

7. ONKO TALOUSKASVUA ILMAN YRITTÄJIÄ?

Ari Hyytinen ja Petri Rouvinen*

Vaikka Suomessa perustetaan moniin korkean tulontason maihin verrattuna vain vähän uusia yrityksiä, yrittäjien vähäinen määrä ei sinällään ole talouskasvun kannalta huolestuttavaa. Kaikenlainen yrittäjyys ei ole talouskasvua erityisesti nopeuttavaa, sillä ”keskivertoyrittäjä” ei useimmiten sovelle uusia teknologioita tai valtaa uudella tuotteella uusia markkinoita, vaan työllistää itse itsensä tai korkeintaan palvelee paikallisia markkinoita olemassa olevilla tuotteilla tai menetelmillä. Kaikista ei tietysti ole yrittäjiksi, saati muiden työllistäjäksi. Talouskasvun kannalta on hyöä, jos yrittäjäksi valikoituvat ne, joilla on kyky (a) luoda ja tunnistaa uusia taloudellisia mahdollisuuksia, (b) kohdata kilpailua ja ottaa riskiä, (c) johtaa ja koordinoida taloudellista toimintaa ja työntekijöitä sekä (d) luoda ja hyödyntää uutta tietoa. Haitaksi ei olisi, että näillä kyvyillä varustetuilla ihmisillä olisi lisäksi halu tavoitella vaurastumista. Ehkä huolestuttavinta on mahdollisuus, että nimenomaan kyvykkäimpien ja lahjakkaimpien ihmisten kannustimet valikoitua yrittäjäksi ovat Suomessa suhteellisen vaatimattomat. Voi olla, että tämän seurauksena vain pieni osa uudesta yritystoiminnasta on kasvun kannalta tärkeälle valikoitumiselle ja siten oikeanlaiselle erityisosaamiselle perustuvaa yrittäjyyttä. Suomi ei tarvitse ainoastaan huippuosajia, vaan myös huippuyrittäjiä.

7.1. JOHDANTO

Tässä luvussa pohditaan yrittäjyyttä talouskasvun lähteenä. Voidaan tietysti jo heti aluksi kysyä, onko asiassa mitään pohdittavaa, sillä on itsestään selvää, että kansantalouden arvonlisä syntyy pääasiassa yrityksissä ja sen vuoksi yrittäjämäisen toiminnan seurauksena. Arvonlisää syntyy, jos yrityksiä johtavat omistajayrittäjät ja ammattijohtajat onnistuvat työntekijöidensä kanssa tuottamaan tuotteita ja palveluita, joiden arvo ylittää niiden aikaansaamiseksi uhrattujen resurssien arvon. Tästä voisi helposti päätellä, että mitä enemmän Suomessa on yritystoimintaa, sitä enemmän syntyy arvonlisää ja sitä nopeammin talous kasvaa.

Yrittäjyyden ei kuitenkaan ole syytä ajatella tarkoittavan täsmälleen samaa kuin mitä yritystoiminnalla tarkoitetaan. Yrittäjyydessä on kyse yksittäisten ihmisten toiminnasta ja valinnoista, ei niinkään vakiintuneiden organisaatioiden toiminnasta. Lisäksi yrittäjyyttä on monenlaista, eikä ole syytä olettaa, että kaikki yrittäjyyden muodot ovat yhtä tärkeitä talouskasvun kannalta.

* KTT Ari Hyytinen toimii tällä hetkellä vs. professorina Jyväskylän yliopistossa ja tutkimuspäällikkönä Etlatieto Oy:ssä. PhD Petri Rouvinen on Etlatieto Oy:n tutkimusjohtaja.

Seuraavassa osiossa kiinnitämme erityistä huomiota siihen, miksi yrittäjyyttä ei taloustieteellisessä kasvututkimuksessa ole välttämättä nähty talouskasvun kannalta tärkeäksi. Arvioimme myös minkälaista yksilöiden toimintaa yrittäjyydellä tarkoitetaan, mitä eri yrittäjyyden muotoja taloustieteellisessä kirjallisuudessa on korostettu ja minkälaista yrittäjyyttä voidaan pitää talouskasvun kannalta erityisen merkittävänä. Käymme tässä luvussa läpi myös sen, mitä empiiriset tutkimukset kertovat yrittäjyyden ja talouskasvun välisestä yhteydestä. Pohdimme myös, miksei tilastoaineistosta mahdollisesti löytyvä positiivinen riippuvuussuhde (korrelaatio) kasvun ja yrittäjyyden välillä välttämättä kerro mitään näiden kahden ilmiön välisestä syy-seuraussuhteesta.

Kolmannessa osiossa pohditaan, onko yrittäjistä talouskasvun takuumiehiksi Suomessa. Tarkastelemme tässä luvussa mm. seuraavia kysymyksiä: Mitä suomalaisesta uusyrityksestä tiedetään? Kuinka paljon Suomessa perustetaan uusia yrityksiä? Mistä uudet yrittäjät tulevat ja kuinka kasvuhakuisia uudet suomalaiset yritykset keskimäärin ovat? Onko suomalainen uusi yritys tyypillisesti perustettu itsensä työllistämiseksi vai onko kyse teknologiapainotteisemmasta ja kasvuhakuisemmasta yrittäjyydestä? Pohdimme luvun lopuksi lyhyesti tekijöitä, jotka vaikuttavat siihen, kuinka kiinnostuneita suomalaiset ovat yrittäjyydestä ja ketkä yrittäjäksi valikoituvat. Erityisesti pyrimme arvioimaan, kuinka eräät hyvinvointivaltion ominaisuudet saattavat vaikuttaa ihmisten kannustimiin ryhtyä ja valikoitua yrittäjiksi. Neljännessä osiossa esitämme kirjoituksemme keskeiset johtopäätökset.

7.2. YRITTÄJYYS KASVUTUTKIMUKSESSA

7.2.1. YRITTÄJYYS JA TALOUDELLISEN KASVUN TEORIA

Yrittäjyydelle on jäänyt vain vähän sijaa kasvukirjallisuudessa.¹ Silti tuntuu luonnolliselta, että yrittäjyys ja uusien yritysten perustaminen myötävaikuttaisivat talouskasvuun. Näitä ristiriitaisia näkemyksiä ei kuitenkaan pidä tulkita niin, että taloustieteellistä kasvututkimusta tekevä akateeminen yhteisö on norsunluutorneissaan ajautunut harhateille tai että yrittäjien merkitys ymmärretään taloustieteellisessä kasvututkimuksessa väärin. Kyse on ennen kaikkea painotuksista, sillä yrittäjyyden merkitys toki tiedostetaan. Sitä ei kuitenkaan ole nähty yhdeksi *tärkeimmistä* kasvun lähteistä. Toisaalta yrittäjyyden määrittelemine on varsin vaikeaa, koska sen voidaan ymmärtää tarkoittavan monenlaista toimintaa, josta vain osa on kasvua vahvistavaa – osa yrittäjämäisestä toiminnasta voi olla jopa kasvua hidastavaa. Aivan viime vuosina osa tutkijayhteisöstä *on* nostanut yrittäjyyden yhdeksi tärkeimmistä kasvunlähteistä.

Kasvua ilman yrittäjiä?

Syitä siihen, miksi yrittäjät ovat olleet lähinnä sivuroolissa taloustieteellisessä kasvukirjallisuudessa, on monia. Yksi syy yrittäjien sivuroolille on se, että talouskasvun tutkimus oli pitkään lähinnä yksi makrotaloustieteen haara. Koska makrotaloustieteessä ei yksilöiden, kuten henkilöiden, kotitalouksien tai yksittäisten yritysten, merkitystä (ainakaan aluksi) ole katsottu olevan tarpeellista korostaa, yrittäjätäkään eivät saaneet erityistä painoa. Kun vielä lisäksi Solowin kasvumalli, joka oli pitkään (neoklassisen) kasvuteorian perustyökalu, oletti teknologisen kehityksen määräytyvän ulkoisten tekijöiden seurauksena, ei esimerkiksi yksilöiden innovaatiotoiminnalle ja heidän käyttäytymiselleen yleisemminkään jäänyt tilaa.² Toinen syy yrittäjien sivuroolille lienee se, että yrittäjyys on ilmiönä niin monitahoinen ja -ulotteinen, ettei sen matemaattinen mallintaminen tai tilastollinen mittaaminen ole helppoa (Bianchi ja Henrekson 2005). Koska taloustieteen voima kumpuaa nimenomaan mallien aukottomasta logiikasta ja näin johdettujen tulosten empirisestä todentamisesta, vaikeammin mallinnettavat ongelmat saavat toisinaan vähemmän huomiota.

Uudemmassa endogeenisen kasvun teoriassa pitkän aikavälin kasvu syntyy tietoon (lähinnä tutkimukseen ja kehitykseen) tehtävistä investoinneista. Koska tämän investointitoiminnan oletetaan olevan seurausta talouden toimijoiden tarkoitushakuisesta, voittoa tavoittelevasta toiminnasta, jää yksilösuorituksille ja siten myös yrittäjille enemmän tilaa (ks. Grossman ja Helpman 1994; Carree ja Thurik 2003). Koska uuden teknologian tai tuotteen markkinoille tuominen luo uusia mahdollisuuksia voiton tavoitteluun ja siten perustan hyvien tulojen ja vaurastumisen tavoittelulle, se kannustaa yrittäjähenkisiä toimijoita tekemään esimerkiksi riskialttiita investointeja tutkimus- ja kehitystyöhön. Tyypillisesti tässäkin lähestymistavassa ei kuitenkaan oteta sen tarkemmin kantaa, minkälaisia yksilösuorituksia tietoon tehtävien investointien ja sitä seuraavan teknologisen kehityksen ja endogeenisen kasvun taustalla on. Toiminta on tavoitteellista, mutta jää epäselväksi, minkälaisen yrittäjyyden ansiosta uudet teknologiat syntyvät.

Mistä yrittäjyydessä on kysymys – minkälainen yrittäjä saa paikan?

Yrittäjyyden määrittäminen on vaikeaa, koska yrittäjyydessä on kyse väistämättä moniulotteisesta ja monenlaisesta yksilöiden toiminnasta: yrittäjä voi olla

- Schumpeterin (1934) hahmottelema *schumpeterilainen luova keksijäyrittäjä*, jonka työn tärkein tulos ovat uudet ideat ja uusien asioiden kokeileminen ja joka ymmärtää uutta teknologiaa ja sen luomia kaupallisia mahdollisuuksia;

- Holmesin ja Schmitzin (1990) sekä Kirznerin (1997) kuvailema (*kirzneriläinen*) voittomahdollisuuksien hyödyntäjä ja löytäjä, joka on läheistä sukua edellä mainitulle schumpeterilaiselle luovalle keksijäyrittäjälle ja jonka ansiota ovat kaupallisesti lupaavimpien innovaatioiden tunnistaminen ja kaupallistaminen (ja jonka ansiosta innovaation kaupallistaminen on parhaimmillaan aloitettu jo ennen kuin innovaatio on tehty);³
- Kihlströmin ja Laffontin (1979) kuvaama *epävarmuutta pelkäämätön riskinottaja*, joka ei pelkää uuden taloudellisesti arvokkaan tiedon kaupallistamiseen ja soveltamiseen tuotantotoiminnassa liittyviä riskejä ja jolle yrittäjyys on riskinottoa, joka liittyy uusien ideoiden ja mahdollisuuksien elinkelpoisuuden testaamiseen markkinoilla (ks. myös Ilmakunnas ja Kannianen 2001; Audretsch ja Keilbach 2005).
- *koordinaattori* (Lucas 1978) ja *jokapaikan höylä* (Lazear 2002, 2004), jolla on yrityksen perustamiseen ja menestykseen tarvittavia tietoja ja taitoja (kuten henkilöstöjohtamista, yritysrahoitusta, markkinointia ja logistiikkaa koskevaa erityisosaamista) ja joka yhdistelee ideoita ja tuotantontekijöitä tuotteita ja palveluita tuottaviksi prosesseiksi.
- *uuden tiedon etsijä, hyödyntäjä ja ympärilleen läikyttävä*, joka saa tieteellisen tai teknologisen tiedon vuotamaan (*spillover*) ja muuttaa sen ”taloudellisesti arvokkaaksi tiedoksi” (*economic knowledge*) ja jonka ansiosta tieto, joka itsessään ei luo taloudellista arvoa eikä vuoda itsestään, otetaan käyttöön kaupallisesti (Michelacci 2003; Acs ym. 2004).
- *itsekäs omaneduntavoittelija*, jonka toiminta ei ole tuottavaa eikä uutta luovaa, vaan jonka toiminnan tavoite on muualla luodun varallisuuden siirto muilta itselle (Baumol 1990; Peng 2000).

Yllä kuvatuista yrittäjyyden muodoista tai määritelmistä voidaan tehdä kolme havaintoa: ensinnäkin ne ovat ”positiivisia”, toisin sanoen yrittäjyys nähdään niissä tavalla tai toisella mahdollisuutena. Luonnollisesti yksilö voi myös olla pakotettu ryhtymään yrittäjäksi muiden (työmarkkina- tai jopa itsensä ylläpitämisen) mahdollisuuksien puuttuessa. Osin tästä syystä yrittäjyys on yleistä monissa alhaisen ja epätasaisesti jakautuneen taloudellisen hyvinvoinnin maissa, joissa yrittäjyys on usein eräänlaista pakkoyrittäjyyttä. Ääriesimerkki tästä lienee kerjääminen, joka tosin on epätavanomainen ja ei-toivottu yrittäjyyden muoto.

Toinen yllä kuvattuja yrittäjyyden muotoja koskeva havainto on, että useimmat mainituista yrittäjyyden muodoista tukevat kiistattomasti talouskasvua. Mikäli pitkän aikavälin kasvu on pääosin seurausta tuottavuuskasvusta ja mikäli tuottavuuden kasvu perustuu uusien teknologioiden soveltamiseen tuotantotoimintaan, on vaikea väittää, ettei esimerkiksi yllä mainittu schumpeterilainen luova keksijäyrittäjä nopeuta toiminnallaan talouskasvua. Hän tekee niin jo lähes määritelmän mukaan. Osa yrittäjämäisestä toiminnasta voi kuitenkin olla jopa kasvua hidastavaa, sillä vaikka yrittäjä-

mäinen omaneduntavoittelu on monessa mielessä vapaan markkinatalouden perusta, sen ei aina suinkaan tarvitse olla tuottavaa tai talouskasvua nopeuttavaa. Esimerkki tämänkaltaisesta yrittäjätoiminnasta on varas, jonka toiminta on yrittäjämäistä mutta ei kasvua tukevaa.⁴ Varastaminen on esimerkki tietoisesta omaneduntavoittelusta, jonka päämäärä on muualla luodun varallisuuden siirto muilta itselle. Monenlainen muukin toiminta on luonteeltaan samankaltaista: esimerkiksi kunnallisiin poliittisiin päättäjiin vaikuttaminen kilpailun välttämiseksi julkisten hankintojen yhteydessä, lahjusten tai ”vastavuoroisuuden” tietoinen pyytäminen liiketoimien yhteydessä, tai yritystukien hakeminen voi yrittäjän näkökulmasta olla kannattavampaa kuin aidon uuden yritystoiminnan käynnistäminen ja uusien markkinoiden tavoittelu. Jos tämänkaltaista toimintaa on paljon, yrittäjyyden yhteys talouskasvuun jää väistämättä ohueksi. Jos yhteiskunta luo (tietoisesti tai tiedostamatta) sääntelyn ja tukijärjestelmien myötä tilaisuuksia tällaiselle ns. *rent seeking* -käyttäytymiselle, yrittäjien kannustimet helposti vinoutuvat ja seuraukset voivat olla kasvuedellytysten kannalta kauaskantoisia.

Kolmas yrittäjyyden muotoja koskeva havainto on, että yrittäjyys ei ole – ainakaan pohdittaessa yrittäjyyden merkitystä talouskasvun kannalta – vain itsensä työllistämistä (*self-employment*). On vaikea nähdä miksi yrittäjyys olisi tärkeää kasvun kannalta, jos yrittäjäksi ryhtymisen pääasiallisin motiivi on itsensä työllistäminen tai siihen usein liitetyt työn ominaisuudet, kuten mahdollisuus olla oman itsensä pomo, itsensä ja unelmiensa toteuttaminen sekä itsenäisyys ja vapaus omaan työhön.

Ei kasvua ilman yrittäjiä – sittenkään?

Taloustieteellisessä kasvukirjallisuudessa sivuroolista päärooliin on nostettu sekä koordinaattori ja jokapaikanhöylä, epävarmuutta pelkäämätön riskinottaja, voittomahdollisuuksien hyödyntäjä että schumpeterilainen luova keksijäyrittäjä. Useimmat niistä kasvumalleista, joissa yrittäjille on annettava selkeä rooli, korostavat eroja ihmisten kyvyissä tehdä eri asioita. Ne siis korostavat työikäisen väestön heterogeenisyyttä ja *yrittäjäksi valikoitumista*: vain ne, joilla on jokin yrittäjyydessä tarvittava *kyky*, valikoituvat yrittäjiksi.

Lucasin (1978) malli korostaa eroja ihmisten kyvyssä johtaa ja koordinoita yritystoimintaa. Hänen mallissaan erityisesti ne ihmiset, jotka ovat taitavia johtamaan ja koordinoimaan yritystoimintaa, valikoituvat yrittäjiksi. Erot tässä kyvyssä erottelevat yrittäjät palkansaajista, koska heidän tulonsa eivät vastaavasti (tai ainakaan yhtä paljon) riipu kyvystä yhdistellä eri tuotannontekijöitä. Tämän valikoitumisen vaikutus tuotannon määrään kansantulossa on ilmeinen, koska yritystoiminnan tuloksellisuus (so. yritysten keskimääräinen tuottavuus) riippuu suoraan siitä, kuka yrityksiä johtaa. Kihlströmin ja Laffontin (1979) mallissa puolestaan korostetaan eroavaisuuksia ihmisten kyvyssä ja halussa kantaa riskejä: koska yrittäjän saama korvaus

riippuu yrityksen kannattavuudesta ja koska kannattavuuteen vaikuttavat monet yrittäjän vaikutusvallan ulkopuolella olevat tekijät, yrittäjätuloon liittyy riski. Kihlströmin ja Laffontin mallissa yrittäjäksi valikoituvat vain ne, joilla on hyvä riskinsietokyky. Yhteys kasvuun syntyy siitä, että mitä parempi yrittäjän riskinsietokyky on, sitä enemmän hän on valmis ottamaan riskiä (eli tavoittelee kasvua ja palkkaa esimerkiksi työntekijöitä). Holmesin ja Schmitzin (1990) näkemyksen mukaan yrittäjyys on ennen kaikkea reagoimista mahdollisuuksiin, joita teknologinen kehitys tuo tullessaan. He korostavat eroja ihmisten kyvyssä käyttää näitä mahdollisuuksia hyväkseen esimerkiksi tuottamalla ja kaupallistamalla uuteen teknologiaan perustuvia tuotteita. Yrittäjäksi ryhtyvät erityisesti ne, jotka ovat taitavimpia teknologioiden kaupallistajia, koska he onnistuvat tuomaan uusia tuotteita markkinoille muita todennäköisemmin ja siten pienemmällä riskillä. Tämä valikoituminen vaikuttaa kasvuun, koska (hieman yksinkertaistaen) uusien tuotteiden tuotanto johtaa kansantulon kasvuun.

Kasvukirjallisuudessa on saanut varsin paljon huomiota myös schumpeterilainen luova keksijäyrittäjä, jonka investoinnit tietoon ja uusiin teknologioihin saavat talouksissa aikaan *luovaa tuhoa*. Formaaleissa malleissa tätä keksijäyrittäjää ei varsinaisesti ole, sillä ”luovina keksijäyrittäjinä” toimivat pitkälti olemassa olevat yritykset T&K-toimintansa ansioista. Tästä toiminnasta seuraava ja Aghionin ja Howittin (1992) korostama luova tuho voidaan kuitenkin nähdä yrittäjämäisen toiminnan seurauksena. Se on seurausta siitä, että yrityksiä (ja niitä johtavien yrittäjien) uusiin teknologioihin tekemät investoinnit tuottavat uusia tuotteita, jotka tekevät olemassa olevia tuotteita tarpeettomaksi ja johtavat niiden poistumiseen markkinoilta. Tämän seurauksena vanhoja, tehottomia yrityksiä poistuu alalta, tai ainakin vanhoja tuotteita tuottavien yritysten toiminta supistuu ja niiden toimipaikkoja suljetaan. Yhteys yrittäjien ja talouskasvun välille syntyy toisin sanoen siitä, että he tekevät vaurastumismahdollisuus mielessään yrittäjähenkisiä (ja riskialttiita) investointeja uusien teknologioiden kehittämiseksi, mikä puolestaan vahvistaa talouden kasvuedellytyksiä.

Aghionin ja Howittin (1992) mukaan kannustin pyrkiä luovaan tuhoon (ja siis investoida uusiin teknologioihin) syntyy erityisesti siitä, että uuden ylivertaisen tuotteen markkinoille tuova yrittäjä saa ainakin hetkellisen kilpailuedun tai monopolivoimaa markkinoilla. Teknologinen kehitys ja siten pitkän aikavälin kasvu on toisin sanoen schumpeterilaisten keksijäyrittäjien välisen kilpailun ansiosta, sillä heidän tekemien keksintöjen myötä teknologinen kehitys nopeutuu ja talouden kyky tuottaa (uusia) tuotteita ja palveluita henkilöä kohden kasvaa. Mitä suurempi tai pitkäkestoisempi uuden tuotteen myötä syntyvä kilpailuetu on (eli mitä epätäydellisempää innovaation jälkeinen kilpailu on), sitä nopeampaa on kasvu, koska kannustin tuottaa keksintöjä on tällöin suurempi.

Myöhempi tutkimus osoittaa, että epätäydellinen kilpailu ei ole kasvua tukevan innovaatiotoiminnan kannalta välttämätöntä: uusin näkemys on, että vallitsevan kilpailuasteen ja innovaatiotoiminnan välillä saattaa olla käänteisen U:n muotoinen suhde: innovaatioita tehdään vähiten sekä hyvin puutteellisen kilpailun monopolimaisissa ympäristöissä että äärimmäisen kilpailluilla markkinoilla. Monopolimaisessa ympäristössä ei ole tarvetta turvata markkina-asemaa tekemällä innovaatioita, kun taas äärimmäisen kilpailussa ympäristössä t&k:n kaltaiset kiinteät investoinnit ovat kannattamattomia, koska onnistunutkaan innovaatio ei välttämättä johda tekijänsä markkinavoiman lisääntymiseen (Aghion ym. 2005). Kilponen ja Santavirta (2004) ovat saaneet suomalaisella aineistolla tuloksia, jotka tukevat tätä näkemystä.⁵

Yhteenvetona voidaan todeta, että taloustieteellinen kasvukirjallisuus korostaa *yrittäjäksi valikoitumista* ja *kannustimia*. Valikoituminen on seurausta eroissa ihmisten kyvyissä tehdä eri asioita. Tätä valikoitumista tapahtuu vain, jos ne, joilla on jokin yrittäjyydessä tarvittava kyky, saavat riittävän taloudellisen "tuoton" tälle kyvyilleen yrittäjänä. Tämä valikoituminen nopeuttaa kasvua, sillä yritystoiminnan tuloksellisuus riippuu suoraan siitä, että yrityksiä valikoituvat perustamaan ja johtamaan ihmiset, joiden kyvyt vastaavat yrittäjyyden ihmisille asettamia vaatimuksia. Tätä valikoitumista ja sen kasvuvaikutuksia voidaan havainnollistaa esimerkiksi: menestyvät koripallojoukkueet eivät suinkaan palkkaa pelaajia satunnaisesti, vaan etsivät riveihinsä keskimääräistä ulottuvampia ja pidempiä pelaajia. Koska keskimääräistä ulottuvampia ja pidempiä pelaajia tarvitaan myös monissa muissa lajeissa, kuten esimerkiksi lentopallossa, tarvitaan (pitkien pelaajien houkuttelemiseksi nimenomaan koripallon piiriin) myös kannustimia eli sitä, että pitkät ja ulottuvat pelaajat saavat riittävän taloudellisen "tuoton" kyvyilleen nimenomaan koripalloilijoina.

Kasvun kannalta merkittävää yrittäjyyttä on monenlaista. Kuten Wenekers ja Thurik (1999) ja Bianchi ja Henrekson (2005) ovat tiivistäneet, erityisesti kasvua edistävässä yrittäjyydessä yhdistyy yksilöiden kyky ja halukkuus (a) luoda ja tunnistaa uusia taloudellisia mahdollisuuksia, (b) kohdata kilpailua ja ottaa riskiä, (c) johtaa ja koordinoita taloudellista toimintaa ja työntekijöitä, (d) luoda ja hyödyntää uutta tietoa sekä (e) tavoitella kasvua ja vaurastumista.

7.2.2. MITÄ EMPIIRISET TUTKIMUKSET KERTOVAT?

Yrittäjyyden ja kasvun välinen yhteys: kumpi on muna ja kumpi kana?

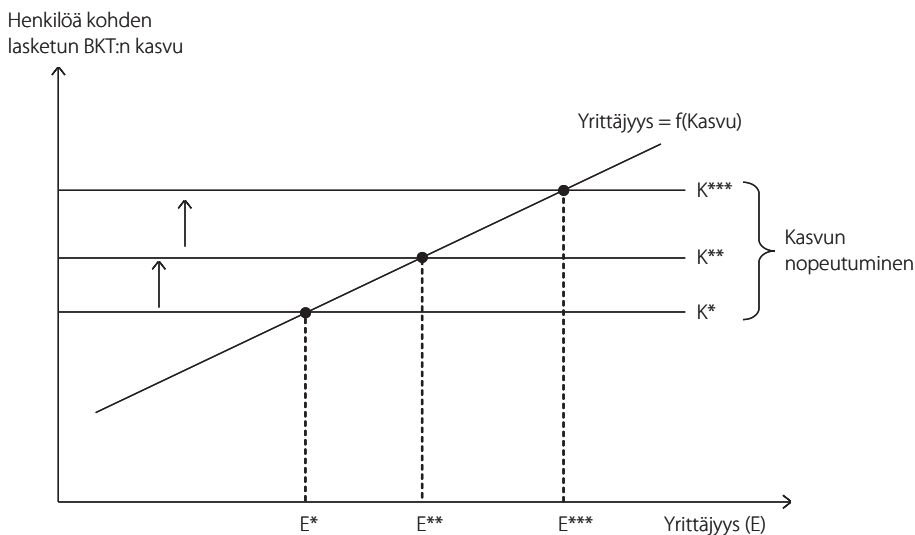
Yrittäjyyden ja talouskasvun välisestä yhteydestä tiedetään varsin vähän. Osin syynä tähän ovat hankaluudet, jotka liittyvät yrittäjyyden mittaamiseen: tulisiko yrittäjyyttä esimerkiksi mitata olemassa olevien yritysten

määrällä, vuosittain perustettavien uusien yritysten määrällä, pk-yrityksien osuudella kaikista yrityksistä vai kenties (usein vain itsensä työllistävien) yksityisyrittäjien määrällä? Oikeaa yhtä mittaria yrittäjyydelle ei ehkä ole edes olemassa ja vaikka olisikin, voisi sen soveltaminen käytäntöön olla vaikeaa tai jopa mahdotonta.

Toinen ja ehkä jopa tärkeämpi syy sille, miksi yrittäjyyden ja talouskasvun välisestä yhteydestä ei voida sanoa tutkimuksen valossa mitään kovin varmaa, on se, että yrittäjyys ei välttämättä vahvista kasvua, vaan (muista syistä johtuva) talouskasvu saattaa lisätä yrittäjyyttä. Tästä syystä monet tutkimukset, joiden mukaan yrittäjyyden ja talouskasvun välillä on yhteys, eivät nekään paljasta muuta kuin että talouskasvu ja yrittäjyys korreloivat positiivisesti. Tästä on vielä pitkä matka syy-seuraussuhteeseen (kausaalisuuteen). Tilanteen ongelmallisuutta voidaan havainnollistaa kuviolla 7.1.

Oletamme kuviossa 7.1, että yrittäjyydellä *ei ole minkäänlaista* talouskasvua nopeuttavaa vaikutusta. Tätä kuvataan kuviossa vaakasuorassa olevilla viivoilla, joiden tulkinta on se, että eri kasvuvauhdit ($K^* < K^{**} < K^{***}$) eivät riipu mitenkään yrittäjien määrästä. Loivasti nouseva viiva puolestaan kuvaa oletusta, että mahdollisuudet siirtyä yrittäjäksi ovat sitä paremmat, mitä nopeammin talous kasvaa. Jos talous kasvaa vauhdilla K^* , sitä vastaa yrittäjyyden määrä E^* . Mikäli talouden kasvuvauhti kiihtyy jostain syystä, siirtyy vaakasuorassa oleva viiva ylöspäin. Koska tekemämme oletuksen mukaan mahdollisuudet siirtyä yrittäjäksi ovat sitä paremmat, mitä nope-

Kuvio 7.1. Yrittäjyyden ja talouskasvun välinen yhteys: kumpi on muna ja kumpi kana?



Lähde: Kirjoittajien hahmotelma.

ammin talous kasvaa, lisääntyy myös yrittäjäyys. Uudessa "tasapainossa" yrittäjäyden määrä on E^{**} . Vastaavat tulkinnot voidaan antaa kasvuvauhdille K^{***} ja siihen liittyvälle yrittäjäyden tasolle E^{***} . Mikäli yllä kuvatun tilanteen kaltaisessa ympäristössä havaintoja on vaikkapa yhdestä kansantaloudesta, jonka kasvuvauhti on jostain syystä kiihtynyt, havaitsemme aineistossamme kuvioon 7.1 piirretyt mustat pisteet. Niiden mukaan kasvun ja yrittäjäyden välillä on selvä positiivinen yhteys (positiivinen korrelaatio), vaikka oletuksemme mukaan yrittäjäydeillä ei ole minkäänlaista talouskasvua nopeuttavaa vaikutusta.

Kuvion 7.1 keskeinen viesti on se, että empiirisen yrittäjäyden ja talouskasvun välistä yhteyttä tarkastelevan tutkimuksen täytyy ottaa huomioon se mahdollisuus, että yrittäjäyden kasvu on seurausta talouskasvusta. Mikäli tilastoaineistot osoittavat, että yrittäjäyys korreloi positiivisesti talouskasvun kanssa, ei tästä voi päätellä, että yrittäjäyys lisää kasvua. Kyse voi olla pääasiassa siitä, että talouskasvu lisää yrittäjäyttä.

Uusia tuloksia

Viime aikoina yrittäjäyden ja talouskasvun välistä yhteyttä on tutkittu aikaisempaa enemmän. Parhaimmissa näistä uusista tutkimuksista yhteyttä on pyritty selvittämään myös menetelmillä, jotka ottavat huomioon yllä kuvatun ongelman, toisin sanoen sen, että yrittäjäyysasteen nousu voi myös olla seurausta talouskasvusta. Mitä uudet tutkimukset kertovat? Onko yrittäjäyden ja talouskasvun välillä yhteyttä? Vastaus on harmillinen mutta yksinkertainen: riippuu siitä, mitä tutkimuksia lukee ja uskoo. Olemassa olevan kirjallisuuden valossa ei nimittäin voida sanoa varmasti, onko yrittäjäyden ja talouskasvun välillä yhteyttä ylipäätään, saati kuinka vahva se on.

Audretsch ja Keilbach (2004) tutkivat saksalaisista alueista koostuvalla aineistolla yrittäjäyyspääoman (*entrepreneurship capital*) vaikutusta BKT:hen vuosina 1989–92. He mittaavat alueiden yrittäjäyyspääomaa uusien yritysten lukumäärällä suhteessa ko. alueiden väestön kokoon. Tietopääomalla ja yrittäjäyyspääomalla täydennetyin (ns. Cobb-Douglas -muotoa) olevan tuotantofunktion estimointi antaa tulokseksi, että kun alueen yrittäjäyyspääoma kasvaa yhdellä prosentilla, sen arvonlisäys (tuotanto) on 0,12 prosenttia korkeampi. Kyse on kuitenkin positiivisesta korrelaatiosta, eikä siis välttämättä yrittäjäyyspääoman kasvuvaikutuksesta.

Beck, Demirguc-Kunt ja Levine (2003, 2005) tutkivat puolestaan yrittäjäyden ja talouskasvun välistä yhteyttä 73 maata käsittävällä kansainvälisellä aineistolla. He mittaavat yrittäjäyttä (ja yleisemmin pk-sektorin tärkeyttä) pk-yrityksien työllisyysosuudella kaikkien yritysten työllisyydestä. Heidän tuloksensa osoittavat, että henkilöä kohden lasketun BKT:n kasvu vuodesta 1990 vuoteen 2000 korreloi positiivisesti pk-yrityksien osuuden

kanssa. On kuitenkin mielenkiintoista, että kun tarkastelussa otetaan huomioon mahdollisuus, että yrittäjyyden määrä (ja yleisemmin pk-sektorin tärkeys) on seurausta kasvusta, positiivinen yhteys häviää. Tämä tukee näkemystä, että yrittäjyys ei vahvista kasvua, vaan että se on ennemminkin seurausta siitä. Yhdysvaltalaisella osavaltiotason aineistolla tehty tutkimus tukee ainakin joiltain osin kuitenkin päinvastaista näkemystä (Robbins ym. 2000).

Acs, Audretsch, Braunerhjelm ja Carlsson (2004) tarkastelevat kasvun ja yrittäjyyden yhteyttä erityisesti paljon tutkimus- ja kehitystoimintaa tekevissä kansantalouksissa. He tutkivat tätä OECD-maat ja vuodet 1981–2001 kattavalla aineistolla ja mittaavat yrittäjyyttä yksityisyrittäjien osuudella yksityissektorin työllisyydestä. Vuosittainen reaalisena BKT:n kasvuvauhti korreloi voimakkaasti näin mitatun yrittäjyyden kanssa, mutta vain yhdistettynä talouksien tutkimus- ja kehitystoimintaan: yrittäjyyden vaikutus voimistuu, mitä T&K-intensiivisempi talous on. Tulos on varsin mielenkiintoinen, koska tässä empiirisessä tarkastelussa on otettu huomioon ns. ei-havaittavat maakohtaiset erot, jotka saattaisivat saada aikaan korrelaation yrittäjyyden ja talouskasvun välillä. Tulos tukee näkemystä, että yrittäjät muuttavat tutkimustiedon taloudellisesti hyödynnettävissä olevaksi tiedoksi. Ajatus on samankaltainen kuin Michelaccin (2003) teoreettisessa tutkimuksessa esitetty näkemys, jonka mukaan kaupallisesti hyödynnettävissä olevien innovaatioiden tuottamiseksi tarvitaan sekä tutkijoita, jotka tekevät keksintöjä, että yrittäjiä, jotka kaupallistavat niitä.

Yrittäjyyden ja yleisemmin yritysdynamiikan vaikutusta talouskasvuun on tutkittu myös muista näkökulmista: yritysdynamiikkaa kuvaavat erityisesti alalle tulo (so. uusien yritysten perustaminen) sekä alalta poistuminen (so. yritysten kuolemiset). Toinen yritysdynamiikan muoto on luonnollisesti yritysten toisistaan poikkeavat kasvuvauhdit, mikä puolestaan on yksi talouskasvun keskeisistä lähteistä. Kuten Carreen ja Thurikin (2003) katsauksesta käy ilmi, yrityssektorin dynamiikan vaikutusta talouskasvuun ei ole pystytty lopullisesti selvittämään. Tulokset tuntuvat nimittäin vaihtelevan varsin paljon eri maiden välillä. On kuitenkin selvää, että yrityssektorin dynamiikan täytyy olla jollakin tavalla kytköksissä talouden kasvukykyyn. On nimittäin vaikea nähdä, mistä tuottavuuskasvu syntyy, ellei siitä, että nimenomaan tuottavimmat yritykset ja toimipaikat kasvavat heikommin tuottavia yrityksiä nopeammin ja korvaavat niitä kokonaan (ks. Maliranta tämän kirjan luvussa 3).

Myös yksityisyrittäjien ja työllisyyden kasvun välistä suhdetta on tutkittu. Tästäkään yhteydestä ei voida sanoa mitään varmaa: ruotsalaisella aineistolla on saatu tulokseksi, että yksityisyrittäjien määrä korreloi positiivisesti aluetasolla mitatun työllisyyden kasvun kanssa aikavälillä 1976–95 (Fölster 2000). Toisaalta Blanchflower (2000) ei löydä vastaavaa yhteyttä yksityisyrittäjyyden ja kasvun välillä OECD-aineistolla.⁶

Yhteenvedona empiiristä tutkimuksista voidaan todeta, että yrittäjyyden ja talouskasvun välillä on positiivinen yhteys eli talouskasvu ja yrittäjyys korreloivat positiivisesti. Korrelaation syystä ei kuitenkaan tiedetä oikeastaan vielä mitään eli johtopäätöksiä syy-seuraussuhteista ei empiirisen tutkimuksen valossa voida juurikaan tehdä. Yksi syy tähän on epäilemättä se, että talouskasvun kannalta relevantin ”kasvuyrittäjyys” ei ole mitenkään yksilöitävissä tai todennettavissa yleisesti saatavilla olevista tilastoaineistoista. Kuten yllä kävi ilmi, pääsääntöisesti yrittäjä on empiirisessä tutkimuksessa itsensä työllistänyt, joka mahdollisesti työllistää myös muita. Voidaan arvioida, että näin määritellyistä yrittäjistä aina vähintään kolme neljäsosaa toimii yksin (mahdollisesti puolison ja/tai muiden ydinperheen jäsenten avustamana) eikä edes tavoittele perheen ulkopuolisten työntekijöiden palkkaamista. Tämänkaltaisella yrittäjyydellä on oma merkittävä roolinsa kansantaloudessa, mutta pitkän aikavälin talouskasvun moottoriksi siitä ei ole. Sen vuoksi on ehkä turha odottaakaan, että kasvun ja yrittäjyyden välinen syy-seuraussuhde voitaisiin todentaa saatavilla olevien aineistojen avulla.

7.3. OVATKO UUDET YRITTÄJÄT TALOUSKASVUN TAKUUMIEHIÄ SUOMESSA?

Mitä suomalaisesta uusyrittäjyydestä tiedetään?

Kuten yllä on todettu, yrittäjyyttä on monenlaista ja vastaavasti uusia yrityksiä on monenlaisia. Tämän vuoksi on perusteltua kysyä, mitä suomalaisesta uusyrittäjyydestä oikeastaan tiedetään? Kuinka paljon Suomessa perustetaan uusia yrityksiä? Mistä uudet yrittäjät tulevat ja kuinka kasvuhakuisia uudet suomalaiset yritykset keskimäärin ovat? Onko suomalainen uusi yritys tyypillisesti perustettu itsensä työllistämiseksi vai onko kyse teknologia-painotteisemmasta ja kasvuhakuisemmasta yrittäjyydestä?

Virallisten tilastojen mukaan Suomeen on viime vuosina perustettu vuosittain yli 20 000 uutta yritystä. Vaikka luku kuulostaa suurehkolta, suomalaiset ovat vähemmän kiinnostuneita itsensä työllistämisestä ja yrittäjyydestä kuin muut eurooppalaiset (ks. esim. Rouvinen ja Ylä-Anttila 2004; Hyytinen ja Pajarinen 2005 sekä viitteet näissä tutkimuksissa). Tämä näkyy myös tilastoissa: verrattuna useimpiin muihin korkean tulotason maihin Suomessa perustetaan vähemmän yrityksiä (ks. esim. *Business demography in Europe* 2004).

Koska yhtä yritystä voi olla perustamassa useampiakin henkilöitä, yritystason aineistoista ei voida yksiselitteisesti määritellä, kuinka paljon yrittäjäksi siirtymiä tapahtuu vuosittain, saati selvittää sitä, mistä uudet yrittäjät tulevat tai minkälaisesta yrittäjyydestä uusissa yrityksissä on kysymys. Mikäli tarkastelemme yrittäjäksi siirtyneiden henkilöiden määriä, noin

40 prosenttia yrittäjäksi vuosien 1994–2000 aikana Suomessa siirtyneistä tulee palkansaajan asemasta eli olemassa olevista yrityksistä (Hyytinen ja Pajarinen 2005). Tämä tarkoittaa, että joka vuosi noin joka sadasviideskymmenes (tai riippuen vuodesta, kahdessadas) palkansaaja ryhtyy yrittäjäksi tai itsenäiseksi ammatinharjoittajaksi (Hyytinen ja Maliranta 2005; Hyytinen ja Pajarinen 2005). Ei ole siis yllättävää, että merkittävä osa vuosittain perustettavista uusista yrityksistä liittyy tavalla tai toisella ko. yrityksiä perustajien aikaisempaan työsuhteeseen ja -kokemukseen ja että merkittävä osa uusista yrityksistä perustuu aiemman työsuhteen aikana keksittyyn tai aiemasta työpaikasta saatuun liikeideaan (Rouvinen ja Ylä-Anttila 2004).

Myös työttömyydestä siirrytään yrittäjäksi: vuosien 1994–2000 aikana Suomessa yrittäjäksi siirtyneistä noin 11 prosenttia oli henkilöitä, jotka yrittäjyyttä edeltävänä vuonna olivat osittain palkansaajana ja osittain työttömänä tai ”pitkäaikaistyöttömänä”. Loput yrittäjäksi ryhtyneistä eli lähes puolet tulee nähtävästi työvoiman ulkopuolelta.

Suuri osa uudesta yrittäjyydestä ei kuitenkaan ilmeisesti ole erityisen kasvuhakuista, vaan kyse on usein pienimuotoisemmasta itsensä työllistämisestä ja paikallisesta palveluyrittäjyydestä (Rouvinen ja Ylä-Anttila 2004). Esimerkiksi vuoden 2003 lopulla perustetuista (ja 4 kuukauden sisällä perustamisesta aidosti aktivoituneista) yrityksistä peräti 94 prosenttia aikoo pysyä mikroyrityksinä (eli työllistää alle 10 henkilöä) ainakin kolme ensimmäistä perustamisen jälkeistä vuotta. Rouvinen ja Ylä-Anttila (2004) arvioivatkin, että vuositasolla Suomessa perustetaan väljästikin tulkittuna vain muutamia satoja todellisia kasvuyrityksiä. Nähtävästi siis vain pieni osa uudesta yritystoiminnasta on selvästi talouskasvua vahvistavaa eli teknologiaorientoitunutta ja innovaatiotoimintaan perustuvaa. Esimerkiksi monet niistä uusista yrityksistä, jotka perustetaan lähinnä itsensä työllistämiseksi, eivät suinkaan usein sovelta uutta teknologiaa ja pyri voimakkaaseen kasvuun. Tällaisten yritysten alalle tulo ei myöskään välttämättä johda kilpailun kiristymiseen, joka voisi saada jo alalla olleita yrityksiä parantamaan tuottavuuttaan. Kuten yllä on käynyt ilmi, tämänkaltaisen yrittäjyyden ja uusien yritysten yhteys talouskasvuun ei ole lainkaan selvä – edes teoriassa.

Uusien yritysten kasvuvaikutusta arvioitaessa on myös tärkeää huomata, että suuri osa yrittäjäksi siirtyneistä palaa varsin nopeasti takaisin palkansaajiksi (Hyytinen ja Rouvinen 2005) ja että vain noin 60 prosenttia uusista yrityksistä on toiminnassa kolmen vuoden kuluttua perustamisesta (Eurostat; Hyytinen ja Pajarinen 2005). Erityisesti pienimuotoisena aloitettu yritystoiminta näyttäisi loppuvan varsin suurella todennäköisyydellä, joka saattaa osaltaan viitata siihen, että mahdollinen uusien yritysten teknologinen etumatka (ja sen tuoma tuottavuusetu) saattaa huveta pienten yritysten vähäisiin mittakaavaetuihin.

Vaikka perustettavat yritykset eivät välttämättä ole edes keskimäärin olemassa olevia tehokkaampia, erot niiden keskuudessa voivat olla suuria. Markkinoille toisin sanoen perustetaan varsin monenlaisia yrityksiä ja ehkä vain pieni osa niistä on sellaisia, että ne lopulta onnistuvat soveltamaan esimerkiksi uusia teknologioita ja menetelmiä kaupallisesti. Suurehko osa ei tässä taas onnistu, tai ei edes siihen pyri. Tästä seuraa se, että vain varsin pieni osa uusista yrityksistä selviää ja kasvaa: kuten Maliranta korostaa tämän kirjan luvussa 3, uusilla yrityksillä voi olla tärkeä vaikutus toimialan tuottavuuteen ja siten talouskasvuun myöhemmin, kun ”markkinatesti” on pudottanut epäonnistuneet yritykset eli kun tehottomat uudet yritykset ja toimipaikat kuihtuvat ja katoavat lopulta markkinoilta kokonaan. Vaikka uudet yritykset ovat yleensä pieniä, tehokkaimmat niistä kasvavat erityisen nopeasti. Vasta markkinoilla tapahtuvan kokeilun jälkeen siis tiedämme, minkälaiset uudet yritykset lopulta päätyvät vahvistamaan talouskasvua.

Yrittäjyys ja hyvinvointivaltio

Miksi suomalaiset ovat vähemmän kiinnostuneita yrittäjyydestä ja perustavat vähemmän uusia yrityksiä kuin monet muut eurooppalaiset kansat? Miksi nähtävästi vain pieni osa uudesta yritystoiminnasta Suomessa on kasvua tukevaa yrittäjyyttä eli yrittäjyyttä, jossa uusia teknologioita ja menetelmiä sovelletaan kaupallisiin tarkoituksiin? Näihin kysymyksiin on tuskin yhtä oikeaa vastausta, eikä niitä Suomeen liittyen ole liiemmästi pohdittu (ks. kuitenkin Kanninen 1998).

Mielenkiintoisen vertailukohdan tarjoaa kuitenkin Ruotsi, jossa myös on oltu huolissaan yrittäjien määrästä ja laadusta. Henrekson (2005) on tuoreessa artikkelissaan pohtinut sitä, kuinka paljon yrittäjyyttä itse asiassa edes voi olettaa olevan Ruotsin kaltaisissa laajoissa hyvinvointivaltioissa. Hän tarkastelee tutkimuksessaan erityisesti sitä, kuinka hyvinvointivaltio vaikuttaa yksilöiden haluun, kannustimiin ja mahdollisuuksiin siirtyä yrittäjäksi. Nostamme tässä esiin ja täydennämme muutamia Henreksonin (2005) ja Kannin (1998) tutkimuksissaan esittämiä näkemyksiä.

- Hyvinvointivaltio vähentää yksilöiden kannustimia kerätä henkilökohontaista varallisuutta ja säästöjä, koska työttömyysturva-, sairausvakuutus-, eläke-, koulutus- ja terveydenhuoltojärjestelmä ovat julkisin toimin ylläpidettyjä ja pääosin verovaroin rahoitettuja. Yhdistettynä muihin tuloja ja varallisuutta uudelleen jakaviin järjestelmiin, jotka sinällään voivat olla perusteltuja yhteiskuntapolitiikan tavoitteita, tämä vähentää yrittäjäksi siirtymistä, koska vain harvoille kertyy henkilökohtaista varallisuutta, joka myötävaikuttaa yritystoiminnan käynnistämiseen. Tähän on ainakin kaksi syytä: ensinnäkin ihmisen halukkuus ottaa ja kantaa riskejä yleensä *kasvaa* heidän varallisuutensa kas-

vun myötä. Voidaan siis ajatella, että säästöjen ja varallisuuden varsin tasainen jakautuminen hyvinvointivaltioissa voi myös vähentää yrittäjyyttä tätä kanavaa pitkin, jos vain harvoille kertyy merkittävää varallisuutta. Toiseksi, alkava yrittäjä tarvitsee omaa alkupääomaa, koska yrityksen käynnistämiseen ja markkinoille tuloon liittyy kustannuksia, jotka on maksettava ennen kuin yritystoiminta voi varsinaisesti alkaa ja ennen kuin yritys tuottaa tuloa. Alkava yrittäjä tarvitsee omaa varallisuutta usein myös saadakseen lisärahoitusta yritysrahoitusmarkkinoilta. Syy tähän on mm. se, että rahoittajat edellyttävät usein yrittäjän panostavan myös omaa varallisuuttaan yritykseensä ja/tai pyytävät yrittäjiltä usein vakuuksia rahoituksen takaisin maksun turvaamiseksi.⁷

- Hyvinvointivaltion rahoittamiseksi tarvitaan verotuloja, jotka puolestaan edellyttävät joko korkeita veroasteita, laajaa veropohjaa tai molempia. Hankalaksi veroyhtälön tekee yrittäjyyttä harkitsevan näkökulmasta se, että pohjoismaisissa hyvinvointivaltioissa alkaville yrittäjille ja pienyrityksille ei ole pääsääntöisesti annettu merkittäviä helpotuksia korkeaksi nousevista rajaveroasteista huolimatta (ks. myös Kukkonen ja Kari 2003). Pienyritysten verotus perustuu kaikissa Pohjoismaissa ns. eriytettyyn tulojärjestelmään, joka tarkoittaa, että niiden verotuksessa on sekä ansiotuloverotuksen että yritys- ja pääomaerotuksen piirteitä. Tämän on esimerkiksi Suomessa epäilty johtaneen siihen, että pk-yritysten verotus on ollut suuryritysten verotusta ankarampaa (Kukkonen ja Kari 2003, 168). Lisäksi progressiivinen verotus voi ainakin joissain tilanteissa vähentää yrittäjyyttä, koska se kasvattaa toimijoiden alttiutta kaihtaa riskejä (eli saa esimerkiksi riskiin neutraalisti suhtautuvan käyttäytymään riskiä karttavalla tavalla). Näin voi tapahtua siksi, että progression vuoksi bruttotulojen lasku vähentää (verojen jälkeisiä) nettotuloja enemmän kuin mitä vastaavan suuruinen bruttotulojen lisäys kasvattaa nettotuloja. Empiiristen tulosten puuttuessa emme kuitenkaan osaa sanoa, kuinka jyrkkä pienyritysten verotuksen progressio on tosiasiallisesti ollut ja mikä merkitys sillä on ollut yrittäjäksi valikoitumiselle Suomessa.⁸

On mielenkiintoista, että kansainvälisen vertailun valossa palkat ovat Suomessa varsin jäykkiä (Vainiomäki, 2005) ja että samaan aikaan suomalaiset näyttävät pelkäävän muiden maiden kansalaisia enemmän yrittäjien ansio- tasoon liittyvää epävarmuutta ja omaisuuden menettämisen riskiä (Hyytinen ja Pajarinen 2005). Suhtautumisella riskiin näyttääkin olevan selkeä yhteys siihen, kuka Suomessa valikoituu yrittäjäksi (ks. esim. Uusitalo 2001; Ekelund ym. 2005). Koska tyypillinen työsopimus siirtää riskiä työnantajalta yrittäjälle (ks. Azariadis 1975), saattaa olla kyse siitä, että Suomessa palkkatyö on ainakin perinteisesti tarjonnut suhteessa yrittäjyyteen tasaisemman ja turvallisemman tulovirran kuin muissa maissa. Suomalainen verojärjestel-

mä ei myöskään ota mitenkään erityisesti huomioon alkavaan yritystoimintaan kiinteästi liittyviä riskejä, joita ei luonnollisesti kannata ottaa ellei odotettavissa oleva veron jälkeinen tuotto kompensoi niitä.⁹

On vaikea arvioida, kuinka paljon edellä kuvatut tekijät vähentävät yksilöiden kannustimia ja mahdollisuuksia ryhtyä yrittäjäksi. Kyse on ehkä ennemminkin kokonaisuudesta, joka näistä ja muista vastaavista yksilöiden uravalintoihin hyvinvointivaltioissa vaikuttavista tekijöistä ja järjestelmistä muodostuu. Taloustieteellisen kasvukirjallisuuden valossa huolestuttavinta on ehkä mahdollisuus, että Suomen ja Ruotsin kaltaisissa hyvinvointivaltioissa nimenomaan kyvykkäimpien ihmisten todennäköisyys valikoitua yrittäjäksi pienenee. Kasvun kannalta olisi tärkeää, että ne kyvykkyyden tai lahjakkuuden lajit ja ulottuvuudet, joita voidaan nimenomaan hyödyntää yrittäjänä ja joita vaaditaan menestyviltä yrittäjiltä, olisivat täysimääräisesti hyötykäytössä. Suomesta löytynee kykyjensä puolesta johtajia, koordinaattoreita ja innovaatioiden kaupallistajia, mutta jostain syystä nämä ihmiset eivät nähtävästi ole valikoituneet useinkaan yrittäjäksi. Siltä ainakin olemassa olevan kirjallisuuden valossa vaikuttaa, jonka mukaan esimerkiksi korkeasti koulutetut ihmiset eivät Suomessa tyypillisesti ole valikoituneet yrittäjiksi (ks. mm. Johansson 2000; Uusitalo 2001; Rouvinen ja Ylä-Anttila 2004).

Hyvinvointivaltio vaikuttaa yksilöiden haluun, kannustimiin ja mahdollisuuksiin siirtyä yrittäjäksi myös muista kuin edellä kuvatuista syistä: *ensinnäkin*, hyvinvointivaltioissa on perinteisesti tuotettu osana julkista sektoria palveluita, jotka olisivat tuotettavissa myös yksityisesti (so. markkinoilla) ja jotka näin tuotettuna lisäisivät yrittäjyysmahdollisuuksia. Esimerkiksi terveydenhoito-, lastenhoito-, vanhustenhoito- ja koulutuspalveluiden yksityinen tuotanto onkin jo Suomessa luonut mahdollisuuksia yrittäjyydelle, jota aikaisemmin ei juuri ollut (ks. myös Rouvinen ja Ylä-Anttila 2004).¹⁰ *Toiseksi*, ankara ansiotuloverotus kannustaa tekemään erilaisia koti- ja kotitaloustöitä itse sen sijaan, että ne ostettaisiin yksityisiltä palveluntarjoajilta markkinoilta. Tämä tarkoittaa, että moni ostopalvelu on korvattavissa omalla työllä – kotitalousvähennyksestä huolimatta edelleen varsin hyvällä vaihtosuhteella. Korvattavuus- eli substituutiomahdollisuus puolestaan vähentää yrittäjyysmahdollisuuksia palvelusektorilla ja heikentää myös palvelusektorin tuottavuuskasvua, koska palveluyrityksien markkinoiden pienuus ei kannusta palveluyrityksiä investointeja uusiin teknologioihin ja tuotekehitykseen. *Kolmanneksi*, hyvinvointivaltioissa on vain vähän ns. välttämättömyysyrittäjyyttä, jolla tarkoitetaan yrittäjyyttä, johon ryhdytään työttömyyden välttämiseksi. Laajan hyvinvointivaltion suuri julkinen sektori vähentää tämänkaltaista työntöä yrittäjyyteen tarjoamalla (verovaroin tuotettuja tai ylläpidettyjä) työtilaisuuksia työttömyyden uhatessa ja nostamalla yrittäjäksi ryhtymisen kynnyispalkkaa. Tätä kynnyispalkkaa nostavat myös hyvinvointivaltioiden turvaverkot, jotka takaavat kansalaisille (poliittisesti määritellyn) minimitoimeentulon.

7.4. JOHTOPÄÄTÖKSET

Vaikka Suomessa perustetaan moniin korkean tulontason maihin verrattuna vain vähän uusia yrityksiä, yrittäjien vähäinen määrä ei sinällään ole kasvun kannalta huolestuttavaa. Kaikenlainen yrittäjyys ei ole talouskasvua erityisesti vahvistavaa, sillä ”keskivertoyrittäjä” ei useinmiten sovelle uusia teknologioita tai valtaa uudella tuotteella uusia markkinoita, vaan työllistää itse itsensä tai korkeintaan palvelee paikallisia markkinoita olemassa olevilla tuotteilla tai menetelmillä. Usein yrittäjyys on myös varsin lyhytaikaista, kasvua ei edes tavoitella, eikä alalle tulolla ole merkittävää tarjontaa tai sen kirjoa eikä kilpailua kiristävästä vaikutuksesta. Tästä näkökulmasta ei ole yllättävää, että keskivertoyrittäjyyden ja talouskasvun välinen syy-seuraussuhde ei ole lainkaan selvä uusimman empiirisen kasvututkimuksen valossa. Yhteys on toki usein positiivinen, mutta se voi olla seurausta siitä, että mahdollisuudet siirtyä ”keskivertoyrittäjäksi” ja työllistää itse itsensä ovat sitä paremmat, mitä nopeammin talous kasvaa.

Vaikka taloustieteellinen kasvukirjallisuus oli pitkään lähes yrittäjätön, voidaan olemassa olevasta kirjallisuudesta tehdä ainakin yksi johtopäätös: se korostaa, että yrittäjäksi ei ryhdytä sattumalta, vaan valikoidutaan. Valikoituminen on seurausta eroissa ihmisten kyvyssä ja valmiudessa tehdä eri asioita. Valikoitumista tapahtuu, jos ne, joilla on yrittäjyydessä tarvittavaa erityisosaamista, saavat riittävän taloudellisen ”tuoton” erityisosaamiselleen ja kyvyilleen nimenomaan yrittäjinä, eikä palkansaajina. Valikoituminen nopeuttaa kasvua, sillä yrityssektorin kyky tuottaa arvonlisäystä riippuu suoraan siitä, että yrityksiä valikoituvat perustamaan ja johtamaan ihmiset, joiden kyvyt vastaavat yrittäjyyden ihmisille asettamia erityisvaatimuksia – kaikista kun ei ole yrittäjiksi, saati yritysjohtajiksi ja muiden työllistäjiksi.

Minkälaisilla ihmisillä on kyky tuottaa liikeideoita ja jalostaa ne kannattavaksi liiketoiminnaksi? Minkälaista on kasvua edistävä yrittäjyys? Yksiselitteisiä vastauksia näihin kysymyksiin emme ole löytäneet, sillä yrittäjäksi valikoitumista on monenlaista. Nähtävästi on kuitenkin niin, että kasvun kannalta on tärkeää, että yrittäjäksi valikoituvat erityisesti ne, joilla on kyky (a) luoda ja tunnistaa uusia taloudellisia mahdollisuuksia, (b) kohdata kilpailua ja ottaa riskiä, (c) johtaa ja koordinoita taloudellista toimintaa ja työntekijöitä sekä (d) luoda ja hyödyntää uutta tietoa. Haitaksi ei olisi, että yrittäjäksi valikoituisi ihmisiä, joilla on edellisten lisäksi halua tavoitella kasvua ja vaurastumista. Suomalaisten kyvyissä tai kykyjen kirjossa tuskin on erityisiä puutteita, joten Suomesta löytynee ihmisiä, jotka ovat kykyjensä puolesta mitä erinomaisimpia yritystoiminnan johtajia, koordinaattoreita ja innovaatioiden kaupallistajia. Näyttää kuitenkin siltä, että näillä ihmisillä ei välttämättä ole kannustinta valikoitua yrittäjäksi ja että useimmat heistä pyrkivät hakeutumaan palkansaajaksi. Tämän seurauksena vain hyvin pieni

osa uudesta yritystoiminnasta Suomessa on nähtävästi kasvun kannalta tärkeälle valikoitumiselle (ja kyvyille) perustuvaa yrittäjyyttä. Tähän on tarpeen saada muutos, sillä Suomi ei tarvitse ainoastaan huippuosaa, vaan myös huippuyrittäjiä.

Suhtautumisella riskiin näyttää olevan selkeä yhteys siihen, kuka Suomessa valikoituu yrittäjäksi. Kansainvälisen vertailun valossa palkat ovat Suomessa varsin jäykkiä, joten ehkäpä kyse on siitä, että Suomessa palkkatyö on tarjonnut suhteessa yrittäjyyteen tasaisemman ja turvallisemman tulovirran kuin muissa maissa. Tyypillinen työsopimus nimittäin siirtää riskiä työntekijältä yrittäjälle. Onkin mielenkiintoista, että suomalaiset näyttävät pelkäävän muiden maiden kansalaisia enemmän nimenomaan yrittäjien ansiotasoon liittyvää epävarmuutta ja omaisuuden menettämisen riskiä.

Uskomme, että talouskasvua tukevaa on ennen kaikkea uusia teknologioita ja menetelmiä kaupallisiin tarkoituksiin riskihakuisesti soveltava ja kokeileva yrittäjyys. Talouskasvun kannalta on usein hyödyllistä, että kaupallistamiskokeilut ovat mahdollisimman erilaisia ja rohkeita. Hyvin toimivat markkinat palkitsevat onnistuneimmat tällaisia kokeiluja tekevät yrittäjät ja yritykset. Onnistuneita kokeiluja seuraa kilpailuetu, joka puolestaan näkyy kokeiluja tehneen yrittäjän ja hänen yrityksensä markkinaosuuden kasvuna kansainvälisillä markkinoilla ja kilpailijoita parempana kannattavuutena. Yrittäjälle palkkio onnistuneesta kokeilusta on vaurastuminen, jota Suomessa ei aina ole katsottu hyvällä. Aina ei kuitenkaan muisteta, että samalla hän tulee luoneeksi itselleen oman työpaikkansa, työllistää siinä sivussa muita, ja vieläpä luo arvonlisää eli kasvattaa kansantuloa (ks. myös Kanninen 1998).

Vain soveltamalla rohkeasti uusia teknologioita ja tavoittelemalla rohkeita liiketoimintamalleja voidaan nopeuttaa suomalaisten yritysten tuottavuuskasvua ja vahvistaa niiden kilpailuasemaa kansainvälisillä markkinoilla. Tärkeää on reagoida teknologisen kehityksen luomiin mahdollisuuksiin, oli uusi teknologia kehitetty missä tahansa. Juuri nyt on ajankohtaista nähdä tieto- ja viestintäliikenneteknologioissa tapahtuvan kehityksen myötä syntyviä liiketoimintamahdollisuuksia (ks. Pohjola tämän kirjan luvussa 14). Talouskasvua tukevaa on siis myös yrittäjyys, jonka tuloksena ulkomailta tehtyjä keksintöjä ja innovaatioita tuodaan Suomeen. Uusien teknologioiden tai menetelmien lähde ei toisin sanoen välttämättä tarvitse olla yksinomaan Suomessa tehty tutkimus- ja kehitystoiminta, vaan kyse voi hyvinkin olla myös muissa maissa tehtävän tutkimus- ja kehitystoiminnan tuloksena syntyvien keksintöjen ja innovaatioiden kaupallistamispyrkimyksistä. On hieman huolestuttavaa, että monien uusien ja muualla kehitettyjen teknologioiden soveltamisessa olemme jälkijunassa (ks. myös Koski tämän kirjan luvussa 4). Langattoman internetin hyödyntäminen on vain yksi esimerkki niistä. On siis hyvä muistaa, että vaikka saatamme kokea olemme keskimääräistä kekseliäämpi kansakunta, ylivoimaisesti suurin osa tuottavuuskasvua maa-

ilmanlaajuisesti nopeuttavista ja kaupallistumiseen johtavista ideoista, keksinnöistä ja innovaatioista tehdään muissa maissa. Myös niiden myötä syntyviin yrittäjyys- ja liiketoimintamahdollisuuksiin pitäisi olla kaikilla suomalaisilla kannustin reagoida – erityisesti niillä, joilla on yrittäjyydessä tarvittavaa erityisosaamista ja joilla on edellytykset tulla huippuyrittäjiksi.

LÄHTEET

Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Braunerhjelm, P. ja Carlsson, B. (2004): The Missing Link: The Knowledge Filter and Entrepreneurship in Endogenous Growth. *CEPR Discussion Paper*, 4783.

Aghion, P., Bloom, N., Blundell, R., Griffith, R. ja Howitt, P. (2005): Competition and Innovation: An Inverted-U Relationship. *Quarterly Journal of Economics*, 120(2), 701–728.

Aghion, P. ja Howitt, P. (1992): A Model of Growth through Creative Destruction. *Econometrica*, 60(2), 323–351.

Aghion, P. ja Howitt, P. (1997): *A Schumpeterian Perspective on Growth and Competition*. Econometric Society Monographs No. 27. Cambridge; New York and Melbourne: Cambridge University Press.

Audretsch, D. B. ja Keilbach, M. (2004): Entrepreneurship Capital and Economic Performance. *Regional Studies*, 38(8), 949–959.

Audretsch, D. B. ja Keilbach, M. (2005): Entrepreneurship Capital – Determinants and Impact. *CEPR Discussion Paper*, 4905.

Azariadis, C. (1975): Implicit Contracts and Underemployment Equilibria. *Journal of Political Economy*, 83(6), 1183–1202.

Baumol, W. J. (1990): Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893–921.

Beck, T., Demirguc-Kunt, A. ja Levine, R. (2003): SMEs, Growth, and Poverty: Cross-Country Evidence. *mimeo*.

Beck, T., Demirguc-Kunt, A. ja Levine, R. (2005): SMEs, Growth, and Poverty. *NBER working Paper*, 11224.

Bianchi, M. ja Henrekson, M. (2005): Is Neoclassical Economics still Entrepreneurless? *Kyklos*, 58(3), 353–377.

Blanchflower, D. G. (2000): Self-Employment in OECD Countries. *Labour Economics*, 7(5), 471–505.

Carree, M. A. ja Thurik, R. A. (2003): The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth. Teoksessa Z. J. Acs ja D. B. Audretsch (toim.), *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction* (pp. 437–472). Dordrecht, The Netherlands: Kluwer Academic Publishers.

Ekelund, J., Johansson, E., Järvelin, M.-R. ja Lichtermann, D. (2005): Self-employment and risk aversion—evidence from psychological test data. *Labour Economics, tulossa*.

Fölster, S. (2000): Do Entrepreneurs Create Jobs? *Small Business Economics*, 14(2), 137–148.

Gentry, W. M. ja Hubbard, R. G. (2000): Tax Policy and Entrepreneurial Entry. *American Economic Review*, 90(2), 283–287.

Grossman, G. M. ja Helpman, E. (1994): Endogenous Innovation in the Theory of Growth. *Journal of Economic Perspectives*, 8(1), 23–44.

Haaparanta, P. (2005): Tunnelinäöllä osaavaan, avautuvaan ja uudistuvaan Suomeen. *Kansantaloudellinen aikakauskirja*, 101(1), 42–51.

Henrekson, M. (2005): Entrepreneurship: A Weak Link in the Welfare State? *Industrial and Corporate Change*, 14(3), 437–367.

Holmes, T. J. ja Schmitz, J. A., Jr. (1990): A Theory of Entrepreneurship and Its Application to the Study of Business Transfers. *Journal of Political Economy*, 98(2), 265–294.

Hyytinen, A. ja Maliranta, M. (2005): When Do employees Leave Their Job for Entrepreneurship? Evidence from Linked Employee-Employer Data. *mimeo*.

Hyytinen, A. ja Pajarinen, M. (2005): Yrittäjäksi ryhtyminen ja yrittäjyysasenteet Suomessa: Havaintoja kyselytutkimuksista. *Kansantaloudellinen aikakauskirja*, 101(2), 150–164.

Hyytinen, A. ja Rouvinen, P. (2005): The Labour Market Consequences of Self-Employment Spells: European Evidence. *mimeo*.

Ilmakunnas, P. ja Kannianen, V. (2001): Entrepreneurship, Economic Risks, and Risk Insurance in the Welfare State: Results with OECD Data 1978–93. *German Economic Review*, 2(3), 195–218.

Johansson, D. (2004): Economics without Entrepreneurship or Institutions: A Vocabulary Analysis of Graduate Textbooks. *Econ Journal Watch*, 1(3), 515–538.

Johansson, E. (2000): *Essays on the determinants of self-employment*. Helsinki: Swedish School of Economics and Business Administration.

Kanbur, R. S. M. (1979): Impatience, Information and Risk Taking in a General Equilibrium Model of Occupational Choice. *Review of Economic Studies*, 46(145), 707–718.

Kanbur, R. S. M. (1982): Entrepreneurial Risk Taking, Inequality, and Public Policy: An Application of Inequality Decomposition Analysis to the General Equilibrium Effects of Progressive Taxation. *Journal of Political Economy*, 90(1), 1–21.

Kannianen, V. (1998): Suosiiko yhteiskunnallinen ilmapiiri yrittäjyyttä? Yksityinen riskinotto vai kollektiivinen riskien jakaminen? Teoksessa V. Kannianen (toim.), *Yritykset kansantalouden perustana: Onko Suomessa riittävästi yrittäjätoimintaa?* Helsinki: Taloustieto.

Kihlström, R. E. ja Laffont, J.-J. (1979): A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion. *Journal of Political Economy*, 87(4), 719–748.

Kilponen, J. ja Santavirta, T. (2004): Competition and Innovation – Microeconomic Evidence Using Finnish Data. *VATT Research Reports*, 113.

Kirzner, I. M. (1997): Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature*, 35(1), 60–85.

Kukkonen, M. ja Kari, S. (2003): Pienyritysten tuloverotus. Teoksessa R. Hjerpe, S. Kari, J. Kiander ja P. Poutvaara (toim.), *Verokilpailu ja Suomen verojärjestelmä* (pp. 161–188). Helsinki: WSOY.

Lazear, E. P. (2002): Entrepreneurship. *NBER Working Paper*, 9109.

Lazear, E. P. (2004): Balanced Skills and Entrepreneurship. *American Economic Review*, 94(2), 208–211.

Lucas, R. E., Jr. (1978): On the Size Distribution of Business Firms. *Bell Journal of Economics*, 9(2), 508–523.

Michelacci, C. (2003): Low Returns in R&D Due to the Lack of Entrepreneurial Skills. *Economic Journal*, 113(484), 207–225.

Peng, B. (2000): Is Entrepreneurship Always Good for Growth? *CRIEFF Discussion Paper*, 0024.

Robbins, K. D., Pantuosco, L. J., Parker, D. F. ja Fuller, B. K. (2000): An Ampirical Assessment of the Contribution of Small Business Employment to U.S. State Economic Performance. *Small Business Economics*, 15(4), 293–302.

Rouvinen, P. ja Ylä-Anttila, P. (2004): Palveluyrittäjyys kasvaa nopeimmin ja työllistää eniten. *Etlän keskusteluaiheita*, 913.

Schumpeter, J. A. (1934): *The Theory of Economic Development*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

Uusitalo, R. (2001): Homo entrepreneurs? *Applied Economics*, 33, 1631–1638.

Vainiomäki, J. (2005): Palkkojen joustavuus Suomessa. *Kansantaloudellinen aikakauskirja*, 101(1), 6–17.

Weil, D. N. (2005): *Economic Growth*. Boston, MA: Addison-Wesley.

Wennekers, S. ja Thurik, R. (1999): Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics*, 13(1), 27–55.

VIITTEET

- ¹ Ks. esimerkiksi David Weilin (2005) uusi oppikirja *Economic Growth*, joka on kattava ja hyvä katsaus kasvun taloustieteeseen: yrittäjyyttä (*entrepreneurship*) ei mainita tässä perusteoksessa (oikeastaan) lainkaan. Sitä ei esimerkiksi löydy sisällysluettelosta tai hakusanoista, eikä se esiinny kirjallisuusviitteissäkään. Yrittäjyyttä ei myöskään nosteta esiin luvussa, joka käsittelee kulttuurin (so. ihmisten arvot, asenteet ja uskomukset) vaikutusta kasvuun; ks. myös Johansson (2004).
- ² Jos kasvun katsoo joko olevan seurausta lähinnä pääomien kasaantumisesta ja eksogeenisestä teknologisesti kehityksestä tai tuottavuuskasvusta, joka syntyy teknologian kehittämiseksi (itseohjautuvasti, melkein-pä mekaanisesti) tehtävistä investoinneista, yrittäjille tulee antaneeksi sivuroolin lähes huomaamatta.
- ³ Teknologinen kehitys tai uusi tieto itsessään ei luo taloudellista arvoa. Yrittäjät havaitsevat teknologisen kehityksen luomia uusia vaurastumismahdollisuuksia nykyisillä ja kokonaan uusilla markkinoilla.
- ⁴ Tämänkaltaisella ”yrittäjyydellä” on myös seurausvaikutuksia, sillä sen vuoksi kotitaloudet investoivat erilaisiin turva- ja varkaudenestojärjestelmiin. Tähän ”kulutukseen” käytetyt ja näiden järjestelmien kehittämiseen uhratut resurssit voitaisiin toki käyttää paremmin hyvinvointia ja kasvua tukeviin investointeihin.
- ⁵ Ks. myös Aghion ja Howitt (1997).
- ⁶ Carree ja Thurik (2003) arvelevat tämän tosin johtuvan osin ongelmista, joita Blanchflowerin käyttämässä aineistossa on.
- ⁷ Nämä vaatimukset ovat varsin luonnollisia, jos yrittäjä tietää rahoittajia enemmän oman yritysideaansa menestymismahdollisuuksista ja kyvystään ja halustaan saada yritys menestymään. Koska rahoittajien kyky ja mahdollisuudet valvoa yrittäjiä ovat rajalliset, yrittäjä voi rahoituksen saatuaan esimerkiksi vaarantaa saamansa rahoituksen takaisinmaksun omalla käyttäytymisellään tai valinnoillaan. Tällöin puhutaan ns. *moral hazard* -riskistä. Mikäli ulkoisen rahoituksen kanavoitumista alkaviin yrityksiin vähentää tämänkaltaisen *moral hazard* -riski, aloittaville yrityksille kohdistetut julkiset yritystuet voivat vain harvoin vähentää tästä riskistä syntyvää oman alkupääoman tarvetta. Jos yksityiset rahoittajat eivät *moral hazard* -riskin vuoksi ole halukkaita myöntämään yritykselle ulkoista rahoitusta, on vaikea nähdä, kuinka julkinen yritystuki voisi ratkaista ongelman.
- ⁸ Olemassa olevan teoreettisen verotutkimuksen valossa ei ole selvää, kuinka verotus lopulta vaikuttaa ihmisten kannustimiin siirtyä yrittäjäksi. Esimerkiksi Kanbur (1979, 1982) on osoittanut, että tietyissä tilanteissa progressiivinen verotus voi myös lisätä yrittäjyyttä. Kuten mm. Haaparanta (2005) toteaa, teoreettisten ennusteiden ristiriitaisuuksien vuoksi olisi hyvä saada empiiriseen tutkimukseen perustuvaa lisätietoa verotuksen vaikutuksista. Sellaista saadaan mm. Gentryn ja Hubbardin (2000) yhdysvaltalaisista aineistoa hyödyntävästä tutkimuksesta, jonka mukaan progressiivinen verotus vähentää yrittäjyyttä.
- ⁹ Palkkatyöhön ja -sopimuksiin liittyvä implisiittinen riskienjako on kuitenkin nähtävästi hieman muuttunut tai ainakin muuttumassa, sillä epätyypilliset työsuhteet, palkkajoukot ja erilaiset alihankintaan perustuvat järjestelyt lienevät yleistymässä ainakin joillakin toimialoilla (ks. myös Haaparanta 2005). Lisäksi joka kymmenes uusyrittäjä katsoo liiketoimintansa aloittamisen liittyvän jonkun toisen yrityksen liiketoimintojen ulkoistamiseen (Rouvinen ja Ylä-Anttila 2004).
- ¹⁰ Tätä näkemystä tukee myös Ilmakunnaksen ja Kanniaisen (2001) tutkimus, jossa he tutkivat yrittäjyyden ja hyvinvointivaltion laajuutta välistä yhteyttä 20 OECD-maassa vuosien 1970–90 välillä. Heidän tuloksensa osoittavat, että laaja julkinen sektori syrjäyttää yksityistä yritystoimintaa eli vähentää yrittäjyyttä.