtregimer).

#### 2.2.4 Hur företag växer och överlever (4 artiklar)

Ett forskningsområde är varför och under vilka villkor företag växer och försvinner, med betoning på det förra. En vanlig teoretisk utgångspunkt är Gibrats lag, som säger att företag i samma bransch växer proportionellt lika mycket oavsett storlek. I en artikel med italiensk data visar Lotti m fl (2003) att Gibrats lag inte gäller för småföretag, som är i ett tidigt stadium av sin livscykel. Dock börjar den gälla när företag uppnår en viss storlek. En annan studie som kommer till liknande resultat är Rodriguez m fl. (2003).

Ett forskningsområde som ägnar sig åt motsatsen till Gibrats lag är studier kring vad som bidrar till att företag överlever. Persson (2002) studerar vilka faktorer som bidrar till att företag överlever i Sverige. Utöver att de förväntade variablerna ålder och storlek, som påverkar överlevnad positivt, finner hon också att ju fler anställda det var vid företagsstarten desto lägre tillväxt i antalet anställda har företaget. Agarwal & Cort (2002) dekomponerar produkt- och företagslivscykeln och undersöker vad som orsakar att företag upphör (t.ex. konkurs) och visar med hjälp av paneldata att olika faser i företagets utveckling innebär olika stor risk för konkurs. Almus (2005) undersöker hur företag som går i konkurs utvecklas under åren innan konkursen. Han finner att redan tre år innan konkursen uppvisar företagen som kommer gå i konkurs en sämre sysselsättningsutveckling än referenspopulationen.

### 2.2.5 Företagsstöd (4 artiklar)

De senaste decennierna har entreprenörskap och småföretag fått mer uppmärksamhet i politiken. Gilbert m fl. (2004) beskriver denna utveckling och kallar denna politik för entreprenörskapspolitik (*entrepreneurship policy*). Många initiativ/program har satts för att främja nyföretagande och tillväxt i småföretag. Utvärderingar av olika dessa i entreprenörskapspolitiken återfinns ibland i forskningslitteraturen.

O'Keefe (2004) visar att de skattelindringar i form av bl a skattereduktion vid anställningar, gynnsamma avskrivningsregler och skattereduktion vid kapitalinvesteringar, som ges till småföretag i ekonomiskt eftersatta områden (s k *Enterprise Zones* i Kalifornien) genererar tre procent mer arbetstillfällen än vad en referenspopulation gör. Hon drar slutsatsen att skattincitament till företag kan förbättra de ekonomiska förhållandena i ekonomiskt eftersatta regioner.

Cowling & Mitchell (2003) utvärderar systemet med lånegarantier till småföretag. De använder det brittiska systemet *Small Firm Loan Guarantee Scheme* som empiri och testar om företag som har erhållit lånegarantier även har större risk för konkurs. Studien visar att storleken på regeringens lånepremium inte ökar risken för konkurs men däremot påverkar bankens kapitalkostnad risken för konkurs.

Ett policyinstrument för att skapa fler och växande företag är inkubatorer. Aernoudt (2004) diskuterar olika typer av inkubator och drar slutsatsen att det har blivit ett samlingsbegrepp på en rad aktiviteter som syftar till att hjälpa företag födas och växa. USA är ledande på området inkubatorer och det största hindret enligt författaren att utveckla inkubatorer i Europa är det låga graden av entreprenöriell aktivitet i Europa och den underutvecklade marknaden för såddkapital.

### 2.2.6 Finansiering av nya och små företag (3 artiklar)

Ett stort forskningsområde är tillgången på och betydelsen av finansiering för nya och små företag. Den traditionella empiriska finansiella forskningen brukar fokusera på större (publika) företag eftersom där finns det tillgång till bra finansiell data. Forskning om finansiering och entreprenörskap återfinns därför ofta i icke-finansiella tidskrifter. Den är heterogen och ofta tvärvetenskaplig till sin karaktär.

Moskowitz & Vissing-Jørgensen (2002) visar att investeringar i entreprenöriella företag (här definierat som icke-noterade företag) inte uppvisar en bättre avkastning än börsnoterade företag samtidigt som investerare i entreprenöriella företag har en högre koncentration i sina investeringar. Detta beteende är inte finansiellt rationellt. Författarna diskuterar om detta beror på okunskap hos investerare eller om den icke-pekuniära nyttan värderas högt vid investeringar i icke-noterade företag. Beroende på orsaken till detta beteende, blir policy olika. Om till exempel entreprenörer har preferens för väldigt höga avkastningar fast med låg sannolikhet, kan höga skatter för höga inkomster få en tillväxthämmande effekt. Men om däremot entreprenörer har realistiska förväntningar kanske utbildningsinsatser ger bättre effekt än t ex subventionerade lån.

Keuschnigg (2004) diskuterar vikten av venture capital till innovativa företag och visar hur man med skatteincitament kan öka mängden venture capital. Den betonar vikten av att ha prestationsrelaterade skatteincitament, till exempel skattelindring på kapitalvinster.

Tidigare forskning har visat att det finns ett samband mellan djupet på den finansiella marknaden (dvs. hur utvecklad de finansiella marknaderna är) och ekonomisk tillväxt. Dessa studier har till största delen varit komparativa länderstudier. För att hålla institutionella skillnader till ett minimum studerar Valverde & Fernandez (2004) detta ur ett regionalt perspektiv med data från Spanien. De visar att kausaliteten är omvänd; regional ekonomisk tillväxt gör att de regionala finansiella marknaderna fördjupas.

### 2.2.7 Övriga (4 artiklar)

Utöver de 6 kategorierna presenterade ovan finns det ett antal artiklar som behandlar övriga aspekter av entreprenörskap och tillväxt. Demnert och Klein (2003) diskuterar i en metodologisk artikel utformning av experiment för att kunna studera vinstincitamentens betydelse för entreprenörskap.

Brouwer (2002) diskuterar i en teoretisk artikel hur Joseph Schumpeters, Max Webers och Frank Knights syn på entreprenörskap influerade varandra och dessa forskares betydelse för forskningsfältet.

Utifrån ett Schumpeterianskt perspektiv visar Cozzi (2005) att tillfälliga monopol är kortare i ”nya” sektorer än i mogna sektorer. Detta förklarar författaren med att ”*waves of enthusiasm*” driver nya entreprenörer in i sektorn och raserar monopolen fortare.

Cabral (2004) frågar i en teoretisk artikel om fritt inträde leder till optimalt antal inträden. Han visar att välfärdseffekten beror på hur nya företag etablerar sig på marknaden. Policyimplikationer är att om inträdeskostnaderna är låga är graden av konkurrens det avgörande. Om konkurrensen är hög är incitamenten till inträde otillräckliga.

## 2.3 Avlutande kommentarer

Ämnet entreprenörskap/nyföretagande och ekonomisk tillväxt har fått en mer framträdande position inom både den politisk-ekonomiska debatten och inom forskningen de senaste decennierna. Trots detta är det fortfarande ganska blygsamt representerat i den ekonomiska forskningslitteraturen. Ofta återfinns den i andra discipliner såsom geografi, sociologi och regional och ”urban planning”.

Forskningen visar att under vissa omständigheter bidrar nyföretagande till ekonomisk tillväxt. Däremot verkar de faktorer som bidrar till nyföretagande vara svåra att sätta fingret på. Faktorerna återfinns både bland individuella och samhällsekonomiska karakteristika. Genomgången av de senaste årens forskning visar att entreprenörskapets roll för regional tillväxt är ett mer aktivt forskningsområde än dess nationella betydelse. En del av förklaringen är att när man jämför regionala skillnader undviker man till stora delar diskussionen om olika institutionella förhållanden och man kan lättare isolera effekten av skillnader i entreprenörskap.

De flesta studier som refereras till i den här rapporten använder olika typer kvantitativa metoder. Eftersläpningen i statistikproduktionen gör att många av studierna reflekterar förhållanden som gällde på 1980- och 1990-talet och endast i ett fåtal fall 2000-talet. I den mån detta är ett problem beror på hur snabbt man tror att de underliggande institutionella förhållandena förändras. Men en medvetenhet om att de här studierna åtminstone delvis beskriver en tid annan än den vi lever i nu är nödvändig. Det är också värt att nämna att endast en av de refererade artiklarna är skriven av en svensk forskare och ingen annan artikel har använt svenska data.

Avslutningsvis bör man i framtida översikter inom detta område överväga att inkludera fler tidskrifter som mer fokuserar på entreprenörskap exempelvis Journal of Business Venturing, Venture Capital och Technovation<sup>28</sup>.

---

<sup>28</sup> *Begränsningen av tidskrifter har medfört att kända svenska forskare inte är representerade i högre grad i denna översikt*

## Referenser

- Acs, Z. (1984) *The changing structure of the US economy*. New York: Praeger Books.
- Ács, Z. J. & Varga, A. (2005) Entrepreneurship, agglomeration and technological change. *Small Business Economics*, 24 (3), 323–324.
- Acs, Z. J. & Armington, C. (2004) The impact of geographic differences in human capital on service firm formation rates. *Journal of Urban Economics*, 56, (2), 244–278.
- Aernoudt, R. (2004) Incubators: tool for entrepreneurship? *Small Business Economics*, 23 (2), 127–135.
- Agarwal, R. & Gort, M. (2002) Firm and product life cycles and firm survival. *The American Economic Review* 92, (2).
- Almus, M. (2004) The Shadow of Death – An Emperical analysis of the pre-exit performance of new German firms. *Small Business Economics*, 23 (5), 189–201.
- Audretsch, D., Klomp, L. & Thurik, R. (2002) *Gibrats law: Are the services different?* Erasmus Research Institute of Management, Working Paper 2202/04
- Audretsch, D. B. & Keilbach, M. (2004) Entrepreneurship and regional growth: an evolutionary interpretation. *Journal of Evolutionary Economics*, 14 (5), 605–616.
- Audretsch, D. & Thurik, R. (2001) *Linking entrepreneurship to growth*. OECD STI Working paper 2001/2.
- Audretsch, Klomp & Thurik (2002) "Gibrat's law: Are the Services Different?" Erasmus Research Institute of Management ERS-2002-04-STR
- Bartelsmann, E., Scarpetta, S. & Schivardi, F. (2003) Comparative analysis of firm demographics and survival: micro-level evidence for the OECD countries, Economics department working papers no 348
- Baumol, W. J. (2004) Entrepreneurial enterprises, large established firms and other components of the free-market growth machine. *Small Business Economics* 23 (1), 9–21.
- Beugelsdijk, S. & Noorderhaven, N. (2004) Entrepreneurial attitude and economic growth: a cross-section of 54 regions. *The Annals of Regional Science*, 38 (2), 199–218.
- Brandt, N. (2004) *Business dynamics in Europe*. STI working paper 2004/1.
- Brouwer, M. T. (2002) Weber, Schumpeter and Knight on entrepreneurship and economic development. *Journal of Evolutionary Economics*, 2 (1–2), 83–105.
- Cabral, L. M. B. (2004) Simultaneous entry and welfare. *European Economic Review*, 48 (5), 943–957.
- Capello, R. (2002) Entrepreneurship and spatial externalities: theory and measurement. *The Annals of Regional Science*, 36 (3), 387–402.
- Caves, R. (1998) Industrial organization and new findings on the turnover and mobility of firms. *Journal of Economic Literature*, 36 (4), 1947–1982.
- Cowling, M. & Mitchell, P. (2002) Is the small firms loan guarantee scheme hazardous for banks or helpful to small business? *Small Business Economics*, 21 (1), 63–71.

- Cozzi, G. (2005) Animal spirits and the composition of innovation. *European Economic Review*, 49 (3), 627–637.
- Davidsson, P., Delmar, F. & Wiklund, J. (2001) *Tillväxtföretagen i Sverige*. Stockholm: SNS förlag.
- Davidsson, P. & Wiklund, J. (2000) Conceptual and empirical challenges in the study of firm growth. In Sexton & Landström (eds) *The Blackwell handbook of entrepreneurship*. Oxford: Blackwell.
- Demmert, H. & Klein, D. B. (2005) Experiment on entrepreneurial discovery: an attempt to demonstrate the conjecture of Hayek and Kirzner. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 50 (3), 295–310.
- Fritsch, M. (2004) Entrepreneurship, entry and performance of new business compared in two growth regimes: East and West Germany. *Journal of Evolutionary Economics*, 14 (5), 525–542.
- Gilbert, B. A., Audretsch D. B. & McDougall, P. P. (2004) The emergence of entrepreneurship policy. *Small Business Economics*, 23 (1), 313–323.
- Global Entrepreneurship Monitor (2001–2005)
- Hansson, P. & Lundberg, L. (1995) *Från basindustri till högteknologi? Svensk näringsstruktur och strukturpolitik*. Stockholm: SNS förlag.
- Huffman, D. & Quigley, J. M. (2002) The role of the university in attracting high tech entrepreneurship: A Silicon Valley tale. *The Annals of Regional Science*, 36 (3), 403–419.
- ITPS (2005a) *Näringslivets tillstånd*. ITPS A2005:021
- ITPS (2005b) *Regionernas tillstånd*. ITPS A2005:018
- Kenney, M. & Goe, R. W. (2004) The role of social embeddedness in professorial entrepreneurship: a comparison of electrical engineering and computer science at UC Berkeley and Stanford. *Research Policy*, 33 (5), 697–707.
- Keuschnigg, C. (2004) Venture capital backed growth. *Journal of Economic Growth*, 9 (2), 239–261.
- Lazear, E. P. (2004) Balanced skills and entrepreneurship. *The American Economic Review*, 94 (2).
- Lotti, F., Santarelli, E. & Vivarelli, M. (2003) Does Gibrat's law hold among young, small firms? *Journal of Evolutionary Economics*, 13 (3), 213–235.
- Lundström, A. & Stevenson, L. (2005) *Entrepreneurship Policy Theory and Practice*. New York: Springer.
- Minniti, M. (2005) Entrepreneurship and network externalities. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 57 (1), 1–27.
- Moskowitz, T. J. & Vissing-Jørgensen, A. (2002) The returns to entrepreneurial investment: A private equity premium puzzle. *The American Economic Review*, 2 (4).
- O'Keefe, S. (2004) Job creation in California's enterprise zones: a comparison using a propensity score matching model. *Journal of Urban Economics*, 56, (1), 131–150.

- Persson, H. (2004) The survival and growth of new establishments in Sweden, 1987–1995. *Small Business Economics*, 23 (5), 423–440.
- Piore, M. & Sabel, C. F. (1984) *The Second Industrial Divide: possibilities for prosperity*. New York: Basic Books.
- Rodríguez, A. C., Molina, M. A., González Pérez, A. L. & Hernández, U. M. (2002) Size, age and activity sector on the growth of the small and medium firm size. *Small Business Economics*, 21 (3), 289–307.
- Scarpetta, S., Hemmings, P., Tressel, T. & Woo, J. (2002) *The role of policy and institutions for productivity and firm dynamics: Evidence from micro and industry data*. OECD Working Papers 339.
- SOU (1991) *Drivkrafter för tillväxt och välfärd*. Produktivitetsdelegationens betänkande. 1991:82.
- Sutari, V. & Hicks, D. A. (2004) New firm formation: Dynamics and determinants. *The Annals of Regional Science*, 38 (2), 241–262.
- Valverde, S. C. & Fernández, F. R. (2004) The Finance-growth nexus: A regional perspective. *European Urban and Regional Studies*, 11 (4), 339–354.
- van Stel, A., Carree, M. & Thurik, R. (2005) The Effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small Business Economics*, 24 (3), 311–321.
- Vivarelli, M. (2004) Are all the potential entrepreneurs so good? *Small Business Economics*, 23 (1), 41–49.
- Wagner, J. & Sternberg, R. (2004) Start-up activities, individual characteristics, and the regional milieu: Lessons for entrepreneurship support policies from German micro data. *The Annals of Regional Science*, 38 (2), 219–240.
- Wenneker & Thurik (2001) "Linking Entrepreneurship to growth" *OECD Science, Technology and Industry Working Papers 2001/2*
- Wong, P. K., Ho, Y. P. & Autio, E. (2005) Entrepreneurship, innovation and economic growth: evidence from GEM data. *Small Business Economics*, 24 (3), 3335–3350.
- Wynne, J. (2005) Wealth as a determinant of comparative advantage. *The American Economic Review*, 95 (1).