Yrittäjyyden taloustiede: katsaus ja arviointeja*

Vesa Kanniainen
Professori
Helsingin yliopisto, kansantaloustieteen laitos

”Emmekö voisi jo lopettaa voiton tavoittelun ja keskittyä sen sijaan hyvinvoinnin jakamiseen?”[1]

1. Johdanto

Mihin yrittäjiä tarvitaan? Yritykset ja yrittäjät luovat sen arvonlisän, jonka varaan kansakunnan elintaso rakentuu. Esim. USA:ssa pk-yritykset tuottavat 50 prosenttia maan arvonlisästä (Parker 2004). Suomessa Pk-yritykset tuottavat noin 40 prosenttia BKT:stä ja kaikki yritykset 80 prosenttia. Vuonna 2004 Suomen yritysrekisterissä oli 232000 yritystä. Vaikka yritysten lukumäärän informaatioarvo on varsin rajallinen, niiden luomien työpaikkojen määrä, jakauma ja luonne ovat hyvinvoinnin kannalta kovin oleellisia. Niinpä yritykset työllistivät Suomessa v. 2004 hieman yli 1,3 miljoonaa ihmistä. Kun yli 250 työntekijän suuryritysten osuus oli 37 prosenttia, pienet (10–49 työntekijää) ja keskisuuret (50–249) työllistivät 38 prosenttia. Mikroyritysten (1–9 henkeä) osuus oli 25 prosenttia.

Yrittäjien ja yritysten keskeinen rooli kansantalouden hyvinvoinnin tuottamisessa ei toki ole uusi tieto. Vähemmän on konkretisoitu sitä, mitä kautta yritysten tuottama arvonlisä hyödyttää muuta yhteiskuntaa. Toki tosiasia on, että hyödyt eivät jää pelkästään yrittäjille itselleen. Hyötyjänä on koko yhteiskunta, ensi vaiheessa yritysten työllistämä työvoima, jonka toimeentulo on suoraan sidottu yrityksen menestymiseen. Kuluttajat hyötyvät yritysten innovaatioista, tuotteista ja palveluista. Nordhaus (2004) on laskenut, että esim. innovaatiotoiminnan sosiaalisista tuotoista suurin osa kohdentuu kuluttajille halvempien ja parempien tuotteiden muodossa. Erikseen on lisäksi mainittava verottaja, joka kerää verotulonsa julkisia palveluita ja tulonsiirtoja varten arvonlisästä ja tuotetuista hyödykkeistä.

Kansantalouden fundamentteja ovat preferenssit ja teknologia. Yrittäjyys määräytyy ihmisten uran valintana preferenssien avulla.

* *Kirjoitus on Kansantaloudellisen aikakauskirjan pyytämä. En käsittele yritysverotukseen liittyviä teemoja; siitä on tekeillä erillinen katsaus. Kiitän Mikko Leppämäkeä hyödyllisistä kommenteista.*

[1] *Tämä yleisökysymys esitettiin minulle eräällä Studia Generalia -luennolla Helsingin yliopistossa.*

Yrittäjän ja yrittäjien toiminnan tuloksena syntyy myös uusi teknologia ja tulee hyötykäyttöön. Vaikka pienet ja keskisuuret yritykset tuottavat kansantalouden arvonlisästä liki puolet, on silti tyypillistä, että taloustieteen oppikirjoissa ei edelleenkään käsitellä yrittäjyyttä ja sen taloudellista funktiota.[2]

Analyyttisen talousteorian historia on kuitenkin kohtuullisen lyhyt. Makrotalousteoria oli pitkään hallitsevassa asemassa. Tämä selittyy suhdanneilmiöllä ja sen uskotulla hallitsevuudella taloudellisessa dynamiikassa. Ilmiö näkyy myös siinä, kuinka moni makrotaloustieteilijä on vuorollaan tullut palkituksi Nobelpalkinnolla.

Keynesiläisessä makrotalousteoriassa ei juuri ollut sijaa yrittäjälle. Investointipäätöksiä hallitsivat ”eläimelliset vietit”, joihin nähtiin yhdistyvän vahva taloudellisia heilahteluja vahvistava spekulatiivinen käyttäytyminen osakemarkkinoilla. Positiivisena kuvauksena inhimillisestä käyttäytymisestä ja markkinataloudesta tätä näkemystä ei voi pitää virhe-arviona. Sen sijaan tähän näkemykseen sisältynyt normatiivinen lataus ilmeisesti oli ennen aikainen ja mahdollisesti johti jopa keskustelun yrittäjyyden merkityksestä harhaan. Yrittäjyyden talousteorialle on ollut tilaus. Tämä katsausartikkeli tarjoaa läpileikkauksen alan teoriaan ja ekonometriaan. Sisällytän katsaukseen alan kansainvälisen tutkimuksen lisäksi tiedossani olevan kotimaisen analyyttisen ja ekonometrisen yrittäjyystutkimuksen, jota on kiitettävästi jo julkaistu myös alan kansainvälisissä lehdissä.

Kansantalouden toimialojen keskinäinen vahvuus ja mm. yritysten optimaalinen koko eri toimialoilla noudattaa omia lainalaisuuksiaan, joita säätelevät markkinat, kilpailutilanne, yrittäjyysosaaminen ja myös talous- ja kilpailupolitiikka. Toimialojen dynamiikka on oma teemansa, johon en juuri voi tässä syventyä.

2. Mitä on yrittäjyys?

Yrittäjyydellä eri ihmiset ilmeisesti tarkoittavat eri asioita. Toiset lukevat yrittäjäluokkaan lähinnä itsensä työllistäjät, esim. ammatinharjoittajat, toiset taas näiden ohella myös muita työllistävät yrittäjät. Itsensä työllistäjiä oli OECD-maissa yrittäjiksi luokitelluista 33,8 prosenttia vuonna 1997 OECD (2000).[3] Yrittäjyys itsensä työllistämisen muodossa on tietenkin voimakkainta kehitysmaissa. Siksi korkea ”yrittäjyysaste” ja matala tulotaso korreloivat.[4] Jos itsensä työllistäminen johtuu työllistävien työnantajien puuttumisesta, saadaan näennäistä tukea ajatukselle, että yrittäjyyden edistäminen on kansantalouden kannalta epäoptimaalinen politiikkalinjaus. Syvällisempää esim. teollisuusmaiden harjoittamaa yrittäjyyden tukemisen kritiikkiä edustaakin se näkemys, jonka mukaan yrityksiä syntyy sosiaaliselta kannalta liikaa rahoitusmarkkinoiden informaatio-ongelmista johtuen (ks. jakso 7.6). Vaikka tämä tutkijoiden parissa vaikutusvaltainen näkemys on perusteltu yhden miehen yritysten tapauksessa, se sivuuttaa sen sosiaalisen hyödyn, jonka muita työllistävä

[2] *Tätä ihmetteli aikanaan Baumol (1968) kysyen, miltä tuntuisi Hamlet ilman Tanskan prinssiä. Vaikka Baumol korosti yrittäjän teorian ja neoklassisen yrityksen teorian integroimisen vaikeutta, hän kuitenkin tavallaan ennakoi yrittäjyyden talousteorian tulemista.*

[3] *Yrittäjien tilastointi on ongelmallista. Niinpä USA:n matalaksi väitettyyn yrittäjyyteen viitataan unohtaen, että USA:ssa tilastoiduista yrittäjistä puuttuvat ne omistaja-yrittäjät, jotka samaan aikaan työskentelevät omassa yrityksessään (Parker 2004).*

[4] *Vrt. Kiander (2004).*

yrittäjä aikaansaa. Hän vapauttaa työvoimansa siitä kustannuksesta, jolle hänen työvoimansa altistuisi, jos se joutuisi työllistymään oman yrityksensä avulla.

Yrittäjyystutkimuksen tehtävänä on tuottaa empiirisiä tosiasioita yrittäjyydestä. Yrittäjyyden talousteorian tehtävänä on selittää nämä tosiasiat ja hahmotella etenkin niitä dynaamisia mekanismeja (markkinoille tulo, innovointi ja riskin otto, kasvu-uralle siirtyminen, omistaja-yrittäjän irtaantuminen), jotka selittävät havainnot. Yksi kiistaton havainto on, että markkinatalous on luonut enemmän vaurautta kuin mikään muu järjestelmä. Mikä on sen salaisuus ja mikä on sen yhteys yrittäjyyteen? Oma johtopäätökseni on ollut, että yritysten menestyminen on koko talouden menestymisen ehto. Yrityksillä on niille ominainen elinkaarensa, jonka ymmärtäminen on ehto perustellulle visiolle yritysten roolista hyvinvoinnin taustalla. Osalle yrittäjänä toimiville yrityksen optimikoko on pieni; osalle taas on mahdollista tavoitella kasvua. Näitä mekanismeja koskevan tutkimustyön vahvistuminen on edellytys myös perusteltavissa olevalle visiolle oikeasta yrittäjyyspolitiikasta. Vaikka kehitysmaiden kuin myös monien kehitysalueidemme korkea yrittäjyysaste[5] on tulkittavissa pakko-yrittäjyydeksi ts. ”nurkkaratkaisuksi”, ei ole selvää, missä määrin kysymys on allokaatiovinoumasta ja missä määrin taas huonosta tasapainosta.[6] Todellinen ongelma on vaihtoehtojen puute.

Yrittäjyyden aatehistoria jo on osoitus siitä, että yrittäjyyden ymmärtäminen on ollut haasteellinen kysymys. Sillä on sekä taloustieteellinen että laajempi ulottuvuutensa. Dokumentoidut näkemykset yrittäjyydestä alkavat jo Ranskassa asuneen ja sittemmin Englantiin muuttaneen Cantillonin (k. 1734) tuotannosta. Kun hänen varsin monipuolinen analyysinsa[7] näki yrittäjän arbitraattorina, Sayn tulkinnassa (k. 1832) yrittäjä toimii tuotantoprosessin koordinaattorina. Sittemmin Knight (1921) painotti yrittäjää taloudellisen riskin kantajana ja Schumpeter (1934, 1942) innovaattorina. Nämä jo taannoin lausutut ideat tulivat jäädäkseen. Yrittäjyyden aatehistoriaan liittyy myös keskustelu voiton käsitteestä. Tuoreempaa tutkimusaluetta heijastavat jo varsin syvälliset pohdinnat yritysten organisaatioteorian alueella. Niinpä Coasen (1937) kysymys: ”miksi osa transaktioista tapahtuu yritysten (yleisemmin organisaatioiden) sisällä eikä markkinoilla” ilmeisesti osui naulan kantaan. Se johti sittemmin Williamsonilaiseen teoriaan liiketoimikustannusten roolista (Williamson 1975) sen säätelijänä, mitkä toiminnot ulkoistuvat markkinatransaktioiksi ja mitkä taas on aihetta toteuttaa mm. hallinta- ja informaatiokustannuksista johtuvina yrityksiksi kutsuttujen organisaatioiden sisällä.

3. Yrittäjät ja kapitalistit

Yksi fataali vallitseva virhearvio yleisessä kielenkäytössä lienee yrittäjäluokan ja kapitalistiluokan samaistaminen. Yrittäjäluokkaan valikoidutaan omaa elämänuraa koskevan valinnan kautta. Yrittäjyysaste ts. yrittäjäluokkaan luokiteltujen suhde koko työvoimaan teollistuneissa länsimaissa vaihtelee 6–8 prosentin välillä.

[5] *Suomessa alueellista yrittäjyyttä ja sen taustatekijöitä ovat tutkineet Ritsilä ja Tervo (2002), Niittykangas ja Tervo (2005) ja Tervo (2006).*

[6] *Allokaatiovinoumien lähteitä voivat olla mm. informaation epäsymmetria, riskinottokyvyn puute, kilpailun puute ja julkishyödykkeiden tarjonnan epäoptimaalisuus.*

[7] *http://cepa.newschool.edu/het/profiles/cantillon.htm*

Yksi modernin yritysrahoituksen teorian perusolettamus on, että yrittäjä käynnistää yrityksensä monesti ilman omaa pääomaa. Hän on tyypillisesti toimintansa alussa kaikkea muuta kuin omistava kapitalisti. Yhteiskunta voi kehittyä vain uusien ideoiden kautta. Ihmisillä on erilainen kyky tuottaa ideoita. Yrittäjää onkin luonnehdittu niin, että hänellä on idea, mutta ei rahaa. Rahoitusjärjestelmän ja miksei yrittäjyyspolitiikankin tehtävänä olisi mahdollistaa niiden esiinmarssi, joilla on ideoita, mutta samalla rajoittaa riskiä heikkojen ideoiden käynnistymisestä. Tehtävä on vaikea: markkinat päättävät jälkikäteen. Osa yrittäjistä menestyy ja siirtyy aikanaan omistavaan kapitalistiluokkaan. Osa perii alkuvarallisuutta, mutta alussa yrittäjät tyypillisesti ovat ”tyhjätaskuja”. Kapitalistiluokkaan siirtyminen koskee vain osaa, rikastujia. Aloittavista yrityksistä nimittäin puolet on kaatunut tai poistunut viidessä vuodessa. Yksi yrittäjyyttä koskevan tutkimustraditionkeskeisistä empiirisesti dokumentoiduista lainalaisuuksista onkin, että yritystoiminnan riski on suurimmillaan aloittavilla yrityksillä.[8] Eittämättä yksi tärkeimpiä tutkimustehtäviä on saada lisävalaistusta sille, miksi näin on. Markkinoille tulo on yleistä (Geroski 1995), mutta kustannuksekasta (Crain 2005) ja eloonjääminen vaikeata. Yrittäjäluokan tuloista saatavissa oleva informaatio (ks. alla) on paljastavaa. Pienillä alkavilla yrityksillä pääomakustannus yrittäjäriskistä johtuen on korkea (Hall 2002).

Suurkapitalismin historia USA:ssa todistaa, miten liikenne- ja viestintäyhteyksien kehitys loi sikäläiset jättiyritykset 1800-luvulla toisen teollisen vallankumouksen tuotteena. U.S. Fortune 500:n listalla 1990-luvulla oli vielä 247 noista yrityksistä, jotka oli perustettu 1880–1930 (Rajan ja Zingales 2004). Teknologia ja pääomainvestoinnit nostivat tuottavuuden moninkertaiseksi aikaisemmasta. Myös kuluttajat ja työvoima toki hyötyivät, mutta monet alat monopolisoituivat. Näin ne pystyivät kehittymään vallankäyttäjiksi: kilpailupolitiikalle ja kilpailun vahvistamiselle syntyi sosiaalinen tilaisuus suuryhtiöiden vallan rajoittamiseksi.

4. Empiiristä yrittäjyystutkimusta

Yrittäjyyden tutkimuksen konkreettiset haasteet ovat moninaiset. Haluaisimme ymmärtää mm., millainen yritys on organisaationa, mikä ihmistä motivoi yrittäjäksi, miten yrittäjät rakentavat maailmankuvansa, miten he arvioivat riskinsietokykynsä jne. Monet näistä kysymyksistä ovat enemmän ihmis- ja yhteiskuntatieteellisiä kuin taloustieteellisiä. Siksi yrittäjyyden integroiminen neoklassiseen taloustieteeseen ei ole ollut helppoa. Viimeisen 25 vuoden aikana tämä on kuitenkin tehty. On yleisemminkin osoittautunut, että taloustieteen lähestymistapa on yllättävän venyvä ja mahdollistaa monien sellaisten ilmiöiden mallintamisen, jota perinteinen neoklassinen teoria ei vielä osannut tehdä.

Yrittäjäluokkaan siirtyminen edellyttää yrittäjältä tiettyjä ominaisuuksia. Näistä keskeisin on yrittäjän oma persoona. Yritysideaa ei tyypillisesti voi erottaa yrittäjän persoonasta, kun

[8] *Bruderl ym. (1992) raportoivat, että saksalaisista start-up -yrityksistä 24 prosenttia lopetti kahden ensimmäisen ja 37 prosenttia viiden ensimmäisen toimintavuoden aikana. Cressyn (1996) mukaan Isossa-Britanniassa 2,5 ensimmäisen toimintavuoden aikana lopetti käynnistyneistä yrityksistä 45 prosenttia ja kuuden vuoden kuluessa 80 prosenttia. Portugalin yrityksiä tutkinut Mata ja Portugal (1994) raportoi, että uusista yrityksistä ensimmäisen vuoden aikana kaatui 20 prosenttia ja 50 prosenttia neljän ensimmäisen toimintavuoden aikana. Ks. myös Cressy (2006). Osa yrityksistä poistuu markkinoilta sen vuoksi, että kilpailijat ostavat ne pois.*

taas työntekijänä voi tyypillisesti toimia kuka tahansa alan koulutuksen saanut. Yrittäjä ja esiintyvä taiteilija ovat tässä suhteessa samassa asemassa. Yrittäjän henkilökohtaisia ominaisuuksia koskevan tutkimustiedon aikaisempi katsaus sisältyi 1998 julkaistuun kirjaani "*Yritykset kansantalouden perustana. Onko Suomessa riittävästi yritystoimintaa?*". Tuolloin referoimani ja vuonna 1989 julkaistu Evansin ja Leightonin työ oli uraa uurtava. He tutkivat mm. yrittäjäksi ryhtymisen todennäköisyyteen vaikuttavia tekijöitä ja vaihtuvia työuria.[9] Van Praag ja Van Ophem (1995) pyrkivät erottamaan halukkuuden ja mahdollisuudet yrittäjyyteen, Lindh ja Ohlsson (1997) käsittelivät mm. tulonjaon merkitystä ja Schiller ja Crewson (1997) identifioivat tekijöitä, jotka erottavat menestyneet ja epäonnistuneet yrittäjät niistä, jotka eivät ole yrittäjiksi valikoituneet. Yrittäjyyden periytymistä perheessä tutkiessaan Lentz ja Laband (1990) totesivat, että yli 50 prosenttia yrittäjistä USA:n aineistossa seuraa vanhempiaan. Yrittäjän kyky näyttää "periytyvän".[10] Perhetaustan vaikutusta ovat tutkineet myös Uusitalo (2001) ja Jäntti (2005). Vaihtuvia työuria Suomen aineistolla ovat tutkineet Hyytinen ja Ilmakunnas (2006a) ja (2006b) sekä koulutuksen roolia Kangasharju ja Pekkala (2002).[11] Yrittäjyystutkimusta Suomessa vahvistavat lukuisat tuoreet ETLAn raportit (Maliranta ja Nurmi (2004), Ekelund, Johansson, Järvelin ja Lichtermann (2005), Hyytinen ja Pajarinen (2005), Hyytinen ja Maliranta (2006), Hyytinen ja Rouvinen (2006) ja Hyytinen ja Ruuskanen (2006)).

Tuore selvitys yrittäjyyden rakenteesta Suomessa löytyy KTM:n Yrittäjyyskatsauksesta (2006). Suomen Yrittäjät -järjestö tilastoi ja päivittää yrittäjyyttä koskevaa Suomen aineistoa, mitä myös tuottaa Global Entrepreneurship Monitor -projekti.

5. Yritysrahoitusteorian tuleminen

Yritysrahoituksen teoria on ollut tutkijoille kova pähkinä. Vaati usean sukupolven tutkijatyön ennen kuin läpimurtoja tapahtui. Siksikään ei ole väärin, että *American Economic Review* -lehdessä vuonna 1958 julkaiseman teorian esittäjät, Franco Modigliani ja M.H. Miller palkittiin niistä (ja muista ansioistaan) Nobel-palkinnoilla, vaikka alan tutkijat tiesivät, että teoria oli väärä. Sen mukaanhan kapitalistisen yrityksen markkina-arvo (käytän tätä termiä kypsästä, markkinoille etabloituneesta yrityksestä) ei riipu siitä, mikä on yrityksen rahoitusrakenne. Tuloksen haastajiksi nousivat kuitenkin vasta v. 1976 Jensen ja Meckling, jotka samaan aikaan taloudellisen agentuuriteorian kehityksen kanssa kehittivät teoriansa rahoituksen agentuurikustannuksista *Journal of Financial Economicsin* perustajanumerossa julkaistussa artikkelissaan. Heidän lähtökohtansa oli se tosiasia, että yritysjohdon ja ulkopuolisten rahoittajien välillä on intressiongelma. Samalla kehitettiin argumentteja, joiden mukaan tapahtuu virheinvestointeja tai että kannattavia investointeja jätetään tekemättä ja että rahoitusjärjestelmän on vaikea tätä ongelmaa korjata (Myers ja Majluf 1984). Vaikka velkaraha

[9] *Vaihtuvien työurien hyödyntäminen voidaan nähdä myös riskinhallinnan välineenä.*

[10] *Tervo (2006) raportoi Suomen aineistolla, että niistä yrittäjäperheen lapsista, jotka v. 1970 olivat alle 14-vuotiaita, 23 prosenttia oli toiminut yrittäjänä periodilla 1987–99. Vastaava osuus palkansaajaperheiden lapsissa oli 12 prosenttia.*

[11] *Hyödyllisenä metaforana voi ajatella, että yrittäjien lapset perivät osaamispääomaa (tietoa) vanhemmiltaan samaan tapaan, kuin tieto periytyy geeneissä.*

aikaansaa konkurssiriskin, velkaan oivallettiin liittyvän hyödyllinen kurivaikutus: velkojat pyrkivät monitoroimaan rahoitettaviaan. Tämä seuraa siitä, että velkasopimuksen velvoitteista laistaminen johtaa yhtiön omistus- ja päätäntäoikeuksien siirtymiseen osakkeenomistajilta velkojille. Velkarahan käyttö kuitenkin saattaa aikaansaada moraalisen uhkapelin ongelman, koska se saattaa kannustaa liialliseen riskinottoon. Tämä johtuu siitä, että velkaisen yrityksen osakepääoma on luonteeltaan osto-optio. Sen arvo siksi riippuu positiivisesti riskistä. Rahoituksen agentuuriteoria oli näin syntynyt ja yritysrahoituksen tutkimusalue saanut todellisen tutkimusohjelman.[12]

6. Yritys organisaatioteoriassa

Yritysten sisäiseen arkkitehtuuriin pureutuu yritysten organisaatioteoria. Sen lähtökohtia ovat eritelleet Holmström ja Tirole (1989). Alan tutkimusta käsittelee myös *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction* (Acs ja Audretsch 2003). Organisaatioteoria onkin kehittynyt omaksi erilliseksi tutkimusalueekseen. Yhtenä teemana voidaan mainita johtajuuden analyysi (Hermalin 2000). Siinä tarkastellaan myös kannustinmekanismeja ja työntekijöiden ja johdon palkkiojärjestelmiä. Tämä tutkimustraditio heijastaa samalla ns. corporate governance -teorian tulemista. Sen tehtävänä on ollut selvittää, millä tavalla on hallittavissa niitä ristiriitaisia intressejä, joita omistajien, yhtiön hallituksen ja liikkeenjohdon välille voi syntyä.

7. Yrittäjyyden neoklassinen talousteoria

Yrittäjyyden ymmärtäminen edellyttää monien tieteenalojen tutkimusponnistusta. Yrittäjän persoona ei ole vähiten tärkeä tutkimuskohde, hänen motivaationsa ja sen syntyminen on toinen tärkeä tekijä, hänen kykynsä tarttua tilaisuuteen on tärkeä, kuin on myös hänen kykynsä tarvittaessa innovoida, organisoida, koordinoida ja markkinoida. Ymmärtämyksen rakentamiseksi kaiken takana on oltava käsitys ihmisyydestä. Onko yrittäjä siis ”ahne”? Ovatko muut ihmiset, siis yrittäjän työllistämä työvoima ja kuluttajat vähemmän ahneita ja onko heihin kehittynyt enemmän hyveitä? Joka tapauksessa saamme aamuisin tuoretta leipää ei siksi, että leipuri olisi hyväntahtoinen vaan siksi, että hän haluaa tehdä voittoa, kuten jo Adam Smith kirjoitti.

Taloustieteessä yrittäjyyden tutkimuksen käynnistyttyä 1970-luvun lopussa yrittäjää ja yrittäjyyttä on tarkasteltu kolmesta näkökulmasta: (i) yrittäjä liiketoiminnan organisaattorina, (ii) yrittäjä riskinkantajana, ja (iii) yrittäjä innovaattorina. Vuonna 2005 Kykloksessa julkaistu Bianchin ja Henreksonin artikkeli lähtee tästä jaottelusta ja seuraan tätä jaottelua sitä kuitenkin täydentäen. On selvää, että mainitut kolme kirjallisuudenhaaraa jo kattavat yrittäjyyden taloustieteestä merkittävän osan. On myös selvää, että nämä eri selitykset ovat toisiaan täydentäviä, eivät poissulkevia. En näe aihetta pessimismiin sen suhteen, etteikö näillä ulottuvuuksilla täydennetty neoklassinen teoria tarjoaisi yrittäjyydestä hyödyllistä analyysia, kuten toisinaan ajatellaan. Emme koskaan voi ymmärtää tyhjentävästi neoklassisen taloustieteen metodeilla kuluttajankaan aivotoimintaa.

[12] *Yritysrahoituksen teoria on niin laaja, että sitä ei tämän kirjoituksen puitteissa ole mahdollista katsastaa yksityiskohtaisesti.*

7.1. Yrittäjän organisatorinen kyky

Lucasin malli (1978) oli ensimmäisiä, jossa analyyttisesti käsiteltiin yrittäjää tuotannon koordinoijana. Talous on siinä kilpailullinen, kysyntäpuolta ei tarkastella. Yrittäjyys tuodaan tuotantofunktioon kyky-muuttujan kautta. Optimaalinen uran valinta täyttää kriteerin, että kyvykkäimmistä tulee yrittäjiä. Yritysten kokojakauman ja yrittäjyyden kyvykkyyden välillä vallitsee riippuvuus. Lucas tutki ehtoja, joiden vallitessa yritysten kasvunopeus on riippumaton niiden koosta (tunnetaan Gibratin lakina). Empiirisesti tämä propositio on sittemmin kiistetty. Myös on kyseenalaistettu olettamus, että kaikkein lahjakkaimmista tulee yrittäjiä.[13] Yrittäjien tulojen jääminen keskimäärin työntekijöiden tulojen tasolle (ks. alla) nimittäin sotii tätä tulkintaa vastaan, mutta toisaalta heijastaa myös sitä, että uran valinta on riskipäätös ja riskit voivat olla epäsymmetriset. Lucasin mallissa ei kuitenkaan ollut yrittäjän riskiä eikä rahoitusongelmia. Yrittäjän kyvykkyyden luonteesta Lazear (2002) onkin esittänyt, että yrittäjältä vaaditaan osaamistaitojen paletti, ei vain yhtä spesiaaliosaamista.

7.2. Yrittäjyyskynnys ja riskit

Yritysidean toimivuutta voi testata vain markkinoilla. Ratkaisevaan asemaan nousevat ostajat ja heidän tuntemattomat mieltymyksensä, preferenssit. Tässä suhteessa jokainen uusi tuote on experience-hyödyke. Markkinatesti on armoton. Yrittäjyyteen liittyvästä riskistä viestittävät voittojen (siten yrittäjien tulojen) varianssi, konkurssitilastot sekä osakkeiden hinnan volatiliteetti.[14] Markkinoille tulo on kuin riskillinen reaalioptio, johon liittyy aina start-up kustannus. Yrittäjäriskiä vastaan ei voi ostaa vakuutusta. Markkinat eivät voi tarjota vakuutusta: ihmisillä on parempi tieto preferenssiestään vapaa-ajan suhteen kuin on vakuutusyhtiöillä. Myös riskinjakajia on niukalti. Rahoitussopimukset ovat joko velkasopimuksia tai ns. epätäydellisiä riskirahoitussopimuksia.

Kanbur (1979) ja Kihlstrom ja Laffont (1979) olivat ensimmäiset analyyttiset työt yrittäjästä riskinkantajana. Mallit tarkastelevat yrittäjäuran valintapäätöstä. Kanburin malliin sisältyvä yrittäjäriski voidaan tulkita yrittäjän kykyriskiksi (tai vaihtoehtoisesti teknologiseksi riskiksi). Yrittäjäksi valikoidutaan ennen, kuin tuo kyky on tiedossa. Mallissa jo näkyy sittemmin omaksuttu ajatus, että ihmiset ovat työntekijöinä homogeenisia mutta että heidän kykynsä yrittäjänä poikkeaa radikaalisti. Näin yrittäjän tulo on sensitiivisempi yrittäjän uran valinneen henkilökohtaisille ominaisuuksille kuin on palkkatulo työntekijän henkilökohtaisille ominaisuuksille. Kokemus osoittaa ja ”Siperia opettaa”. Kihlstrom ja Laffont tuottivat proposition siitä, että korkean riskinsietokyvyn ihmisistä tulee yrittäjiä ja että mitä suurempi on riskinsietokyky (mitä pienempi riskinkaihtaminen), sitä suurempi tulee yrityksen koko olemaan.[15] Näiden mallien kontribuutio on yrittäjäluokan tasapainosuuruuden johtaminen yrittäjän ja työntekijän eroavista riskeistä ja tästä johtuvista tuloeroista (Kanbur) ja riskinkaihtamisesta (Kihlstrom ja Laffont) johtuvana. Samalla määräytyy kansantalouden tulonjako ts.

[13] *Ks. myös Laussell ja de Breton (1995).*

[14] *Jovanovic (1982) argumentoi, että tehottomat yritykset karsiutuvat.*

[15] *He kuitenkin olettivat, että yrittäjiksi ryhtyvillä ei olisi varallisuusongelmia eikä siten konkurssiriskiä.*

tasapainopalkka ja yrittäjän tulo residuaalina. Lisäksi Kihlstrom ja Laffont arvioivat allokaation tehottomuuden lähteitä: riskinkaihtaminen ja yrityksen koko, riskin kantamisen keskittyminen yksinomaan yrittäjälle sekä liian monen yrityksen käynnistyminen.

Bianchi ja Henrekson pohtivat oivallista kysymystä siitä, onko yrittäjän riskinkannossa sittenkään kyse heidän vahvemmasta riskinsietokyvystään vai pääomamarkkinoiden epätäydellisyyksistä, jotka jättävät riskit suuremmassa määrin yrittäjien kannettavaksi. Malleissa, joissa pääomamarkkinat ovat kilpailulliset ja joissa siis rahoittajien nollavoittorajoite on voimassa (De Meza ja Webb 1987, 1999), pääomamarkkinat itse asiassa rahoittavat liikaa riskihankkeita.

Epävarmuus on sitä, että tuleville maailmantiloille ei voi ajatella asetettavan todennäköisyyksiä. Onko knightilainen erottelu riskin ja ei-mallinnettavan epävarmuuden välillä hyödyllinen idea? Kuulun niihin, jotka pitävät tätä kysymystä sittenkin semanttisena. Oleellista on, että vaikka pääomamarkkinat osallistuvat yrittäjäriskin jakamiseen (kuin myös työvoima siltä osin, kuin palkkakulut eivät ole kiinteitä), yrittäjän riskiä vastaan ei voi ostaa vakuutusta. Yrittäjyysriski jää vakuuttamatta myös hyvinvointiyhteiskunnassa (Parker 1996 ja Ilmakunnas ja Kanniainen 2001).[16] Näin pitääkin olla: muutoin olisi siirrytty sosialismiin, jossa yrittäjän ponnistusta ei tarvittu.

Se, että yrittäjäksi ryhtyminen sisältääkin riskin, jota palkkatyöläisellä ei ole, johtuu useasta tekijästä. Yrittäjäksi ryhtymiseen liittyy tyypillisesti ”uponneita kustannuksia”, joita tulovirta ei sittemmin välttämättä kata. Yrittäjyyskompetenssi on myös spesifistä, ts. sitä ei voi suunnata tai hajauttaa monille aloille. Lisäksi yrittäjän palkansaajalleen maksama tulo on etuoikeusasemassa, kun taas yrittäjän tulo on residuaali.[17] Esitän liitteessä yrittäjien ja palkansaajien vuositulojen jakauman desiileittäin Suomessa (Holm 2000). Havaitaan, että yrittäjien ja palkansaajien keskitulot eivät Suomessa merkittävästi eroa.[18] Ylimmästä desiilistä kuitenkin nähdään, että yrittäjissä on enemmän rikastuneita kuin on palkkatyöläisissä. Nämä ovat siirtymässä kapitalistiluokkaan. Nähdään myös, että alimmissa tuloluokissa on myös enemmän yrittäjiä kuin palkkatöissä. Toisinaan pienyrittäjän oma tulo jää pienemmäksi kuin mitä on hänen palkkatyöläiselleen maksama palkka. Samalla muistutamme siitä, että liitteen taulukosta toki puuttuu aidosti ”alin” desiili, ts. konkurssiin menneet yrittäjät. Oleellisin havainto kuitenkin on, että yrittäjän tulon varianssi on korkeampi kuin on palkkatulon varianssi.[19]

Työaikaa koskeva selvitys osoittaa, että yrittäjä tekee 23 % pidempää työviikkoa kuin työntekijät (Suomen Yrittäjien tilastot). Yrittä-

[16] *Sinn (1995) on tämän pyrkinyt kiistämään, mutta hänen mallinsa ei ole sovelias tämän kysymyksen arvioimiseen, koska hänen mallissaan ei ole yrittäjää.*

[17] *Tarkoitus ei ole sanoa, että palkkatyöläisen elämä olisi riskitöntä. Hänellä on riski kouluttautua väärälle alalle. Suhdanneilmiö tai toimialojen katoaminen luovat työpaikkariskin jne. Tarkoitus on sanoa, että jos sama henkilö menee vaihtoehtoisesti työmarkkinoille, hänellä on enemmän vaihtoehtoja ja hänellä on työttömyysturva. Yrittäjänä hänen riskinsä olisi suurempi, koska yrittäjäriskiä vastaan ei voi ostaa vakuutusta.*

[18] *OECD-maissa, mukaan lukien USA:ssa, yrittäjät ansaitsevat keskimäärin vähemmän kuin palkkatyöläiset (Parker 2004). Vain Englannissa asia on päinvastoin.*

[19] *Ks. Myös Poutvaara ja Tuomala (2004). Hamiltonin (2000) mukaan itsensä työllistäjien matala tulotaso ei selity sillä, että he olisivat kyvyttömiä.*

jillä on tämän vastapainona palkansaajia parempi mahdollisuus ali-raportoida tulonsa verottajalle. Yrittäjä myös kykenee nauttimaan yrityksen sisällä ns. yksityisiä hyötyjä, mikä edustaa agentuurikustannusta ulkoisten rahoittajien näkökulmasta (Jensen ja Meckling 1976). Näiden hyötyjen vastapainona on mainittava yrityksen perustamiseen liittyvät hallinnolliset kulut, joista ainakaan osa ei ole verotuksessa huomioon otettavia.

Anglo-amerikkalaisissa maissa säätelyn kustannukset ovat matalimmat. Esim. USA:ssa säätelyn kustannusrasitus henkeä kohden lasketusta BKT:stä on 1,69 prosenttia (Djankov ym. 2001). Säätelyn kustannusrasitus on pieni yrittäjälle myös Kanadassa. Se on henkeä kohden lasketusta BKT:stä 2,25 prosenttia. Euroopan maissa prosessin kokonaiskustannus on selvästi suurempi. Esim. Saksassa kokonaiskustannus on 32,49 prosenttia ja Italiassa 44,82 prosenttia. Pohjoismaissa prosessin kokonaiskustannukset henkeä kohden lasketusta BKT:sta sen sijaan ovat samaa tasoa: Ruotsi 7,76, Suomi 10,76, Tanska 11,20 ja Norja 11,92. Jo nämä luvut viestittävät siitä, että yritysten markkinoille tuloon liittyy byrokratian aiheuttamia kertakustannuksia. Fonseca, Lopez-Garcia ja Pissarides (2001) ja Pissarides (2001) osoittavat, että käynnistyskustannukset vähentävät työllistymistä, mutta kasvattavat markkinoilla jo toimivien yritysten kokoa. Myös toimiville yrityksille hallinnolliset kustannukset ovat korkeat. Esimerkiksi alle 20 työntekijän yrityksissä liittovaltion sääntelyn aiheuttamat kustannukset USA:ssa (taloudelliset, työpaikkaan liittyvät, ympäristömääräyksiin liittyvät ja verotukseen liittyvät) ovat jopa 7,647 dollaria työntekijää kohden laskettuna (Crain 2005).

On selvää, että sääntely on välttämätöntä. Täytyy olla tietoa käynnistyvistä yrityksistä ja on selvää, että niiden tulee noudattaa paitsi lainsäädäntöä myös hyviä eettisiä periaatteita. Osa sääntelystä edustaa kuitenkin turhaa kustannusta. On myös näyttöä siitä, että sääntelyn yrityksille aiheuttamat haitat ovat regressiivisiä ts. kohdentuvat suhteellisesti kaikkein voimakkaimmin pieniin yrityksiin.

7.3. Työmarkkinat ja yrittäjyys

Kanburin mallissa määräytyi yrittäjätulojen ja työtulojen osuus funktionaalisessa tulonjaossa. Siinä ei vielä ollut silti täysipainoista riskien erottelua yrittäjien ja palkansaajien välillä, koska työmarkkinat olivat mallissa kilpailulliset. Näin yrittäjien riskit heijastuivat myös työvoiman palkoissa. Ns. implisiittisten työsopimusten teoriassa yrittäjä luo työvoimalle riskivakuutuksen vakauttamalla palkkatuloa. Järjestäytyneillä työmarkkinoilla palkoista neuvotellaan. Palkkakehityksen aikasarjat ovat vakaampia ja palkoista on neutraloitu riskiä pois. Kanniainen ja Vesala (2005) ovat osoittaneet, miten neuvottelumallissa ulkopuoliset (eduskunnan tekemät) päätökset (työsuhdeturva, työttömyyskorvaus) vahvistavat työntekijäosapuolen neuvotteluvoimaa. Työsuhdeturvajärjestelyt ovat perusteltuja työntekijän kannalta, jonka riskinkantokyky on rajallinen. Samalla ne kuitenkin OECD-aineiston perusteella saatujen tulosten mukaan kasvattavat yrittäjän riskiä ja rajoittavat uusien yritysten syntymistä ja markkinoille tuloa (ks. myös Kanniainen ja Leppämäki 2005). Nämä propositiot ovat myös sopusoinnussa niiden tulosten kanssa, jotka Ilmakunnas ja Kanniainen (2001) raportoivat.

7.4. Tulovero ja riskien sosialisointi

Kanburin mallin lopputavoitteena oli kysyä, onko progressiivinen verotus hyvä asia yrittäjyyden kannalta. Hänen johtopäätöksensä on, että verotuksen progressio voi vaikuttaa kumpaankin suuntaan riippuen riskinkaihtamisen luonteesta. Johtopäätöksen rajallisuutta ovat kuitenkin arvioineet kriittisesti Black ja De Meza (1997), jotka ovat esittäneet, että riskihankkeita tulee subventoida, ei verottaa.

Idean tuloverotuksen kyvystä ”sosialisoida” osa riskeistä yhteisesti kannettavaksi julkisen vallan kautta esittivät Domar ja Musgrave (1944) klassisessa analyysissaan. Tulos perustuu olettamukselle täydellisestä tappioiden vähennysoikeudesta. Samalla, kun verottaja vie osan riskituotosta, verotus myös pienentää tuoton varianssia tarjoten näin riskivakuutuksen. Start-up -yrittäjälle tällaista sosialismia ei kuitenkaan ole tarjolla: hän ei voi diversifioida aktiviteettiaan ja vähentää epäonnistuvan projektin tappioita voitollisten projektien tuotoista, koska tuottoja ei ole.[20] Myöskään velkoja ei helpolla tule riskiä jakamaan. Rajoitetun vastuun periaate, joka aikanaan oli aivan keskeinen mekanismi kapitalismin kehittymiselle (Rajan ja Zingales 2004), ei tule kaatuvan yrittäjän tueksi. Pankit vaativat vakuuksia ja yrittäjä voi joutua vastaamaan riskistä omalla asunnollaan.[21]

Oleellista on todeta, että vaikka yrittäjälle on luotavissa työttömyysvakuutus tuloriskiä vastaan, varsinaista yrittäjäriskiä (”asset risk”) ei voi vakuuttaa. Yksityiset vakuutusmarkkinat eivät tällaista vakuutusta voi kehittää, sillä kannustin työskennellä projektin parissa voi säilyä vain, jos yrittäjä joutuu itse kantamaan riskinsä. Konkurssilainsäädännöllä on merkitystä. Sen evaluoinnissa riitelee kuitenkin kaksi tavoitetta: tiukka lainsäädäntö tuottaa tehokkaampia yrityksiä, mutta vähemmän ja jokin kultajyvä voi jäädä syntymättä. Löysä lainsäädäntö saattaa taas suosia heikkolaatuisia projekteja, mutta kohtelee inhimillisemmin epäonnistuvaa yrittäjää.

Myös palkansaajan ja yrittäjän sosiaaliturvan erot vaikuttavat yrittäjäksi ryhtymiseen. Holm ja Onnela (2004) ovat todenneet, että palkansaajan siirtyessä yrittäjäksi hänen työttömyysturvansa ei juuri heikkene. Sen sijaan epäonnistuneen yrittäjän palatessa työlliseksi hänen työttömyysturvansa heikkenee.

7.5. Yrittäjä innovaattorina

Luova tuho niittää satoa nopeasti kehittyvillä toimialoilla ja markkinajohtajan niskaan hengittää kaiken aikaa markkinajohtajuutta tavoitteleva toinen yritys.[22] Schumpeterille yrittäjä oli kuitenkin enemmän uusien innovaatioiden käyttöönottaja kuin niiden keksijä. Innovaatiokirjallisuus onkin etääntynyt alkuperäisestä

[20] *Yrittäjäriskin merkitys on suurin yrityksen alkuvaiheessa. Tämän vision, jonka on esittänyt mm. Hall (2002), ovat formuloineet Kanniainen, Kari ja Ylä-Liedenpohja (2005, 2006) yrityksen elinkaarimallissa, jossa käynnistyvä yritys voi kaatua ja vain osa selviytyy kasvu-uralle.*

[21] *Vuodelta 1997 oleva selvitys (Borg ja Borg) osoittaa, että 32 prosentilla kaikista yrittäjistä (21 prosentilla heidän perheistään) 100 prosenttia henkilökohtaisesta varallisuudesta oli sidottu vakuudeksi vuonna 1994. Vastaavat luvut vuonna 1996 olivat vain hieman matalampia (29 ja 19 prosenttia). Useammalla kuin puolella yrittäjistä 25–100 prosenttia henkilökohtaisesta varallisuudesta oli sidottu lainan vakuudeksi sekä vuonna 1994 että 1996.*

[22] *Aghion ym. (2002) ovat formuloineet tämän schumpeterilaiseksi tulkitun idean. Glazer, Kanniainen ja Poutvaara (2004) tutkivat markkinajohtajuuden syntymistä ja vaihtumista high tech -alalla.*

schumpeterilaisesta yrittäjästä ja painottaa sen sijaan yritysten välistä T&K-kilpailua. On syntynyt propositio siitä, että yhteys talouden innovaatiokyvyn ja kilpailullisuuden välillä on kaksinainen: kilpailu toki vauhdittaa innovaatioita, mutta toisaalta liian raju kilpailu voi niitä hidastaa. Kun teknologinen kehitys etääntyy poikkeuksellisten yksilöiden, yrittäjien ponnistuksesta ja jää suuryritysten spesialistien käsiin, kapitalismin kone alkaa Schumpeterin mukaan yskiä. Empiirinen tutkimus ei kuitenkaan ole ratkaissut kysymystä siitä, mikä on yrityskoon ja innovaatiokyvyn yhteys.

Holmes ja Schmitz (1990) tarkastelivat kasvun taustavoimia, mutta olettivat teknisen kehityksen eksogeeniseksi. Yrittäjyydessä heidän mukaansa on oleellista kyky reagoida nopeasti uusiin mahdollisuuksiin. Lahjakkaat yrittäjät kehittävät muita todennäköisemmin menestyvän yrityksen. Tämä idea on nykyisen spinn-off -kirjallisuuden edeltäjä. Jälkimmäisessä (esim. Hellman 2002) tarkastellaan uuden yrityksen syntymistä siten, että innovaation tehnyt työntekijä irtoaa yrityksestä perustamalla oman yrityksen. Ristiriitaa emoyrityksen välillä ei välttämättä tule, jos innovaatio ei kuulunut yrityksen ydinliiketoiminta-alueeseen.

7.6. Rajoittaako rahoituksen saatavuus yritysten syntymistä vain syntyykö yrityksiä liikaa?

1990-luvulla yritysrahoitukseen syntyi lähes tyhjästä kokonaan uusi rahoitusinstituutio, venture capital -rahoitus. Toimiala käynnistyi heti sodan jälkeen, kun American Research and Development -rahoitusyhtiö oli perustettu. Monet menestystarinat (esim. Apple Computer, Genentech, Intel, Lotus ja Microsoft) saivat sittemmin venture capital -rahoitusta. Venture capital -rahoituksen oleellisia piirteitä on ollut riskihankkeiden huolellinen valinta, rahoituksen tarjoaminen ilman vakuutta, mutta (varsinkin USA:ssa) vaiheistettuna ja rahoittajan osallistuminen aktiivisesti yrityksen toimintaan kassavirtaoikeudet säilyttäen. Venture capital -rahoituksen teorian kehittämisessä olikin keskeinen oivallus, että rahoittaja ei pelkästään tarjoa rahaa vaan myös oman osaamisensa käynnistyvän yrityksen tukemiseen. Kun hänen neuvontapanoksensa tulkittiin tuotantopanokseksi ja kun hyödynnettiin teoriaa optimaalisista rahoitussopimuksista, saatiin mikrotalousteorian välineet hyötykäyttöön. Ensimmäisenä tämän oivalluksen esittivät Repullo ja Suarez (1999) artikkelissa, joka julkaistiin vasta vuosien päästä.[23] Hartin oivallinen analyysi (2001) osoittaa, kuinka riskirahoittajan mukaan saamiseksi tarvitaan myös velkojia osarahoittajina. Velkojat huolehtivat osaltaan yrittäjän valvomisesta ja näin riskirahoittajan osuus on turvatumpi.

Merkittävä osa aiempaa yrittäjyyttä koskevaa empiiristä tutkimusta on tähdännyt sen hypoteesin tutkimiseen, onko rahoituksen rajoitettu saatavuus yritysten syntymistä hidastava tekijä.[24] On pyritty selvittämään, missä määrin henkilökohtainen varallisuus vahvistaa yrittäjyyttä. Varallisuusvaikutus on tulkittu

[23] *Tänä päivänä venture capital -rahoituskirjallisuus on varsin laaja, ks. Kanniainen ja Keuschnigg (2005). Suomalaista tutkimuspanostusta tällä alueella edustavat Kanniainen ja Leppämäki (2002), Kanniainen ja Keuschnigg (2003, 2004), Hyytinen (2005) ja Gehrig ja Stenbacka (2005). Ks. myös Takalo ja Toivanen (2005).*

[24] *Empiirisiä tutkimuksia, joissa on identifioitu likviditeettirajoitusten merkitys, ovat olleet mm. Evans ja Jovanovic (1989), Holtz-Eakin, Joulfaian ja Rosen (1994a, 1994b), Blanchflower ja Oswald (1997), Lindh ja Ohlsson (1996), Ilmakunnas ja Topi (1999) ja Johansson (2000).*

merkiksi siitä, että riski pienenee, koska moral hazard -ongelmaa ei synny.

Yritysrahoituksen merkitystä arvioitaessa on todettava, että viime vuosikymmenten aikana rahoitusmarkkinat ovat merkittävästi kehittyneet ja monipuolistuneet. Voi siis olla, että rahoitusrajoitteiden merkitys on vähentynyt, joskaan tätä ei ole ekonometrisesti verifioitu. Toista tärkeätä havaintoa edustaa teoreettinen propositio siitä, että uusia yrityksiä itse asiassa syntyisi liikaa. Tämän teorian kehittivät De Meza ja Webb (1987), (1999) ja sitä ovat viime aikoina tarkentaneet Boadway ja Keen (2005).

Mainitun teorian idea on yksinkertainen. Kun kilpailullisilla rahoitusmarkkinoilla toimivat rahoittajapankit tai venture capital -rahoittajat eivät voi tuntea luoton tai rahoitusta hakevan projektin ominaisuuksia (tuottoa tai riskiä tai molempia), luottoriskit hinnoitellaan keskimääräisen odotetun tuoton perusteella. Näin keskimääräistä parempien projektien rahoituskustannus tulee liian korkeaksi ja keskimääräistä heikompien liian matalaksi. Virhehinnoittelu johtaa siihen, että huonoimman toteutuvan projektin sosiaalinen arvonlisä on negatiivinen eikä sen olisi tullut saada rahoitusta.

Väite, että yrityksiä syntyy liikaa, on tavallaan hätkähdyttävä. Toimiiko rahoitusjärjestelmä reaalimaailmassa todella tällä tavalla vai vain mallimaailmassa? Jos argumentti on oikea, se saattaisi osaltaan selittää sitä, miksi uusista yrityksistä niin monet kaatuvat. Teoriaa ei kuitenkaan ole toistaiseksi testattu. Epäsuoraa evidenssiä ko. proposition puolesta tarjoaa internet-kupla ja sen puhkeaminen vuoden 2000 aikoihin. Jopa venture capital -toimiala, jossa kompetenssi ja riskin arviointi ovat niin laadukkaita kuin ne suinkin voivat olla ja joka on rakennettu oikeaoppisille kannustimille, epäonnistui.

7.7. Yrittäjän optimismi

Optimismi on ihmisellä upea elämänasenne, mutta ovatko yrittäjiksi ryhtyvät epärealistisen optimistisia kuten De Meza ja Southey (1996) ja Coelho, De Meza ja Reyniers (2004) ovat esittäneet. Landier ja Thesman (2003) kysyivät, edustaako yrittäjäksi ryhtyminen virhearviota ja täyttääkö se ”voittajan kirouksen” tunnusmerkin. He päättelivät aineistosta, että optimistiset yrittäjät epäonnistuvat muita useammin.

Psykologiset tutkimukset ovat kuitenkin ristiriitaisia. Niinpä ihmisten riskinsietokyky vaikuttaa ratkaisevasti heidän ammatin- ja uranvalintaansa. Barsky ym. (1997) tarjoavat tästä dramaattista evidenssiä. Varsin laajamittaisessa otoksessa ilmeni, että ihmisistä yli 75 % oli valmis hylkäämään sellaisen hyvin palkatun työpaikkatarjouksen, jossa oli 50 prosentin todennäköisyys kaksinkertaistaa heidän sen hetkinen tulonsa ja 50 prosentin todennäköisyys sen putoamiseen kolmannekselle nykyisestään. Useampi kuin kaksi kolmesta oli valmis hylkäämään tämän tarjouksen, vaikka tulon putoaminen olisi ollut vain 20 prosenttia nykytasosta.

8. Yrittäjyyspolitiikan perusteista

Lukumääräisesti aika suuri osa yritystoiminnasta on itsensä työllistävää ammatinharjoittamista. Se voi olla ”pakkoyrittäjyyttä” siinä mielessä, että muiden perustamia työpaikkoja ei ole tarjolla. Näin on etenkin kehitysalueilla mutta globaalissa mielessä varsinkin kehitysmaissa. Itsensä työllistäviä yrittäjiä on eniten alhaisen tulotason maissa tai alueilla (esim. Euroopassa Kreikassa, Portugalisssa ja Italiassa). Suomessa sama havainto koskee kehitysalueita. Näiden

yrittäjien yhteiskunnallista tuottoa ei sovi väheksyä: ainakaan he eivät ole jääneet veronmaksajien elätettäväksi, vaan ovat luoneet itse oman työpaikkansa. Kun talouspolitiikan tavoitteeksi on nähty yrittäjyyden edistäminen, on tausta-ajatuksena ollut niiden kultajyvien löytäminen, jotka perustuvat korkeaan osaamiseen ja joilta voidaan odottaa kasvuhakuisuutta. Koska näiden kultajyvien identifiointi ei ole helppoa – ostajat ratkaisevat – yrittäjyyspolitiikalle riittää haasteita.

Tutkimustyö on jo kiitettävästi identifioinut yrittäjyyteen liittyviä lainalaisuuksia. Silti yrittäjyyspolitiikan kannalta tutkimustyö ei tällä hetkellä tarjoa yksiselitteisiä vastauksia. Teoreettisessa työssä on tuotettu vaikutusvaltainen argumentti (De Meza ja Webb) siitä, että rahoitusjärjestelmä käynnistää heikkoja yritysideoita liikaa. Politiikkaimplikaatio on raju: uusia yrityksiä pitäisi verottaa. Samaa näkemystä tukee myös argumentti rahoittajien keskinäisen kilpailun vaikutuksista: jos rahoittajat ovat kärsimättömiä kilpaillessaan hyvistä hankkeista, he tekevät myönteisiä rahoituspäätöksiä liian varhain ja hankkeet ovat siksi liian riskillisiä (Tremblay 2004). Verotuksen vaikutuksia selvitettäessä USA:n aineistoilla on kuitenkin todettu, että tuloveroasteen nostaminen itse asiassa lisää yritysten markkinoille tuloa. Tämä näyttäisi heikentävän De Meza-Webb -argumentin kantavuutta. Kun todetulle verovaikutukselle on haettu selitystä, on päätelty, että yrittäjillä on paremmat mahdollisuudet veronkiertoon kuin palkansaajilla. Yritysten investointihalukkuutta tutkiessaan Rosenin (2005) tulokset toisaalta osoittavat, että tuloveroasteen nostaminen vähentää käynnistyvien yritysten investointihalukkuutta.

Rahoitusjärjestelmän ja yrittäjyyden monimutkaisen vuorovaikutuksen perusteella on vaikeata antaa tutkimustyöhön rakentuvia politiikkasuosituksia, ks. myös Boadway ja Trembley (2005). Ilmakunnaksen ja Kanniaisen (2001) työn valossa paras keino edistää yrittäjyyttä on onnistua kansantalouden vakauttamisessa. Suomen EU- ja EMU-jäsenyys ovat eliminoineet kotimaiset rahapoliittiset riskit ja luoneet työmarkkinoille kauan kaivatun inflaatiokurin. Yrittäjyyden yleisten edellytysten kannalta kaikki tämä on ollut Suomessa merkittävä asia. Toisaalta kasvusysäykset voivat tapahtua vain taloudessa, jossa on tilaa riittävälle dynamiikalle, muutoksille. Upside-riskin on siksi oltava riittävä, jotta se toimii houkuttimena.

Suomen talouspolitiikka lienee perinteisesti suosinut suuria yrityksiä. Tämä oli ilmeistä etenkin aikana, jolloin Suomi oli ”kollektivisoidun riskinkantamisen maa” (Kanniainen 1993) ja pääoma tehotonta (Pohjola 1996). Tässä kirjoituksessa on silti vain pinnallisesti voitu sivuta kysymystä optimaalisesta yritysten kokojakaumasta. En myöskään ole esittänyt juuri kilpailuoikeudellisia näkökohtia. □

Kirjallisuus

Acs, Z.J. ja Audretsch, D.B. (2003), *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction*, Dodrecht: Kluver Academic Publishers.

Aghion, P., Bloom, N., Blundell, R., Griffith, R. ja Howitt, P. (2002), ”Competition and Innovation: An Inverted U Relationship”, NBER Working Paper No. 9269.

Barsky, R., Kimball, M., Juster, T. ja Shapiro, M. (1997), ”Preference Parameters and behavioural heterogeneity: an experimental approach in the health and retirement survey”, *Quarterly Journal of Economics* 112: 537–579.

Baumol, W. (1968), "Entrepreneurship in Economic Theory", *American Economic Review* 58: 64–71.

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

Blanchflower, D.G. ja Oswald, A.J. (1998), "What Makes an Entrepreneur?" *Journal of Labor Economics* 16: 26–60.

Black, J. ja De Meza, D. (1997), "Everyone may benefit from subsidizing entry to risky occupations", *Journal of Public Economics* 66: 409–424.

Boadway, R. ja Keen, M. (2005), "Financing and Taxing New Firms under Asymmetric Information", mimeo.

Boadway, R. ja Trembley, J-F. (2005), "Public Economics and Start-up Entrepreneurs", teoksessa Kanniainen, V. ja Keuschnigg, C. (eds.), *Venture capital, Entrepreneurship, and Public Policy*, CESifo Seminar Series, The MIT Press. Cambridge, Massachusetts: 181–219.

Borg, O. ja Borg, S. (1997), "Study on Risks and Prospects of Finnish Enterprises", The Association of Finnish Enterprises.

Bruderl, J., Preisendorfer P. ja Ziegler R. (1992), "Survival Changes of Newly Founded Business Organizations", *American Sociological Review* 57: 227–242.

Coase, R. (1937), "The Nature of the Firm", *Economica* 4: 386–405.

Coelho, M., De Meza, D. ja Reyniers, D. (2004), "Irrational Exuberance, Entrepreneurial Finance and Public Policy", *International Tax and Public Finance* 11: 391–417.

Crain, W.M. (2005), "The Impact of Regulatory Costs on Small Firms", Office of Advocacy.

Cressy, R. (1996), "Are Business Startups Debt-rationed?", *The Economic Journal* 106: 1253–1270.

Cressy, R. (2006), "Why do Most Firms Die Young", *Small Business Economics* 26: 103–116.

De Meza, D. ja Webb, D. (1987), "Too Much Investment: a problem of asymmetric information", *Quarterly Journal of Economics* 102: 281–292.

De Meza, D. ja Webb, D. (1999), "Wealth, Enterprise and Credit Policy", *The Economic Journal* 109: 153–163.

De Meza, D. ja Southey, C. (1996), "The Borrowers' Curse: Optimism, Finance and Entrepreneurship", *The Economic Journal* 106: 375–386.

Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F. ja Shleifer, A. (2001), "The Regulation of Entry", mimeo.

Domar, E.D. ja Musgrave, R.A. (1944), "Proportional Income Taxation and Risk-Taking", *Quarterly Journal of Economics* 58: 388–422.

Ekelund, J., Johansson, E., Järvelin, M.-R. ja Lichtermann, D. (2005), "Self-employment and risk aversion – evidence from psychological test data", *Labour Economics* 12: 649–659.

Evans, D. ja Leighton, L. (1989), "Some empirical aspects of entrepreneurship", *American Economic Review* 79: 519–535.

Evans, D. ja Jovanovic, B. (1989), "An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints", *Journal of Political Economy* 97: 808–827.

Fonseca, R., Lopez-Garcia, P. ja Pissarides, C.A. (2001),"Entrepreneurship, start-up costs and employment", *European Economic Review* 45: 692–705.

Gehrig, T. ja Stenbacka, R. (2005), "Venture Cycles: Theory and Evidence", teoksessa Kanniainen, V. ja Keuschnigg, C. (eds.), *Venture capital, Entrepreneurship, and Public Policy*, CESifo Seminar Series, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 151–177.

Geroski, P.A. (1995), "What do we know about entry?", *International Journal of Industrial Organization* 13: 421–440.

Glazer, A., Kanniainen, V. ja Poutvaara, P. (2004), "Initial Luck, Status-Seeking and Snowballs Lead to Corporate Success and Failure", CESifo Working Paper No. 1216.

Hall, B.H. (2002), "The Financing of Research and Development", *Oxford Review of Economic Policy* 18: 35–51.

Hamilton, B. (2000), "Does Entrepreneurship Pay? An Empirical Analysis of the Returns to Self-Employment", *Journal of Political Economy* 108: 604–631.

Hart, O. (2001), "Financial Contracting", *Journal of Economic Literature* 39: 1079–1100.

Hellman, T. (2002),"When Do Employees Become Entrepreneurs", Stanford Graduate School of Business, Research Paper Series No. 1770.

Hermalin, B. (2000),"Economics & Corporate Culture", University of California, Berkeley, mimeo.

History of Economic Thought Website, http://cepa.newschool.edu/het/profiles/cantillon.htm (viitattu 6.9.2006).

Holm, P. (2000), "Yrittäjäksi ryhtymisen taloudelliset kannustimet", Suomen Yrittäjät, keskusteluaaloite.

Holm, P. ja Onnela. M. (2004), "Monimuotoiset työurat ja työttömyysturva. Kannustaako työttömyysturva yrittäjyyteen?", Pellervon taloudellinen tutkimuslaitos, työpaperi 67.

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

Holmström, B. ja Tirole, J. (1989), "The Theory of the Firm", teoksessa Schmalensee, R. ja Willig, R.D. (toim.) *Handbook of Industrial Organization*, North-Holland, New York.

Holtz-Eakin, D., Joulfaian, D. ja Rosen, H.S. (1994a), "Sticking It Out: Entrepreneurial Survival and Liquidity Constraints", *Journal of Political Economy* 102: 53–75.

Holtz-Eakin, D., Joulfaian, D. ja Rosen, H.S. (1994b), "Entrepreneurial decisions and liquidity contraints", *Rand Journal of Economics* 25: 334–347.

Hyytinen, A. ja Ilmakunnas, P. (2006a), "Entrepreneurial aspirations: Another form of job search", *Small Business Economics,* forthcoming.

Hyytinen, A. ja Ilmakunnas, P. (2006b),"What distinguishes a serial entrepreneur?", HECER Discussion Paper No. 111.

Hyytinen, A. (2005),"How Important Are Exists for Venture Capital Finance? Evidence from Finland", teoksessa Kanniainen, V. ja Keuschnigg, C. (toim.), *Venture capital, Entrepreneurship, and Public Policy*, CESifo Seminar Series, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts: 127–149.

Hyytinen, A. ja Pajarinen, M. (2005),"Why Are All New Entrepreneurs Better Than Average? Evidence from Subjective Failure Rate Expectations", ETLA Discussion Papers no. 987.

Hyytinen, A. ja Rouvinen, P. (2006),"The Labour Market Consequences of Self-Employment Spells: European Evidence", RSCAS Working Papers 2006/08.

Hyytinen, A. ja Maliranta, M. (2006), "When Do Employees Leave Their Job for Entrepreneurship: Evidence from Linked Employer-Employee Data", ETLA Discussion Papers no. 1023.

Hyytinen, A. ja Ruuskanen, O.-P. (2006), "What makes an entrepreneur independent? Evidence from time use survey", ETLA Discussion Papers No. 1029.

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

Ilmakunnas, P. ja Topi, J. (1999), "Microeconomic and macroeconomic influences on entry and exit of firms", *Review of Industrial Organization* 15: 283–301.

Jensen, M.C. ja Meckling, W. (1976), "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Capital Structure", *Journal of Financial Economics* 3: 305–360.

Johansson, E. (2000), "Self-employment and liquidity constraints: Evidence from Finland", *Scandinavian Journal of Economics* 102: 123–134.

Jovanovic, B. (1982), "Selection and the Evolution of Industry", *Econometrica* 50: 649–670.

Jäntti, M. (2005), "Empirical labour economics in action: Intergenerational links and entrepreneurship", notes.

Kanbur, S.M. (1979), "Of risk taking and the personal distribution of income", *Journal of Political Economy* 87: 769–797.

Kangasharju, A. ja Pekkala, S. (2002),"The Role of Education in Self-Employment Success in Finland", *Growth and Change* 33: 16–237.

Kanniainen, V. (1993), "Growth and Technical Change in Finland: The Role of Collective Sharing of Economic Risks", teoksessa Vuori, S. ja Vuorinen, P. (toim.), *Explaining Technical Change in a Small Country. The Finnish National Innovation System*, Physica Verlag, Heidelberg (in Association with ETLA, Helsinki), 79–102.

Kanniainen, V. (1998), "*Yritykset kansantalouden perustana. Onko Suomessa riittävästi yritystoimintaa*", Taloustieto Oy, Helsinki.

Kanniainen, V. ja Keuschnigg, C. (2003), "The optimal portfolio of start-up firms in venture capital finance", *Journal of Corporate Finance* 9: 521–534.

Kanniainen, V. ja Keuschnigg, C. (2004), "Start-up investment with scarce venture capital support", *Journal of Banking and Finance* 28: 1935–1959.

Kanniainen, V. ja Keuschnigg, C. (toim.) (2005), *Venture capital, Entrepreneurship, and Public Policy*, CESifo Seminar Series, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

Kanniainen, V. ja Leppämäki, M. (2002), "Financial institutions and the allocation of talent", Bank of Finland, Discussion Papers No. 5.

Kanniainen, V. ja Leppämäki, M. (2005), "Union Power, Entrepreneurial Risk and Entrepreneurship", mimeo.

Kanniainen, V. ja Vesala, T. (2005), "Enterprise formation and labor market institutions", *Economic Modelling* 22: 828–847.

Kanniainen, V., Kari, S. ja Ylä-Liedenpohja, J. (2005), "The Start-Up and Growth Stages in Enterprise Formation: Dividend Tax as An Entry Barrier", presented at the CESifo Public Economics workshop, 2005.

Kanniainen, V., Kari, S. ja Ylä-Liedenpohja, J. (2006), "Nordic Dual Income Taxation", presented a the IIPF Congress, Cyprus.

Kiander, J. (2004), "Onko Suomessa liian vähän yrittäjiä", VATT, Keskustelualoitteita 343.

Kihlström, R. ja Laffont, J.-J. (1979), "A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion", *Journal of Political Economy* 87: 719–748.

Knight, F. (1921), *Risk, Uncertainty & Profit,* The University of Chicago Press, Chicago/London.

Landier, A. ja Thesman, D. (2003), "Financial Contracting with Optimistic Entrepreneurs: Theory and Evidence", CEPR Discussion Paper No. 3971.

Lazear, E.M. (2002), "Entrepreneurship", NBER Working Paper 9109.

Laussel, D. ja Le Breton, M. (1995), "A General Equilibrium Theory of Firm Formation Based on Individual Unobservable Skills", *European Economic Review* 39: 1303–1319.

Lenz, B.F. ja Laband, D.N. (1990), "Entrepreneurial Success and Occupational Inheritance among Proprietors", *Canadian Journal of Economics* 23: 563–579.

Lindh, T. ja Ohlsson, H. (1996), "Self-employment and wealth inequality", *Review of Income and Wealth* 44: 25–42.

Lindh, T. ja Olsson, H. (1997), Egenföretagande och manna från himlen, Finansdepartementet Ds 1997:71.

Lucas, R. Jr. (1978), "On the size distribution of business firms", *Bell Journal of Economics* 9: 508–523.

Maliranta, M. ja Nurmi, S. (2004), "Analyzing Entrepreneurship with the Finnish Linked Employer-Employee Data (FLEED). Matching and qualitative properties of the data", ETLA Discussion Papers 920.

Mata, J. ja Portugal, P. (1994), "Life Duration of New Firms", *Journal of Industrial Economics* 42: 227–245.

Modigliani F. ja Miller, M.H. (1958), "The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of

Investment", *American Economic Review* 48: 261–297.

Myers, S.C. ja Majluf, N.S. (1984), "Corporate Financing and Investment Decisions when Firms Have Information that Investors Do Not Have", *Journal of Financial Economics* 13: 187–221.

Niittykangas, H. ja Tervo, H. (2005), "Spatial Variations in Intergenerational Transmission of Self-employment", *Regional Studies* 39: 319–322.

Nordhaus, W.D. (2004), "Schumpeterian Profits in the American Economy: Theory and Measurement", NBER Working Paper Series No. 10433.

OECD (2000), The partial renessaince of self-employment, *OECD Employment Outlook.*

Parker, S.C. (1996), "A Time Series Model of Self-employed under Uncertainty", *Economica* 63: 459–475.

Parker, S. (2004), *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*, Cambridge University Press.

Pissarides, C.A. (2001), "Company Start-Up Costs and Employment", mimeo.

Pohjola, M. (1996), *Tehoton pääoma. Uusi näkökulma taloutemme ongelmiin*, WSOY.

Poutvaara, P. ja Tuomala, J. (2004),"What is Left to Residual Claimants? The Empirics of Income Reported by Entrepreneurs and Workers?", IZA DP No. 1178.

Rajan, R.G. ja Zingales, L. (2004), *Saving Capitalism from the Capitalists,* Randon House, London.

Repullo, R. ja Suarez, J. (1999), "Venture Capital Finance: A Security Design Approach", CEPR Discussion Papers No. 2097.

Ritsilä, J. ja Tervo, H. (2002), "Effects of Unemployment on New Firm Formation: Micro-Level Panel Data Evidence from Finland", *Small Business Economics* 19: 31–40.

Rosen, H.S. (2005), "Entrepreneurship and Taxation: Empirical Evidence", teoksessa Kanniainen, V. ja Keuschnigg, C. (toim.), *Venture capital, Entrepreneurship, and Public Policy*, CESifo Seminar Series, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts: 251–279.

Schiller, B.R. ja Crewson, P.E. (1997), "Entrepreneurial Origins: A Longitudinal Inquiry", *Economic Inquiry* 35: 523–531.

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

Schumpeter, J.A. (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy,* Georg Allen & Unwin, New York.

Sinn, H.-W. (1995), "A Theory of the Welfare State", *Scandinavian Journal of Economics 97*: 495–526.

Suomen Yrittäjät (2005), "Yrittäjien tulot ja verot vuodelta 2003 maksuunpannussa verotuksessa".

Takalo, T. ja Toivanen. O. (2005), "Entrepreneurship and Financial Markets with Adverse Selection", mimeo.

Tervo, H. (2006),"Regional unemployment, self-employment and family background", *Applied Economics* 38: 1055–62.

Tremblay, J-F. (2004), "Taxation and Innovation with Venture Capital Financing", mimeo.

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

Van Praag, C.M. ja Ophem, H.V. (1995), "Determinants of Willingness and Opportunity to Start as an Entrepreneur", *Kyklos* 48: 513–540.

Williamson, O. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications,* The Free Press, New York.

Yrittäjyyskatsaus 2006, KTM 2006, Elinkeino-osasto.

LIITE: Kaksi selvitystä yrittäjien tuloista Suomessa

1. Yrittäjien ja työntekijöiden keskitulot lähellä toisiaan; yrittäjillä tulovarianssi suurempi

Kotitalouksien tulonjakauma päämiehen sosioekonomisen aseman mukaan tulodesiileittäin* (Holm 2000):

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
Työntekijät	4,8	7,3	9,5	11,1	12,1	11,6	13,8	13,5	11,8	4,5
Yrittäjät	10,2	9,2	5,8	6,6	8,2	7,1	6,1	11,0	11,8	24,3

* Desiiliryhmät on muodostettu kotitalouksien kulutusyksikköä kohti lasketun käytettävissä olevan tulon perusteella. Luvut summautuvat sataan riveittäin.
Lähde: Suomen Tilastollinen vuosikirja, 1997.

2. Selvitys yrittäjien tuloista. Lähde: ”Yrittäjien tulot ja verot vuodelta 2003 maksuunpannussa verotuksessa”, Suomen Yrittäjät (2005), perustuu verohallituksen tietoihin.
   – Vuoden 2003 verotustietojen mukaan yrittäjien bruttotulot olivat keskimäärin 21 % suuremmat kuin palkansaajilla ja heidän käteen jäävät tulot olivat 24 160 euroa eli 16 % suuremmat.
   – Yrittäjien tekemien työtuntien määrä on 22 % suurempi kuin palkansaajilla. Työtuntia kohti laskettu käteen jäävä tulo jäi yrittäjillä palkansaajia pienemmäksi vuonna 2003.
   – Yrittäjinä toimivia henkilöitä on sekä pienituloisissa tuloluokissa että suurituloisimmissa tuloluokissa suhteellisesti enemmän kuin palkansaajia. Kolmanneksella yrittäjistä veronalaiset tulot jäivät vuonna 2003 pienemmiksi kuin metalliteollisuuden minimipalkka tuona vuonna. Vastaavasti 1 039 yrittäjällä kaikkiaan runsaasta 180 000 yrittäjästä veronalaiset tulot ylittivät 300 000 euroa.
   – Lakisääteiset vakuutusmaksut mukaan lukien yrittäjien keskimääräinen kokonaisveroaste oli 36,1 %, kun se palkansaajilla oli 30,0 %. Yrittäjien ankarampaa verotusta korottaa erityisesti YEL-vakuutusmaksu, joka oli 21, 4 % YEL-työtulosta, palkansaajan työeläkemaksun ollessa 4,6 %.