

En besynnerlig rapport: ITPS om nyföretagandet

PONTUS BRAUNERHJELM
OCH ANDERS LUNDSTRÖM

INLÄGG

Institutet för tillväxtpolitiska studier (ITPS) lanserade i slutet av januari en rapport kring nyföretagande, företagsdynamik och produktivitet (Andersson 2007) som fick stor uppmärksamhet. Mycket uppseendeväckande slutsatser lanserades på DN Debatt den 24 januari (Scocco och Andersson 2007), vilka helt okritiskt fördes fram i bl a TVs nyhetsprogram. Bland annat hävdades att "... det är inte ett ökat antal nya företag som behövs ... Målet om ökat nyföretagande förefaller sakna grund ... Den nuvarande fokuseringen på att öka antalet företag kan till och med vara skadligt ...". Detta följdes av en ganska kort diskussion på tidningarnas debattsidor där bl a under-tecknade förde fram en rad invändningar mot metod och tolkning.¹

Det besynnerliga är bl a att de långtgående slutsatser som fördes fram i den massmediala presentationen förefaller sakna grund i den underliggande rapporten. Den senare är till stora delar välskriven och betydligt mer nyanserad. De deskriptiva delarna är utmärkta och likaså är genomgången av tidigare forskning på området relevant. Det är i de analytiska delarna, särskilt de avsnitt som berör de ekonomisk-politiska slutsatserna, som det finns anledning att närmare skärskåda rapportens innehåll. Vi kommer nedan att gå igenom varför

vi anser att betydligt större försiktighet hade varit motiverad, i synnerhet som ITPS uppgift är att lägga fram underlag för hur den ekonomiska politiken bör bedrivas.

Företagande och nyföretagande:

Sveriges position

En rad internationella mätningar visar att Sverige har ett förhållandevis lågt nyföretagande.² Allra senast tog OECD upp detta i en rapport kring regleringarnas effekt på svensk ekonomi. I en jämförelse av 10 länder intar Sverige en bottenplacering såväl vad avser nyföretagande som företag som lämnar marknaden, oavsett om industri- eller tjänstesektorn avses (OECD 2007).

Generellt kan sägas att en rad mätningar visat att som andel av företagsstocken är nyföretagandet i Sverige mycket lågt, men något högre i förhållande till befolkningen.³ Avståndet till andra länder är inte alltid dramatiskt och skillnaderna varierar något mellan olika mätningar. Även om skillnaderna till andra europeiska länder många gånger inte är statistiskt signifikanta, har Sverige en påfallande stabil placering långt ner på samtliga listor under den tid som dessa mätningar genomförts. Problemet är alltså inte specifikt svenskt. På basis av ett antal analyser har detta föranlett EU att sedan år 2000 driva den s k Lissabonprocessen för att öka nyföretagande, innovationer och dynamik i medlemsländerna.

En förklaring till Sveriges låga nyföretagande är enligt ITPS att man ofta mäter nyföretagandet relaterat till företagsstocken och att Sverige har en stor företagsstock jämfört med andra län-

Pontus Braunerhjelm innehar Leif Lundblads donationsprofessor i internationellt företagande vid KTH och är huvudsekretare i Globaliseringsrådet. Under senare år har hans forskning berört kopplingen mellan entreprenörskap, regional dynamik och ekonomisk tillväxt. pontus.braunerhjelm@education.ministry.se

Anders Lundström är VD vid Forum för småföretagsforskning och gästprofessor vid Mälardalens högskola. Hans forskning har inriktats på komparativa studier av entreprenörskaps- och småföretagspolitik i olika länder. lundstrom@fsf.se

¹ Främst på *Dagens Industrias* debattsida, se Braunerhjelm och Lundström (2007), Kreichberg (2007), Scocco m fl (2007) samt Öberg (2007).

² Se t ex EUs statistik (Eurostat 2006) och Global Entrepreneurship Monitoring (GEM) rapporterna (2006). GEM, www.gemconsortium.com, som ofta åberopas i debatten, har svagheter precis som andra undersökningar men den mäter entreprenörskap med ett flertal mått och ger sannolikt de bästa jämförbara data på entreprenörskap i industriländer.

³ Det framgår också av ITPS rapport.

der. Detta skulle i sin tur innebära att problemet är av en lägre dignitet. Den första frågan man ställer sig är varför en större företagsstock i sig skulle motivera en lägre dynamik? Den andra frågan detta renderar är hur det kommer sig att Sveriges ekonomi, under lång tid dominerad av storföretag och en växande of-fentlig sektor, kan ha fler företag än t ex Belgien, Danmark, Grekland, Italien, Portugal, Spanien och Storbritannien, med en annan näringslivsstruktur och ekonomisk tradition? Den tredje frågan är om det stora antalet nyregistrerade företag under senare år faktiskt fångar upp ett genuint nyföretagande eller om det har uppstått på grund av andra skäl som t ex outsourcing (koncentration på kärnverksamhet), omfattande friställningar 2001-03, skatteskal eller om-regleringar (t ex av 3:12-regelverket)? Ingen av dessa frågor, som borde vara av stor betydelse för den ekonomiska politiken, besvaras dock.

Det faktum att relativt få individer i Sverige har sin huvudsakliga inkomst från företagande jämfört med andra EU-länder – och dessutom haft en sämre utveckling än dessa under det senaste decenniet – stödjer tesen att antalet nyregistrerade företag inte är ett särskilt bra mått på genuint nyföretagande.⁴ Detta har i sin tur implikationer för sysselsättningsförutsättningarna i en ekonomi. Forskningen visar tämligen entydigt att privat sysselsättningstillväxt praktiskt taget uteslutande kan hänföras till nya och växande mindre företag.

Data och metod

Den variabel som ITPS använder sig av i sin analys är arbetsproduktiviteten, defi-

nierad som förädlingsvärde per anställd. Arbetsproduktiviteten har varit hög i Sverige sett över en tioårsperiod. ITPS tolkar detta som att förnyelsekrafterna varit påtagligt starka i svensk ekonomi.⁵ Men för att mäta förnyelse brukar dock främst ett annat produktivetsmått användas, nämligen multifaktorproduktivitet. Här framgår att man inte fullt hållit isär olika produktivetsmått (trots att dessa diskuteras i rapporten), där multifaktorproduktivitet tar hänsyn till innovation samt tekniska och organisatoriska förändringar. Arbetsproduktiviteten påverkas av kapitalintensiteten. Förnyelse är dock ett mer vittomfattande begrepp och bör definieras om man önskar dra slutsatser kring detta. Baserat på data från t ex Eurostat framgår att den andel av svenska företags omsättning som kan hänföras till nya produkter är mycket låg.⁶

I stället vill ITPS göra gällande att det egentligen inte är någon skillnad mellan arbetsproduktivitet och multifaktorproduktivitet. För att belägga detta refereras till en studie av Hakkala (2004) och en av Forster m fl (1998). Bidraget från Hakkalas studie i just detta avseende är endast att hänvisa till Forster m fl. Det bör också understrykas att Hakkala i sin studie från 2004 – som omfattar stora multinationella företag – är mån om att påpeka att resultaten inte är representativa för andra företag än just dessa, vilket inte nämns i ITPS studie. Det är långt ifrån självklart att arbetsproduktivitet är synonymt med multifaktorproduktivitet. Under 1990-talet låg svensk multifaktorproduktivitet på ungefär på samma nivå som genomsnittet i OECD, vilket ska ställas mot Sveriges betydligt

⁴ Enligt EUs *s k labour force survey*-undersökningar. Se t ex Företagarnas (Kreicbergs 2006) sammanställning.

⁵ I *Dagens Nyheter* (Scocco och Andersson 2007) uttrycks detta som: ”produktivitet utvecklingen i Sverige har de senaste 10-15 åren varit högre än i jämförbara länder ... Svenskt näringsliv har därmed klarat förnyelsen bättre än de flesta andra”.

⁶ Se Industriens Ekonomiska Råd (2006) samt Eurostat New Cronos Database (2003).

högre arbetsproduktivitet (Andersson m fl 2006).

Notera också att Forster m fl (1998) kommer till helt andra resultat än ITPS. I den studien lyfts just vikten av nyetableringar fram som centralt för ökad produktivitet. Likaså påpekar man att resultatet är känsliga för var i konjunkturcykeln man befinner sig. ITPS har valt en extremt turbulent period (1998–2003) för sin analys och drar långtgående slutsatser.

ITPS-forskarna hävdar också att man avstår från att använda multifaktorproduktivitet på grund av svårigheter att mäta kapitalstocken. Otvetydigt är det svårt att mäta eller skatta kapitalstockar, men långt ifrån omöjligt. Samtidigt finns en rad andra mätproblem, t ex om förädlingsvärdena är ”kvalitetsjusterade”⁷ inom teleproduktindustri, liksom vad detta innebär för produktivitet. Inom teleproduktindustrin var arbetsproduktiviteten drygt 30 procent per år 1995–99 (baserat på kvalitetsjusterad produktion) vilket slog igenom för hela tillverkningsindustrin (Lundgren m fl 2007). Likaså frågar man sig vad det innebär att antalet anställda använts i stället för antalet arbetade timmar? De som är anställda arbetar många timmar, men under den studerade perioden var det svårt att komma in på arbetsmarknaden.

I rapporten använder sig ITPS-forskarna omväxlande av löpande priser (kapitel 7) och fasta priser (kapitel 8). Antag att exakt samma produktion sker i nyetablerade företag i tjänstesektorerna 1998 och 2003 med samma antal anställda men att priset (dvs lönen till största delen) på grund av lågkonjunkturen har fallit med 25 procent. Det innebär att med ITPS definition av produktivitet har också denna fallit med motsva-

rande 25 procent. En hårdare konkurrens och en lägre efterfrågan leder till prisfall vilket gynnar konsumenten men i statistiken för den speciella perioden 1998–2003 ser det ut som en nedgång i produktiviteten.

Likaså är problemen med att fastprisberäkna tjänsteproduktion väl kända. Effekterna kan också förväntas skilja sig åt mellan redan existerande företag och nyetablerade (vilka jämförs av ITPS). De förra har sannolikt en orderstock som ska betas av, större möjligheter att minska personalstyrkan, etc. En uppräknig av tjänsteproduktionen kan då innebära att den uppmätta produktiviteten (förädlingsvärde per anställd) ökar mer hos existerande företag än hos nyetablerade. Resultaten riskerar att bli snedvridna i den – för ITPS analys – centrala jämförelsen mellan existerande och nya företag.

Resultat

Svagheten av att bortse från entreprenören – nyföretagaren – i ekonomiska teorier uttrycktes redan 1968 av William Baumol på följande sätt: ”The theoretical firm is entrepreneurless – the Prince of Denmark has been expunged from the discussion of Hamlet”. Senare års forskning har i allt högre utsträckning intresserat sig för nyföretagandets roll vad gäller innovationer, konkurrens, produktivitet och tillväxt. En snabbt växande empirisk litteratur tycker sig också finna stöd för detta även om det pågår en diskussion kring hur sambanden faktiskt ser ut. Baserat på finfördelade data från U.S. Census Bureau finner t ex Bruce m fl (2007) att nyetableringar har en betydande effekt på tillväxten i amerikanska stater. Också internationellt erkända forskare som Audretsch m fl (2006), Baumol (2002) och Klepper (1996) fin-

⁷ Det innebär att SCB justerar förädlingsvärdet i takt med kvalitetsförbättringar. Förenklat uttryckt, antag att mobiltelefonens prestanda ökat med 50 procent mellan två år, samtidigt som priset är konstant (100). Förädlingsvärdet justeras då upp med 50 procent (150).

ner stöd för nyföretagandets positiva effekt på dynamik och tillväxt.⁸

I ITPS-rapporten hävdas att motsatsen gäller: "... i de näringsgrenar där de flesta nya företag har etablerats, och den snabbaste ökningen av antalet företag har skett, även sker ett negativt urval av företag ... de nya företagen har lägre produktivitet ... än de företag som läggs ner" (s 104-105). För det första är detta ett minst sagt besynnerligt påstående om det handlar om jämförbara produkter. Men allra besynnerligast är att ITPS-rapporten knappast leder fram till denna slutsats. Enligt figur 7.15 (s 85) visas att sett över hela perioden är den genomsnittliga produktiviteten högre i överlevande företag än i nedlagda. För att direkt citera ITPS-rapporten: "Efter några år är dock produktiviteten i överlevande nystartade företag högre än i de nedlagda företagen" (s 85).

Det första året efter starten är visserligen produktiviteten lägre, men vem kan förundras över detta eller våga föra fram en sådan stark slutsats i debatten som att nyföretagande kan vara "farligt" (Scocco och Andersson 2007)? I ett uppstartsskede är ofta kostnaderna högre (marknadsföring, expansion, inläring, m m), vilket drar ner vinster och förädlingsvärden. Men redan efter tre år visas i ITPS-rapporten att medianproduktiviteten är högre (eller lika hög) i nystartade företag jämfört med nedlagda företag utom i tillverkningsindustri där stordriftsfördelar kan förväntas vara särskilt stora (figur 7.16, s 86).

Däremot är produktiviteten lägre hos de överlevande nystartade företagen jämfört med existerande företag. Med all sannolikhet kan det förklaras med skillnader i kapitalintensitet och andra kost-

nader relaterade till en nyetablering. Det kan också relateras till en högre tillväxt hos de nya företagen och att de faktiskt producerar varor och tjänster som efterfrågas. Eftersom produktivitet många gånger mäts som ett snitt över hela perioden, är det mycket möjligt att höga tal i början av perioden kompenserar för lägre i slutet av perioden, vilket också skulle kunna förklara den konvergens som sker och som också redovisas av ITPS.

I jämförelserna utgår man bl a från medianvärdet hos existerande företag. Det finns naturligtvis en logik i detta, men det vore också intressant att få information kring spridningen runt dessa medianvärden. Sannolikt skiljer sig detta mellan nystartade och redan existerande företag. Det framgår också av ITPS-rapporten (figur 7.18) att de 25 procent mest produktiva nystartade företagen är mer produktiva än existerande företag i de flesta branscher.

Ekonomisk-politiska slutsatser

Man drar långtgående slutsatser utifrån en studie som i första hand omfattar perioden 1998-2003, dvs en period som börjar i ett högt konjunkturläge och avslutas i ett mycket svagt konjunkturläge.⁹ Baserat på sina resultat väljer man att föra fram synnerligen starka ekonomisk-politiska slutsatser rörande produktivitet, dynamik, tillväxt och nyföretagande till en bredare publik.

I rapporten bortses till stora delar från den dynamik som ett ökat inträde av nya företag innebär. Med andra ord, det finns anledning att förvänta sig att den hårdnande konkurrensen från nyetablerade företag också driver upp produktiviteten i redan existerande. För att få en uppfattning om detta skulle man

⁸ Se Acz och Audretsch (2003), Karlsson m fl (2004) samt Braunerhjelm och Wiklund (2006) för en översikt av litteraturen.

⁹ Perioden ändras dock ofta: i vissa figurer utgår observationerna från 1997, i andra utsträcks perioden till 2004, ibland är jämförelseåret 2002, andra gånger 2003. Detta motiveras inte och det är inte klart varför olika perioder eller årtal valts.

t ex kunna jämföra produktiviteten i regioner med likartad näringslivstruktur men med skillnader i nyföretagandet.

ITPS diskuterar på ett generellt plan vilka företag som är ”bra” respektive ”dåliga” utifrån arbetsproduktiviteten. Politiken bör inriktas på att stödja de högproduktiva och växande nyetablerade företagen. Men vem ska avgöra vilka företag som är bra eller dåliga? Och under vilket tidsspänn? Vilka kriterier ska användas? Själva förordar vi marknaden som det bästa selektionsinstrumentet.

Under innovativa perioder är det – och ska vara – en stor mängd företag som kommer fram. USA hade en gång runt 1 000 bilfabriker. Det handlar om att testa olika versioner och applikationer, många misslyckas och så småningom konsolideras produktionen och antalet företag minskar samtidigt som nyetableringarna faller. Men det är marknaden som måste göra den avvägningen – dvs vilka företag som ska klara sig och vilka som slås ut, inte myndigheter genom att sortera in företagen i bra och dåliga.

Det har dragits alltför stora växlar på en svagt underbyggd rapport, särskilt i den massmediala lansering som ITPS valt. Ett politiskt tillspetsat uttalande som går stick i stäv med mycket av forskningen innebär att det ligger en mycket tung bevisbörd på avsändaren. Om ITPS roll är att leverera underlag till den ekonomiska politiken har knappast politikerna blivit klokare av deras rapport.

Vi håller dock med ITPS-forskarna om att det naturligtvis finns en gräns för hur mycket nyföretagande och småföretag en ekonomi bör ha. Mer forskning behövs för att exakt utröna sambanden mellan nyföretagande, innovation och produktivitet samt hur dessa kan kopplas till redan existerande företag. De nya är säkerligen inget substitut för de som redan finns och som har en marknad. Likaså är arbetsproduktiviteten viktigt på lång sikt, särskilt när en ekonomis resur-

ser är fullt sysselsatta. Så är inte fallet i Sverige och att dra långtgående ekonomisk-politiska slutsatser från en studie som baseras på resultat från en av efterkrigstidens mest turbulenta perioder saknar verklighetsförankring.

REFERENSER

Acz, Z och Audretsch, D (2003), *Handbook of Entrepreneurship*, Kluwer Academic Publisher, Dordrecht.

Andersson, L-F (2007), *Företagsdynamik och tillväxt*, A2006:016, ITPS, Stockholm.

Andersson, T, P Braunerhjelm och U Jakobs-son (2006), *Det svenska miraklet i repris?*, SNS Förlag, Stockholm.

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

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.

Braunerhjelm, P och A Lundström (2007), ”De nya företagen är vitala för dynamiken”, *Dagens Industri*, 17 februari 2007.

Braunerhjelm, P och J Wiklund (red) (2006), *Entreprenörskap och tillväxt*, FSF Förlag, Örebro.

Bruce, D, J Deskins, B Hill och J Rork (2007), ”Small Business and State Growth”, *Small Business Research Summary* 292, SBA, Washington.

Eurostat (2006), <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.

Eurostat New Cronos Database (2003), http://www.esds.ac.uk/international/support/user_guides/eurostat/cronos.asp.

Forster, L, J Haltiwanger och C J Krixan (1998), ”Aggregate Productivity Growth: Lessons From Microeconomic Evidence”, NBER Working Paper 6803.

Global Entrepreneurship Monitoring (2006), www.gemconsortium.com.

Hakkala, K (2004), ”Corporate Restructuring and Labor Productivity Growth”, Working Paper 619, Industriens utredningsinstitut, Stockholm.

Industriens Ekonomiska Råd, (2006), *Inför 2007 års avtalsrörelse*, Stockholm.

Karlsson, C, C Friis och T Paulsson (2004),

- "Relating Entrepreneurship to Economic Growth", Cesis Working Paper 13, Kungliga Tekniska Högskolan, Stockholm.
- Klepper, S (1996) "Entry, Exit, Growth and Innovation over the Product Life Cycle", *American Economic Review*, vol 86, s 562-583.
- Kreicbergs, J (2006), *Företag utan företagare?*, Företagarna, Stockholm.
- Kreicbergs, J (2007), "ITPS bör läggas ner", *Dagens Industri*, 8 februari 2007.
- Lundgren, S, H Edquist och A Wallgren (2007), *Tillväxt i otakt*, SNS Förlag, Stockholm.
- OECD (2007), *Sweden. Achieving Results for Sustained Growth*, OECD Reviews of Regulatory Reform, Paris.
- Scocco, S och L-F Andersson (2007), "Felsatsa på fler företag", *Dagens Nyheter*, 24 januari 2007.
- Scocco, S, P Vikström och L-F Andersson (2007), "Sluta sprida myten om nyföretagande", *Dagens Industri*, 21 februari 2007.
- Öberg, S (2007), "Missförstånd och feltolkningar i debatten om nyföretagandet", *Dagens Industri*, 21 februari 2007.