

## ØKONOMISK FRIHED OG IVÆRKSÆTTERAKTIVITET - EN LANDE-UNDERSØGELSE

**Christian Bjørnskov**

Nationaløkonomisk Institut

Handelshøjskolen i Århus

Prismet, Silkeborgvej 2; 8000 Århus C

[ChBj@asb.dk](mailto:ChBj@asb.dk)

**Nicolai J. Foss**

Center for Strategi og Globalisering

Copenhagen Business School/Handelshøjskolen i København

PorcelænsHAVEN 24; 2000 Frederiksberg;

[njf.smg@cbs.dk](mailto:njf.smg@cbs.dk)

**22. januar 2007**

## EXECUTIVE SUMMARY

Økonomer har i de senere år interesseret sig meget for at analysere, hvordan iværksætteri påvirker vækstprocessen, ligesom økonomer (og politologer) har lagt meget energi i at analysere hvordan samfundets institutionelle rammer påvirker væksten. Ønsker man at forstå sammenhængen: *institutioner/politik* → *iværksætteri* → *vækst*, er det klart at også det første led, forbindelsen mellem institutioner og iværksætteri, må underkastes en undersøgelse. Der har imidlertid været ringe interesse blandt økonomer for, hvordan politik og institutioner påvirker omfanget af iværksætteri -- og dermed vækstprocessen.

Det er her nærværende notat sætter ind. Notatet begynder med kort at gennemgå nogle etablerede teorier om entreprenørskab fra den økonomiske teori (Joseph Schumpeter, Israel Kirzner og andre), hvorefter det diskuteres, hvordan politik og institutioner påvirker iværksætteri. Vi argumenterer blandt andet for at høj beskatning, generøse overførselsindkomster, og omfattende regulering må forventes at påvirke iværksætteri negativt. Argumenterne er imidlertid her rent teoretiske.

Vi undersøger dernæst empirisk i hvilket omfang forskelle i iværksætteri på tværs af lande kan forklares af forskelle i politik og institutionel design.

Specifikt gør vi brug af allerede eksisterende mål for økonomisk frihed (det økonomiske frihedsindeks) for at undersøge, hvilke elementer af udarbejdning af økonomisk politik og de institutionelle rammer, som ansvarlige for udbuddet af iværksætteri. Vores data om iværksætteri kommer fra forskningskonsortiet, Global Entrepreneurship Monitor.

Vi finder, at statens størrelse er stærkt negativt korreleret med iværksætteraktivitet, men at pengepolitisk kvalitet er positivt korreleret. Andre dimensioner af økonomisk frihed er ikke signifikant korrelerede med iværksætteri.

Vores resultater indebærer konkrete implikationer for velfærdssamfund som Danmark, hvor staten har væsentlig indflydelse på økonomien. Både størrelsen af det offentlige forbrug, omfordelingsniveauet og graden af marginalbeskatning påvirker udbuddet af iværksætteri negativt mens omfanget af offentlig produktion og investeringer ikke gør. Resultaterne indebærer, at hvis Danmark på disse områder hævede sin position på de underindeks i det økonomiske frihedsindeks, der vedrører statens størrelse og skattetrykket, til det høje niveau på de resterende underindeks, kunne landet på sigt forvente kraftigt øget privat iværksætteraktivitet.

## OM FORFATTERNE

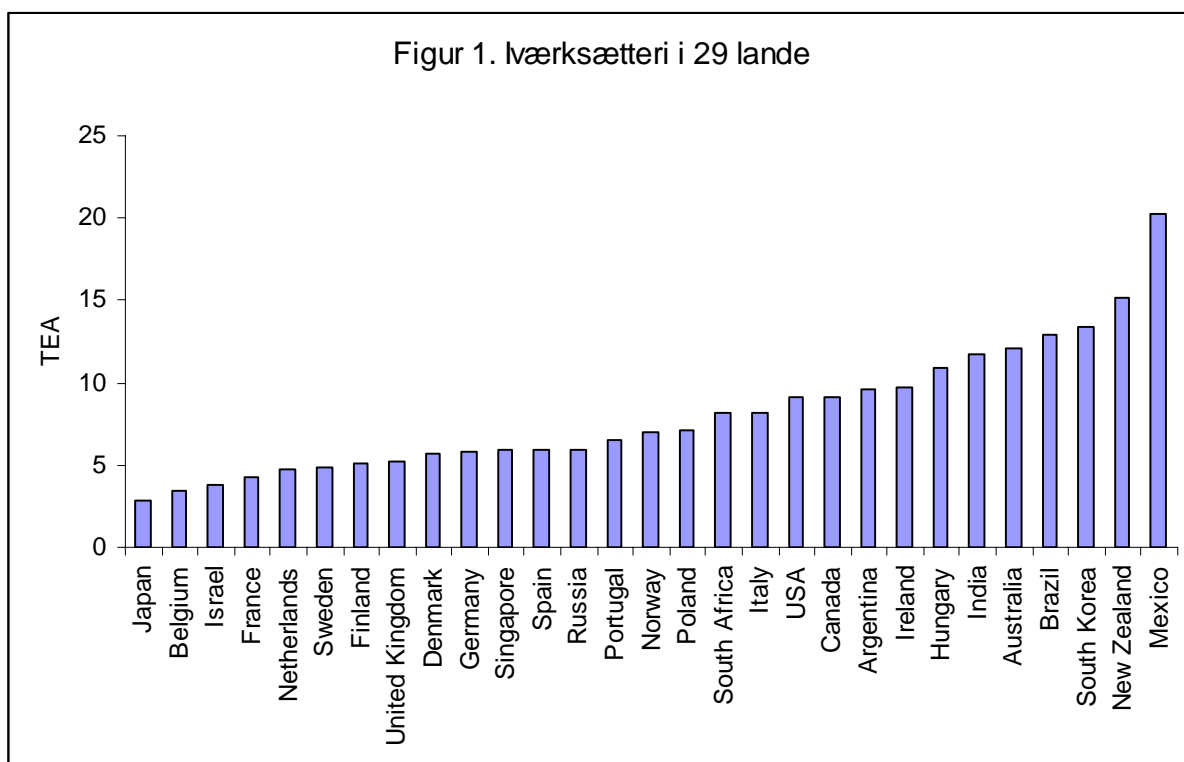
**Christian Bjørnskov** (f. 1970) er cand. oecon. fra Århus Universitet (2001) og PhD fra Handelshøjskolen i Århus (2005), hvor han i dag er adjunkt i nationaløkonomi. Hans forskningsinteresser ligger primært indenfor public choice og institutionel økonomi, men han er også engageret i lykkeforskning og har publiceret artikler om vækstteori. Foruden sin stilling som adjunkt er Christian Bjørnskov klummeskribent på Berlingske Tidende og ansvarshavende redaktør for bloggen <http://www.punditokraterne.dk>

**Nicolai Foss** (f. 1964) er cand. polit. fra Københavns Universitet (1989) og PhD fra Copenhagen Business School/Handelshøjskolen i København (1993), hvor han i dag er professor i strategi og organisation og leder af CBS' Center for Strategi og Globalisering. Han er desuden Professor II på Norges Handelshøyskole i Bergen. Nicolai Foss er blandt stifterne af CEPOS. Hans forskningsinteresser er primært strategisk ledelse, men han interesserer sig også for politisk økonomi og politisk filosofi. Nicolai Foss har skrevet mere end 90 artikler i internationale tidsskrifter, ca. 50 bogkapitler, har redigeret eller skrevet et dusin bøger, og har modtaget en række priser for sin forskning. Han blogger på <http://www.organizationsandmarkets.com>

## INDLEDNING

Et samfund kan ikke vokse uden iværksættere. Alle rige samfunds historie er da også præget af iværksættere: Julius Cæsars ven, Marcus Atius Balbus, tog til Rom fra en fjern provins i Spanien, arbejdede sig op af rangstigen og blev en af de rigeste i imperiet og byggede undervejs både teatre og offentlige bade. Thomas Edisons opfindelser gjorde ham berømt i hans samtid og leverede samtidig lys og mange andre moderne anordninger til hverdagen. For ret nylig har Bill Gates grundlagt en af verdens største personlige formuer ved at bringe computeren ind i folks hjem, og i en dansk sammenhæng kan C.F. Tietgens og A.P. Møllers indflydelse næppe undervurderes. Fælles for disse markante personer, samt utallige andre mindre kendte, er iværksætterevnen og –viljen — en vilje der satte sig igennem i vidt forskellige samfund. Det antyder, at de specifikke karakteristika ved iværksættere er antropologiske konstanter (Mises, 1949; Kirzner, 1997; Russel og Rath, 2002): Iværksættere findes i alle samfund og i alle kulturer.

Alligevel kan vi observere temmelig store forskelle i den totale iværksætteraktivitet på tværs af lande og over tid, særligt hvis iværksætteri måles på for eksempel selvbeskæftigelse eller etablering af nye virksomheder (jævnfør Blau, 1987; Blanchflower, 2000). Nogle lande er markant prægede af iværksættere, som grundlægger virksomheder i mange forskellige brancher (eksempelvis USA), mens dette forekommer langt sjældnere i andre lande (eksempelvis Sverige). Disse forskelle ses klart i Figur 1, der opsummerer vores data.



I dette notat forsøger vi at forklare disse forskelligheder på tværs af lande ved at bruge landenes forskelle i økonomisk politik og institutionelt design som forklaringsfaktorer. Til det formål bruger vi de velkendte økonomiske frihedsindeks (Gwartney og Lawson, 2005) til at undersøge, hvilke økonomisk-politiske elementer og institutionelle rammer, der kan forklare udbuddet af iværksætteri. Vores data for så vidt angår iværksætteri er taget fra Global Entrepreneurship Monitor (<http://www.gemconsortium.org>), et videnskabeligt konsortium, som indsamler data om talrige aspekter af iværksætteri på tværs af nationer. I dette notat kombineres de to nævnte datasæt for første gang.

Indenfor de seneste årtier er interessen for institutioner (Dixit, 1996; North, 1990), vækst (Romer, 1990), og iværksætteri (Segerstrom, Anant og Dinopoulos, 1990; Baumol, 1993) eskaleret indenfor nationaløkonomi.<sup>1</sup> Ikke mindst har der været frugtbar forskning indenfor grænsefladerne mellem disse tre områder. Dele af den såkaldte "nye vækstteori" har fokuseret på forbindelserne på tværs af lande mellem institutioner (og økonomiske politikker) og vækst (Olson, 1982; Barro, 1991; Sachs and Warner, 1997). Der har tillige været en vis interesse for at undersøge sammenhængene mellem iværksætteri og vækst (Aghion og Howitt, 1992; Wennekers og Thurik, 1999; Audretsch og Turik, 2001).

Imidlertid har der været meget mindre interesse for at undersøge, hvordan institutionerne og den økonomiske politik påvirker omfanget af iværksætteri,<sup>2</sup> sandsynligvis på grund af problemerne med præcist at definere iværksættere og iværksætteri samt måle effekterne heraf (cf. Bianchi og Henrekson, 2005). Det er dog stadig en væsentlig mangel i litteraturen i det omfang, at forbindelsen mellem de institutionelle rammer, økonomisk politik og vækst medieres af iværksætteraktivitet.<sup>3</sup> I Israel Kirzners ord er iværksætteren "the prime mover of progress" (Kirzner, 1980). Hvis iværksætteri udelades, er det ensbetydende med at tilsidesætte en vigtig faktor i vækstprocessen (se Kirzner og Sautet, 2006).

Notatet er struktureret som følger:

Først skitserer vi kort eksisterende teorier omkring iværksætteraktivitet. De fleste økonomiske teorier på området er yderst abstrakte og går ikke ind i specifikke diskussioner af hvordan de institutionelle og økonomisk-politiske rammer påvirker omfanget af iværksætteri. Vi tilvejebringer derfor en sådan diskussion.

---

<sup>1</sup> Lidt sat på spidsen kan man dog konstatere at interessen for institutioner og vækst stadig er væsentlig større end interessen for iværksætteri (jævnfør Bianchi og Henrekson, 2005).

<sup>2</sup> Se dog Audretsch, Thurik og Verheul (2002) for sammenligninger på tværs af lande og Kreft og Sobel (2005) for sammenligninger på tværs af stater i USA.

<sup>3</sup> Synspunktet at iværksætteri er afgørende for vækstprocessen er ikke helt uproblematisk, fordi iværksætteri kan antage uproduktive og endda destruktive former (jævnfør Baumol, 1990). For eksempel kan iværksætteri antage kriminelle former. Baumol antager, at udbuddet af iværksætteri er konstant (mens fordelingen mellem produktive, uproduktive og destruktive aktiviteter kan variere). Det er dog nok en lovlig vidtgående antagelse, og der er al mulig grund til at antage, at udbuddet af iværksætteri er afhængigt af afkastet på iværksætteri (jævnfør Kirzner, 1985; Henrekson, 2005).

Dernæst beskriver vi en serie regressionsanalyser på tværs af lande, som forklarer forskellige målinger af iværksætteri og ved hjælp af variabler fra det økonomiske frihedsindeks.

Til sidst diskuterer vi resultaterne og udleder derfra politiske anbefalinger for lande, der ønsker at øge deres iværksætter-dynamik.

## TEORIER OM IVÆRKSÆTTERI OG HVAD DER BESTEMMER IVÆRKSÆTTERI

### Fænomenet iværksætteri

Eftersom iværksættere på mange måder personificerer markedskræfterne, kunne man måske tro, at iværksættere var *de* centrale figurer i økonomisk teori. Det vil sige at økonomisk teori anerkendte iværksætteren som "the single most important player in a modern economy" (Lazear, 2002: 1).

Som utallige økonomer — fra Hayek (1946) over Baumol (1968) til Bianchi og Henrekson (2005) — med beklagelse har konstateret, er iværksætternes betydning i den virkelige verden dog slet ikke afspejlet i mængden af økonomisk forskning i iværksætteri. Det er en anelse paradoksalt, for det første økonomiske bidrag om iværksætteri, Richard Cantillons (1755) *Essai sur la nature de commerce en général* (1755), udkom mere end to årtier før Adam Smiths *Wealth of Nations*. Det er da heller ikke fordi der mangler opfattelser af, hvad iværksætteri er i den økonomiske forskningslitteratur. I det følgende giver vi derfor en kort fremstilling af forskellige opfattelser af iværksætteri.<sup>4</sup>

***Iværksætteri som ledelse.*** På mange handelshøjskoler har undervisning og forskning i iværksætteri traditionelt foregået under etiketten "ledelse af mindre virksomheder." Iværksættere er altså blevet forstået som ledelse af små, typisk familieejede, opstartsvirksomheder. I den forståelse består iværksætteri af mere eller mindre rutinemæssige ledelsesopgaver, samarbejde med venture-kapitalister og andre eksterne finansieringskilder, produktudvikling, marketing med videre. Desværre er denne definition af iværksætteri tilstrækkelig omfangsrig til at være betydningsløs i praksis idet den omfatter næsten alle aspekter af små eller nye virksomheder start og drift, mens den omvendt udelukker iværksætteri der enten består i at starte en stor virksomhed eller foregår indenfor rammerne af veletablerede virksomheder.

***Iværksætteri som fantasi eller kreativitet.*** Særligt indenfor ledelseslitteraturen er det almindeligt, at forbinde iværksættere med mod, dristighed, fantasi eller kreativitet (Begley og Boyd, 1987; Lumpkin og Dess, 1996). Sådanne beskrivelser fremhæver de personlige, psykologiske karakteristika hos en iværksætter. I denne opfattelse er iværksætteri ikke noget som alle potentielt kan udøve (om end i varierende grad og med varierende succes), men derimod en aktivitet, som nogle individer er specielt udrustet til at foretage.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> Mere omfattende diskussioner kan findes i Baretto (1989), Praag (1999), Bianchi og Henrekson (2005) og Foss og Klein (2005).

<sup>5</sup> De relevante personlige karakteristika kan formodentlig tilvejebringes via markedet ved at købe konsulent-service, projektledelse og lignende. Det er ensbetydende med, at en "ikke-iværksætter" ejer eller leder kan håndtere de daglige gøremål, og samtidig indkøbe iværksætterservice som nødvendigt. Ydermere belyser litteraturen ikke klart,

***Iværksætteri som innovation.*** Den nok mest anvendte opfattelse af iværksætteri indenfor økonomi er Joseph Schumpeters, hvor iværksættere anses for at være innovatorer (se for eksempel Segerstrom et al., 1990; Aghion og Howitt, 1992; Baumol, 1993).

Schumpeters iværksætter indfører "nye kombinationer" — det vil sige nye produkter, produktionsmetoder, markeder, udbydere eller industrielle kombinationer — som ryster økonomien ud af en foregående ligevægt ved en proces, som Schumpeter benævner "creative destruction" (Schumpeter, 1911). Schumpeter skelner omhyggeligt iværksætteren fra kapitalisten. Hans iværksætter behøver ikke at eje kapital eller overhovedet at arbejde inden for rammerne af en virksomhed. Schumpeters opfattelse er, at

people act as entrepreneurs only when they actually carry out new combinations, and lose the character of entrepreneurs as soon as they have built up their business, after which they settle down to running it as other people run their businesses (Ekelund og Hébert, 1990: 569).

***Iværksætteri som årvågenhed og opdagelse.*** Den måske vigtigste konkurrent til den Schumpeterske opfattelse er ideen om iværksætteri som en grundlæggende årvågenhed overfor profitmuligheder. Selvom betragtningen er nævnt i Cantillons og J. B. Clarks opfattelser af iværksætteri, findes den i dag primært i den "østrigske økonomiske skole", hvor Israel Kirzner (1997) giver den mest uddybende beskrivelse.

Kirzner følger Hayek (1968) i at beskrive konkurrence som en opdagelsesproces: Kilden til iværksætterprofit er årvågenhed overfor uudnyttede profitmuligheder, det vil sige opdagelsen af noget (nye produkter, omkostningsreducerende teknologi), der er uerkendt for andre deltagere på markedet.

Det simpleste eksempel er, hvor en entreprenør opdager en diskrepans mellem de aktuelle priser for et gode eller en ydelse på forskellige markeder; denne diskrepans er ensbetydende med en potentiel arbitrage-gevinst. Et mere typisk eksempel er, hvor iværksætteren er årvågen overfor muligheden for med profit at introducere et nyt produkt eller en bedre produktionsproces og træder ind i markedet for at gribe muligheden før en anden deltager. Ud fra denne opfattelse kommer succes ikke af at følge en udspecificeret maksimeringskalkule, men derimod fra at have viden eller indsigt, som ingen andre besidder.<sup>6</sup>

Kirznerns iværksættere ejer ikke kapital; de behøver kun at være årvågne overfor profitmuligheder. Da de ikke besidder nogle aktiver, besidder de ej heller nogen usikkerhed.

---

hvorvidt fantasi og kreativitet er nødvendigt, tilstrækkeligt eller tilfældige forhold for iværksætteri. Selvsagt er grundlæggerne af mange firmaer fantasifulde og kreative. Men hvis ikke, er de så ikke at opfatte som iværksættere?

<sup>6</sup> Det er vigtigt ikke at blande Kirznerns synspunkt sammen med økonomisk søgeteori (for eksempel Stigler). I denne teori er værdien af ny viden kendt på forhånd, og er i princippet disponibel for enhver der er villig til at betale de relevante søgeomkostninger. "Stigler's searcher decides how much time it is worth spending rummaging through dusty attics and untidy drawers looking for a sketch which (the family recalls) Aunt Enid thought might be by Lautrec. Kirzner's entrepreneur enters a house and glances lazily at the pictures which have been hanging in the same place for years. 'Isn't that a Lautrec on the wall?'" (Ricketts, 1987: 58).

Kritikere har kastet sig over dette som en defekt i Kirzners opfattelse. I henhold til denne kritik er blot årvågenhed overfor profitmuligheder ikke en tilstrækkelig betingelse for at høste en profit. For at høste finansiel gevinst er det sædvanligvis nødvendigt for iværksætteren at investere ressourcer for dermed at virkeliggøre den opdagede profitmulighed.

***Iværksætteri som vurdering*** ("judgment"). Et alternativ til de forudgående forklaringer er, at iværksætteri består af vurderende beslutningstagen under forhold præget af usikkerhed. Vurdering henholdes primært til forretningsmæssig beslutningstagen, når området af mulige fremtidige resultater og sandsynligheden for individuelle resultater er fundamentalt ubekendt; en situation Knight (1921) beskriver som usikkerhed (uvished) frem for probabilistisk risiko. Vurdering er forskellig fra dristighed, innovation, årvågenhed og ledelse, og skal udøves hver dag i såvel igangværende aktiviteter som for nye ventures.. I dette perspektiv er iværksættere

... those who seek to profit by actively promoting adjustment to change. They are not content to passively adjust their... activities to readily foreseeable changes or changes that have already occurred in their circumstances; rather, they regard change itself as an opportunity to meliorate their own conditions and aggressively attempt to anticipate and exploit it (Salerno, 1993: 123).

Personer der specialiserer sig i vurderende beslutningstagen kan godt være dynamiske og karismatiske ledere, men behøver ikke at besidde disse karakteregenskaber. Beslutningstagen under usikre forhold er "iværksætteragtig", uagtet om det involverer fantasi, kreativitet, ledelse og relaterede faktorer eller ej.

***En definition af iværksætteri.*** Ud fra ovenstående bidrag til økonomien ved iværksætteri og brug af Wennekers og Thurik (1999: 46-7) definerer vi iværksætteri som en konkret og manifesteret evne og vilje til at indbefatte nye økonomiske muligheder og processer, og benytte sig af disse muligheder på markedet under usikre forhold. Hvis man følger Schumpeter består disse muligheder i nye produkter, nye processer, nye former for organisationer og nye produktmarkedscombinationer. Iværksættere udøver deres evne og villighed på egen hånd, som ledere/ejere af firmaer, indenfor eksisterende firmaer eller som part af teams indenfor firmaer.

## **Betingelser for iværksætteri**

Ovenstående opsummering af klassiske bidrag i iværksætterlitteraturen antyder en række umiddelbare baggrundsfaktorer eller betingelser for iværksætteri. Logisk nok fokuserer både Schumpeter og Knight på determinanter, som er naturlige for potentielle iværksættere, såsom i hvor høj grad en person er "venturesome"<sup>7</sup> (Knight, 1921) eller har "ambitionen" eller "intelligensen" til at udøve "lederskab" (Schumpeter, 1911). Schumpeter sammenkæder ligeledes udførelsen af iværksætteri med mulighederne for at opnå social udmærkelse.

<sup>7</sup> Ordet "venturesome" har mange facetter såsom foretagsom, entreprenant, risikovillig og initiativrig.

Alligevel leder man forgæves i de klassiske teorier efter konkrete diskussioner af de institutionelle og økonomisk-politiske betingelser for iværksætteraktivitet, måske fordi opfattelsen — der nu er fuldstændigt almindelig — at institutioner er systemer af incitamenter og dermed (også) påvirker motivationen til at iværksætte ikke var udbredt, da Schumpeter og Knight var aktive. Desuden var statsapparatet dengang (før Anden Verdenskrig) slet ikke i nærheden af omfanget i nutidige velfærdsstater, så det er forståeligt, at de klassiske bidrag ikke indeholder dette, samt at de lagde vægt på individens karakteristika snarere end på institutioner og politik.

Kirzners entreprenørteori (1973, 1985, 1997) er en delvis (og, indrømmet, også meget mere nutidig) undtagelse. Kirzner fokuserer på at prisforskelle fungerer som "røde signallys", der gør iværksætteren opmærksom på profitmuligheder i markedet. Ved at lukke disse åbninger i markedet, det vil sige ved at udnytte gevinsterne ved handel, bringer iværksætteren markedet mod en ligevægtstilstand. Markedets signalsystem kan imidlertid blive hæmmet på adskillige måder. Kirzner og Sautet (2006) argumenterer blandt andet, at offentlige indgreb såsom adgangs- og konkurrencehindringer der er bestemt af lovgivning, såvel som omfanget og forudsigeligheden af regeringens indgreb, har betydelig indflydelse på iværksætteraktiviteter og derfor for den effektive anvendelse af ressourcer i økonomien. Deres diskussion er dog ganske antydningvis; de undersøger ikke konkret på hvilke måder offentlige indgreb begrænser iværksætteri.

## **Institutionelle baggrundsfaktorer for iværksætteri**

Hvordan institutionerne og den førte politik påvirker udbuddet af iværksætteri såvel som hvordan de påvirker hvorvidt iværksætteri er forbundet med forretningsmæssig succes, har fået relativt lidt opmærksomhed i hovedstrømmen i nationaløkonomi.<sup>8</sup> Mængden af mulige baggrundsfaktorer er naturligvis stor og omfatter blandt andet statens størrelse, omfanget af administrativt bureaukрати, skattetryk og -struktur, beskyttelsen af intellektuelle ejendomsrettigheder og generelle ejendomsrettigheder, tillidsniveauet, konkurrencelovgivningen, politisk frihed, arbejdstagerret, social sikkerhed, konkurslov, korrupsion, kriminalitet, den etniske sammensætning i befolkningen, tilgængeligheden af finansiel kapital, og så videre. Nogle af disse har tidligere været undersøgt som determinanter af iværksætteri (se f.eks. Brunetti, Kisunko og Weder, 1997 og Grilo og Thurik, 2003).

I det følgende diskuterer vi de potentielle determinanter af iværksætteri, der kan kædes sammen med begrebet "økonomisk frihed." Der er her tale om et sammensat begreb ("construct"), der omfatter komponenter som sikkerheden og omfanget af økonomiske

---

<sup>8</sup> Forskning i små virksomheders vilkår, dele af økonomisk geografi, innovationsstudier med videre har dog afdækket aspekter af, hvordan institutioner og økonomisk politik påvirker forekomsten og fremvæksten af små virksomheder samt innovationshyppighed.

rettigheder, for eksempel friheden til at spare op, skifte job, aftalefrihed, beholde indtægt med videre.

## **Økonomisk frihed og iværksætteri**

Økonomer med en klassisk-liberal orientering har ofte brugt en række forskellige mål for *statens størrelse*, altså i hvor stor udstrækning staten foretager indgreb i økonomien gennem dens forbrug, omfordeling via overførselsordninger, offentlige investeringer og marginals-kattetryk, som gode målestokke for økonomisk frihed. Der er mange årsager til, at størrelsen på staten må forventes at påvirke iværksætteraktivitet.

**Offentlige monopoler/nationaliserede aktiviteter.** I det omfang økonomiske aktiviteter i specifikke brancher eller sektorer er været nationaliserede, vil omfanget af iværksætteri være direkte reduceret, da nationalisering ofte (om end ikke med nødvendighed) medfører dannelsen af offentlige monopoler. I størstedelen af den vestlige industrialiserede verden er det uden tvivl tilfældet ved børnepasning, sundhedsvæsen og ældrepleje, men mere indirekte regulering, såsom krav til godkendelse af retten til at gennemføre visse typer af handler og aktiviteter (krav om certificering af forskellig art), kan også reducere iværksætter-aktivitet, eksempelvis fordi kravet om godkendelse resulterer i adgangsbarrierer (Demsetz, 1982).

**Velfærdsydelse.** I det omfang en stor stat indebærer et højt niveau af offentligt finansieret service (f.eks. ældrepleje, uddannelse mv.) og et generøst velfærdssystem vil incitamenterne til at engagere sig i iværksætteraktiviteter for at tjene til føden (det vi vil kalde "nødvendighedsiværksætteri" i det følgende) reduceres, fordi en relativt høj mindsteløn nærmest er garanteret. Imidlertid reducerer sådanne ordninger også incitamenterne til individuel formuedannelse, hvilket med væsentlig sandsynlighed forventes at påvirke niveauet af iværksætteri negativt (Henreksson, 2005: 11). En af årsagerne er, at den vurdering som iværksætteren foretager af sin usikre venture kan være særdeles vanskelig at kommunikere overbevisende til potentielle investorer. I sådanne tilfælde kan iværksætteren være nødt til selv at finansiere sin venture, i hvert fald i opstartsfasen (Knight, 1921). Hvis individuel formuedannelse reduceres på grund af generøse offentlige overførselsordninger og lignende, vil sådan selv-finansiering være sjældnere forekommende. Adgang til ekstern finansiering kan også blive skadet: Hvis iværksætteren kun er i stand til at afsætte lidt personlig kapital til sit iværksætter-venture svækker det signal-effekten til potentielle investorer (Alchian og Demsetz, 1972).

**Beskatning.** Et omfattende statsapparat skal finansieres, i den sidste ende gennem beskatning. Som Henrekson (2005: 9) pointerer,

[i]n order to analyze how the tax system impacts on entrepreneurial behaviour it is not sufficient to focus on the taxation of owners of firms. To a large extent, the return on entrepreneurial effort is taxed as wage income.

Iværksætteraktiviteter kan udføres af ansatte. Belønning for iværksætteradfærd i en virksomhed (f.eks. aktieoptioner, bonus for at foreslå forbedringer mv.) er beskattes som lønindkomst. Henrekson (2005: 14) pointerer også, at et højt skattniveau bevirker at mange ydelser produceres af husholdningerne snarere end af iværksættere: "... higher rates of personal taxation discourage the market provision of goods and services that substitutes closely for home-produced services" (p.15)

**Ejendomsrettigheder.** En anden dimension af økonomisk frihed er det omfang ejendomsrettighederne — det vil sige rettighederne til at bruge og erhverve indkomst (f.eks. ved salg) fra aktiver — er sikre over tid (North, 1990; Barzel, 2005). Der er en direkte sammenhæng mellem graden af økonomisk frihed og omfanget af brugs- og indkomstretheder til aktiver.

Stigende beskatning reducerer indkomstretheder. Miljølovgivning reducerer brugsrettigheder. En stor økonomisk litteratur om intellektuelle ejendomsrettigheder og innovation fremhæver det afgørende for iværksætteraktivitet på mikroniveau og økonomisk udvikling på makroniveau ved veldefinerede og håndhævede ejendomsrettigheder til intellektuel ejendom.

**Sound money.** En tredje vigtig del af økonomisk frihed kaldes ofte "sound money" (Friedman, 1962). Sound money kan approximeres ved størrelsen på inflationsraten og dens variabilitet, samt forudsigeligheden af den overordnede pengepolitik. Mens forventningerne til fremtidige (relative) priser generelt er vigtige for økonomiske beslutningstagere, kan der argumenteres for at de er særligt vigtige for iværksætterne, da disse i sidste ende er spekulanter, der modtager en residual-indkomst (Knight, 1921; Kirzner, 1997). Inflation, og i særdeleshed uregelmæssig inflation, hæmmer den gavnlige signaleffekt fra relative priser (Friedman, 1977). Selvom det måske er et mindre problem for risikøsgende iværksættere, vil mange iværksættere være risikoaverse, specielt dem der af nødvendighed er engagerede i iværksætteri.

## DEN EMPIRISKE UNDERSØGELSE

### Datakilder, variabler og modeller

Rapportens anvendte data er trukket fra tre forskellige kilder og opsummeret i Tabel 1. De afhængige variabler i det følgende er fra Global Entrepreneurship Monitor Consortium (GEM) 2001 datasættet. Dette datasæt er dannet på baggrund af en stor repræsentativ spørgeskemaundersøgelse foretaget i 29 lande med personer mellem 18 og 64 år. Samlet er omkring 77.000 respondenter inkluderet. Dataene indeholder svarene på en lang række spørgsmål omhandlende både iværksætteraktivitet, baggrundene for denne aktivitet, hvordan den finansieres, såvel som en række baggrundsspørgsmål. Vi anvender tre variabler konstrueret fra dataene. Variablerne, samlet på nationalt plan, er følgende:<sup>9</sup>

- TEA angiver niveauet af iværksætteraktivitet, målt ved andelen af respondenterne i hvert land, som svarer at de deltog i en opstart af en økonomisk aktivitet — start af en virksomhed — indenfor undersøgelsesperioden. Derfor måler variabelen *alle* virksomheders start uagtet typen af virksomhed og baggrunden for aktiviteten.

Da GEM-databasen også indeholder spørgsmål vedrørende årsagen til at respondenterne måske har startet egen virksomhed, kan vi sondre mellem to omfattende typer af iværksætteraktivitet, "mulighedsiværksætteri" og "nødvendighedsiværksætteri".

- TEAOPP er den del af undersøgelsen, hvor de har engageret sig i en aktivitet af den årsag, at den repræsenterer en økonomisk mulighed for dem ("mulighedsiværksætteri"); og
- TEANEC er den del af undersøgelsen, hvor de har engageret sig i en aktivitet af den årsag, at de opfattede det som en nødvendighed, sandsynligvis for at opretholde en acceptabel levestandard eller, i udviklingslande, for at kunne forsørge deres familier ("nødvendighedsiværksætteri").

Det skal dog pointeres, at vi kun undersøger den reelle økonomiske iværksætteraktivitet *via* virksomhedsopstarter. Det betyder at vi hverken opfanger iværksætteraktivitet, som forekommer inden for eksisterende virksomheder eller på nogen måde måler den *potentielle* aktivitet, som måske havde været i et land, hvis ikke forskellige barrierer havde eksisteret.

Det er ikke desto mindre klart, at der er betydelig variation på tværs af lande, også selvom undersøgelsen kun består af 29 lande. TEA-dataene er fordelt mellem et minimum af 2,9 % af undersøgelsen (Japan) til et maksimum på 20,2 % (Mexico). Mulighedsindekset er fordelt mellem 1,3 % (Japan) og 13,3 % (Mexico), mens nødvendighedsindekset er fordelt mellem 0,2 % (Danmark) og 6,8 % (Mexico).

---

<sup>9</sup> For læsere der selv måtte ønske at anvende GEM databasen har vi anvendt variablerne mærket "tea01", "tea01opp" og "tea01nec" til at forme vores samlede data.

I det følgende kontrollerer vi også for logaritmen til BNP *per capita* (log GDP), målt i købekraftsparitets-justerede US dollars fra Penn World Tables (Heston et al., 2002) og variationer i regionerne ved at inkludere dummies for Afrika syd for Sahara, Nordafrika og Mellemøsten, Latinamerika og de post-kommunistiske lande i Østeuropa og Centralasien.

**Tabel 1. Deskriptiv statistik**

Variabel	Gennemsnit	Standardafvigelse	Observationer
TEA	8.0874	3.911	29
TEAOPP	5.519	2.807	29
TEANEC	2.095	1.836	29
Log GDP	9.731	.584	29
Postcommunist	.103	.309	29
Government size	5.449	1.548	29
Consumption, % of GDP	23.031	8.849	29
Transfers, % of GDP	15.961	6.908	28
Investment	11.844	6.515	18
Lack of taxation	4.586	2.151	29
Legal quality	7.348	1.763	29
Sound money	8.879	1.394	29
International trade	7.821	.774	29
Regulatory quality	6.241	.847	29

Vores politikvariable er fra de økonomiske frihedsdata, som indsamles af det canadiske Fraser Institute og udgives i en årlig rapport (senest Gwartney og Lawson, 2005). Det økonomiske frihedsindeks har været anvendt i et større antal undersøgelser af blandt andet effekten på økonomisk vækst af forskellige mål for økonomisk frihed (f.eks. Berggren, 2003). Ved anvendelsen af frihedsindekset i dette notats sammenhæng følger vi Kreft og Sobel (2005) idet vi, som de, anvender alle fem underindeks i det økonomiske frihedsindeks. Disse er:

- *Statens størrelse* (government size) — som måler omfanget af statens indgreb i økonomien via forbrug, omfordeling *via* overførsler, offentlige investeringer og marginal beskatning. Netop dette indeks opdeler vi det efterfølgende i dets fire underkomponenter.
- *Retlig kvalitet* (legal quality)– som måler beskyttelsen og respekten for folks rettigheder til eget liv og rettelig erhvervet ejendom. Det retslige kvalitetsindeks består af indikatorer for juridisk uafhængighed, retsvæsenets objektivitet, beskyttelse af intellektuelle ejendomsrettigheder, militærindblanding i lovgivning og politik og retssystemets integritet.

- *Sound money* — som består af raten og variabiliteten af inflation og omfanget af monetær kontrol, hvilket overordnet er målt ved pengepolitikens stabilitet og forudsigelighed.
- *International handel* (international trade) — som måler omfanget af faktisk handel og barrierer for handel og kapitalbevægelser, begge igennem egentlige handels- og investeringsbevægelser og igennem indikatorer af told og ikke-toldbarrierer på handel og kapital.
- *Reguleringskvalitet* (regulatory quality) — som består af tre underindeks, der måler friheden fra statsreguleringer og kontrol på arbejdsmarkedet, finansielle markeder og priskontrollen på markeder for varer og service. Disse tre områder består igen af: 1) virkningen af minimumsløn, ansættelses- og afskedigelsespraksis, andelen af arbejdsstyrken med lønfastsættelse via centrale forhandlinger, generøsiteten af arbejdsløshedsydelse og anvendelsen af værnepligtigt militærpersonale; 2) procentdelen af indlån foretaget i private banker, konkurrence mellem bankerne, procentdel af kredit givet til den private sektor og omfanget af rentekontrol; og 3) priskontrol, administrative procedurer som er en hindring for forretningslivet, tid anvendt med bureaukratiet, lethed ved at starte nye virksomheder og nødvendigheden af uregelmæssige betalinger.

## Tværsnitsanalysen

Vi inkluderer disse variabler i et sæt OLS-regressioner, der forklarer enten den fulde TEA eller TEAOPP og TEANEC variablerne. Tabel 2 viser resultatet af regressionsanalysen på baggrund af alle fem områder af økonomisk frihed.<sup>10</sup> Tabellen viser, at selv med et så lille undersøgelsesområde formår en simpel specifikation at forklare mellem 40 og 83 % af variationen.

Hvad der umiddelbart fremgår af tabellen er, at økonomisk udvikling er stærkt negativt associeret med iværksætteraktivitet på trods af, at sådan aktivitet udgør en vigtig baggrundsfaktor for samfundets vækst. Imidlertid er denne relation ikke væsentlig for mulighedsaktivitet (TEAOPP), hvorimod den er af stor vigtighed for nødvendighedsaktivitet (TEANEC). Som sådan lader det til, at udvikling reducerer omfanget af iværksætteraktivitet forårsaget af nødvendigheden af at engagere sig i sådan aktivitet, hvilket er hovedårsagen for denne type, mens det ikke nødvendigvis reducerer mulighederne. Tabellen viser også, at per 2001 afviger de tidligere kommunistiske lande ikke systematisk fra andre sammenlignelige lande.

---

<sup>10</sup> Ydermere viser den også resultaterne af at bruge en robust regressionsteknik, som iterativt nedprioriterer potentielle outlier-observationer baseret på størrelsen af deres residualer. Derfor tester denne alternative procedure, hvorvidt OLS-resultaterne kan generaliseres til den samlede 29-lande undersøgelse eller er tilknyttet enkelte lande, hvilket især er et vigtigt potentielt problem på grund af vores begrænsede undersøgelsesområde.

Selvom man kunne have frygtet det, finder vi ingen indikationer af afhængighed af det tidligere system, der kraftigt afskrækkede privat aktivitet.

**Tabel 2. Baggrundsfaktorer for iværksætteraktivitet**

	TEA OLS	TEA RR	TEAOPP OLS	TEAOPP RR	TEANEC OLS	TEANEC RR
Log GDP	-3.909*** (1.325)	-3.989* (2.144)	-1.725 (1.038)	-1.706 (1.495)	-2.413*** (.338)	-2.547*** (.505)
Postcommunist	.863 (1.318)	.469 (2.807)	.886 (1.136)	.842 (1.958)	.378 (.456)	.308 (.804)
Government size	2.124*** (.692)	2.321*** (.721)	1.740*** (.404)	1.712*** (.503)	.558** (.243)	.600*** (.210)
Legal quality	.434 (.644)	.797 (.883)	.491 (.494)	.741 (.616)	.062 (.197)	.111 (.259)
Sound money	2.077*** (.714)	2.582 (1.728)	1.304*** (.493)	1.729 (1.205)	.899*** (.213)	.937*** (.247)
International trade	-1.255 (.793)	-1.840 (1.144)	-.787 (.566)	-1.131 (.798)	-.545** (.250)	-.529* (.312)
Regulatory quality	-.785 (1.670)	-1.442 (1.757)	-.449 (1.047)	-.872 (1.225)	-.420 (.565)	-.596 (.508)
Observations	29	29	29	29	29	29
Adjusted R <sup>2</sup>	.526	-	.409	-	.832	-
F statistic	4.11	2.52	2.94	2.22	14.86	11.24
RMSE	2.740	-	2.196	-	.766	-

Note: alle regressioner indeholder kontrolvariable for Asien, Afrika syd for Sahara, Latinamerika, Karibien og MENA-regionen; \*\*\* (\*\*) [\*] angiver signifikans ved  $p < .01$  ( $p < .05$ ) [ $p < .10$ ].

Fokuserer vi på politik-variablene finder vi først, at indekset for statens størrelse er stærkt positivt forbundet med både de totale aktiviteter og opdelingen, der kommer fra mulighed og nødvendighed. Når en *højere score* i dette indeks er ensbetydende med *færre statslige indgreb*, afspejler det en klart afdæmpende effekt af statsaktivitet, som undersøges nærmere i Tabel 3 nedenfor. Med andre ord medfører en omfangsrig stat mindre iværksættereri. Derimod finder vi ingen effekt af retslig kvalitet, friheden til at handle internationalt eller omfanget af regulatoriske rammer.<sup>11</sup> Vi finder dog beviser på en kraftig effekt af at have adgang til 'sound

<sup>11</sup> Det skal bemærkes, at hvis vi i stedet bruger aktuel handels mængder, som også kan indhentes fra Penn World Tables, opnår vi samme manglende resultat som med handelsindekset fra Fraser Institutet.

money', både på den totale aktivitet og på muligheds- og nødvendighedsiværksætteri. Effekten er tydeligvis kraftigere for iværksætteri baseret på muligheder, der dog ikke er helt robust i regressionsanalysen. Indeksets manel på signifikans når enten TEA eller TEAOPP benyttes, skyldes dog påvirkningen fra de tre rigeste lande i undersøgelsen. Så snart disse undtages, er alle resultater robust signifikante.<sup>12</sup>

Opsummerende viser Tabel 2 betydelige indikationer for effekterne af to typer af økonomisk frihed på niveauet af iværksætteraktivitet. Imidlertid dækker indekset for staternes størrelse over ret forskellige sub-indekser.

Vi opdeler derfor dette indeks i dets underkomponenter i Tabel 3, hvor vi beholder logaritmen til GDP, korrektionen for post-kommunistiske lande og sound money-indekset i specifikationen samtidig med, at vi ikke medregner de tre af frihedsindeksets underindekseringer, som ikke er statistisk signifikante. Det skal også bemærkes, at vi for tre af de fire sub-indekser anvender de bagvedliggende "rå" data.<sup>13</sup> Igen forklarer regressionen variationerne på tværs af landene ganske godt, selvom forklaringskraften er væsentlig større, når TEANEC er den afhængige variabel, hvilket skyldes den kraftige og betydningsfulde påvirkning fra økonomisk udvikling.<sup>14</sup>

Pointen er klar, da (logaritmen til) GDP per capita er gennemgående betydningsfuld med en meget høj koefficient i de første fire kolonner, hvorimod den kun bliver betydningsfuld i en af de fire højreside-kolonner ved et tilfælde, hvorfor gennemsnitsindkomstens signifikans ikke er robust. Igen er den post-kommunistiske dummy aldrig betydningsfuld, hvilket indikerer, at de østeuropæiske lande hurtigt er kommet til at minde om de øvrige lande i den frie verden på dette område. Ligeledes er sound money betydningsfuld igennem tabellen med både TEANEC og TEAOPP som den afhængige variabel.

---

<sup>12</sup> De samme resultater kan anvendes, hvis vi i stedet bruger logaritmen til sound money indekset, som har effekten af at tillade større virkninger ved at have relativt mindre monetære konsekvenser (lav score). Årsagen for dette er mest sandsynlig, at så snart man har passeret en vis tærskel for økonomisk udvikling, har næsten alle lande nedsat uafhængige økonomiske myndigheder, der skal sikre, at borgerne har adgang til stabile og påregnelige finanser. Derfor er der meget lav variation i toppen af sound money indekset, hvilket forhindrer identificering af effekterne i relativt rige lande.

<sup>13</sup> Herved måles statsforbruget som andelen af statens forbrug ud af det samlede forbrug (Consumption, % of GDP); overførsler og tilskud som en procentdel af total GDP (Transfers, % of GDP); og offentlig investering som en del af de samlede investeringer (Investment). Undtagelsen er manglen på marginalbeskatning-indekset (Lack of taxation), hvilket vi anvender som et indeks, da det inkluderer både størrelsen på marginale skatter og andelen af arbejdsmarkedet, der hører under den højeste marginale beskatning.

<sup>14</sup> Naturligvis har vi også foretaget test med de tre gennemgående subindekser – arbejdskraft-, kredit- og forretningsreguleringer – hvilket udgør den overordnede reguleringsvariabel. Disse resultater er ikke beskrevet her, da de ikke er relevante. Derfor virker omfanget af regulering og kontrol med arbejdsmarkedet uassocieret med iværksætteri i denne undersøgelse, selvom andre undersøgelser har hævdet en stærk korrelation (fx Kreft og Sobel, 2005).

**Tabel 3 . Effekten af specifikke offentlige faktorer**

	TEANEC	TEANEC	TEANEC	TEANEC	TEAOPP	TEAOPP	TEAOPP	TEAOPP
	1	2	3	4	5	6	7	8
Log GDP	-2.159*** (.279)	-2.332*** (.596)	-2.598*** (.488)	-2.588*** (.394)	.008 (.782)	-.746 (1.324)	-4.021* (2.335)	-1.345 (1.176)
Postcommunist	-.417 (.775)	.566 (.654)	2.334 (1.602)	.476 (.491)	-1.895 (1.207)	.619 (1.687)	9.514 (6.458)	.591 (1.705)
Sound money	.706*** (.146)	.659*** (.129)	1.113*** (.378)	.652*** (.122)	1.015*** (.306)	1.132*** (.513)	2.862* (1.534)	1.007* (.537)
Government:								
Consumption, % of GDP	-.104*** (.021)				-.282*** (.062)			
Transfers, % of GDP		-.060 (.038)				-.277** (.131)		
Investment			-.106 (.069)				-.019 (.227)	
Lack of taxation				.139 (.093)				.549** (.272)
Observations	29	28	18	29	29	28	29	29
Adjusted R Square	.874	.792	.786	.785	.353	.211	.109	.286
F statistic	28.84	15.70	9.89	13.53	3.18	2.03	-	
RMSE	.662	.863	1.001	.919	2.298	2.475	3.315	2.788

Note: alle regressioner indeholder kontrolvariable for Asien, Afrika syd for Sahara, Latinamerika, Karibien og MENA-regionen; \*\*\* (\*\*) [\*] angiver signifikans ved  $p < .01$  ( $p < .05$ ) [ $p < .10$ ].

Hvis vi ser på variabelen indeholdende statens størrelse og begynder ved de fire venstresides kolonner i tabel 3, hvor nødvendighedskomponenten af total iværksætteraktivitet er den afhængige variabel, er kun én af de fire bagvedliggende variabler betydningsfuld.<sup>15</sup> Denne variabel, nemlig statens generelle forbrug, indeholder udgifter til arbejdsløshedsoverførsler og andre velfærdsarrangementer, der nedsætter chancerne for at skulle starte en virksomhed grundet nødvendighed.

Resultaterne er noget anderledes, når der fokuseres på baggrundsfaktorerne for nødvendigheds-iværksætteri. For det første har andelen af det samlede forbrug i den offentlige sektor en særdeles kraftig negativ indflydelse på TEAOPP. Dernæst udøver andelen af overførsler og tilskud som andel af det samlede BNP også en mærkbar om end knap så kraftig

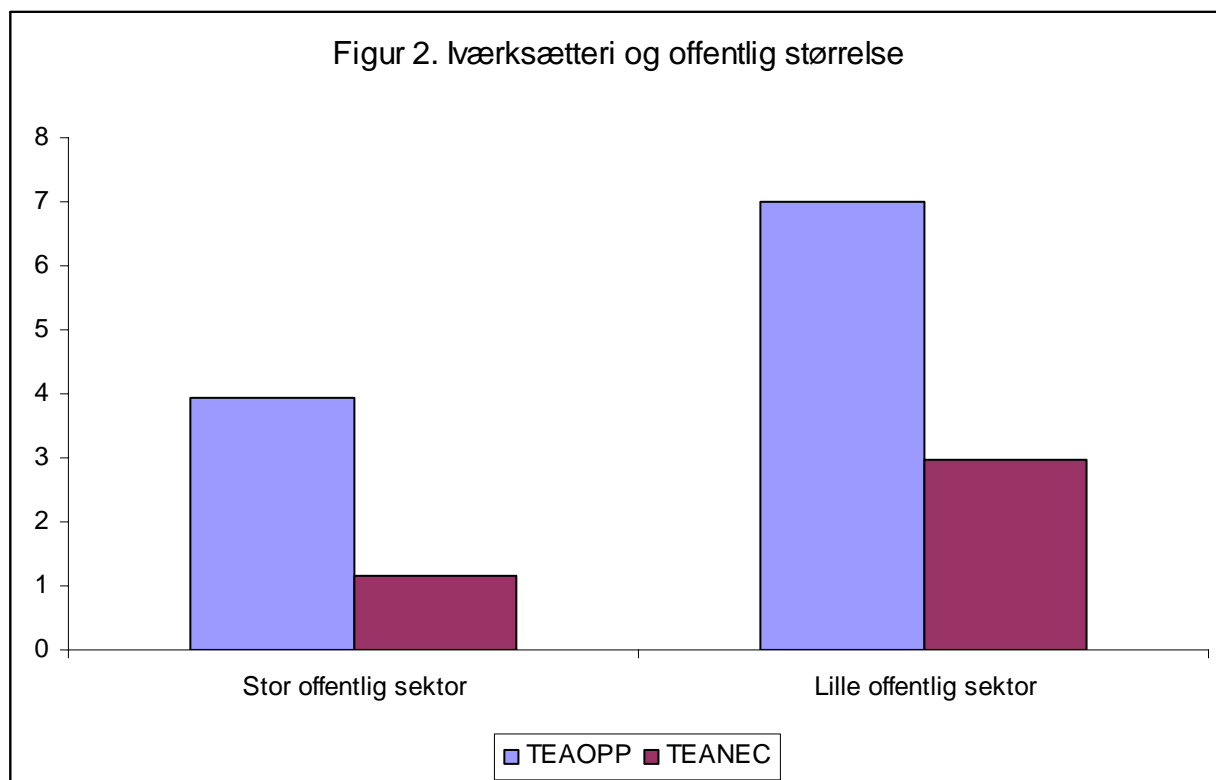
<sup>15</sup> Det er værd at nævne, at regressionen med offentlig investering indeholder mange manglende observationer. Hvis vi forsøger at substituere de manglende observationer med data fra andre kilder, får vi en negativ associering mellem nødvendighedsiværksætteri og offentlig investering men ingen relation til mulighedsiværksætteri.

negativ indflydelse på TEAOPP. Endelig viser resultaterne, at "manglen" af beskatningsindekset har en positiv indflydelse, det vil sige at en stigning i den øverste marginalskat (som for Danmarks vedkommende bringes op på 63 procent af topskatten) eller en udvidelse af andelen af arbejdsmarkedet der betaler denne øverste marginalskat, påvirker niveauet af mulighedsiværksætteri mærkbart negativt.

Samlet set finder vi derfor, at både den pengepolitiske kvalitet (sound money) og tre forskellige aspekter af det offentlige økonomiske engagement påvirker graden af mulighedsiværksætteri, mens pengepolitikken og et af statens indekser er associeret med nødvendighedsiværksætteri. I det følgende diskuterer vi de potentielle årsager for disse effekter og deres økonomiske betydning.

## DISKUSSION

Allerførst opsummeres de overordnede resultater med relation til statens størrelse i Figur 2, der illustrerer den gennemsnitlige iværksætteraktivitet i lande, hvor halvdelen af undersøgelsesområdet har en lille statssektor og den anden en stor statssektor. Figuren kan give en fornemmelse af forskellenes betydning, da højden på kolonnerne er procent af det samlede undersøgelsesgennemsnit. Vi giver her også eksempler, der er relevante for Danmark.



### Eksemplificering af resultaterne

Figuren leverer en illustration af den *dynamiske økonomiske* betydning af at have en stor offentlig sektor. Hvis Danmark for eksempel øgede sin nuværende score på indekset for statens størrelse (3,75) til landets i øvrigt ganske pæne gennemsnit på de fire øvrige underindeks i frihedsindekset (8,5), ville Danmarks TEAOPP øges med omkring 8 point. Mens dette klart er en overvurdering ved at være mere end to statistiske standardafvigelser fra TEAOPP variabelen — GEM undersøgelsen viser, at kun 4,5 % af den danske befolkning er engageret i iværksætteraktivitet — illustrerer eksemplet ikke desto mindre betydningen af at have en stor offentlig sektor. Forskelle i individers adgang til sound money er også vigtige, men med omtrent den halve effekt af det overordnede statsindeks. Her klarer lande som Danmark sig på den anden side godt.

At det offentlige forbrug har en effekt på niveauet af nødvendigheds-iværksætteri burde ikke være overraskende, hvad enten man har en statsvenlig eller en klassisk-liberal vinkel på økonomien: Denne variabel inkluderer både udgifter til arbejdsløshedsunderstøttelse og forskellige offentlige goder, som hvis ikke leveret af staten, måske vil medføre en finansiel belastning for de relativt underbemidlede.

Det er imidlertid bemærkelsesværdigt at effekten på muligheds-iværksætteri er tre gange større end på nødvendigheds-iværksætteri (jf. tabel 2). Denne konstatering strider klart mod de gængse påstande fra blandt andre fremtrædende skandinaviske politikere og meningsdannere, der energisk er gengivet i diverse internationale medier i de senere år, at "velfærdsstaten" øger den økonomiske dynamik ved at beskytte befolkningen fra de ugunstige konsekvenser af fejlslagen forretningsaktivitet.<sup>16</sup> I stedet indikerer de empiriske resultater klart, at centrale træk ved velfærdsstaten — et stort offentligt forbrug og høj marginal beskatning — er stærkt *negativt* forbundet med muligheds-iværksætteri og dermed med en af grundpillerne for dynamisk økonomisk aktivitet.

Sagt med den forsigtighed, der altid er nødvendig i undersøgelser som denne, er det vigtigt at fremhæve, at vores resultater ikke siger noget om iværksætternes virksomheders overlevelse eller succes; kun om sandsynligheden for at opstart af virksomheder finder sted. Det er derfor muligt, at en overfladisk undersøgelse af forskellene i den samlede iværksætteraktivitet på tværs af lande måske overdriver udbyttet af potentiel iværksætteraktivitet for enkelte lande, hvis der enten er 1) nationalt faldende marginalafkast for den samlede aktivitet, eller 2) at et højere niveau af aktivitet også reflekterer, at en højere andel af sådanne aktiviteter slår fejl.

Det skal dog også fremhæves, at iværksætteraktivitet er et nødvendigt forhold for økonomisk udvikling. Selv i Sovjetunionens mørkeste år under Stalin vidste bureaukraterne dette og tillod derfor et vist niveau af privat initiativ (Gregory og Harrison, 2005). Derfor skal forskellighederne på tværs af landene hverken under- eller overvurderes, men blot behandles med sædvanlig forsigtighed.

---

<sup>16</sup> Se i øvrigt Henreksson (2005) for en fremragende analyse af, hvordan velfærdsstaten (i det specifikke tilfælde: den svenske velfærdsstat) undertrykker incitamenterne for iværksætteri.

## KONKLUSION

Vores undersøgelse, med dens nævnte begrænsninger in mente, antyder at noget af sammenhængen mellem frihed og vækst skabes gennem effekterne af økonomisk frihed på graden af iværksætteraktivitet. Her kan både direkte og indirekte kanaler være vigtige.

Det politiske fokus i de fleste lande, ikke mindst Danmark, er på højteknologisk iværksætteraktivitet, hvor Microsoft, Intel eller Vestas bare er nogle få åbenlyse eksempler. Nogle opstartsvirksomheder kan selvfølgelig ende som store internationale virksomheder, og øget iværksætteraktivitet som resultat af øget økonomisk frihed vil sandsynligvis skabe nye muligheder for, at sådanne virksomheder opstår. Som Joel Mokyr (2006) fremhæver, er vedvarende frembringelse af ny viden og teknologi nødvendig for skabelsen af økonomisk vækst på langt sigt. Men viden og teknologi skal skabes, opdages, og anvendes; i sidste ende opstår vækst "... because in each society, there are people who are creative and original, and motivated by some combination of greed, ambition, curiosity, and altruism". Bemærk at Mokyr's karakteristik af disse "people" er bemærkelsesværdig tæt på den almindelige opfattelse af en iværksætter. Hovedpointen fra Mokyr's kapitel i *Handbook of Economic Growth*, er at disse karakteristika kun kan blive udnyttet fuldt ud i et miljø, som er karakteriseret ved det vi her har benævnt "økonomisk frihed".

Det er i den forbindelse vigtigt at fremhæve, at iværksætteraktivitet ikke behøver at være af sofistikeret teknologisk natur for at føre til bedre økonomiske resultater. En del af den økonomiske friheds effekt på vækst kunne derfor skyldes mere dagligdags årsager, for eksempel hvis nye virksomheder øjner nye muligheder for at øge konkurrencen på produktmarkeder eller producere nye marginalt forbedrede inputfaktorer og mellemprodukter. Årvågenhed overfor arbitragemuligheder og udnyttelse af sådanne (Kirzner, 1973) bidrager tillige til niveauet af velstand, da denne aktivitet forbedrer ressourceallokeringen. Vi ved ikke meget om disse, nærmest "trivielle", entreprenøraktiviteters betydning for niveauet af velstand og den økonomiske vækst, men det at de måske ikke er særligt spektakulære giver ikke grund til at negligere dem: De kan potentielt være uhyre vigtige.

Bidraget i nærværende notat er at udføre en række empiriske tests på tværs af lande af relationen mellem iværksætteri og økonomisk frihed, baseret på eksisterende teoretisk litteratur. Vi følger som sådan i Kreft og Sobels (2005) fodspor. De viser at på tværs af staterne i USA er iværksætteraktiviteten signifikant associeret med økonomisk frihed. Metodisk er det nye i nærværende notat kombinationen af data om økonomisk frihed med lantedata om iværksætteraktivitet.

Der er adskillelige begrænsninger, som fremtidigt arbejde kan behandle. Selvom vi for det første har defineret iværksætteri som et adfærdsmæssigt træk, måler vi iværksætteri på samme måde som størstedelen af den øvrige iværksætter-litteratur: Som dannelse af nye virksomheder. Det er ensbetydende med, at en potentielt vigtig del af iværksætteri ligger uden

for denne undersøgelse. Mere specifikt kan vi ikke behandle den potentielt vigtige for iværksætteri der består i at bemærke og udnytte muligheder for arbitrage mellem markeder (Kirzner, 1973), ligesom datasættet ikke tillader os at behandle iværksætteri udført af små allerede eksisterende virksomheder og iværksætteri udført i store virksomheder. I forbindelse med sidstnævnte form for iværksætteri, er det måske værd at undersøge nationale data på innovativ aktivitet nærmere.

Dernæst skal det fremhæves, at der er væsentlige begrænsninger vedrørende de konklusioner man kan drage fra et empirisk arbejde der kun indeholder data fra 29 lande. Resultaterne fra dette notat er dog ukomplicerede at fortolke indenfor standardteorier om iværksætteri og samtidig passer de ind i den omfattende litteratur om økonomisk frihed.

## **Appendiks A: Beslægtede arbejder**

Denne undersøgelse udgør en del af den begrænsede litteratur om makroøkonomiske baggrundsfaktorer for iværksætteri, såvel som den væsentligt større litteratur om økonomisk frihed og økonomisk vækst.

Man kan se undersøgelsen som en udvidelse af primært Kreft og Sobels (2005) amerikanske resultater til en sammenligning på tværs af lande. I tillæg til at efterprøve nogle af deres resultater, har produceret et nyt, nemlig resultatet omkring omkring den positive påvirkning af iværksætteri som sound money har. Vores fortolkning af resultatet er, at en variabel og uforudsigelig pengepolitik skaber støj i de økonomiske signaler (relativpriserne) (Friedman, 1977), som Kirzner (1985) hævder, er essentielle for opdagelsen af iværksætttermuligheder.

Vores arbejde kan også ses som anvendelse af en række af Henreksons (2005) teoretiske ideer om sammenhæng mellem velfærdsstatens karakteristika og omfanget af iværksætteri til en empirisk test på tværs af lande. Faktisk finder vi i høj grad opbakning til Henreksons teoretiske argumenter for, at omfattende statsindgreb og direkte statslig aktivitet i økonomien i væsentlig grad fortrænger privat iværksætteri.

Vores notat bidrager også til den allerede ret omfattende litteratur om økonomisk frihed. Litteraturen har først og fremmest vist, at aspekter af økonomisk frihed er kraftigt associeret med økonomisk vækst (Grubel, 1998; Carlsson and Lundström, 2001; Berggren, 2003; de Haan et al., 2006). Hvorvidt denne sammenhæng fremkommer gennem effekterne af økonomisk frihed på faktorakkumulering eller på vækst i produktiviteten er stadig usikkert (men se Méon og Weill (2006) for nærmere analyse af dette spørgsmål).

## REFERENCER

- Alchian, Armen A. and Harold Demsetz. 1972. "Production, Information Costs, and Economic Organization," *American Economic Review* **62**(5): 772-795.
- Aghion, Philippe and Peter Howitt. 1992. A Model of Growth Through Creative Destruction. *Econometrica* 60: 323-351.
- Ali, Abdiweli M. and W. Mark Crain. 2002. Institutional Distortions, Economic Freedom, and Growth. *Cato Journal* 21: 415-426.
- Audretsch, David B. and Roy Thurik. 2001. Linking Entrepreneurship to Growth. *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, 2001/2, OECD Publishing.
- Audretsch, David B., Roy Thurik, Ingrid Verheul and Sonder Wennekers. 2002. *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-US Comparison*. Boston: Springer.
- Barretto, Humberto. 1989. *The Entrepreneur in Economic Theory*. London: Routledge.
- Barro, Robert J. 1991. Economic Growth in a Cross-Section of Countries. *Quarterly Journal of Economics* 106: 407-443.
- Barzel, Yoram. 2005. *A Theory of the State*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Baumol, William. 1968. Entrepreneurship in Economic Theory. *American Economic Review*, vol. 58: 64-71.
- Baumol, William. 1990. Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. *Journal of Political Economy* 98: 893-921.
- Baumol, William. 1993. *Entrepreneurship, Management, and the Structure of Payoffs*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Berggren, Niclas. 2003. The Benefits of Economic Freedom: A Survey. *Independent Review* 8: 193-211.
- Bianchi, Milo and Magnus Henrekson. 2005. Is Neoclassical Economics still Entrepreneurless? *Kyklos* 58: 353-377.
- Blanchflower, D.G. 2000. Self-Employment in OECD Countries. *Labour Economics* 7: 471-505.
- Blau, D. 1987. A Time-Series Analysis of Self-Employment in the United States. *Journal of Political Economy* 95: 445-467.
- Brunetti, A., G. Kisunko and G. Weder. 1997. Institutional Obstacles to Doing Business: Region-by-Region Results from a Worldwide Survey of the Private Sector, background paper for World Development Report 1997, Policy Research Working Paper 1759, World Bank, Washington D.C.
- Cantillon, Richard. 1755. *Essai sur la nature de commerce en général*. Henry Higgs, ed. London: Macmillan, 1931.

- Carlsson, Fredrik and Susanne Lundström. 2001. Economic Freedom and Growth: Decomposing the Effects. *Working Paper in Economics no. 33*, Department of Economics, Göteborg University.
- De Haan, Jacob, Susanna Lundström and Jan-Egbert Sturm. 2006. Market-Oriented Institutions and Policies and Economic Growth: A Critical Survey. *Journal of Economic Surveys* 20 (2), 157-191.
- Demsetz, Harold. 1982. Barriers to Entry. *American Economic Review* 72: 47-57.
- Dixit, Avinash. 1996. The Making of Economic Policy: A Transaction Cost Perspective. Cambridge, MA: MIT Press.
- Foss, Nicolai and Peter G. Klein. 2005. Entrepreneurship and the Economic Theory of the Firm: Any Gains from Trade? In Rajshree Agarwal, Sharon A. Alvarez, and Olav Sorenson, eds., *Handbook of Entrepreneurship: Disciplinary Perspectives*. Boston: Kluwer.
- Friedman, Milton. 1977. Nobel Lecture: Inflation and Unemployment. *Journal of Political Economy* 85: 451-472
- Gregory, Paul and Mark Harrison. 2005. Allocation under Dictatorship: Research in Stalin's Archives. *Journal of Economic Literature* 43 (3): 721-761.
- Grubel, Herbert G. 1998. Economic Freedom and Human Welfare: Some Empirical Findings. *Cato Journal* 18 (2), 287-304.
- Gwartney, James and Robert Lawson. 2005. *Economic Freedom of the World 2005*. Downloadable from <http://www.freetheworld.com/download.html>
- Hayek, Friedrich A. von. 1946. The Meaning of Competition in idem. 1948. *Individualism and Economic Order*. Chicago: University of Chicago Press.
- Hayek, Friedrich A. von. 1968. Competition as a Discovery Procedure. In idem. 1978. *New Studies in Economics, Politics, Philosophy, and the History of Ideas*. London: Routledge.
- Henrekson, Magnus. 2005. Entrepreneurship: a Weak Link in the Welfare State? *Industrial and Corporate Change* 14 (3): 437-467.
- Henrekson, Magnus and Nathan Rosenberg. 2001. Designing Efficient Institutions for Science-Based Entrepreneurship: Lessons from the US and Sweden. *Journal of Technology Transfer*, vol. 26 (3), 207-231.
- Heston, Alan, Robert Summers, and Bettina Aten. 2002. Penn World Tables, Version 6.1, Center for International Comparisons (CICUP), University of Pennsylvania, October, 2002.
- Kirzner, Israel. 1980. The Prime Mover of Progress. In Israel Kirzner and Arthur Seldon. 1980. *The Entrepreneur in Capitalism and Socialism*. London: Institute of Economic Affairs.
- Kirzner, Israel. 1985. *Discovery and the Capitalist Process*. Chicago: University of Chicago Press.

- Kirzner, Israel. 1997. Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature* 35: 60-85.
- Klein, Peter G. and Hung Luu. 2003. Politics and Productivity, *Economic Inquiry* 41: 433-447.
- Kreft, Steven F. and Russell S. Sobel. 2005. Public Policy, Entrepreneurship, and Economic Freedom. *Cato Journal* 25 (3): 595-616.
- Lazear, Edward M. 2002. Entrepreneurship. *National Bureau of Economic Research* No. 9109.
- Lee, S.Y., Florida, R. and Acs, Z.J (2004) "Creativity and Entrepreneurship: A Regional analysis of New Firm Formation," Paper No. 1704, Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy, Max Planck Institute of Economics, Jena.
- Licht, A. and Siegel, J.I. (forthcoming, 2006) "Social Dimensions of Entrepreneurship, in Casson, M. and Yeung, B (Eds). *Oxford Handbook of Entrepreneurship*, Oxford, Oxford University Press.
- Méon, Pierre-Guillaume and Laurent Weill. 2006. Does Better Governance Foster Efficiency? An Aggregate Frontier Analysis. *Economics of Governance* 6 (1): 75-90.
- Mirrlees, James A. 1971. "An Exploration in the Theory of Optimum Income Taxation. *Review of Economic Studies* 38: 175-208.
- Mises, Ludwig von. 1949. *Human Action*. London: William Hodge.
- Mokyr, Joel. 2006. "Long-Term Economic Growth and the History of Technology", in Aghion, Philippe and Steven Durlauf (Eds). *Handbook of Economic Growth*, Oxford, Oxford University Press.
- North, Douglass C. 1990. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Olson, Mancur. 1982. *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*. New Haven: Yale University Press.
- Praag, C. Mirjam van. 1999. Some Classic Views on Entrepreneurship. *De Economist* 147: 311-335.
- Praag, C.M. van and H. van Ophem. 1995. Determinants of Willingness and Opportunity to Start as an Entrepreneur. *Kyklos* 48: 513-540.
- Ricketts, Martin. 1987. *The New Industrial Economics: An Introduction to Modern Theories of the Firm*. New York: St. Martin's Press.
- Romer, Paul. 1990. Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, vol. 98 (5), 71-102.
- Russell, Alan and Jan Rath. 2002. *Unravelling the Rag Trade: Immigrant Entrepreneurship in Seven World Cities*. Oxford: Berg Publishers.

- Sachs, Jeffrey D. and A. M. Warner. 1997. Fundamental Sources of Long-Run Growth. *American Economic Review* 87: 184-188.
- Salerno, Joseph T. 1993. Mises and Hayek Dehomogenized. *Review of Austrian Economics* 6: 113-46.
- Schumpeter, Joseph A. 1911/1934 *The Theory of Economic Development*. Cambridge, MA: Harvard University Press,
- Segerstrom, Paul S., T.C.A. Anant, and Elias Dinopoulos. 1990. A Schumpeterian Model of the Product Life Cycle. *American Economic Review* 80: 1077-1091.
- Wennekers, Sander and Roy Thurik. 1999. Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics* 13: 27-55.