

Entreprenörskap och inkomst-spridning – hur företagare påverkar ojämlikheten

Forskningen om inkomstojämlikhet har utvecklat modeller för att analysera inkomstspridning men har underlåtit att inkludera entreprenörskap – ett allt vanligare yrkesval. Vi undersöker hur antalet och typen av företagare påverkar inkomstskillnaderna i Sverige. Vi finner en tydlig polariseringseffekt av andelen företagare i arbetskraften: Egenföretagare ökar inkomstspridningen genom att flertalet har låga inkomster relativt löntagare, medan det omvända gäller för aktiebolagsföretagare. Påverkan sker således främst i svansarna av fördelningen, och den tycks vara som störst för egenföretagare.

Entreprenörskap har ökat i de flesta OECD-länder under de senaste decennierna, parallellt med ökande inkomstskillnader (Atkinson 2003; Autor 2014).¹ Det som i folkmun kallas för ”entreprenörskap” är dock ofta liktydigt med egenföretagande snarare än innovativa och/eller växande företag (Sanandaji och Leeson 2013; Stam 2013). Lockade av möjliga tillväxteffekter och jobbskapande har politiker i sin tur försökt öka andelen egenföretagare eller antalet småföretag (Shane 2009). Detta företagande har utan tvekan bidragit till förbättrad inkomstutveckling för vissa individer, men det har också varit förknippat med relativ fattigdom för många andra (Åstebro m fl 2011). Studier från bl a Kanada, USA och Korea visar t ex att en liten minoritet entreprenörer rapporterar höga inkomster men att merparten har lägre inkomster än jämförbara löntagare (Åstebro m fl 2011; Åstebro och Chen 2014; Levine och Rubinstein 2017). De flesta av dessa företagare fortsätter också att driva sina småföretag trots lägre inkomstillväxt än jämförbara anställda (Hamilton 2000).

Det finns en omfattande forskning om både entreprenörskap och ekonomisk ojämlikhet men det saknas fortfarande kunskap om hur företagande påverkar inkomstspridningen i samhället (van Praag och Versloot 2007). Inom entreprenörskapsliteraturen har man bl a studerat hur inkomstskillnader och inkomstspridning inom företag påverkar anställdas benägenhet att lämna företaget och bli företagare (Carnahan m fl 2012; Sørensen och Sharkey 2014). I andra studier har inkomstskillnader mellan löntagare och företagare härletts från inkomstekvationer, men utan att undersöka om dessa skillnader utgör en bidragande orsak till

¹ I våra data, där vi använder oss av arbetsrelaterad inkomst, finner vi att den svenska inkomstspridningen mellan 2005 och 2013 varit förhållandevis stabil. Om vi tittar på disponibel inkomst (dvs efter skatter och transfereringar) ser vi i stället en måttlig ökning i inkomstojämlikheten.

DANIEL HALVARSSON, MARTIN KORPI OCH KARL WENNBERG

Daniel Halvarsson är fil dr och forskare i nationalekonomi vid Ratio. daniel.halvarsson@ratio.se

Martin Korpi är ekon dr och forskar om migration, inkomstojämlikhet och regional utveckling vid Ratio och Södertörns högskola. martin.korpi@ratio.se

Karl Wennberg är professor i företagsökonomi vid Linköpings universitet och knuten till Ratio. Hans forskning kretsar kring entreprenörskap, regional utveckling och organisationssociologi. karl.wennberg@liu.se

Artikeln är en sammanfattning av Halvarsson m fl (2016), där utförliga modeller och resultat finns att tillgå. Vår forskning om entreprenörskap och inkomstojämlikhet har fått stöd från Vetenskapsrådet (DNR 340-2013-5460) och Riksbankens Jubileumsfond (DNR M12-0301:1). Alla tolkningar och slutsatser är författarnas egna.

inkomstspridning i arbetskraften. Ojämlighetslitteraturen har å sin sida påvisat att ju större antal småföretag i en ekonomi eller en region, desto mer ojämnt fördelade är inkomsterna (Fields och Yoo 2000; Cobb och Stevens 2017). Dessa studier har dock inte beaktat individspecifika faktorer eller inkluderat entreprenörskap som en separat faktor vid skattningar av inkomstspridning.

I vår studie (Halvarsson m fl 2016) belyser vi denna fråga genom att förena dessa två forskningsfält. För att ta hänsyn till att olika typer av entreprenörskap kan ha olika effekter samtidigt som hänsyn tas till inkomstspridning bland löntagare (A), skiljer vi i analysen på entreprenörskap i form av egenföretagare (EF) och aktiebolagsföretagare (AF). Analysen bygger på modeller som relaterar variation på individnivå till inkomstspridning både inom och mellan olika arbetsmarknadsgrupper (Shorrocks 1982). Våra forskningsfrågor är: (1) Påverkar entreprenörskap (EF och AF) inkomstjämlighet inom den totala arbetskraften?; (2) Vilka delar av inkomstfördelningen påverkas och i vilken utsträckning?; (3) Hur skiljer sig denna påverkan åt beroende på individuella egenskaper hos entreprenören (EF och AF)?

1. Högt och lågt – olika fokus med olika mått

Det finns många sätt att förstå och mäta ojämlikhet. Vi använder här det generaliserade entropiindexet (GE-indexet), som lämpar sig speciellt bra för att bryta ned aggregerad ojämlikhet till påverkan från ömsesidigt utslutande undergrupper, t ex företagare och löntagare. En annan styrka med GE-indexet är att det möjliggör undersökningar av huruvida en viss grupp driver ojämlikheten i en specifik del av inkomstfördelningen. Genom att variera en enskild parameter i indexet, kallad α , blir indexet mer känsligt för variation i en viss del av inkomstfördelningen. Ju lägre värde på α t ex, desto känsligare blir indexet för inkomster i den vänstra svansen av fördelningen (förekomsten av låginkomsttagare) och omvänt för högre värden på α (Cowell 2000). Vi använder fyra vanligt förekommande varianter av GE-indexet, där α antar värdena -1 , 0 , 1 och 2 . Av särskilt intresse är att undersöka den relativa betydelsen av EF och AF när vi ser till botten respektive toppen av inkomstfördelningen ($\alpha = -1$) respektive ($\alpha = 2$). Dessa α -mått jämförs med $\alpha = 0$ och $\alpha = 1$ (även kallade MLD- och Theilindex), som visar hur andelen företagare påverkar mer centrala delar av inkomstfördelningen.²

Vi delar upp analysen i två delar. I den första delen undersöker vi hur våra olika undergrupper EF, AF och A påverkar den aggregerade ojämlikheten, med fokus på olika delar av inkomstfördelningen, vilket

² Oavsett värden på parametern α varierar GE-indexet mellan noll och oändligheten, där värdet noll betyder att alla individer har exakt lika stor inkomst och där oändligheten (väldigt höga värden) betyder att all inkomst tillfaller en eller ett fåtal individer. Det finns ingen exakt definition av vad som är en *hög* nivå, utan GE-indexet används mest för jämförelser mellan olika grupper och för att skatta förändring över tid.

besvarar forskningsfråga (1) och (2). I syfte att besvara fråga (3) skattar vi i den andra delen av analysen en regressionsbaserad inkomstmodell. I enlighet med Cowell och Fiorio (2011) kan vi sedan undersöka i vilken grad individuella egenskaper såsom utbildning, kön och ålder påverkar både inkomstspredning bland entreprenörer och arbetare samt total inkomstspredning. Detta genom att översätta marginaeffekter från separata regressioner för EF, AF, A till procentuella bidrag till ojämlikhet mätt över hela arbetsstyrkan (se Halvarsson m fl 2016, avsnitt 3, för en närmare redogörelse av metoden).

2. Skiljer sig ojämlikheten åt för entreprenörer och löntagare?

För att besvara våra frågeställningar använder vi svenska data från SCB och LISA. Fokus ligger på de två tvärsnitten 2005 och 2013. I samplet ingår alla individer mellan 25 och 65 år med någon form av registrerad inkomst (se Halvarsson m fl 2016 och avsnitt 4 nedan). År 2013 omfattar analysen totalt 3,8 miljoner personer. Vi definierar entreprenörer som de vars huvudsakliga inkomst härrör från ett företag där han eller hon är majoritetsägare och arbetar heltid (Folta m fl 2010). Vi skiljer mellan två typer av entreprenörer; egenföretagare (EF) och aktieföretagare (AF). Andelen EF (AF) under 2013 motsvarar ca 3,3 (2,5) procent av samplet. De flesta företagare är män i yngre medelåldern och är något äldre än medianarbetaren. Genomsnittsinkomsten bland EF är 186 000 jämfört med 391 000 bland AF och 283 000 bland anställda (A).

Inkomst definieras för alla individer som löneinkomst + nettoinkomst från företagande + kapitalinkomst. Alla tre variabler ingår i vårt inkomstmått då egenföretagare (EF) rapporterar 100 procent av sina inkomster i form av nettoinkomst från företagande, men aktieföretagare (AF) rapporterar både löneinkomst och kapitalinkomst enligt de s k 3:12 reglerna (Alstadsæter och Jacob 2015). För att förklara källan till och eventuella skillnader mellan gruppernas inkomstojämlikhet utgår vi från följande förklaringsvariabler: *ålder*, *utbildningsår*, *antal byten av jobb*, *antal år i nuvarande anställning* (eller som företagare), *civilstånd*, *antal hemmavarande barn* och *kön* (jfr Folta m fl 2010 och Åstebro m fl 2011).

Tabell 1 visar inkomstojämlikheten för de olika varianterna av GE-indexet för respektive grupp samt för den totala arbetsstyrkan. Till att börja med kan vi konstatera att värdena för total ojämlikhet, dvs för hela arbetskraften (*Totalt*), är i linje med det som har funnits i tidigare studier (se t ex Cowell och Fiorio 2011). För det andra ser vi att det råder stor variation mellan våra olika grupper A, EF, och AF. För $GE(-1)$, med fokus på botten av inkomstfördelningen, ser vi att det är EF som uppvisar den största inkomstojämlikheten, följt av A och sist AF. När vi i stället använder mått som har fokus på centrala delar av fördelningen ($GE(0)$ och $GE(1)$) är ojämlikheten ungefär dubbelt så hög för gruppen EF som för A respektive AF.

Tabell 1
Inkomstjämlighet
enligt GE-indexet för
arbetare, egenföre-
tagare och aktiebo-
lagsföretagare år 2013

GE(α)-index	A	EF	AF	Totalt
GE(-1)	0,59	5,20	0,41	0,83
GE(0)	0,19	0,53	0,23	0,20
GE(1)	0,19	0,43	0,26	0,20
GE(2)	0,32	0,94	0,49	0,34

Källa: Halvarsson m fl (2016).

När vi i stället använder GE(2) observerar vi även här den högsta ojämlikheten för EF, följt av AF med nästan dubbelt så hög ojämlikhet som för A. Tabellen ger en fingervisning om hur entreprenörskap relaterar till aggregerad inkomstjämlighet (frågeställning 1), men beräkningarna tar varken hänsyn till gruppernas storlek eller den ojämlikhet som uppstår mellan grupperna. Detta undersöker vi härnäst.

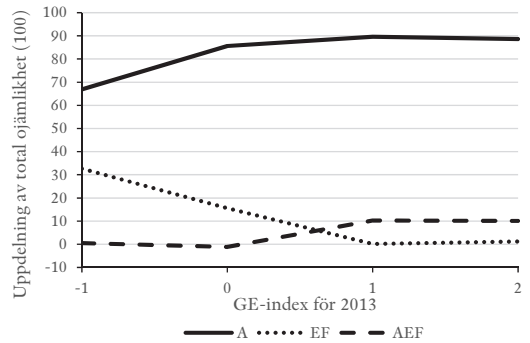
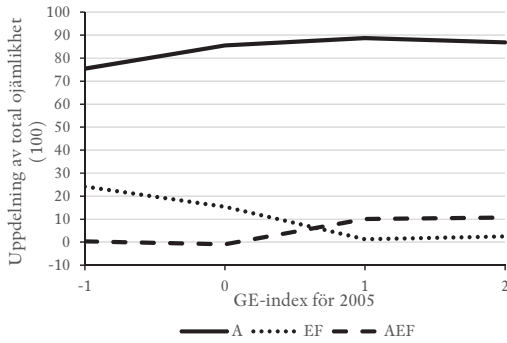
3. Entreprenörskapets polariserande effekt på inkomstspridningen

För att enklare kunna illustrera och jämföra hur respektive arbetsmarknadsgrupp (EF, AF och A) påverkar den aggregerade ojämlikheten för varje enskilt GE-index låter vi total ojämlikhet för respektive index uppgå till 100 procent. Den metod vi använder för att beräkna gruppens procentuella påverkan innebär i sin tur att varje grupp är viktad på basis av gruppens storlek och att påverkan fångar den sammantagna effekten av ojämlikheten *inom* gruppen och *mellan* övriga grupper, dvs skillnader i gruppernas genomsnittliga inkomst. Vikterna medför att en relativt stor grupp också får ett större bidrag till ojämlikheten.

Resultaten från den första delen av analysen presenteras i figur 1. På den lodräta axeln visas hur ojämlikheten kan delas upp för respektive grupp och på den vågräta hur denna uppdelning varierar för olika varianter av GE-indexet.³ Som förväntat står den största gruppen, anställda, för den absolut största delen av ojämlikheten för alla värden på α , dock med en tydlig dipp när vi fokuserar på botten av inkomstfördelningen. Det beror på att gruppen EF trots sin ringa storlek står för hela 25 respektive 33 procent av ojämlikheten uttryckt som GE(-1) under 2005 och 2013. Ser vi däremot till gruppen AF är bidraget till total inkomstspridning här nästan obefintligt.

När vi förändrar α -parametern och låter GE-indexet avspegla mitten eller toppen av inkomstfördelningen, ser vi ett skifte mellan GE(0) och GE(1) där påverkan ökar från gruppen AF. För $\alpha = 2$ finner vi att AF svarar för 10 procent av inkomstjämligheten i arbetsstyrkan, jämfört med 1 pro-

³ Notera att av beräkningstekniska skäl kan gruppens totala påverkan bli negativ i de fall inom-gruppenbidraget motverkas och överstigs av mellan-gruppenbidraget (se ekvation 6 i Halvarsson m fl 2016).



Källa: SCB, egna beräkningar.

Figur 1

Procentuella bidrag till den totala inkomstojämlikheten 2005 och 2013 för arbetare (A), egenföretagare (EF) och aktiebolagsföretagare (AF)

cent för EF. Vi finner alltså ett inverterat samband mellan grupperna EF:s och AF:s påverkan på ojämlikheten när vi rör oss från ett ojämlikhetsmått som är känsligt för låga inkomster till mått som är mer känsliga för höga inkomster.⁴ Även om resultaten inte tillåter en direkt kausal tolkning kan vi besvara våra två första frågeställningar: Entreprenörskap i form av EF och AF tycks bidra till ökad ojämlikhet, genom att öka spridningen i den lägre respektive den högre delen av inkomstfördelningen. Detta förstärks över tid; jämfört med 2005 står egenföretagare (EF) för en betydligt större del av inkomstojämlikheten i den lägre delen av inkomstfördelningen år 2013, medan AF förklarar ungefär samma andel för båda åren.

Vi skattar sedan det procentuella bidraget från våra förklaringsvariabler (se ovan) till den aggregerade inkomstojämlikheten för individer inom A, EF, och AF. Resultaten presenteras som respektive variablers bidrag till Theilindexet ($GE(1)$) och pekar framför allt mot betydelsen av tre individfaktorer: *utbildningsår*, *kön* och *ålder*. Av utrymmesskal fokuserar vi här på det förstnämnda. Det procentuella bidraget av *utbildningsår* är det som skiljer sig mest åt mellan grupperna. Varje ytterligare år utbildning ger en inkomstökning med i genomsnitt 24 000 för A, vilket kan jämföras med genomsnittet 7 000 för EF och genomsnittet 31 000 för AF. Avkastningen på utbildning bland EF är alltså förhållandevis låg jämfört med både A och AF.

Trots att AF uppvisar den största marginaleffekten för utbildning illustrerar det procentuella bidraget någonting annorlunda. Vi finner att utbildningsår kan tillskrivas 4,9 procent av ojämlikheten inom gruppen A, jämfört med 0,2 procent inom gruppen EF och 2,7 inom gruppen AF. Detta bekräftar tidigare studier i andra länder som visar att utbildningspremien för egenföretagare är låg (van Praag m fl 2013). Storleken på de procentuella bidragen för kön är jämförbara med de för utbildning, medan resultatet för ålder är något lägre (se Halvarsson m fl 2016, avsnitt 5.2).

⁴ Av mellan- och inom-gruppkomponenten visar vi i Halvarsson m fl (2016, tabell 3, s 24) att det framför allt är den senare som driver resultaten i figur 1.

4. Slutsatser

I vår studie finner vi att våra två typer av entreprenörskap, egenföretagare (EF) och företagare i aktiebolag (AF), sammantaget har en tydlig effekt på den totala inkomstjämligheten. Genom att använda ojämlikhetsmått med tyngdpunkt i den nedre hälften av inkomstfördelningen finner vi att egenföretagare står för ca 30 procent av denna ojämlikhet. När vi använder mått med tyngdpunkt i den övre hälften av inkomstfördelningen bidrar entreprenörskap i aktiebolagsform (AF) med ca 10 procent. Även om vår modell inte är lämpad för att påvisa direkta kausala samband pekar resultaten mot förekomsten av en tydlig polariseringseffekt med avseende på inkomstjämligheten.

För forskare ger våra resultat vid handen att entreprenörskap är en faktor som bör undersökas tillsammans med andra mer vanligt förekommande förklaringsvariabler i litteraturen om ojämlikhet, såsom teknologisk förändring och förändringar i arbetskraftens utbildningsmässiga sammansättning. Denna slutsats understryks också av det faktum att utbildning i begränsad utsträckning bidrar till att förklara ojämlikheten inom våra två grupper av företagare.

För beslutsfattare intresserade av entreprenörskap pekar våra resultat på att de möjliga tillväxteffekter som kan följa av en högre andel entreprenörer bör uppväga och helst vara större än de negativa välfärdseffekter som kan uppstå till följd av ökad ojämlikhet, framför allt bland egenföretagare. Eftersom EF och AF är två olika sätt att organisera verksamheten med olika incitamentsstrukturer för olika typer av entreprenörer, är det dock inte eftersträvansvärt att alla företagare slussas in i AF genom t ex sänkta minimikrav på aktiekapital. Framtida studier bör fokusera på faktorer som gör att personer selekteras in i olika typer av entreprenörskap. En annan fråga gäller huruvida individer startar företag i brist på alternativ på arbetsmarknaden.

Även om den totala förändringen i inkomstjämlighet mellan 2005 och 2013 är låg ser vi att inkomstförändringar för gruppen egenföretagare 2013 markant bidragit till en ökning av ojämlikhet i den lägre delen av inkomstfördelningen, något som möjligen speglar en förändring av samhällets inkomststruktur med sociala och ekonomisk-politiska implikationer.

REFERENSER

Alstadsæter, A och M Jacob (2015), "Dividend Taxes and Income Shifting", *Scandinavian Journal of Economics*, vol 118, s 693–717.

Atkinson, A B (2003), "Income Inequality in OECD Countries: Data and Explanations", *CESifo Economic Studies*, vol 49, s 479–513.

Autor, D H (2014), "Skills, Education, and the Rise of Earnings Inequality among the 'Other 99 Percent'", *Science*, vol 344, s 843–851.

Carnahan, S, R Agarwal och B A Campbell (2012), "Heterogeneity in Turnover: The Ef-

fect of Relative Compensation Dispersion of Firms on the Mobility and Entrepreneurship of Extreme Performers", *Strategic Management Journal*, vol 33, s 1411–1430.

Cobb, J A och F G Stevens (2017), "These Unequal States: Corporate Organization and Income Inequality in the United States", under utgivning i *Administrative Science Quarterly*.

Cowell, F A (2000), "Measurement of Inequality", i Atkinson, A B och F Bourguignon (red), *Handbook of Income Distribu-*

- tion, Elsevier/ North-Holland, Amsterdam.
- Cowell, F A och C V Fiorio (2011), "Inequality Decompositions: A Reconciliation", *Journal of Economic Inequality*, vol 9, s 509–528.
- Fields, G S (2003), "Accounting for Income Inequality and Its Change: A New Method, with Application to the Distribution of Earnings in the United States", i Polachek, S W (red), *Research in Labor Economics, Volume 22: Worker Well-Being and Public Policy*, Emerald Group, Bingley.
- Fields, G S och G Yoo (2000), "Falling Labor Income Inequality in Korea's Economic Growth: Patterns and Underlying Causes", *Review of Income and Wealth*, vol 46, s 139–159.
- Folta, T B, F Delmar och K Wennberg (2010), "Hybrid Entrepreneurship", *Management Science*, vol 56, s 253–269.
- Halvarsson, D, M Korpi och K Wennberg (2016), "Entrepreneurship and Income Inequality", Working Paper 281, Ratio, Stockholm.
- Hamilton, B H (2000), "Does Entrepreneurship Pay? An Empirical Analysis of the Returns of Self-Employment", *Journal of Political Economy*, vol 108, s 604–631.
- Levine, R och Y Rubinstein (2017), "Smart and Illicit: Who Becomes an Entrepreneur and Do They Earn More?", under utgivning i *Quarterly Journal of Economics*.
- van Praag, C M och P H Versloot (2007), "What Is the Value of Entrepreneurship? A Review of Recent Research", *Small Business Economics*, vol 29, s 351–382.
- van Praag, M, A van Witteloostuijn och J van der Sluis (2013), "The Higher Returns to Formal Education for Entrepreneurs versus Employees", *Small Business Economics*, vol 40, s 375–396.
- Sanandaji, T och P T Leeson (2013), "Billionaires", *Industrial and Corporate Change*, vol 22, s 313–337.
- Shane, S (2009), "Why Encouraging More People to Become Entrepreneurs Is Bad Public Policy", *Small Business Economics*, vol 33, s 141–149.
- Shorrocks, A F (1982), "Inequality Decomposition by Factor Components", *Econometrica*, vol 50, s 193–211.
- Stam, E (2013), "Knowledge and Entrepreneurial Employees: A Country-level Analysis", *Small Business Economics*, vol 41, s 887–898.
- Sørensen, J B och A J Sharkey (2014), "Entrepreneurship as a Mobility Process", *American Sociological Review*, vol 79, s 328–349.
- Åstebro, T, J Chen och P Thompson (2011), "Stars and Misfits: Self-Employment and Labor Market Frictions", *Management Science*, vol 57, s 1999–2017.
- Åstebro, T och J Chen (2014), "The Entrepreneurial Earnings Puzzle: Mismeasurement or Real?", *Journal of Business Venturing*, vol 29, s 88–105.