ENTREPRENÖRSKAP

Vad, hur och varför



MAGNUS HENREKSON
MIKAEL STENKULA

Studentlitteratur

Entreprenörskap

Vad, hur och varför

MAGNUS HENREKSON
MIKAEL STENKULA

Studentlitteratur

Kopieringsförbud

Detta verk är skyddat av upphovsrättslagen. Kopiering, utöver lärares och studenters begränsade rätt att kopiera för undervisningsändamål enligt Bonus Copyright Access kopieringsavtal är förbjuden. För information om avtalet hänvisas till utbildningsanordnarens huvudman eller Bonus Copyright Access.

Vid utgivning av detta verk som e-bok, är e-boken kopieringsskyddad.

Den som bryter mot lagen om upphovsrätt kan åtalas av allmän åklagare och dömas till böter eller fängelse i upp till två år samt bli skyldig att erlägga ersättning till upphovsman eller rättsinnehavare.

Studentlitteratur har både digital och traditionell bokutgivning. Studentlitteraturs trycksaker är miljöanpassade, både när det gäller papper och tryckprocess.

Art.nr 36171-01
ISBN 978-91-44-08235-6
Upplaga 1:1

© Författarna och Studentlitteratur 2016
www.studentlitteratur.se
Studentlitteratur AB, Lund

Omslagslayout: ***
Omslagsbild: ***

Printed by Printinghouse, Country 2016

INNEHÅLL

Författarnas förord 7

1 Inledning 9

Del I Hur kan entreprenörskap förstås? 13

2 Vad är ett företag och hur är det organiserat? 15
- 2.1 Varför finns det företag? 15
- 2.2 Synen på företag i ett historiskt perspektiv 19
- 2.3 Företag och företagande på 2000-talet 21
- 2.4 Kapitelsammanfattning 24

3 Vad är entreprenörskap? 27
- 3.1 De fyra klassiska entreprenörsfunktionerna 28
- 3.2 Nyare forskning om entreprenörsfunktionen 33
- 3.3 Upptäckta kontra skapade möjligheter 40
- 3.4 Jämvikt kontra icke-jämvikt 43
- 3.5 Kapitelsammanfattning 50

4 Entreprenörskap – några ytterligare distinktioner 51
- 4.1 Entreprenörskap kontra icke-entreprenöriellt egenföretagande 51
- 4.2 Intraprenörer kontra entreprenörer 56
- 4.3 Produktivt kontra improduktivt och destruktivt entreprenörskap 63
- 4.4 Institutionellt entreprenörskap 65

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

4.5 Snabbväxande företag och entreprenörskap med särskilt stort genomslag 69
4.6 Vår definition av entreprenörskap 70
4.7 Kapitelsammanfattning 73

5 Entreprenörskap – den empiriska bilden 75
5.1 Andelen egenföretagare och närliggande mått 75
5.2 Bredare mått på entreprenörskap 80
5.3 Förekomsten av snabbväxande företag 82
5.4 Superentreprenörskap 87
5.5 Entreprenörskap och företagsdynamik i Sverige 94
5.6 Kapitelsammanfattning 101

6 Entreprenörskapets roll i kompetensstrukturen 103
6.1 Kompetensstrukturens olika aktörer 103
6.2 De små och nya företagens särskilda roll 106
6.3 De små och stora företagens olika roller 108
6.4 Riskkapitalets betydelse 112
6.5 Kapitelsammanfattning 117
Appendix: Viktiga innovationer av amerikanska småföretag under 1900-talet 118

Del II Varför är entreprenörskap viktigt? 119

7 Entreprenörskapets betydelse för ekonomin 121
7.1 Entreprenörskap och tillväxt 121
7.2 Entreprenörskap och jobbskapande 131
7.3 Kapitelsammanfattning 134

8 Entreprenörskap i tillväxtteorin 137
8.1 Traditionell tillväxtteori och entreprenörskap 137
8.2 Ny tillväxtteori, kunskapskapital och FoU 138
8.3 Ny tillväxtteori och entreprenörskap 142
8.4 Slutsatser om dagens ledande tillväxtteorier 146
8.5 Kapitelsammanfattning 149

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

9 Entreprenörskapets betydelse – vad säger den empiriska forskningen? 151
9.1 Entreprenörskap som mätobjekt 151
9.2 Smala mått på entreprenörskap (företagande) 152
9.3 Andra mått på entreprenörskap 158
9.4 Avslutande reflektioner 160
9.5 Kapitelsammanfattning 161

10 Utbud och efterfrågan på entreprenörskap 163
10.1 Entreprenörskap som en egen produktionsfaktor 163
10.2 Entreprenörskapsaktivitetens bestämningsfaktorer 168
10.3 Finns det en marknad för entreprenörskap? 177
10.4 Avslutande reflektioner 180
10.5 Kapitelsammanfattning 181

11 Ersättningen till entreprenören och entreprenörsräntor 183
11.1 Ekonomisk ränta och entreprenörsränta 183
11.2 Entreprenörsräntan på kort och lång sikt 188
11.3 Entreprenörsräntan ur ett individperspektiv 194
11.4 Entreprenörsräntans samhälleliga funktion 196
11.5 Kapitelsammanfattning 199

Del III Entreprenörskapet och den ekonomiska politiken 201

12 Entreprenörskapet och den ekonomiska politiken – grundläggande utgångspunkter 203
12.1 Småföretagspolitik kontra entreprenörskapspolitik 203
12.2 Grundläggande förutsättningar för den ekonomiska politiken 209
12.3 Finns det en optimal ekonomisk-politisk mix? 213
12.4 Kapitelsammanfattning 216

13 Entreprenörskapet och den ekonomiska politiken – åtgärder 217
13.1 Direkta insatser 217
13.2 Indirekt stöd – institutionella förutsättningar för produktivt entreprenörskap 219

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

13.3 Sparande och kapitalbildning 220
13.4 Regleringen av produktmarknaderna 225
13.5 Regleringen av de finansiella marknaderna 230
13.6 Regelverken på arbetsmarknaden 232
13.7 Socialförsäkringssystemet 239
13.8 Insolvenslagstiftningen 241
13.9 Forskning, kunskapsspridning och utbildning 243
13.10 Attityder och kulturella föreställningar 245
13.11 Institutionella förutsättningar – avslutande reflektioner 248
13.12 Kapitelsammanfattning 248

14 Entreprenörskapet och den ekonomiska politiken – skatter 251
14.1 Några skatteteoretiska utgångspunkter 251
14.2 Beskattning och entreprenörskap: övergripande empiri 255
14.3 Beskattningen av entreprenörsräntor 256
14.4 Beskattningen av förvärvsinkomster 258
14.5 Kapital- och bolagsbeskattningen 261
14.6 Beskattningen av optioner 266
14.7 Beskattning och entreprenörskap i tjänstesektorn 268
14.8 Beskattningens effekter – avslutande reflektioner 269
14.9 Kapitelsammanfattning och övergripande lärdomar från del III 272

15 Sammanfattning och slutsatser 275

Referenser 283
Om författarna 311
Register 313

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

FÖRFATTARNAS FÖRORD

Fenomen som privat äganderätt, kontraktsfrihet, en väl fungerande prisbildning och fri rörlighet för varor, människor och kapital är viktiga förutsättningar för att skapa ett allmänt välstånd och undvika godtycklig maktutövning.

Industrialismens genombrott och marknadsekonomins framväxt sammanföll med en snabb ökning i genomsnittlig livslängd och levnadsstandard. För det stora flertalet människor följde med viss fördröjning en politisk demokratisering och en allt starkare prioritering av mänskliga rättigheter.

Den moderna människan har funnits i mer än 50 000 år, medan de idéer och institutioner som har varit en förutsättning för den ekonomiska utvecklingen bara är några hundra år gamla. Den snabba ekonomiska utvecklingen hade inte kommit till stånd utan nydanande entreprenörer som lyckades få ut sina innovativa produkter till människor samtidigt som de, genom att efterfråga arbetskraft och genom investeringar, skapade köpkraft åt dem som arbetade och sparade.

Under mellankrigstiden började emellertid synen på entreprenörens roll i utvecklingsprocessen att förändras i grunden. De stora företagen – inte entreprenörerna – började nu inte bara ses som effektivare i produktionen, utan även som ledande motorer för innovation och teknologisk utveckling. Till och med Joseph Schumpeter, känd som entreprenörskapets banérförare *par excellence,* menade att entreprenören i framtiden inte skulle vara betydelsefull för den ekonomiska utvecklingen. Han hävdade nu i stället att till och med ”själva förnyelsefunktionen håller på att reduceras till rutin”.

Den individuella entreprenören kom av många att alltmer betraktas som en anakronism. Men en omsvängning skulle komma. Med 1970-talets oljekriser och stagflation uppstod tvivel om de stora företagens förmåga att

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

vara förnyare och välståndsskapare. De första tecknen började dyka upp som visade att större inte nödvändigtvis var bättre. I allt högre grad kom storföretagen att ses som oflexibla, som oförmögna att anpassa sig till nya marknadsbetingelser och alltmer kvalitetsmedvetna konsumenter. Samtidigt kom grundarna av högteknologiska företag att i ökande utsträckning ses som vår tids hjältar och nästa generations mest framstående företagsledare.

Det började bli vanligt att samhällsdebattörer, politiker och forskare talade om att vi kommit in i ”entreprenörens tidsålder”. Denna tendens var särskilt tydlig i slutet av 1990-talet då visionära entreprenörer både förkroppsligade tidsandan och lyckades dra till sig stora mängder kapital från externa investerare.

Nu har onekligen en tillnyktring skett och den enda rimliga slutsatsen är enligt vår uppfattning att det både behövs individuellt entreprenörskap och stora effektiva företag. Ekonomen William J. Baumol talar träffande om ”symbiosen mellan David och Goliat”.

Mycket har sagts och skrivits om entreprenörskapets betydelse både utomlands och i Sverige, men mer omfattande forskningsbaserade läroböcker som förklarar vad entreprenörskap är, vilken betydelse det har för samhällsutvecklingen och vad politiken spelar för roll har i stort sett saknats i Sverige. Vi hoppas att denna bok ska kunna fylla detta tomrum.

Föreliggande bok är en kraftigt omarbetad, uppdaterad och utvidgad version av vår tidigare bok *Entreprenörskap* (SNS Förlag, 2007). Vi tackar Henrik Berglund, Niklas Elert, Dan Johansson, Eric Rehn, Tino Sanandaji och Fredrik Andersson för konstruktiva synpunkter på tidigare versioner av detta manuskript. Alla återstående fel och brister i boken ansvarar vi givetvis ensamma för.

Stockholm den 1 oktober 2015

Magnus Henrekson *Mikael Stenkula*

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Inledning

Det är omöjligt att ge en rättvisande bild av ett lands ekonomiska historia utan att komma in på de företag som spelat en central roll för utvecklingen. Bakom företagsnamnen finns alltid en grundare och starkt drivande kraft – en entreprenör. När den industriella revolutionen – det första steget i den moderna ekonomiska tillväxtprocessen – kom igång i Storbritannien var entreprenörer som James Watt, Henry Bessemer, Robert Owen och Samuel Greg frontfigurer. När USA gick förbi Storbritannien och blev teknologiskt ledande kring år 1900 skedde detta i hög grad genom insatser av entreprenörer som John D. Rockefeller, Dale Carnegie och Henry Ford, av innovatörer som Thomas Alva Edison och Alexander Graham Bell och av kreativa finanskapitalister som J. P. Morgan.

På motsvarande sätt förknippas den svenska industrialiseringen under decennierna kring sekelskiftet 1900 med specifika entreprenörer som Lars Magnus Ericsson, Göran Fredrik Göransson, Alfred Nobel, André Oscar Wallenberg, Sven Wingquist och Johan Petter Åhlén.[1] Bakom de nya företag som vuxit sig stora under efterkrigstiden finns också ofta en enskild person som bygger ett företag baserat på en vision och en stark affärsidé. Ingvar Kamprads Ikea, Ruben Rausings Tetra Pak och Erling Perssons H&M är kanske de mest kända. Men även bakom de flesta av de företag som gjort entré på börslistorna sedan Sverige kom ur den djupa krisen i början av 1990-talet finns en framgångsrik entreprenör.

Är det då entreprenörskapet eller enskilda entreprenörers insatser som kan förklara varför vissa länder, som Sverige och USA, är rika, medan andra

1 För en presentation av ett stort antal entreprenörer och en utvärdering av deras respektive insatser i det svenska samhället från 1600-talet och fram till i dag hänvisas till Johnson (2006).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

länder, som Sierra Leone och Burma/Myanmar, är utomordentligt fattiga? Näringslivets utveckling i ett land tycks vara intimt förknippad med dess entreprenörer. Men i vilken utsträckning går det att säga att det är entreprenörerna som gjort ett land rikt? Hur hade den svenska utvecklingen sett ut om vi för en kort stund antar att de stora entreprenörer som förknippas med det industriella genombrottet i Sverige inte existerat? Det är omöjligt att säga, kanske Sverige ändå genomgått en utvecklingsprocess liknande den som faktiskt ägde rum, även om den blivit något mindre kraftfull och sett lite annorlunda ut. Hur som helst, utan en vetenskapligt förankrad förståelse av entreprenörskapets funktion går det inte att avgöra dess betydelse för ett lands historiska och framtida utveckling.

I denna bok avser vi att så lättfattligt som möjligt redogöra för vad entreprenörskap är och varför entreprenörskap spelar en avgörande roll för välståndsutveckling, tillväxt och jobbskapande i ett land. Vår analys baserar sig på en omfattande teoretisk och empirisk litteratur. Både svenska och internationella förhållanden kommer att presenteras.

Att redogöra för den ekonomiska vetenskapens nuvarande ståndpunkt på detta område kompliceras av att det inte finns några entreprenörer i de neoklassiska standardmodeller som ofta används och refereras till i ekonomiska analyser. Detta är inte så märkligt som det kanske i förstone verkar. Under mellankrigstiden kom ämnet att bli alltmer formaliserat och matematiskt orienterat. Det är dock svårt att matematiskt formalisera entreprenörsrollen, vilket också i praktiken var en av anledningarna till att den kom att utelämnas ur den etablerade analysen.

Vissa aspekter av entreprenörsfunktionen har kunnat reduceras till matematiskt hanterbart format, men flera viktiga aspekter går inte att uttrycka matematiskt på samma sätt som andra ekonomiska mekanismer. Den neoklassiska verktygslådan är inte tillräcklig för att fånga alla delar av entreprenörsfunktionen.[2] Definitionen av entreprenörsrollen i de ekonomiska modellerna har därför i hög grad kommit att styras av vad som ”går att räkna på”.

Innan den moderna mikroteorin slog igenom under mellankrigstiden var entreprenören och dennes funktion däremot ofta livligt diskuterad och analyserad bland dåtidens ledande tänkare. Framstående ekonomer genom

2 Barreto (1989) samt Bianchi och Henrekson (2005).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

historien såsom Richard Cantillon (1700-talet), Jean-Baptiste Say (1800-talet) och Irving Fisher (tidigt 1900-tal) är alla exempel på personer som analyserat entreprenörens roll i ekonomin. Joseph Schumpeter, som var aktiv under den första hälften av 1900-talet, anses i dag av många vara den moderna entreprenörskapsteorins fader.

Kunskap och underlag om entreprenörselementet inom både mikro- och makroekonomin är i bästa fall magert och i värsta fall helt frånvarande i det undervisningsmaterial som dagens studenter i nationalekonomi kommer i kontakt med.[3] I de enklaste mikromodellerna förekommer inga företag och absolut inga företag*are* eller entreprenörer. Företagandet är reducerat till en så kallad produktionsfunktion som mekaniskt visar på den maximala produktion som kan erhållas givet en viss mängd och kombination av insatsfaktorer. I de enklaste makromodellerna beror tillväxt på investeringar och ökade insatser av arbetskraft. Inte heller här förekommer några entreprenörer.

Dessa modeller säger ingenting om vem som under osäkerhet ska ta på sig rollen att samordna kapital (finansiellt och fysiskt), arbetskraft (med olika utbildning och inneboende förmåga) och kunskap inom ramen för ett vinstdrivande företag för att producera de varor och tjänster som efterfrågas på marknaden. Detta har implicit antagits fungera och därför lämnats utanför den formella analysen.

En stor del av den tidiga entreprenörskapsforskningen har som en följd av detta hamnat utanför den nationalekonomiska huvudfåran eller inom andra akademiska ämnen, såsom företagsekonomi, sociologi och ekonomisk psykologi.[4] Redan i slutet av 1960-talet lyftes emellertid denna brist i den traditionella nationalekonomiska analysen fram av den inflytelserike ekonomen William J. Baumol i det numera klassiska konstaterandet att ”det teoretiska företaget är entreprenörslöst – som att diskutera *Hamlet* utan att nämna prinsen av Danmark”.[5] Förutom att entreprenörskapsforskning numera har en väletablerad ställning inom ämnet företagsekonomi kom forskning om entreprenörskap och enskilda entreprenörers betydelse också att frodas inom

3 Johansson (2004) och Phipps, Strom och Baumol (2012).
4 Två källor som ger överblick är de tematiska samlingsvolymer som ges ut av förlaget Edward Elgar i deras *International Library of Entrepreneurship Series* (i serien fanns 30 volymer i början av 2015) och tidskriften *Foundations and Trends in Entrepreneurship*.
5 Baumol (1968, s. 66). I original: ”the theoretical firm is entrepreneurless – the Prince of Denmark has been expunged from the discussion of *Hamlet*.”

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

den så kallade österrikiska idétraditionen inom nationalekonomin. I den österrikiska skolan är man också mindre inriktad på matematisk formalisering och modellering.

Forskningen om entreprenörskap har dock formligen exploderat sedan början av 1990-talet och många försök har gjorts att hitta vetenskapliga belägg för entreprenörskapets avgörande betydelse för välståndsutvecklingen. Även inom den nationalekonomiska huvudfåran har forskare på senare tid återigen börjat intressera sig för entreprenörens funktion i samhällsekonomin. Entreprenörens roll för tillväxt och sysselsättning är numera också ett naturligt inslag i många policydiskussioner såväl inom Sverige och andra enskilda länder som i internationella organisationer som EU, OECD och Världsbanken. Vi kommer här att redogöra för hur man inom ämnet nationalekonomi i dag ser på entreprenören och dennes funktion i det ekonomiska systemet.

Boken är organiserad på följande sätt. I kapitel 2 ges en kortfattad bakgrund till vad ett företag är och varför det existerar. I kapitel 3 till och med 6 kommer vi att grundligt gå igenom vad entreprenörskap egentligen är, hur det bör definieras och hur det kan mätas. I kapitel 7 och 8 diskuterar vi varför entreprenörskap är centralt; vad entreprenörskap spelar för roll för tillväxt och sysselsättning i en ekonomi. I kapitel 9, 10 och 11 behandlar vi entreprenörskapets bestämningsfaktorer och hur dessa kan analyseras utifrån ekonomisk teori. I kapitel 12 till och med 14 diskuterar vi den ekonomiska politiken och entreprenörskap baserat på diskussionen i de tidigare kapitlen. Vi avslutar med en kort sammanfattning och några viktiga slutsatser.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Hur kan entreprenörskap förstås?

I denna första del går vi grundligt igenom vad entreprenörskap egentligen är och hur det bör definieras, samt vilka mått som brukar användas för att empiriskt kvantifiera graden av entreprenöriell aktivitet i ekonomin. Vi sätter också in entreprenören i ett större sammanhang. Entreprenören agerar inte i ett vakuum utan är beroende av en rad aktörer med kompletterande kompetenser för att förverkliga sina idéer. Entreprenören har en central roll i vad vi kallar en kompetensstruktur.

I kapitel 2 diskuterar vi vad företag egentligen är och varför de finns. I kapitel 3 och 4 diskuterar vi vad som ligger bakom termen ”entreprenörskap”. Genomgången visar att entreprenörskap är ett mångdimensionellt begrepp som under årens lopp definierats på flera olika sätt. I kapitel 5 anlägger vi ett empiriskt perspektiv och frågar oss hur man inom den empiriska litteraturen valt att mäta entreprenörskapsaktiviteten i ekonomin.

Det visar sig att entreprenörskap inte låter sig mätas på något enkelt och entydigt sätt utan vi redovisar ett antal såväl ”smala” som ”breda” mått som används inom forskningen och som kan vara mer eller mindre bra. Situationen i Sverige kommer särskilt att belysas. Det sista kapitlet inom denna del – kapitel 6 – behandlar entreprenören i ett större perspektiv. Vi diskuterar där olika kompletterande aktörers betydelse och riskkapitalets roll för att företag ska kunna utvecklas och frodas. I kapitlet behandlar vi även de små, nya och stora företagens respektive roller i ekonomin.

När vi väl slagit fast vad entreprenörskap egentligen är och hur vi anser att det bör definieras kommer vi i nästa del att diskutera varför entreprenörskap är så betydelsefullt.

Vad är ett företag och hur är det organiserat?

Entreprenörskap är intimt förknippat med företag och företagande. Det förekommer också socialt, politiskt och institutionellt entreprenörskap, vilket inte nödvändigtvis förknippas med företagande. Socialt entreprenörskap handlar om att nå sociala mål eller lösa ett socialt problem utan att syfta till att själv göra vinst på detta. Politiskt och institutionellt entreprenörskap handlar om att påverka ett lands institutioner/spelregler genom att agera inom ramen för det politiska systemet eller att entreprenöriellt påverka det politiska beslutsfattandet.

Denna bok handlar uteslutande om det entreprenörskap som utövas inom ramen för vinstdrivande företag. Innan vi mer direkt går in på att diskutera entreprenörskap kan det därför vara av värde att kort diskutera vad ett företag är, varför det finns och hur det kan organisera sin verksamhet. Vi kommer i detta kapitel dels att redogöra för hur synen på företagande förändrats över tiden, dels i ett mer framåtblickande avsnitt försöka förklara hur den nu pågående globaliseringsprocessen även förändrar förutsättningarna för företagandet och i förlängningen entreprenörskapet.

2.1 Varför finns det företag?

Vad är egentligen ett företag och vad fyller det för funktion? Ekonomiska transaktioner kan organiseras på två fundamentalt olika sätt: antingen kan oberoende aktörer interagera med varandra via marknaden eller så kan transaktionerna äga rum internt inom ett företag. Nobelpristagaren Ronald Coase hävdade på 1930-talet att företag finns därför att transaktioner i många fall kan utföras billigare inom en organisation än på marknaden.

Oliver Williamson var den som framför andra förde Coases analys vidare

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

genom att studera vilka faktorer som påverkar transaktionskostnaderna. Enligt Williamson är det i synnerhet tre förändringar som sker när transaktioner flyttas från marknaden och in i företaget:

- en auktoritetsrelation uppstår (hierarki ersätter marknad)
- de individuella incitamenten försvagas
- nya kostnader tillkommer.

Att en auktoritetsrelation uppstår kan lösa många koordinationsproblem och förhindra att intressekonflikter uppstår, samtidigt kräver detta att en intern byråkrati byggs upp vilket medför nya kostnader. Sedan 1970-talet har en omfattande litteratur vuxit fram som försökt utveckla diskussionen kring effekten av transaktionskostnader, varför de kan variera inom och utanför företaget och vad som avgör företagets gränser.[1]

Ekonomiska agenter och företag måste ständigt ta ställning till om de själva ska producera en viss vara eller tjänst eller om det är mer lönsamt att köpa varan eller tjänsten från ett annat företag. Detta brukar i litteraturen kallas för *the make-or-buy decision*.[2] Vi känner inte till någon vedertagen svensk term, så vi tar oss friheten att föreslå följande term på svenska: ”producera eller köpa-beslutet”. Å ena sidan uppstår incitaments- och koordinationsproblem samt kostnader kopplade till detta om ett företag främst använder interna transaktionslösningar för den ekonomiska aktiviteten. Å andra sidan kan företaget i detta fall utnyttja stordriftsfördelar och använda företaget som skydd för att undvika att värdeskapande transaktioner lätt identifieras och imiteras av konkurrenter. Om företaget i stället väljer

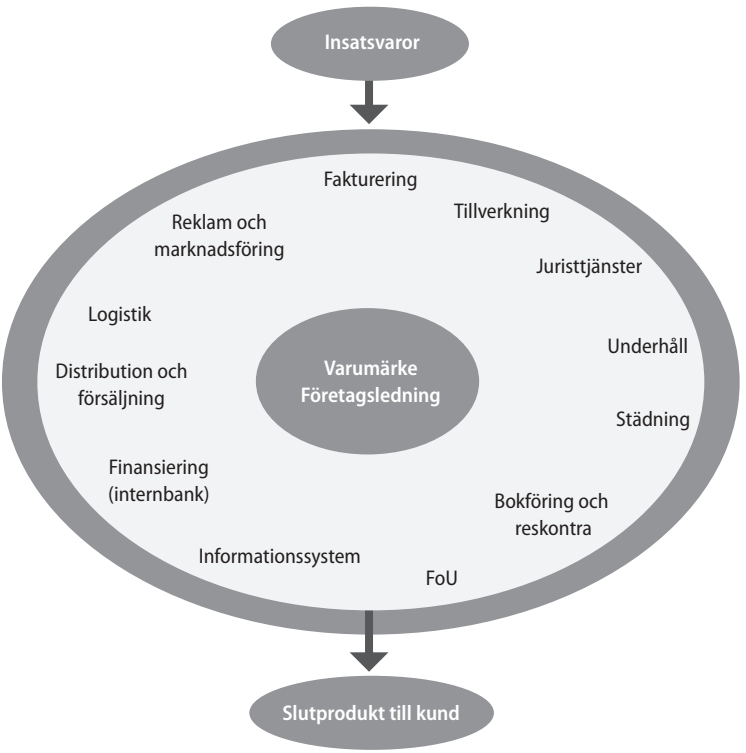
Transaktionskostnader: Kostnader förknippade med att genomföra en transaktion eller ett ekonomiskt utbyte. Här ingår sådant som den tid och ansträngning som krävs för att hitta en motpart, förhandla fram en godtagbar lösning och övervaka att transaktionen genomförs. Man brukar normalt tala om tre olika kategorier av kostnader: kostnader för kontakt, kontrakt och kontroll.

1 Se t.ex. de artiklar som samlats i Williamson och Masten (1999).
2 Se t.ex. Besanko, Dranove och Shanley (1996).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

att köpa varor och tjänster på marknaden uppstår det omvända problemet med höga transaktionskostnader på marknaden. I en teoretisk värld utan kontraktskostnader, osäkerhet eller informationskostnader kan man tänka sig att en verksamhet enbart skulle kunna utföras genom kontraktsbaserad samverkan mellan oberoende individer. Ett företag är i grunden ett nätverk av (eller ett knippe) kontrakt, nödvändiga för att hantera osäkerhet, koordinationsproblem, opportunism och andra komplikationer i ekonomin.

Vi kan därför tänka oss två olika idealtyper av företag som återspeglar de två lösningarna på detta problem: det integrerade företaget och nätverksföretaget – se figur 2.1 och 2.2. I det integrerade företaget har man valt att låta en mycket stor andel av den ekonomiska aktivitet som erfordras för att få



Figur 2.1 Det integrerade företaget.

Kommentar: I det integrerade storföretaget sker en mycket stor andel av den ekonomiska aktivitet som erfordras för att få fram slutprodukten till kund inom företaget.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR



Figur 2.2 Nätverksföretaget.

Kommentar: I nätverksföretaget är det endast den absoluta kärnverksamheten som ligger inom företaget, medan allt annat, inklusive tillverkning, forskning och utveckling, distribution och reklam, köps in från utomstående producenter (*outsourcing*).

fram slutprodukten till kunden äga rum inom företaget. I nätverksföretaget är det däremot endast den absoluta kärnverksamheten som ligger inom företaget (företagsledning, varumärkeshantering och samordning av forskning och utveckling, FoU), medan allt annat inklusive tillverkning, distribution och utförandet av FoU köps in från utomstående producenter (*outsourcing*). Självfallet blir nätverksföretaget ett mycket litet företag räknat i anställda jämfört med det integrerade företaget. Däremot kommer nätverksföretaget att ha betydligt större försäljning per anställd. De flesta företag torde befinna sig någonstans mitt emellan dessa idealtyper.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Incitament: Yttre drivkrafter (eller yttre motiverande faktorer eller stimuli). Exempelvis kan ekonomiska incitament vara materiell belöning i form av lön, bonus eller tantiem (vinstdelning) som en uppdragsgivare kan ge för att uppmuntra ett visst beteende eller ansträngning.
Incitamentsproblem: Problem att utforma belöningsstrukturen på ett sådant sätt att önskvärt beteende uppmuntras och uppnås.
Koordinationsproblem: Problem med att koordinera olika aktörers agerande eller förväntningar, vilket försvårar att önskvärt beteende uppnås eller önskvärt val görs.
Stordriftsfördelar: De ekonomiska fördelar i form av sjunkande genomsnittskostnader för produktionen som följer med ökad företagsstorlek och/eller produktionsvolym.
Kontraktskostnader: Kostnader för att få till stånd ett (juridiskt bindande) kontrakt. Kan till exempel inkludera förhandling om avtalets innehåll, upprättande av det explicita avtalet (avtalstexten) och kostnader för juridisk expertis och bedömning.
Informationskostnader: Kostnader för informationsinhämtning och utvärdering av informationen i fråga.

2.2 Synen på företag i ett historiskt perspektiv

Under lång tid ansåg många ekonomer och politiker – både till höger och vänster och på båda sidor om järnridån – att den säkraste vägen till industrialisering och ekonomisk utveckling gick via massproduktion av relativt standardiserade produkter med hjälp av specialiserad kapitalutrustning och teknologi. De fördelar som kunde erhållas från tilltagande skalavkastning, ökad specialisering och standardiserad massproduktion ansågs i regel vara större än de ökade kostnader som följde av försvagade individuella incitament, växande informationsproblem och byråkratisering i stora organisationer. Större var kanske tråkigare, men det ansågs effektivare. Stora produktionsenheter organiserade inom ramen för den vertikalt integrerade storkoncernen sågs på 1950- och 60-talen som ett av de viktigaste elementen i den stora sammanhängande modellen för ekonomisk och social utveckling; en samhällssyn som har kommit att kallas fordism. Den huvudsakliga

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Skalavkastning: Hur mycket produktionen ökar när man ökar insatsen av produktionsfaktorer. Om produktionsökningen blir större än ökningen av insatsfaktorerna talar man om tilltagande skalavkastning, medan det omvända förhållandet benämns avtagande skalavkastning.

avvägningen ansågs stå mellan de mindre företagens inneboende ineffektivitet och risken för de stora företagens monopolmakt.

Framtiden ansågs tillhöra storföretagen. Individuella ansträngningar och därmed individuella incitament bedömdes ha allt mindre betydelse. Den kanadensiskfödde Harvardprofessorn John Kenneth Galbraith var en av de ekonomer som kraftfullast argumenterade för en politik som gynnade etablerade storföretag. Ett berömt citat från 1956 som illustrerar detta är följande:

> Det finns ingen populärare illusion än att den teknologiska utvecklingen är ett resultat av den lille mannens sinnrika ansträngningar att göra ett bättre jobb än sin granne, därtill tvingad av marknadens konkurrens. Tyvärr är detta en ren fiktion.[3]

Således ansågs utvecklingen gå i riktning mot att det var kostnadseffektivt att utföra en allt större andel av transaktionerna inom företaget.

Men de stora företagen ansågs länge inte bara som effektivare i produktionen, utan även som en ledande motor för innovation och teknologisk utveckling. Redan 1942 konstaterade Joseph Schumpeter, som annars var den store förgrundsgestalten inom entreprenörskapsforskningen, att: ”Vi måste acceptera att [den storskaliga industrikoncernen] har kommit att bli den mäktigaste utvecklingskraften”.[4] Med tanke på detta synsätt är det inte oväntat att den ekonomiska politiken i hög grad inriktades på att underlätta för de stora byråkratiskt styrda organisationerna, vilket inkluderade både storföretag och offentliga monopolproducenter. Många länder kom att använda statligt ägda företag och regleringar som en motvikt till de för tillväxten nödvändiga, men ur maktperspektiv potentiellt problematiska, storföretagen.

3 Galbraith (1956, s. 86), författarnas översättning.
4 Schumpeter (1942, s. 106), författarnas översättning.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Synen på storföretagen har emellertid kommit att modifieras. Den teknologiska utvecklingen, tjänstesektorns allt viktigare roll samt det minskade behovet av standardiserad massproduktion bidrog till att minska fördelarna med att vara stor. År 1979 publicerade MIT-forskaren David Birch den uppmärksammande studien *The Job Generation Process*. Studien visade att småföretagen var långt viktigare för att skapa nya jobb än vad man tidigare trott.[5] Ett annat viktigt genombrott var entreprenörsforskaren Zoltan Acs fynd i början på 1980-talet att de mindre amerikanska stålverken, så kallade *mini mills*, framgångsrikt konkurrerade med de större bolagen, och detta i en bransch som var själva sinnebilden för det fordistiska sättet att organisera ekonomiska verksamheter.[6] Dessa *mini mills* skapade inte bara jobb utan bidrog även till banbrytande innovationer inom stålbranschen.[7] Både Birchs och Acs studier bidrog till att modifiera synen på småföretagens betydelse.

Ekonomen Michael Piore och statsvetaren Charles Sabel, båda verksamma vid Massachusetts Institute of Technology, publicerade år 1984 den inflytelserika boken *The Second Industrial Divide*. Deras tes var att den storskaliga massproduktionseran med tillhörande institutioner, vilken först uppstod i USA i början av 1900-talet och sedan spred sig till Europa och Japan, nått vägs ände. Produktionssystemet stod enligt dem inför ”en andra skiljelinje” baserad på ”flexibel specialisering” och mindre företag som i högre grad jobbade i nätverk och var starkt förankrade lokalt och regionalt.

2.3 Företag och företagande på 2000-talet

Redan Ronald Coase konstaterade att gränsen mellan marknads- och företagsinterna transaktioner varierar över tiden och mellan verksamheter.[8] Den tekniska utvecklingen och den alltmer sofistikerade användningen av informations- och kommunikationsteknologi för att styra produktion och distribution (den så kallade IKT-revolutionen) bidrar i dag till att ändra balansen mellan vilka aktiviteter som kan förläggas inom eller mellan företag. Det finns flera skäl till detta. För det första förefaller den tekniska utvecklingen inte på samma sätt som tidigare att skapa stordriftsfördelar i produktionen. I många fall kan

5 Birch (1979).
6 Acs (1984).
7 Christensen och Raynor (2003). De använder termen *disruptive innovations*.
8 Coase (1937).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

småskalig drift och faktorer som närhet till kund skapa överlägsenhet för de små enheterna. Därför har skalfördelarna generellt minskat i betydelse. För det andra skapar de stora förändringarna vad gäller teknologi och marknader nya affärsmöjligheter, som ofta kan exploateras inom ramen för en ny företagsbildning. För det tredje bidrar den nya tekniken i sig till att göra marknaden mer välfungerande, vilket sänker transaktionskostnaderna på marknaden och gör behovet av stora företagsenheter mindre.[9]

Detta är dock inte hela bilden. Utvecklingen inom IKT har även gjort det möjligt för stora organisationer att förbli flexibla och effektiva. Företag som växt kraftigt har kunnat förbli produktiva utan att detta lett till skenande transaktionskostnader. IKT har gjort det möjligt för företag att ändra sin organisation och ekonomistyrning även om just den platta icke-hierarkiska organisationsformen inte fått den omfattning och gett de resultat som man kanske kunde vänta sig.[10] IKT-revolutionen har även gett upphov till många nya affärsmodeller och innovationer som är nätverksprodukter, vilket ger en fördel till stora företag med en omfattande kundbas och gör det svårare för små företag att etablera sig och överleva.

Dagens teknologier har ofta gjort det mer förmånligt att samverka på marknaden i stället för inom företaget. När information kan spridas utan dröjsmål och till låg kostnad mellan många geografiskt utspridda människor, minskar värdet av centraliserat och byråkratiskt beslutsfattande. Det blir möjligt för enskilda specialister att bli sina egna företagsledare och koordinera det egna arbetet med olika samarbetspartner. Genom uppkomsten av globala informationsnätverk kan även dessa mikroföretag komma i åtnjutande av den globala informationsmängd, expertis och finansiering som tidigare bara var tillgänglig för de stora företagen. De små företagen kan då få många av de stora företagens fördelar utan att offra den flexibilitet och kreativitet som lättare uppnås i små företag. Därmed inte sagt att de stora företagen spelat ut sin roll. Det finns i dag många mycket stora – och framgångsrika – företag som skapat och hanterat marknadsplatser inom ramen för de redan existerande företagen just genom att använda sig av IKT. IKT bidrar till både organisations- och produktinnovationer. Apple och Google är framträdande exempel på detta.

9 Se t.ex. Carlsson (1999), Baldwin och Johnson (1999) och Loveman och Sengenberger (1991).
10 Wulf (2012).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Nätverksprodukt: En vara eller tjänst vars nytta är beroende av hur många andra som också använder den.

Sammantaget har detta gjort att många företag tenderar att närma sig nätverksföretagets uppbyggnad. När företag marknadsutsätter en allt större del av sin verksamhet skapas därmed också möjligheter för nya företag att ta över en stor del av de aktiviteter som läggs ut på marknaden (*outsourcing*). De stora företagen har världen över med början runt 1980 gått igenom en smärtsam krympningsprocess, vad som ofta brukar benämnas *corporate downsizing*. På senare år har emellertid utvecklingen vänt och vissa företag har tagit tillbaka verksamhet som de insett att det finns ett värde av att ha innanför företagets väggar (så kallad *backsourcing*). Ett typiskt exempel är att företag tar tillbaka stora delar av sin utvecklingsverksamhet och lägger den i anslutning till produktionsavdelningen för att kunna utnyttja synergier däremellan.

GLOBALISERINGEN

Parallellt med denna utveckling pågår en globalisering. Vi ser ett allt större och snabbare flöde av varor, tjänster, kapital och arbetskraft mellan länder och världsdelar. Den globala marknaden ger många möjligheter för framsteg och företagsutveckling, men den innebär också utmaningar. När värdekedjan inom företag bryts upp och fragmenteras kommer varje enskild del att allokeras där det är mest gynnsamt ur företagets synvinkel. De förbättrade transport- och kommunikationsmöjligheterna, som är en viktig del av globaliseringen, har ändrat förutsättningarna för industriell organisation och logistik. Betydelsen av nationsgränser vid utlokalisering av verksamhet spelar en allt mindre roll. Huruvida *outsourcing* (verksamhet läggs ut utanför företaget, inom det egna landet eller utomlands) och *offshoring* (verksamhet läggs utomlands, inom eller utanför företaget) kommer att fortsätta att öka i betydelse är emellertid oklart.

Visserligen skulle man kunna se delar av den omstrukturering som sker – och kommer att ske – i form av internationell *outsourcing* och *offshoring* som en framgångsrik anpassning i globaliseringens kölvatten där den inhemska produktionen ”klättrar upp i värdekedjan”, vilket möjliggör

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

fortsatt tillväxt och reallöneökning för arbetskraften i den nationella ekonomin. Samtidigt kan olönsam verksamhet läggas ut och utvecklas i en miljö där den är konkurrenskraftig. Men en viss del av den utlokalisering som sker kan innebära att potentiellt lönsamma och sysselsättningsgenererande verksamheter kommer att förläggas utanför ett lands gränser och gå det egna landets ekonomi förbi.

Parallellt med denna utveckling finns också krafter som verkar i motsatt riktning, vilket den sedan länge pågående vågen av fusioner och uppköp av stora företag vittnar om. Troligen har detta i hög grad att göra med stordriftsfördelar i distribution och marknadsföring mot slutanvändarna, vilken blir allt mer global. Inom många områden kan det krävas allt större företag för att hantera och vidareutveckla globala varumärken och hantera utvecklingen av nya produktgenerationer. Stordriftsfördelarna tycks med andra ord finnas kvar, och kanske till och med förstärkas, inom vissa företagsaktiviteter.[11] Utvecklingen inom IKT göra det möjligt för stora och växande företag att förbli effektiva utan att drunkna i informations- och koordinationsproblem.

Dock finns det ingen motsättning mellan denna tendens och tendensen mot fler och mer specialiserade företag. De stora företagen kommer i många fall även i fortsättningen att agera beställare av sofistikerade produkter där produktionen utförs av mindre företag. Närliggande exempel är de stora läkemedelsbolagen som lägger ut forskning och klinisk prövning på mindre företag och utvecklingen av nya bilmodeller där fristående ingenjörer och designers utanför det stora företagen står för en stor del av arbetet.

2.4 Kapitelsammanfattning

I detta kapitel har vi lärt oss att:

- Företag existerar därför att transaktionskostnaderna skulle bli för höga om alla aktörer oberoende av varandra alltid skulle vara hänvisade till att interagera med alla parter på en marknad.
- Vad som är en optimal företagsstorlek beror på de incitaments- och koordinationsproblem som är förknippade med att bygga upp hierarkier inom ett företag samt omfattningen av ett företags stordriftsfördelar.

11 Andersson, Braunerhjelm och Jakobsson (2006, kapitel 5) och Ekholm och Hakkala (2006).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

- Fram till slutet av 1970-talet ansågs storföretagen som avgörande för näringslivets utveckling medan de små och nya företagen ansågs ha liten betydelse. Denna syn har sedan nyanserats och numera betonas även de små och yngre företagens förtjänster.
- Utvecklingen inom IKT och globaliseringen har påverkat både stora och små företags möjligheter att interagera på marknaden. Det är inte på förhand självklart vilken företagstyp som gynnas av detta.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Vad är entreprenörskap?

Ordet entreprenör härrör från det franska verbet *entreprendre* som betyder att man använder eller skapar ”mellanrum” för att kunna uträtta eller företa sig något. I den allmänna debatten syftar entreprenörskap ofta uteslutande på ny- eller egenföretagande. I den ekonomiska litteraturen används begreppet något annorlunda. Fokus ligger ofta på entreprenörens särart och unika roll i ekonomin och inte på verksamhetens organisatoriska form som sådan. Enligt Robert Hébert och Albert Link, som skrivit flera arbeten om synen på entreprenören i historien, går det att finna åtminstone tolv olika definitioner av vad en entreprenör gör.[1] Entreprenören har definierats som riskbärare, kapitalägare, innovatör, beslutsfattare, industrialist, företagsledare/chef, organisatör och koordinator av ekonomiska resurser, företagsägare, användare av produktionsfaktorer, beställare av varor och tjänster, arbitragör och allokerare av resurser mellan alternativa användningar. Det går med andra ord knappast att påstå att det råder någon konsensus om hur begreppet ska definieras.

Den förste som lyfte fram entreprenörens centrala roll i ekonomin var fransmannen Richard Cantillon (cirka 1680–1734).[2] Detta görs i den postumt publicerade (1755), men från 1730 privat cirkulerade, boken *Essai*

1 T.ex. Hébert och Link (1989, 2006).

2 Cantillons *Essai* föll snart i glömska och återupptäcktes inte förrän i slutet av 1800-talet. Boken anses numera av många som den första sammanhållna analysen av ett marknadsekonomiskt system, mer än 40 år innan Adam Smiths *Wealth of Nations* publicerades 1776. Cantillon har till och med kommit att kallas ”*the father of enterprise economics*” (Nevin 2013).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

sur la Nature du Commerce en Général. I boken beskriver Cantillon en begynnande marknadsekonomi byggd på privat äganderätt och med tre slags aktörer:

- jordägare, som är finansiellt oberoende
- entreprenörer som agerar på marknaden med syfte att göra vinst
- anställda.

Cantillon gör entreprenören till den helt centrala aktören i den ekonomiska processen. Entreprenörer sägs besluta om all produktion, distribution och handel, medan jordägarna, vilka visserligen bestämmer storleken på den aggregerade efterfrågan, har en passiv roll.

Entreprenörens funktion har således diskuterats åtskilliga gånger under årens lopp. Även om entreprenörens funktion gestaltats på flera olika sätt kan man ändå särskilja vissa utmärkande drag som återkommer hos många författare. I detta kapitel kommer vi att grundligt gå igenom vad entreprenörskap egentligen är.

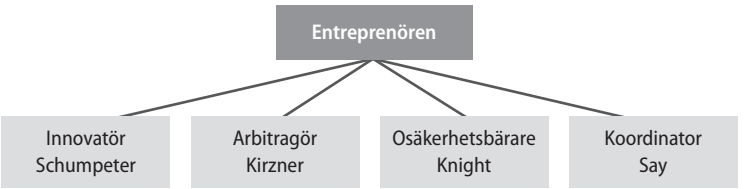
3.1 De fyra klassiska entreprenörsfunktionerna

Övergripande kan man urskilja fyra klassiska entreprenörsfunktioner. Figur 3.1 sammanfattar dessa fyra funktioner och länkar dem till den ekonom som anses vara den förste som identifierat och lyft fram den aktuella funktionen. I detta avsnitt beskrivs dessa fyra ekonomer och deras bidrag mer i detalj. Det finns gott om nyare bidrag men de är i regel antingen en förfinad variant av någon av dessa fyra funktioner eller ett försök att sammanbinda eller kombinera de olika funktionerna.

JOSEPH A. SCHUMPETER

Få bestrider att Joseph A. Schumpeter (1883–1950) är den viktigaste förgrundsgestalten inom entreprenörskapsforskningen. I sin bok *The Theory of Economic Development*, ursprungligen publicerad på tyska 1911, lyfter Schumpeter fram den individuelle entreprenören som *primus motor* i den ekonomiska tillväxt- och utvecklingsprocessen. Enligt Schumpeter är entreprenören i första hand en *innovatör* som identifierar och introducerar nya innovativa ”kombinationer” av

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR



Figur 3.1 De fyra klassiska entreprenörsfunktionerna och deras intellektuella upphovsmän.

tillgängliga produktionsfaktorer, en skapande process, för vilken han myntade det välfunna uttrycket ”skapande förstörelse”. Innovationer behöver inte vara nya varor eller tjänster, utan kan enligt Schumpeter även utgöras av:

- nya produktionsmetoder
- nya marknader
- nya resurser
- nya organisationer/organisationsformer.

I faktarutorna 3.1 och 3.2 presenteras två schumpeterianska entreprenörer. De ägnar sig åt två helt olika slags verksamheter i helt olika skala, men i bägge fallen är de innovatörer i bemärkelsen att de organiserar verksamheten på ett nytt och annorlunda vis.

Faktaruta 3.1

Sam Walton (1918–1992) – entreprenören som skapade världens största företag och lyfte de lågavlönades standard

Sam Walton var en före detta anställd hos JCPenney och drev en franchise i detaljhandeln. När hans idé att öppna lågprisvaruhus i amerikanska småstäder avfärdades av hans arbetsgivare, grundade han Wal-Mart 1962. Drygt tjugo år senare, 1985, hade Sam Walton blivit den rikaste mannen i Amerika enligt *Forbes Magazine*. Wal-Mart växte till att bli den största arbetsgivaren i världen och det uppskattas att de ensamma på senare år bidragit med en betydande andel av produktivitetsökningen i USA:s ekonomi.

Wal-Mart hade 2014 över 11 000 varuhus i 27 länder (ibland under andra namn). Det är världens största företag både i termer av omsättning

och antal anställda (2,2 miljoner). Wal-Marts kunder är till stor del låginkomsttagare och studier visar att företaget i hög grad bidragit till att sänka priserna på de produkter som väger tungt i låginkomsttagarnas konsumtionskorg.

Samtidigt ska sägas att företaget fått kritik för att bidra till minskad mångfald och försvagat socialt kapital när de genom att etablera sig i mindre orter slår ut delar av den existerande detaljhandelssektorn.

KÄLLA: BASKER (2007), HAUSMAN OCH LEIBTAG (2009) OCH FÖRETAGETS WEBBPLATS, WWW.WALMART.COM.

Faktaruta 3.2

Christina Wahlström – barnmorskan som utmanade det offentliga monopolet

I början av 1800-talet blev barnmorskeutbildningen organiserad över hela landet och för att arbeta som barnmorska började man kräva formell behörighet. Under 1800-talet var detta ett område med många kvinnliga företagare. Under 1900-talet trängdes de privata utförarna dock allt mer tillbaka och i och med 1970 års sjukvårdsreform fick landstingen *de facto* monopol på all förlossningsvård.

Christina Wahlström hade varit anställd som barnmorska inom Stockholms läns landsting i över tio år när hon grundade mödravårdsföretaget Mama Mia 1988. Skälet till att hon grundade Mama Mia var att hon inte ansåg att de vårdsökande fick den service de borde. Verksamheten var till en början helt privatfinansierad och gick med stora förluster fram till 1992 då landstinget fick ny politisk ledning. Den nya ledningen införde en så kallad mödravårdspeng och de blivande mödrarna fick vända sig till valfri vårdgivare utan extra kostnad.

Genom envetet lobbyarbete har Christina Wahlström lyckats vidga de privata vårdgivarnas verksamhetsområde. Exempelvis har barnmorskor inom den privata vården fått egen förskrivningsrätt på p-piller.

Företaget hade 2012 vuxit till Nordens största privata företag inom mödravård med över 6 000 inskrivna mammor och cirka 100 anställda.

KÄLLA: DU RIETZ (2013) OCH FÖRETAGETS WEBBPLATS, WWW.MAMAMIA.SE.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

ISRAEL M. KIRZNER

Israel M. Kirzner (född 1930) tillhör vad som brukar benämnas den österrikiska idétraditionen. Till skillnad från Schumpeter lyfter han fram entreprenören som en arbitragör, vilken upptäcker och agerar på outnyttjade vinstmöjligheter i ekonomin. Dessa kan existera på grund av obalanser på marknaden eller på grund av en ineffektiv användning av befintliga resurser. Dessa vinstmöjligheter behöver inte härröra från något genuint nytt eller innovativt såsom Schumpeter menar. Vad som krävs för att upptäcka dessa vinstmöjligheter är en viss form av uppmärksamhet eller alerthet (*alertness*) – en förmåga att identifiera och urskilja möjligheter som andra ännu inte upptäckt.[3] De individer som är bäst på att upptäcka outnyttjade möjligheter är de egentliga entreprenörerna enligt detta synsätt.

Kirzners entreprenör kan sägas vara en ”jämviktsskapare”. Genom sitt agerande för den kirznerianska entreprenören ekonomin i riktning mot en jämvikt där det inte existerar några outnyttjade möjligheter och all befintlig produktionskapacitet används på bästa möjliga sätt. I jämvikt finns inte längre några entreprenöriella möjligheter att exploatera.

Vad gäller Kirzners syn kompliceras det hela av att han har två olika teorier kring entreprenörskap som vänder sig till olika läsare. Den ovan refererade (kallad Mark I) är den man mest förknippar med Kirzner och skrevs för att läsas av huvudfårans nationalekonomer för vilka jämviktsbegreppet är centralt. För ekonomer skolade inom den österrikiska idétradition som Kirzner själv tillhör utvecklade han en alternativ syn på entreprenören (Mark II) som inte låter sig integreras med den neoklassiska teorin. I den senare

Arbitrage: innebär att en aktör, som då kallas **arbitragör**, utnyttjar obalanser mellan två eller fler marknader, där skillnaderna består i att priserna skiljer sig åt mellan marknaderna. Genom att utnyttja dessa prisskillnader kan arbitragören göra en riskfri vinst.

3 Kirzner använder de engelska termerna *alert* och *alertness*. Vi har för enkelheten skull översatt dessa till alert och alerthet, även om framförallt den senare formen inte är ett egentligt svenskt ord. Andra ord som skulle kunnat användas i stället och som fångar samma fenomen är vakenhet och uppmärksamhet.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

teorin ligger betoningen på osäkerhet över tid och entreprenörskap som en skapande process. Några upptäcktsbara objektiva möjligheter som för ekonomin mot jämvikt finns inte i denna teori. Kirzner ligger här närmare såväl Schumpeter och Knight som andra forskare inom den österrikiska traditionen.[4]

FRANK KNIGHT

Frank Knight (1885–1972) betraktas ofta som den tredje av ”de tre stora” inom modern entreprenörskapsforskning. Knight fokuserar på entreprenörens roll som beslutsfattare under så kallad *genuin osäkerhet*.[5] Genuin osäkerhet skiljer sig från det som brukar kallas *risk* inom ekonomisk teori genom att det under genuin osäkerhet inte finns någon bestämd, eller ens i princip kalkylerbar, sannolikhetsfördelning över möjliga utfall. I många fall känner man inte heller till vilka alla möjliga utfall är. Detta är ett vanligt och särskilt viktigt problem att hantera vid entreprenörskap. Någon måste fatta beslut under osäkerhet och det är enligt Knight entreprenören som fyller denna uppgift. Entreprenörens roll är med andra ord att bära genuin osäkerhet.

För att illustrera skillnaden mellan risk och genuin osäkerhet kan vi nämna att det vid investeringar i börsnoterade företag ofta finns historisk erfarenhet som bas för att kalkylera en förväntad utfallsfördelning någorlunda väl. Vid en investering i ett nytt innovationsföretag är det däremot omöjligt att bilda sig en lika klar uppfattning om utfallet – eller ens om dess sannolikhetsfördelning – innan produkten är färdigutvecklad och introducerad på marknaden. Innan man har provat går det varken att förutspå vilka tekniska problem som uppkommer eller om det överhuvudtaget finns en marknad.

4 Korsgaard m.fl. (2015).

5 Senare forskning menar emellertid att Knight inte hade en lika genomarbetad och koncis teori om entreprenörskap som Schumpter och Kirzner. Knight diskuterade främst skillnaden mellan risk och osäkerhet och mellan vinst och ränta. Entreprenörskap beskrivs mer fragmentariskt (Brooke 2010).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

JEAN-BAPTISTE SAY

En fjärde funktion som tillskrivits entreprenören är rollen som koordinator. Jean-Baptiste Say (1767–1832) anses av de flesta vara den förste som analyserade denna funktion hos entreprenören. Say skiljer tydligt mellan entreprenörens roll och dennes ersättning i förhållande till kapitalisten, ägaren av naturresurser (jordägaren) och arbetstagaren. För att få fram en produkt behövs såväl kapital (fysiskt såväl som finansiellt), naturresurser och arbetskraft som entreprenörskap. Enligt Say måste det finnas någon som övervakar och fattar beslut om hur kunskap, arbetskraft och kapital ska organiseras och användas.[6] Utan denna koordinerande funktion skulle ingen företagsaktivitet uppstå och det är just denna centrala uppgift som entreprenören utför. Say menar också att det inte bara finns utbud och efterfrågan på arbete och kapital utan även på entreprenörskap.

3.2 Nyare forskning om entreprenörsfunktionen

Över tiden har olika traditioner utvecklats som lagt olika mycket fokus på de fyra funktionerna som beskrevs i figur 3.1. För att visa hur entreprenörskapsforskningen förändrats diskuterar vi senare tids forskningsbidrag och några nya förgrundsgestalter inom entreprenörskapsforskningen.

INDIVID, ORGANISATION OCH ANSTÄLLNINGSFORM

I den moderna entreprenörskapsforskningens barndom – vi talar nu om 1960-talet – låg fokus i hög grad på sociala och psykologiska faktorer: Vem är entreprenör och vilka egenskaper har denne i förhållande till en genomsnittlig medborgare? Är entreprenören fattig eller rik, låg- eller högutbildad, invandrare eller infödd, ung eller gammal, man eller kvinna? Är hon eller han mer riskbenägen och mer stresstålig än folk i allmänhet? Har entreprenören större självförtroende och större behov av självständighet? Och så vidare. Till och med förekomsten av specifika ”entreprenörskapsgener” diskuterades och analyser av vilka egenskaper som påverkar sannolikheten att bli entreprenör

6 Say (1845); verket utkom postumt.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

var omfattande. Denna form av studier förekommer fortfarande, även om intresset inte är lika stort som tidigare.

Parallellt uppstod en annan forskningsfåra där man menade att i stället för att fråga sig vem som blir entreprenör vore det mer fruktbart att undersöka vad en entreprenör gör, oavsett vilka egenskaper en entreprenör i genomsnitt har.[7] Företrädarna för denna forskningsinriktning menade att det som särskiljer entreprenörer från övriga individer är att de skapar nya organisationer eller nya strukturer. Intresset riktades i stället mot att analysera förekomsten av nya företag. Med nödvändighet blev analysen av små företag eller av egenföretagare en viktig stomme inom denna forskningstradition. De flesta nya företag är trots allt små i början och de flesta nya företag startas av egenföretagare. Ytterligare en trend var att fokusera på den entreprenöriella *processen* i stället för på entreprenören i sig. För arbetsmarknadsekonomer i sin tur kom entreprenörskapsforskningen främst att handla om valet av anställningsform: Är en person anställd i ett företag eller är denne egenföretagare, det vill säga självanställd? Entreprenörskap blev för dessa ekonomer ofta synonymt med att vara egenföretagare.

Fördelen med att fokusera på en viss sorts företag eller företagare är att man får ett tydligt kvantitativt mått på entreprenörskapsaktiviteten i ekonomin. Inom nationalekonomisk empirisk forskning krävs nästan alltid ett väldefinierat mått (som är jämförbart över tid, mellan individer och helst också mellan geografiska enheter) på det fenomen man önskar analysera. I stället för att fråga sig vad som karaktäriserar en entreprenör kan man då analysera om entreprenörskap – mätt till exempel som antalet nya företag i ett visst område under en viss period – är positivt förknippat med sådant som produktivitetsförbättringar, ekonomisk tillväxt eller ökad sysselsättning. Nackdelen är att man i praktiken får ett avskalat mått som inte fullt ut fångar det mångfacetterade fenomenet entreprenörskap. Detta dilemma är dock inte unikt för entreprenörskapsforskning.

Många forskare har analyserat betydelsen av olika typer av företag eller företagare och sedan hävdat att de därmed undersökt entreprenörskapets effekter på ekonomin. Inte sällan har resultaten från denna form av forskning varit motstridiga. Även olika institutioners påverkan på entreprenörskap har analyserats med hjälp av liknande mått och även där är resultaten ofta

7 Gartner (1988).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

motstridiga. Frågan är om de mått forskarna använder sig av är tillräckligt goda indikatorer på entreprenörskap. Detta är en viktig fråga som vi ingående behandlar i kapitel 4 och 5.

ENTREPRENÖRIELLA MÖJLIGHETER OCH EXPLOATERING

Sedan början av 1990-talet har en ny forskningsinriktning vuxit fram där den entreprenöriella möjligheten ställs i centrum, vilket i första hand anknyter till såväl Schumpeters som Kirzners definitioner av entreprenörsfunktionen. Entreprenörskap handlar om att se, värdera och utnyttja möjligheter genom att skapa något nytt. Det är inte med nödvändighet så att alla nya företag är nyskapande. Inte heller är det så att alla innovationer skapas i nya företag. Tvärtom kan mycket entreprenöriell aktivitetet förekomma i redan etablerade verksamheter. Forskarna inom detta fält försöker identifiera och studera det lilla fåtal organisationer som skapar något banbrytande nytt – en innovation – som de introducerar i ekonomin i form av en eller flera värdefulla varor och tjänster. Dessa organisationer må vara stora eller små, nya eller gamla.

Entreprenörskapsforskningen har alltså gått från att i hög grad vara inriktad mot att studera själva formerna för entreprenörskapet till att försöka förstå när, hur och varför en entreprenöriell möjlighet exploateras och det oavsett form. Exploateringen behöver vare sig ske inom ramen för en organisation eller innebära att entreprenören själv är företagare. Två företagsekonomiska forskare som gjort viktiga bidrag inom denna tradition är Scott Shane vid Case Western Reserve University och Sankaran Venkataraman vid University of Virginia. De definierar entreprenörskap som upptäckten, skapandet och exploateringen av möjligheter att producera och marknadsföra framtida varor och tjänster. Med andra ord ligger de nära Schumpeters och Kirzners (Mark I) syn.[8]

Viktiga konceptuella bidrag har också gjorts av nationalekonomerna Harvey Leibenstein och William J. Baumol.[9] Leibenstein skiljer mellan rutinmässigt entreprenörskap och schumpeterianskt entreprenörskap, där det förra syftar på ordinärt ledarskap under kända förhållanden och det senare syftar på icke rutinartat ledarskap under nya och osäkra förhållanden.

8 Venkataraman (1997) och Shane och Venkataraman (2000).
9 Leibenstein (1968) och Baumol (1993, 2010).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Baumol gör en liknande distinktion när han skiljer mellan ”innovativt” och ”imitativt” entreprenörskap.

Den brittiske ekonomiprofessorn och entreprenörskapsforskaren Mark Cassons syn ligger nära Knights och Says. Han definierar en entreprenör som en person ”som specialiserar sig på att ta välavvägda beslut om koordineringen av knappa resurser”. En friare översättning för att fånga vad Casson menar är ”omdömesgillt handlande under osäkerhet”.[10] Essensen i Cassons definition fångas av uttrycket ”välavvägda beslut”. Det handlar om beslut som måste tas under osäkerhet och där det avgörande är den enskildes förmåga att uppfatta och tolka sakernas tillstånd. Det innebär att olika individer med exakt samma målsättningar och intressen under exakt samma omständigheter ändå kan fatta *olika* beslut. Anledningen är att de uppfattar olika mycket information eller att de tolkar samma information på olika sätt. Entreprenörer är enligt Casson specialister på att fatta beslut under sådana omständigheter. Icke-entreprenörer kan vara till synes rationella och maximera sin förväntade nytta men de kan vara omedvetna om att de saknar relevant information eller sitta fast i gamla rutiner. Det ”välavvägda beslutsfattande” eller ”omdömesgilla handlande” som karaktäriserar entreprenörer baseras på en större grad av kreativt tänkande än vad som implicit antas i den gängse neoklassiska beslutsteorin. Den senare teorin får sägas vara giltig bara för icke-entreprenöriellt beslutsfattande.

SARAS SARASVATHY

Cassons, men framförallt Knights, tankegångar har nära koppling till det som den amerikanska entreprenörskapsforskaren Saras Sarasvathy kallar för *effectuation*.[11] Med *effectuation* syftar Sarasvathy på den specifika metod för problemlösning som hon menar måste karaktärisera entreprenöriella beslut. Entreprenörer måste fatta beslut under osäkerhet där det inte finns någon perfekt förutsägbar framtid och där det slutgiltiga resultatet inte alltid är självskrivet. En viktig anledning till att framtiden är osäker är att den delvis bestäms av själva den entreprenöriella processen och att entreprenörernas

10 ”*Someone who specialises in taking judgemental decisions about the coordination of scarce resources*” (Casson 2003). Många entreprenörskapsforskare, som Casson, menar att det är just förmågan att utöva *judgement* som karaktäriserar entreprenörer.

11 Sarasvathy (2001, 2009).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

framtida preferenser heller inte är säkra utan fortlöpande påverkas av hur den entreprenöriella processen fortskrider. I stället för att utgå från att nå ett givet mål utgår entreprenörerna därför från de resurser som står till buds och arbetar utifrån dessa. På så vis försöker entreprenörerna – så gott det går – att kontrollera framtiden utan att försöka förutsäga den.

Sarasvathy använder en kock som ska laga mat för att illustrera denna metod i förhållande till ett mer traditionellt ”kausalt” beslutsfattande. Enligt den traditionella metoden bestämmer sig kocken för att laga en viss måltid och tar fram ett recept för denna. Kocken skaffar ingredienserna och går sedan igenom receptet punkt för punkt tills måltiden är klar. Enligt den ”effektuella” metoden utgår kocken från de ingredienser denne har hemma och använder sin kreativitet till att försöka komponera en möjlig måltid. Oförutsedda händelser – som att såsen skär sig när man blandar nya ingredienser – är en del av processen och ger upphov till nya erfarenheter och insikter som kocken kan bygga vidare på. Risken att det bildligt talat blir pannkaka av det hela är uppenbar. Men eftersom kocken inte följt något förutbestämt och känt recept, finns också möjligheten att denne lyckas skapa något nytt, välsmakande och unikt. Sarasvathy menar att de flesta framgångsrika ”expert-entreprenörer” arbetar på detta sätt när de fattar beslut om vad de ska göra, och att denna metod också går att lära ut. Om hon har rätt skulle det innebära att i princip vem som helst kan bli mer entreprenöriell.

DEN ÖSTERRIKISKA IDÉTRADITIONEN

Mycket av resonemangen i detta kapitel och i synnerhet Cassons tankar har nära koppling till den österrikiska ekonomiska skolans syn på individers handlingar och val. Centrala namn är här Ludwig von Mises och den redan apostroferade Israel Kirzner.[12] Enligt detta synsätt beter sig oftast inte människan som en kalkylerande robot som väljer *en* strategi bland ett antal identifierbara alternativ där utfallen är (sannolikhetsmässigt) kända. Ibland vet vi inte exakt vad vi egentligen vill uppnå utan önskningar och mål uppenbarar sig över tiden, allt eftersom vi får nya erfarenheter. Framtiden är inte bara okänd utan ibland även ”okännbar”. Det är inte alltid vi vet vilka de möjliga framtida utfallen är, och det beror på mer än att kunskapen skulle

12 Se särskilt Kirzner (1997) och von Mises (1949).

vara kostsam att ta fram. En sådan syn på val och beslutsfattande öppnar för egenskaper som framåtanda, djärvhet och kreativitet; egenskaper som har föga utrymme i en traditionell beslutsteori, som nästan per definition utesluter ett entreprenöriellt beslutsfattande.

Den österrikiska teoribildningen är emellertid inte enhetlig och det finns andra tänkare som utvecklat alternativa syner på entreprenörskap i kontrast till Kirzner (Mark I). Ludwig Lachmann menar till exempel att en entreprenöriell möjlighet inte alls är något som en alert person upptäcker en gång för alla baserat på en plötslig insikt. Möjligheter uppstår och utvecklas genom att man tillämpar en idé i praktiken. Genom att hela tiden beakta den nya information som kommer från marknaden och ens egna praktiska erfarenheter kan man få entreprenöriella insikter om hur företagets resurser kan struktureras om så att det hela tiden utvecklas. Att entreprenöriell aktivitet skulle ha en inneboende jämviktsskapande tendens tar Lachmann avstånd från. De tankar kring entreprenörskap som Kirzner själv utvecklade senare (Mark II), var ofta ett svar på andra österrikiska (idétraditionen inte nationstillhörigheten) ekonomers kritik mot Kirzner (Mark I).

En annan entreprenörskapsforskare inom den österrikiska idétraditionen är George S. L. Shackle. I likhet med Lachmann tar han avstånd från Kirzners (Mark I) syn på entreprenören som en jämviktsskapare. Shackle tar helt avstånd från jämvikt som begrepp, vare sig entreprenören driver ekonomin mot eller bort från denna tänkta jämvikt. I stället betonar han entreprenören som en kreativ aktör som använder sin fantasi för att föreställa sig vilka entreprenöriella möjligheter som finns. Verkligheten består av subjektiva möjligheter baserade på olika individers föreställningsförmåga. Egentligen utövar alla individer entreprenörskap när de hamnar i en valsituation som inte kan lösas enkom på basis av objektiva fakta utan kräver subjektiva tolkningar om framtida konsekvenser.[13]

Andra kritiker, som Nicolai Foss och Peter Klein, menar att just ”välavvägt beslutsfattande” (alternativt ”omdömesgillt handlande under osäkerhet”) fångar vad entreprenörskap egentligen handlar om betydligt bättre än det Kirzner kallar alerthet. De menar att alerthet varken förutsätter osäkerhet eller har någon alternativkostnad, det vill säga det kräver ingen insats eller ansträngning från entreprenörens sida att varsebli en entreprenöriell

13 Shackle (1979). Se Ricketts (2002, s. 69–71).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

möjlighet. Det förutsätter bara den rätta (medfödda) talangen. Men entreprenörskap kräver handling under osäkerhet, vilket förutsätter en förmåga till ”välavvägt beslutsfattande”.[14]

DEN NEOKLASSISKA IDÉTRADITIONEN

Den ekonom som ivrigast har försökt integrera entreprenörsfunktionen med dagens neoklassiska huvudfåra är nobelpristagaren Theodore W. Schultz.[15] Han har sällskap av de forskare som på senare år försökt integrera entreprenörskapet i neoklassiska tillväxtmodeller. Där definieras dock entreprenörsrollen smalt och utan att fånga in de omfattande och komplexa funktioner som entreprenören tillskrivits utanför nationalekonomins huvudfåra.[16]

Huvudskälet till svårigheten att inkorporera entreprenörsfunktionen i den neoklassiska huvudfåran är att det i princip förutsätter att man i likhet med övriga produktionsfaktorer kan beräkna dess (förväntade) marginalproduktivitet. Schultz postulerar helt enkelt att detta är möjligt. Därmed blir entreprenörskap bara ytterligare en produktionsfaktor, och kan därför kontrakteras på marknaden till ett givet pris. Men om entreprenörskap, som Knight och Casson menar, handlar om att ta välavvägda beslut om koordineringen av knappa resurser under stor osäkerhet, till exempel när man startar ett nytt företag eller definierar en ny marknad, då kan inte en entreprenörs marginalproduktivitet definieras i förväg. Då kan det heller inte finnas en regelrätt marknad med utbud och efterfrågan för prissättning av entreprenörskap, i stil med de marknader som finns för andra insatsfaktorer som råvaror och finansiellt kapital.

Allt eftersom entreprenörskapsforskningen utvecklats och fördjupats har analysen blivit allt mer komplex och mångfacetterad. I stället för att diskutera vem en entreprenör är eller vad en entreprenör gör har forskare allt mer fokuserat på den entreprenöriella processen. I dag skiljer man inte bara mellan entreprenöriell och icke-entreprenöriell verksamhet utan också

14 Foss och Klein (2010a, 2010b).

15 Schultz (1980).

16 Se t.ex. Segerstrom, Anant och Dinopoulos (1990), Helpman (1992), Aghion och Howitt (1992) och Acemoglu, Aghion och Zilibotti (2006). Bianchi och Henrekson (2005) ger en översikt.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

mellan olika former av entreprenörskap. För att få en ännu djupare förståelse för entreprenörskap som begrepp ska här några av dessa skillnader diskuteras mer ingående innan vi går in på hur vi anser att entreprenörskap bäst bör definieras i dag. De skillnader vi kommer att diskutera är:

- upptäckta kontra skapade möjligheter (avsnitt 3.3)
- jämvikt kontra icke-jämvikt (avsnitt 3.4)
- entreprenörskap kontra icke-entreprenöriellt egenföretagande (avsnitt 4.1)
- intraprenörer kontra entreprenörer (avsnitt 4.2)
- produktivt kontra improduktivt och destruktivt entreprenörskap (avsnitt 4.3)
- institutionellt entreprenörskap (avsnitt 4.4)
- snabbväxande företag och entreprenörskap med särskilt stort genomslag (avsnitt 4.5)

3.3 Upptäckta kontra skapade möjligheter

Många distinktioner gällande synen på entreprenören kan kopplas tillbaka till Schumpeters och Kirzners syn på entreprenörskap. En aspekt är huruvida de möjligheter som en entreprenör exploaterar är skapade (*created*) eller upptäckta (*discovered*) av entreprenören.[17]

Tanken om upptäckande entreprenörskap bygger på premissen att det existerar *objektiva* möjligheter i den verkliga ekonomin som ”bara” väntar på att bli upptäckta. Det behöver enligt detta synsätt inte genereras någon ny kunskap i sig utan den avgörande aspekten är att få tillgång till – att upptäcka – de möjligheter i ekonomin som ännu inte exploaterats. Här finns en tydlig koppling till Kirzners tänkande om alerthet.

Tanken om skapande entreprenörskap, som kan kopplas till Schumpeter, bygger däremot inte på objektiva möjligheter. Möjligheter existerar inte oberoende av individer. I stället är det individerna själva som skapar nya möjligheter genom att använda sin kreativa förmåga och kompetens. Möjligheterna betraktas som *subjektiva* och kopplade till den enskilde aktörens förmåga att själv skapa och exploatera något nytt.

17 Se Alvarez (2005) för en utförligare diskussion om denna distinktion.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Entreprenörskap handlar alltså inte bara om att vara först med att försöka svara mot en förväntad efterfrågan bland kunder. Det kan också handla om att skapa något som kunderna inte känt till sedan tidigare och därför inte kunnat efterfråga. Om Gottlieb Daimler och Carl Benz på 1880-talet hade frågat sina potentiella kunder i transportsektorn vad de efterfrågade hade de svarat att de ville ha en snabbare och uthålligare häst som var mindre resurskrävande. De hade inte svarat att de ville ha en plåtklädd vagn utan häst driven av en blandning av flytande kolväten.

Outtalat kan det tyckas att upptäckande entreprenörskap innebär att det finns en bestämd mängd möjligheter att upptäcka i ekonomin. I takt med att befintliga möjligheter exploateras finns allt färre upptäckter kvar att göra. I ett tänkt slutläge, en jämvikt, kommer alla entreprenöriella möjligheter att vara uttömda. Skapande entreprenörskap implicerar däremot att potentialen i princip är oändlig – endast människans egen kreativitet sätter gränser.

Detta är emellertid en allt för simplistisk tolkning av upptäckande entreprenörskap. Ett mer realistiskt sätt att se på utvecklingen är att upptäckten av en möjlighet skapar ytterligare nya möjligheter att exploatera. Antalet möjligheter kommer inte att sina, i stället uppstår självförstärkande processer där upptäckter och förverkligandet av redan existerande möjligheter i sin tur genererar nya möjligheter. När nya metoder, tekniker eller produkter introduceras genereras nya frågor och idéer som leder till nya möjligheter. När datormusen introducerades på marknaden gav det upphov till möjligheten att skapa andra pekdon eller trådlösa datormöss. Bill Gates hade inte kunnat utveckla Microsoft om inte Steve Jobs, Ed Roberts och andra hade skapat persondatorn. Steve Jobs och Steve Wozniak hade inte kunnat utveckla sin persondator om inte Gordon Moore och Intel hade utvecklat mikroprocessorn. Gordon Moore hade inte kunnat utveckla mikroprocessorn om inte John Bardeen, Walter Brattain och William Shockley hade uppfunnit transistorn 1947 och så vidare.

Nya möjligheter kan också skapas eller upptäckas allt eftersom ekonomin växer och förutsättningarna utvecklas. Förändringar i konsumenters preferenser ger till exempel ständigt upphov till nya möjligheter för entreprenörer att exploatera.[18] Ett tydligt exempel på detta är framväxten av Internet och sociala medier och den kraftiga påverkan detta haft på hur människor fördelar sin fritid på olika aktiviteter. Det blir allt tydligare att efterfrågan tenderar

18 Holcombe (2003).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

att minska på fysiska kapitalvaror som kräver stort tidsmässigt engagemang och förskjutas mot upplevelser och nätbaserade tjänster av olika slag.

Båda dessa typer av entreprenöriella möjligheter förekommer oberoende av varandra i ekonomin. Förekomsten av den ena utesluter inte den andra. Skillnaden mellan att skapa och att upptäcka behöver emellertid inte heller vara så knivskarp. Läkemedelsföretaget Pfizer försökte till exempel vid ett tillfälle att utveckla en ny hjärtmedicin. Läkemedlet i fråga visade sig dock inte ha de positiva egenskaper som efterfrågades. Företaget upptäckte emellertid att läkemedlet hade andra biverkningar, som de ursprungligen inte alls var ute efter. Nu säljs läkemedlet under namnet Viagra och drar årligen in mångmiljardbelopp till Pfizer.

Kritiker – framförallt entreprenörskapsforskare som betonar osäkerheten i entreprenöriellt handlande – menar att diskussionen om skapade eller upptäckta möjligheter är missriktad. De menar att möjligheter varken är upptäckta eller skapade. Upptäckta möjligheter förutsätter att det finns objektiva möjligheter baserade på en given och (sannolikhetsfördelningsmässigt) förutsägbar framtid, vilket är omöjligt om man förutsätter osäkerhet. Skapade möjligheter förutsätter att entreprenören, kanske baserade på en subjektiv tolkning, skapat en (objektiv) möjlighet som då borde vara säljbar. Men det som skapats är snarare en ny teknologi, en ekonomisk aktivitet, en affärsmodell eller ett företag. Omdömesgillt beslutsfattande under osäkerhet är därför, enligt dessa kritiker, ingen objektiv produkt eller möjlighet som kan köpas och säljas.

Ett sätt att se på möjligheter är att släppa den teoretiska uppdelningen mellan skapade och upptäckta möjligheter och i praktiken se möjligheter som ett knippe av mer eller mindre tydliga subjektiva uppfattningar om potentiella möjligheter som är relevanta för olika personer i olika situationer av vitt skilda anledningar.[19] Ett alternativt synsätt kopplat till osäkerhet och ”välavvägt beslutsfattande” och ”omdömesgillt handlande” är därför att i stället för att diskutera huruvida möjligheterna är upptäckta eller skapade kalla dem för ”föreställda” (*imagined*). Individer kan tolka verkligheten olika och föreställa sig olika möjligheter som svårligen kan överlåtas till andra och som sedan i efterhand visar sig vara utvecklingsbara eller inte.[20]

19 Berglund (2007).
20 Klein (2008).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

I en konceptuell studie menar Per Davidsson tillsammans med sin kollega Marco Tonelli att begreppet entreprenöriella möjligheter nu snarare står i vägen för våra möjligheter att få mer kunskap om den entreprenöriella processen. De föreslår i stället begreppet *New Venture Ideas* (NVI:s),[21] vilket de definierar som ”föreställda framtida affärsprojekt” (*ventures*). Dessa förändras och anpassas till tillkommande omständigheter under den process när entreprenören, vägledd av sin delvis implicita och inkompletta skiss av det föreställda affärsprojektet, arbetar för att förverkliga projektet.

3.4 Jämvikt kontra icke-jämvikt

Ytterligare en uppdelning, som också kan kopplas till skillnaden mellan Kirzners och Schumpeters syn på entreprenörsrollen, är om entreprenörskap bidrar till att ekonomin går mot jämvikt eller tvärtom bidrar till att ekonomin rör sig bort från jämvikt.

Schumpeters syn på entreprenörskap som en skapande process – en ”skapande förstörelse” – kan ur ekonomisk synvinkel tolkas som att entreprenören bidrar till att föra ekonomin bort från en jämvikt. När entreprenörer bidrar med ny kunskap skapas nya produktionsmöjligheter medan existerande produkter och verksamheter blir obsoleta. Ekonomin kommer därmed att röra sig *bort* från jämvikt. De nya möjligheterna sätter ekonomin i rörelse. Utan entreprenörskap skulle ekonomin befinna sig i en sorts permanent jämvikt, eller i det som Schumpeter kallar ”ett cirkulärt flöde”, ett tillstånd utan innovationer, medan entreprenörers insatser punkterar jämvikten.

Kirzners syn på entreprenörskap som en upptäckarprocess kan tolkas precis tvärtom, det vill säga som att entreprenören bidrar till att föra ekonomin mot en jämvikt. I denna jämvikt existerar inte några outnyttjade möjligheter och all befintlig produktionskapacitet används på bästa möjliga sätt. I jämvikt finns därmed inte några nya entreprenöriella möjligheter att exploatera. Enligt Kirzner uppnås aldrig detta tänkta jämviktsläge eftersom ekonomin är i ständig rörelse mot nya jämvikter. Det potentiella jämviktsläget förändras därför ständigt. I den enkla neoklassiska analysen antas

21 Davidsson och Tonelli (2013). De skriver: ”*New Venture Ideas (NVIs) are 'imagined future ventures' or, more precisely, the evolving, changing and usually implicit and incomplete outlines of a future venture that give direction to action in processes of attempted creation of new economic activities.*”

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

däremot rörelsen mot jämvikt ske automatiskt på friktionsfria marknader. I praktiken är entreprenörskap en av de viktigaste mekanismerna för att leda ekonomin mot det läge där utbud och efterfrågan är lika stora.

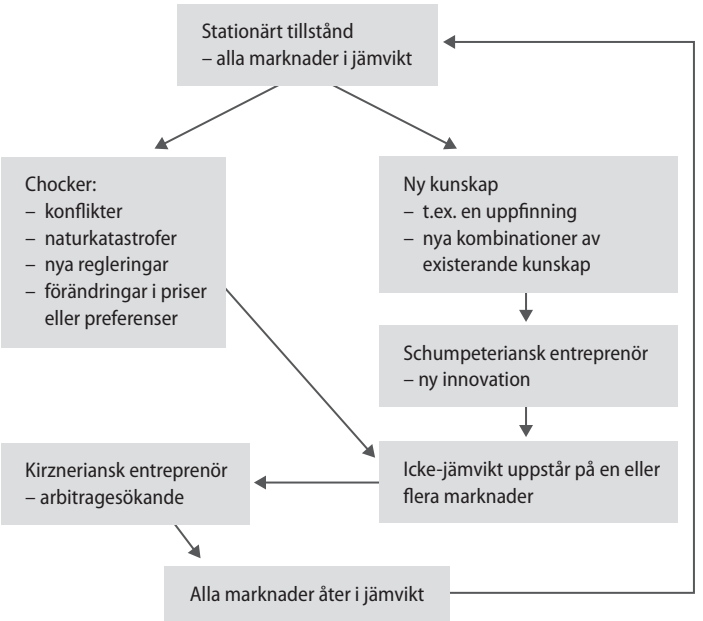
Kirzners entreprenörer behövs för att föra ekonomin mot jämvikt, eftersom det potentiella, men aldrig uppnådda jämviktsläget i ekonomin, som bestäms av utbud och efterfrågan, ständigt förändras. Orsakerna till detta kan vara många: förändringar i befolkningssammansättningen, förändringar i preferenser (smak), ändrade världsmarknadspriser på insatsfaktorer, nya konkurrenter och så vidare.[22] Men det finns även ett annat skäl till att jämvikten i ekonomin kan förändras, vilket har att göra med innovationer som introduceras i det ekonomiska systemet. Dessa kan vara nya teknologier, nya produktionsmetoder eller nya affärsmodeller. Egentligen kan det vara vad som helst som tillför värde till samhället och som förändrar vad som är optimalt för konsumenter och producenter i ekonomin (jämvikten). Schumpeters entreprenör spelar en central roll för att få till stånd dessa nyskapande förändringar.

De två synsätten kompletterar varandra. Entreprenören bidrar till att ekonomin lämnar ett jämviktsläge genom att introducera innovationer på marknaden. Samtidigt kommer en ojämvikt på marknaden att resultera i nya möjligheter för andra entreprenörer att exploatera, vilket kommer att föra ekonomin i riktning närmare det nya jämviktsläget.[23] Figur 3.2 visar hur jämviktsskapande och icke-jämviktsskapande entreprenörskap samverkar. Ursprungligen antar vi att ekonomin befinner sig i ett tillstånd där alla marknader är i jämvikt. Ny kunskap – som också kan vara i form av nya kombinationer av existerande kunskap – gör det möjligt för schumpeterianska entreprenörer att introducera nya innovationer. Detta drar ekonomin bort från jämvikt, vilket i sin tur skapar möjligheter för kirznerianska entreprenörer att driva marknaderna mot en ny jämvikt. Notera också, som figuren visar, att olika chocker som inte kommer från schumpeterianska

22 Se t.ex. Drucker (1998) för en diskussion om förändringar inom företaget/branschen och utanför företaget/branschen som påverkar möjligheten att göra innovationer.

23 Se särskilt Baumol (2010) och Holcombe (2007). Vissa författare menar emellertid att det inte går att kombinera de två idéerna på detta sätt. Exempelvis menar Glancey och McQuaid (2000) att processen mot jämvikt enligt en sådan tolkning uppkommer på grund av imitation och därmed inte bör betraktas som entreprenörskap. Se också Kirzner (1999) om hur han ser på sin teori i förhållande till Schumpeter.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR



Figur 3.2 Olika former av entreprenörskap och jämviktsskapande entreprenörskap.
Källa: Baserad på Gunter (2012).

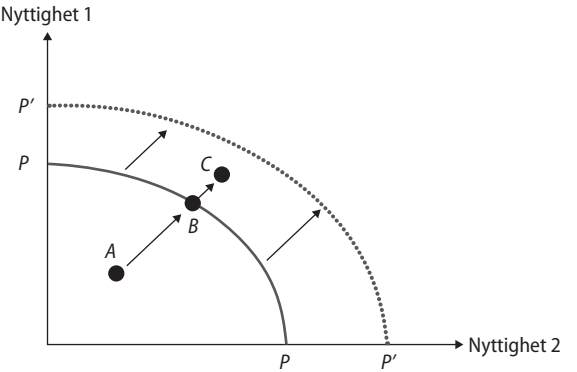
entreprenörers agerande kan driva marknader bort från jämvikt och öppna upp för kirznerianska entreprenörer. Figuren visar också hur entreprenörens funktion och roll kompletterar den neoklassiska modellen, som främst fokuserar på att identifiera och analysera jämvikter.

Distinktion mellan jämviktsskapande och icke-jämviktsskapande entreprenörskap kan åskådliggöras grafiskt på ytterligare ett sätt. Figur 3.3 visar en produktionsmöjlighetskurva (*PP*). Kurvan anger de maximala kombinationer av två nyttigheter som kan produceras givet en viss mängd insatsfaktorer. En upptäckande och jämviktsskapande entreprenör kan sägas föra ekonomin från en punkt (*A*) innanför produktionsmöjlighetskurvan, där användningen av befintliga resurser är ineffektiv, mot en effektiv användning av befintliga resurser på kurvan (*B*).

En skapande och jämviktsförstörande entreprenör förskjuter i stället hela produktionsmöjlighetskurvan utåt (*P'P'*) genom att introducera nya

innovationer. Jämviktsskapande entreprenörer kommer sedan att successivt föra ekonomin i riktning mot den nya produktionsmöjlighetskurvan *P'P'*. Till att börja med kanske inte hela potentialen kan nås utan ekonomin hamnar i stället till exempel i punkten *C*. Så småningom kan ekonomin nå en punkt på *P'P'*, men då är det sannolikt att nya innovationer redan har förskjutit produktionsmöjlighetskurvan längre utåt.[24]

Figur 3.3 illustrerar fallet där de resurser (insatsfaktorer) som kan användas är givna och entreprenören hittar nya sätt att använda de existerande insatsfaktorerna i större utsträckning (*A* → *B*) eller på ett mer värdeskapande sätt (*B* → *C*). Ett exempel som illustrerar denna tanke är användningen av modern informations- och kommunikationsteknologi (IKT) för att effektivisera logistik och distribution i detaljhandeln. Om vi antar att det finns



Figur 3.3 Jämviktsskapande och icke-jämviktsskapande entreprenörskap.

Kommentar: Ett sätt att skilja mellan jämviktsskapande och icke-jämviktsskapande entreprenörskap är att göra en distinktion mellan att föra ekonomin till en punkt som ligger närmare produktionsmöjlighetskurvan respektive att förskjuta hela produktionsmöjlighetskurvan utåt. De tillgängliga produktionsfaktorerna antas vid en sådan analys vara givna. Den entreprenör som bidrar till att föra ekonomin närmare produktionsmöjlighetskurvan gör detta genom att hitta sätt att använda de existerande produktionsfaktorerna i större utsträckning, medan den entreprenör som bidrar till att förskjuta produktionsmöjlighetskurvan utåt gör detta genom att kombinera de existerande produktionsfaktorerna på ett mer värdeskapande sätt än tidigare. Källa: Baserad på Boettke och Coyne (2003).

24 Boettke och Coyne (2003) gör en liknande analys.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

två slags detaljhandel, dagligvaru- respektive sällanköpshandel, innebär användningen av modern IKT att båda dessa sektorer kan producera mer vid en given resursinsats, men det tar lång tid att göra nödvändiga investeringar i hård- och mjukvara, utbilda personalen i de nya systemen och genomföra alla organisatoriska förändringar som krävs för att få ut den fulla potentialen av den nya teknologin.[25]

Låt oss avsluta detta kapitel med ett porträtt av en person som i sin gärning i ovanligt hög grad förkroppsligade de flesta av de funktioner som tillskrivits entreprenören i detta kapitel: den svenske blomsterentreprenören Bengt Nygren (se faktaruta 3.3).

Faktaruta 3.3

Bengt Nygren – mannen som revolutionerade blomsterhandeln

Bengt Nygren (född 1931) var en gång i tiden lika välkänd i Sverige som Ikeas Ingvar Kamprad och H&M:s grundare Erling Persson. Nygren växte upp i en arbetarfamilj i Sundsvall och började vid 14 års ålder arbeta som springpojke och trädgårdsarbetare. Han startade sitt första företag, en blomsterodling, redan som tonåring. Inom ett år hade han även startat sin första butik.

I början av 1950-talet bedrevs distribution och försäljning av blommor enligt föråldrade och ineffektiva metoder. Värdekedjan från produktion till konsument hanterades av olika aktörer och det sista ledet, försäljningen till konsument, sköttes hantverksmässigt. En kund i taget expedierades och buketter och blomsterarrangemang skapades i butiken ”blomma för blomma”.

Nygren förändrade detta steg för steg. Han startade egen grossiströrelse 1956 och importerade blommor från Italien, vilket säkrade tillgången på billiga blommor året runt. Innan order lades i Italien hade Nygren redan tagit upp beställningar av blomsterhandlarna, det vill säga blommorna var redan sålda när de anlände till Sverige. Tidigare hade svinnet varit stort i detta led, då grossisterna själva tagit hem blommor som de sedan försökte sälja vidare. Logistiken kring grossiströrelsen effektiviserades också fortlöpande.

25 Se Litan och Rivlin (2002) och Brynjolfsson och McAfee (2014) för en analys av de långsiktiga effekterna av IKT-användningen på produktionsmetoder och produktivitet.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Grossistpriset kunde därigenom sänkas dramatiskt, men detaljisterna anpassade inte sina priser utan behöll hela mellanskillnaden. Genom att priserna till konsument inte sänktes ökade inte försäljningsvolymen. Nygren startade därför egna blomsteraffärer av ett helt nytt slag. Den första butiken öppnades 1960 under namnet Buketten. Utbudet var standardiserat, buketterna färdigförpackade och butikerna designades för att få ett så effektivt flöde som möjligt. Eller med Nygrens egna ord: ”Vi har ju räknat ut praktiskt taget varje steg som personalen tar i butiken. Kunderna sköter jobbet.”[26]

Parallellt expanderade Nygren sina egna odlingar och blev snabbt Sveriges största trädgårdsmästare. Samtidigt ökade importen från Italien.

1967 hade Buketten vuxit till Europas största blomsterhandelsföretag och Europas största trädgårdsodlingsföretag och expansionen fortsatte i snabb takt. Det första bakslaget kom i och med oljekrisen 1973–74, vilken ledde till kraftigt höjda kostnader framför allt för växthusodlingen. Nygren klarade dock detta och så länge branschen som sådan inte kollapsade var förutsättningarna goda tack vare Nygrens överlägsna koncept byggt på låga priser, hög omsättning och effektiv logistik.

Företaget hade redan expanderat genom att etablera sig i Norge. År 1978 fick Nygren erbjudande om samarbete med ett amerikanskt företag för att etablera 1 000 blomsterbutiker i Frankrike och Tyskland. Riksbanken stoppade dock affären genom att Nygren inte fick tillstånd att föra ut den valuta som behövdes för att genomföra investeringen. Han sålde då Buketten och emigrerade. Fem år senare gick företaget i konkurs.

I stället för att fortsätta utveckla sitt entreprenörskap flyttade Nygren drygt 45 år gammal till Storbritannien där han via en del lyckade fastighetsaffärer ökade sitt kapital. Några år senare flyttade han till Karibien där han fortfarande bor.

I slutet av 1960-talet radikaliserades samhället och entreprenörer sågs inte med blida ögon, särskilt inte om de lyckats bli förmögna genom sitt företagande. Nygren angreps kraftigt av den dåvarande SSU-ordföranden Bosse Ringholm (sedermera finansminister 1999–2004) som brännmärkte Nygren som ”asocial och samhällsfarlig”. Detta trots att det var uppenbart att Nygren om någon hade gjort att vanliga löntagare fått råd att köpa snittblommor. Eller med Nygrens egna ord: ”De pengar jag har tjänat och tjänar varje år på det här sättet är en bagatell jämfört med de pengar som

26 Olivecrona (1970, s. 132).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

konsumenterna tjänar på mina idéer och som jag utvecklat genom att jag själv vill tjäna."[27]

Nygrens innovativa entreprenörskap är ett bra exempel på att framgångsrika entreprenörer visserligen ofta blir mycket förmögna när de bygger upp sina företag, men huvuddelen av värdeskapandet tillfaller konsumenterna på endera av två sätt: (i) imiterande konkurrenter etablerar sig på marknaden, vilket ökar utbudet och sänker priset; (ii) entreprenören sänker priset och minskar sina marginaler för att avskräcka potentiella konkurrenter från att etablera sig.

Varför tog det då stopp för Nygren medan Ingvar Kamprad och Erling Persson fortsatte expandera och erövra nya marknader utanför Sverige? En slutsats som vänsterdebattörer och analytiker drog av Ringholms polemik mot Nygren var att det var fel att skylla Nygren för att han inom lagens ramar byggt upp sin förmögenhet. Det var regelverken som gjorde det möjligt att bygga upp sådana förmögenheter som måste angripas, inte enskilda individer.

En mycket hög beskattning på arv, förmögenhet, utdelningar och löpande inkomster i kombination med en restriktiv valutareglering (avskaffades först 1989) gjorde det näst intill omöjligt för Bengt Nygren att skapa resurser att expandera sitt företag utanför Sverige.[28]

Under decennierna efter andra världskriget lades grunden till Ikea och H&M som i dag är stora globala butikskedjor och huvudägarna är ohotad etta respektive tvåa i den svenska förmögenhetsligan. Ingvar Kamprad och Erling Persson hade knappast klarat sin internationella expansion om de inte under ett kritiskt skede i sina företags utveckling emigrerat från Sverige och därmed vare sig drabbats av den hårda beskattningen eller valutarestriktionerna. Om Nygren gjort som Ingvar Kamprad och emigrerat 1973, då hade det kanske i dag funnits en stor internationell blomsterbutikskedja med rötterna i Sverige. Om Nygren fortsatt att själv äga och bygga företaget är det inte osannolikt att även han skulle tillhört skaran av världens rikaste personer.

KÄLLA: NYGREN OCH ERICSON (2005), OLIVECRONA (1970) OCH JÖRNMARK (2007).

27 Olivecrona (1970, s. 138).

28 Henrekson (2015).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

3.5 Kapitelsammanfattning

I detta kapitel har vi lärt oss att:

- De fyra klassiska entreprenörsfunktionerna ser entreprenören som en innovatör, arbitragör, osäkerhetsbärare respektive koordinator.
- Var och en av dessa fyra funktioner brukar förknippas med en särskild förgrundsgestalt: Joseph A. Schumpeter, Israel M. Kirzner, Frank Knight respektive Jean-Baptiste Say.
- Ett antal idétraditioner har utvecklats parallellt och poängterar olika aspekter av entreprenörskap. Nyare forskning är ofta en vidareutveckling eller kombination av de fyra klassiska funktionerna.
- Flera nya forskare har lyft fram entreprenören som en person som tar välavvägda beslut om koordinering av knappa resurser eller som en person som specialiserat sig på omdömesgillt beslutsfattande under osäkerhet.
- Entreprenören kan ses som en person som skapar eller upptäcker en entreprenöriell möjlighet. Enligt en mer subjektiv tolkning bör entreprenören ses som någon som kan föreställa sig en entreprenöriell möjlighet som ingen annan ser eller är beredd att betala för.
- Entreprenören kan också betraktas som en person som driver ekonomin bort från eller mot en ny jämvikt. De två synsätten kompletterar varandra.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Entreprenörskap – några ytterligare distinktioner

Entreprenörskap är, som vi sett i kapitel 3, ett mångdimensionellt begrepp som belysts och analyserats av ett flertal företags- och nationalekonomer. Det kan emellertid finnas anledning att ytterligare diskutera entreprenörskapets svårfångade karaktär innan vi går vidare för att i nästa kapitel diskutera entreprenörskap ur ett empiriskt perspektiv. I detta kapitel kommer vi därför att göra ytterligare några distinktioner av vad entreprenörskap är och inte är. Kapitlet avslutas med en diskussion kring hur vi anser att entreprenörskap bör definieras.

4.1 Entreprenörskap kontra icke-entreprenöriellt egenföretagande

Motivet eller anledningen till att bli företagare kan skifta mellan olika individer och en uppdelning och klassificering av entreprenörskap kan baseras på detta. En individ kan bli entreprenör för att denne upptäckt eller skapat en affärsmöjlighet som hon eller han vill utveckla. Men en individ kan också starta ett företag därför att andra försörjningsmöjligheter saknas. För att skilja mellan dessa två olika typer av företagande brukar man tala om möjlighetsentreprenörskap i det förra fallet och om nödvändighetsentreprenörskap i det senare.[1] Vissa författare gör i stället en distinktion mellan *pull*- och *push*-faktorer. En individ kan antingen ”dras” in i företagande för att exploatera en affärsidé eller ”knuffas” in i företagande därför att det inte finns något annat acceptabelt sätt att försörja sig på.[2]

1 Reynolds m.fl. (2002).
2 Storey (1994).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

En förutsättning för att en verksamhet ska definieras som entreprenöriell bör vara att den är nydanande och ofta finns det en uttalad ambition att växa. Nödvändighetsentreprenörskap kan därför inte betraktas som entreprenörskap. En arbetslös ska inte definieras som en entreprenör om denne är nödgad att starta en ordinär taxiverksamhet på en redan överetablerad marknad, utan att tillföra något innovativt eller ha hittat någon outnyttjad möjlighet. Många företag bidrar ”endast” med försörjning till ägaren/ägarna själva och verkar enbart lokalt utan vare sig en önskan eller möjlighet att expandera sin verksamhet. En mer rättvisande benämning är därför nödvändighetsföretagande. Denna grupp utgör en stor andel av egenföretagarna, framförallt i tredje världen (hantverkare, bönder, gatuförsäljare), och de fyller ofta en viktig roll i ekonomin. Inte sällan kan dock nödvändighetsföretagande övergå i möjlighetsentreprenörskap. Efter etablering kan en företagare upptäcka en outnyttjad nisch eller skapa en innovation som bidrar till utvecklingen inom branschen.

Baserat på det bakomliggande motivet för att bli entreprenör har man börjat tala om så kallat ambitiöst entreprenörskap (*ambitious entrepreneurship*). Med detta avses entreprenörer som går in i den entreprenöriella processen med målet att skapa så mycket värde som möjligt. Motivet är inte att man är tvungen att starta en entreprenöriell verksamhet, och det räcker inte heller att man upptäckt en entreprenöriell möjlighet som man vill utnyttja. Entreprenören måste ha långtgående ambitioner att fullt ut exploatera den möjlighet han eller hon har upptäckt. Ambitiöst entreprenörskap är med andra ord en delmängd av möjlighetsentreprenörskap. Många forskare menar att det framförallt är ambitiöst entreprenörskap som driver utvecklingen framåt. Att en entreprenör säger sig vilja och förväntar sig att expandera sin verksamhet kraftigt betyder emellertid inte att dessa planer kommer att realiseras. Det räcker inte med att ha höga ambitioner. I stället för att klassificera entreprenörskap baserat på bakomliggande motiv kan man klassificera entreprenörer utifrån vad de faktiskt åstadkommer. Detta är en viktig distinktion vi återkommer till.[3]

I tabell 4.1 sammanfattas de olika bevekelsegrunderna för valet att bli egenföretagare. Valet kan vara fråga om ett sätt att få ett bättre liv eller det bästa sättet att realisera den fulla entreprenöriella potentialen i en idé. Men ofta är det i stället ett sätt att komma runt regleringar och hinder som satts

3 Se Stam m.fl. (2012).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Tabell 4.1 Motiv för egenföretagande och entreprenörskap.

	Entreprenöriell	Icke-entreprenöriell
First best	Förverkliga en affärsidé som bäst lämpar sig för att drivas i ett nytt företag.	Eftersträva oberoende, viss livsstil etc. Lokal tjänsteproduktion, nätverkssamarbete med andra, ofta på projektbasis.
Second best	Undermålig företagsledning i existerande företag omöjliggör intraprenörskap. Sätt att undvika effekter av diskriminering eller bristande socialt kapital i marginaliserade grupper.	Säkerhetsventil mot omfattande arbetsmarknadsregleringar. Sätt att uppnå flexibilitet som förhindras av andra regleringar. Sätt att undvika effekter av diskriminering eller bristande socialt kapital i marginaliserade grupper. Nödvändighetsföretagande.
Privilegiejakt	Starta företag för att dra nytta av subventioner eller skattelättnader snarare än för att skapa värden för konsumenter.	Omvandla konsumtionsutgifter till avdragsgilla affärskostnader. Bedrägligt beteende, exempelvis att delar av intäkterna inte tas upp i bokföringen.

Kommentar: I tabellen listas de viktigaste motiven för egenföretagande. Det är givetvis fullt möjligt att entreprenörskap som eftersträvas för att nå ökat oberoende och illegalt egenföretagande också är entreprenöriellt. Med "first best" menas att de val som görs är både de privat- och samhällsekonomiskt optimala. "Second best" innebär att det bästa valet är blockerat, men egenföretagande kan ändå i större eller mindre utsträckning bidra till att motverka de negativa effekter som följer av att "det bästa" valet inte är möjligt, exempelvis till följd av regleringar. Källa: Vidareutveckling av Henrekson (2007).

upp, antingen inom företaget där man är anställd eller för att arbetsmarknaden är alltför reglerad för anställda. Egenföretagande kan också vara en alternativ väg in på arbetsmarknaden för diskriminerade minoritetsgrupper. Ett ytterligare skäl kan vara att egenföretagande ökar möjligheterna till privilegiejakt (*rent seeking*) och (eventuellt otillbörligt) skatteundandragande.

Privilegiejakt avser beteenden där individuella ansträngningar för att skapa privatekonomiska värden leder till samhällsekonomiska förluster snarare än samhällsekonomiska vinster. För den enskilde företagaren som är inriktad på att maximera sin egen nytta finns det däremot ingen principiell skillnad mellan privilegiejakt och vinstmaximering genom transaktioner på marknaden.[4]

I en värld där spelreglerna är sådana att det inte finns något utrymme

4 Buchanan (1980).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

för privilegiejakt och där produktivt entreprenörskap alltid kan belönas och få utlopp i existerande företag, är enda skälet att bli egenföretagare strävan efter oberoende. I verkligheten kommer det dock alltid att finnas affärsidéer som bäst lämpar sig för att utvecklas inom ramen för en ny företagsbildning med en enskild person som grundare. I en dynamisk ekonomi kommer det därför alltid att förekomma ett entreprenöriellt ny- och egenföretagande även under optimala institutionella omständigheter.

Ny- och egenföretagande är alltså inte synonymt med entreprenörskap, men är likafullt i praktiken de två viktigaste kanalerna för enskilda individer att förverkliga sina entreprenöriella ambitioner. Att göra en direkt koppling mellan allt ny- eller egenföretagande och entreprenörskap tar dock inte hänsyn till de olika typerna av ny- och egenföretagande som finns och som kan ha mer eller mindre entreprenöriella inslag.

Entreprenörskap och egenföretagade kan till och med vara negativt korrelerade. Det är egentligen naturligt att framgångsrikt entreprenörskap reducerar småföretagsandelen (inklusive andelen egenföretagare) i sysselsättningsstatistiken eftersom varje framgångsrik entreprenörsaktivitet resulterar i ett ökat antal stora företag. Framgångsrika företag kan erbjuda bättre karriärmöjligheter och därmed höja alternativkostnaden för egenföretagande, vilket leder till att fler väljer att vara anställda i stället för att driva företag. Effekten är ännu starkare om det entreprenörsdrivna företaget direkt konkurrerar med egenföretagarna och därmed minskar de senares andel av produktmarknaden.

Wal-Mart illustrerar den effekt som kreativt entreprenörskap kan ha på egenföretagande. Wal-Marts tillväxt åtföljdes av, och till och med förutsatte, att tusentals mindre, lokala detaljhandelsverksamheter slogs ut. Samtidigt som USA:s befolkning ökade med över 50 procent mellan 1963 och 2002 mer än halverades antalet fristående butiker i detaljhandeln.[5] Företag som Ikea, H&M och Amazon har på liknande sätt reducerat antalet egenföretagare inom sina respektive områden. Trenden är inte unik för detaljhandeln. Till exempel ersätter Starbucks en mängd verksamheter som tidigare drevs av egenföretagare. Även framväxten av företag som Intel, Microsoft och Google minskar troligen egenföretagandet genom att de erbjuder bättre karriärmöjligheter och därmed höjer alternativkostnaden för egenföretagande.

5 Basker (2007).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Entreprenörskap är en kanal genom vilken företag med värdefulla innovationer eller företag som är mer effektivt organiserade än sina konkurrenter kan öka sin andel av ekonomin. I takt med att dessa företag expanderar ersätts och absorberas tidigare egenföretagare genom att bättre alternativ erbjuds. Detta resulterar i både en mer välmående ekonomi och en mindre andel egenföretagare.

Detta omvända förhållande mellan entreprenörskap och egenföretagande framstår som paradoxalt endast om man definierar entreprenörskap utifrån att man arbetar som egenföretagare. Mekanismen är tämligen rättfram om man i stället betraktar entreprenörer som individer som är engagerade i innovation och i att skapa nya företag med ambition att växa och nå sin fulla potential, medan egenföretagande är en kontraktsform på arbetsmarknaden som förekommer av en rad andra skäl. De viktigaste av dessa är starka preferenser för att vara sin egen chef, en lösning på agent- och kontraktsproblem som är svåra att lösa inom ramen för en anställning när man erbjuder sina färdigheter och tjänster, bättre övervakning av anställda och att undgå skatter och regleringar (se tabell 4.1).

Detta betyder givetvis inte att man skulle gynna entreprenörskap genom att direkt motarbeta enmans- och småföretagande. Många framgångsrika entreprenörer har just börjat som egenföretagare och varit små en gång i tiden. Det viktiga är att undvika att hamna i den felaktiga föreställningen att ett sätt att göra ekonomin mer entreprenöriell är att sätta in åtgärder för att öka andelen egenföretagare (mer om detta i kapitel 12).

Trots alla undersökningar som finner ett starkt negativt samband mellan ett lands inkomstnivå och andelen egenföretagare, har vissa forskare hävdat att en förändring inträffat på senare tid och att det skett ett trendbrott vad gäller sambandet mellan egenföretagande och inkomstnivå. Andelen egenföretagare sägs återigen öka i några av de allra rikaste länderna. Det har hävdats att andelen egenföretagare minskade under övergången från ett i huvudsak agrart samhälle till ett industrisamhälle för att i det moderna utvecklade informations- och tjänstesamhället återigen stiga. Vissa studier påstår sig också ha identifierat ett svagt U-format mönster av andelen egenföretagare över tid, vilket de sedan extrapolerat.[6]

Huvudskälet till ett sådant trendbrott skulle vara den teknologiska

6 Wennekers m.fl. (2005) och Minniti, Bygrave och Autio (2006).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

utvecklingen. Den har sänkt transaktionskostnaderna på marknaden, vilket möjliggjort ökad specialisering och fokusering på kärnverksamheten. De stora företagen, med många aktiviteter samlade under samma tak, har därmed gradvis kunnat utlokalisera delar av sin verksamhet till ett stort antal mindre specialiserade företag sammankopplade på marknaden i nätverk. Utvecklingen sedan 1990-talet i de länder som haft starkast ekonomisk utveckling har dock knappast stärkt den tesen, tvärtom.[7] Här kan också noteras att de två områden i USA som allmänt brukar betraktas som de mest entreprenöriella – Silicon Valley och Boston/Cambridge – är de områden i USA där egenföretagandet är allra lägst.[8]

4.2 Intraprenörer kontra entreprenörer

Då det inte går att sätta likhetstecken mellan ny- och egenföretagande och entreprenörskap behöver entreprenörskap inte nödvändigtvis ta formen av ny- och egenföretagande. En individ kan vara entreprenöriell även som anställd. Det brukar kallas *intraprenörskap*. Ett lysande exempel på detta är den legendariske ASEA-chefen Sigfrid Edström (se faktaruta 4.1). Även organisationer kan bli entreprenöriella ifall de skapar goda förutsättningar för ett entreprenöriellt beteende hos sina anställda. En indelning av företagare och anställda i entreprenöriella och förvaltande roller görs i tabell 4.2.

En upptäckt gjord av en (potentiell) företagare eller en anställd behöver emellertid inte exploateras av upptäckaren själv. Att samma ekonomiska agent står för både upptäckt och exploatering kan ses som de mest renodlade fallen av entreprenörskap och intraprenörskap. En innovation kan exploateras på andra sätt också, vilket framgår av tabell 4.3.

Tabell 4.2 Entreprenörer och förvaltare.

	Företagare	Anställd
Entreprenöriell	Innovatör, risktagare	Intraprenör
Förvaltande	Företagsledare utan ambition att växa och/eller förändra	Avlönad chef

7 Carree och Thurik (2010).
8 Henrekson och Sanandaji (2014a).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Tabell 4.3 Upptäckt och exploatering.

		Upptäckt av	
		företagare/individ	anställd/organisation
Exploatering av	företagare/individ	Nystartat företag Entreprenörskap	Avknoppning (*spin-off*)
	anställd/organisation	Licensiering Uppköp	Intern företagsutveckling Intraprenörskap

Källa: Baserad på Shane (2003).

Faktaruta 4.1

J. Sigfrid Edström (1870–1964) – en svensk superintraprenör

Elektriciteten utgjorde tillsammans med förbränningsmotorn basen för den andra industriella revolutionen. Den svenske innovatören Jonas Wenström patenterade cirka 1880 en likströmsgenerator. Detta patent blev grunden till det företag som från 1890 kom att heta ASEA (Allmänna Svenska Elektriska Aktiebolaget).

Under 1890-talet expanderade ASEA snabbt, men konkurrensen var hård. Stora brister i den interna organisationen och ägar- och samarbetsavtal som bakband företaget och dränerade det på finansiella resurser gjorde att ASEA hamnade i en djup finansiell kris 1902. Företaget tvingades vända sig till sin största långivare, Stockholms Enskilda Bank, för rekonstruktion. En viktig del av rekonstruktionen var att rekrytera en ny vd. Detta sköttes av Marcus Wallenberg sr (1864–1943) och hans ögon hade fallit på J. Sigfrid Edström (1870–1964).

Edströms bakgrund gjorde honom som klippt och skuren för jobbet. Han var elektroingenjör från Chalmers med fortsatta studier i elektro- och maskinteknik vid Högskolan i Zürich. Därefter arbetade han i fyra år vid ledande elektriska företag i USA, som Westinghouse och General Electric, innan han återvände till Zürich för att ansvara för elektrifieringen av stadens spårvagnar. Sedan blev han chef för Göteborgs Spårvägar, som också skulle elektrifieras.

På grund av ASEA:s djupa kris tvekade Edström att ta jobbet. För att acceptera krävde han, utöver hög lön, tantiem och optioner (i AB Diesels Motorer, inte i ASEA), en personlig borgen från bröderna Wallenberg för ett skadestånd på 100 000 kr (omkring 130 årslöner för en industriarbetare

vid denna tid) i det fall ASEA skulle tvingas ställa in betalningarna under de kommande fem åren.

Väl på plats skred Edström till verket med stor kraft. Redan 1904 visade ASEA en mindre vinst och under de kommande åren blev företaget det klart ledande inom starkström i Sverige. I början av 1930-talet var alla svenska konkurrenter uppköpta och deras verksamhet nedlagd eller integrerad i ASEA. Företaget hade också expanderat internationellt. När Edström kom till Västerås som ny vd hade företaget 1 400 anställda och obetydlig export. När han avgick som vd nästan 31 år senare hade företaget 10 200 anställda och var representerat i 50 länder. Edström fortsatte sedan som styrelseordförande fram till 1949 och under denna period fortsatte företaget att växa.

Edström var i den absoluta ledningen för företaget i 46 år och det är ingen överdrift att påstå att utvecklingen från ett litet företag på randen till konkurs till ett världsledande företag inom kraftgenerering och strömöverföring inte hade varit möjlig utan Edströms enastående intraprenörskap. ASEA lever i dag vidare som en del av den världsledande schweizisk-svenska koncernen ABB med huvudkontor i Zürich och 150 000 anställda över hela världen.

Edström var även en social entreprenör av rang. I sin ungdom var han en framgångsrik idrottsman (bland annat svensk rekordhållare på sträckan 150 meter). Detta intresse ledde till ett livslångt engagemang för att bygga upp idrottsrörelsen och det råder ingen tvekan om att han är Sveriges internationellt mest kände idrottsledare genom tiderna. Han blev Svenska Idrottsförbundets förste ordförande 1901, var den drivande kraften bakom Stockholmsolympiaden 1912 och initiativtagare till och förste ordförande (1913–1946) för Internationella friidrottsförbundet (IAAF). År 1920 blev han invald i Internationella Olympiska Kommittén (IOK), dess vice ordförande 1931 och från 1942 (formellt vald 1946) dess ordförande. Han presiderade över både OS 1948 och 1952 och anses ha spelat en stor roll för att hålla i gång den olympiska rörelsen under andra världskriget och se till att det återigen blev ett OS redan 1948. Han anses enligt IOK:s hemsida som ”den näst viktigaste personen i den olympiska rörelsens historia”, efter initiativtagaren Pierre de Coubertin.

Edströms sociala entreprenörskap var också omfattande på näringslivssidan. Han innehade ordförandeposter i Verkstadsföreningen, Industriförbundet och Svenska Arbetsgivareföreningen (SAF). Han var en av

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

tillskyndarna till den kollektivavtalsmodell som minskade konflikterna inom verkstadsindustrin efter 1905 och presiderade vid de förhandlingar mellan arbetsgivare och löntagare som resulterade i Saltsjöbadsavtalet 1938. Vidare var Edström en av initiativtagarna till Internationella Handelskammaren och dess ordförande 1939–1946, initiativtagare till Industriens Utredningsinstitut (sedan 2006 Institutet för Näringslivsforskning, IFN) och dess ordförande 1939–1944, och initiativtagare till Arosmässan, där han var ordförande i 37 år, stiftare av Sverige–Amerikastiftelsen m.m.

KÄLLA: CARLSON OCH LUNDAHL (2014), JOHNSON (2006) OCH LIF (2015).

En upptäckt som görs inom en organisation kan leda till en så kallad avknoppning eller *spin-off*, det vill säga att ett nytt företag utvecklas för att exploatera upptäckten. Det kan till exempel bero på att företagsledningen inte tror på upptäckten, vilket kan göra att den eller de anställda som stått för upptäckten lämnar företaget för att försöka utveckla densamma på egen hand i ett nytt bolag. Upptäckten kanske inte heller passar in inom det befintliga företaget eller koncernen men är ändå tillräckligt intressant för att utvecklas inom ramen för en annan juridisk enhet, ofta med mer lämpliga och engagerade ägare. Det behöver emellertid inte vara så drastiskt att ett nytt oberoende företag startas. I stället kan ett nytt företag startas inom koncernen eller en ny avdelning skapas inom den befintliga organisationen.

Förutom att intraprenörens upptäckt inte får gehör hos ledningen kan det också vara så att intraprenören inte anser sig få en tillräcklig belöning ifall innovationen skulle bli en kommersiell framgång eftersom förtjänsten måste delas med många andra inom organisationen. Genom att ta med sig innovationen och starta ett eget bolag, om det är juridiskt möjligt, kan intraprenören se till så att en större del av förtjänsten tillfaller intraprenören själv. Nackdelen är att den egna risken ökar och anställningstryggheten försvinner. Den viktiga poängen här är att avknoppningar inte behöver ses som kunskapsstöld utan som en strategi för att skapa en effektivare incitamentstruktur för intraprenören.[9] En möjlig lösning för att komma runt detta problem kan vara att använda sig av optioner eller aktier, vilket vi kommer att återkomma till i kapitel 14.

9 Rumelt (2005).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

En potentiell företagare kan också välja att försöka sälja rätten till exploateringen av en affärsidé, till exempel genom ett licensieringsförfarande, till redan befintliga företag. Ett redan befintligt företag kan på samma sätt förvärva egenföretagarens företag, om ett sådant existerar och har startats, för att komma över idén och utveckla den. Dessa strategier är vanliga då den potentielle egenföretagaren saknar (tillräckligt) eget kapital eller inte kan eller har möjlighet att införskaffa kapital utifrån. Enligt en svensk studie är det främst högteknologiska avknoppningsföretag som säljs vidare till större, i regel multinationella, företag i tidiga skeden. Viktiga skäl till detta anges vara höga etableringskostnader, stora finansieringsbehov och att de större företagen i branschen har stor marknadsmakt.[10] Om grundarna till det uppköpta företaget blir kvar i verksamheten efter uppköpet innebär det således att de börjar som intraprenörer, sedan blir entreprenörer när de knoppar av företaget och slutligen återigen blir intraprenörer inom ramen för det förvärvande företaget.

TYST KONTRA EXPLICIT KUNSKAP

Alla affärsidéer är dock inte möjliga att förverkliga via licenstillverkning eller att sälja i form av ett färdigt patent. Inom nationalekonomin och andra vetenskaper skiljer man ibland mellan *tyst* (*tacit*) och *explicit* (*codified*) kunskap.[11] Med tyst kunskap menas kunskap som är direkt knuten till en viss person och som vi kanske delvis inte ens är medvetna om. Tyst kunskap kan inte uttryckas med ord eller i form av en matematisk formel. Därmed kan den svårligen överföras mellan personer. Steget från forskningsresultat till kommersiell produkt är ofta långt och mycket av den kunskapen som används och behövs är ofta av just tyst karaktär och knuten till enskilda individer. Betydelsen av tyst kunskap framgår exempelvis av en studie som funnit att över 70 procent av alla kommersialiserbara forskningsresultat i USA krävde de aktuella forskarnas aktiva medverkan för att kommersialiseringen skulle lyckas.[12]

Distinktionen mellan tyst och explicit kunskap är nära besläktad med den

10 Andersson och Xiao (2014).

11 Termen *tacit knowledge* kommer ursprungligen från den ungerske filosofen Michael Polanyi, se t.ex. Polanyi (1967).

12 Jensen och Thursby (2001).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

distinktion som Friedrich Hayek gör mellan vetenskaplig kunskap (*scientific knowledge*) och situationsberoende kunskap (*knowledge of the particular circumstances of time and place*).[13] Den förra är en teknisk och formaliserbar expertkunskap, medan den senare är en praktisk form av kunskap knuten till enskilda individers unika situation och upplevelser.

Problemet har dock inte bara att göra med tyst kunskap. Entreprenörskap handlar i hög grad om att utveckla och kommersialisera subjektivt upplevda möjligheter. Men det som en entreprenör ser som en potentiellt utvecklingsbar möjlighet kan för andra framstå som helt ointressant, orealistiskt eller till och med galet. Subjektiva bedömningar under osäkerhet om hur verkligheten är beskaffad kan inte säljas. Om ingen annan ser eller förstår det geniala i det som en entreprenör vill utveckla kommer idén i fråga inte att kunna säljas (oavsett om den backas upp av ett patent). Detta är också en anledning till att entreprenörer ofta själva måste starta och/eller leda ett företag samt skaffa och organisera de kompletterande resurser som är nödvändiga.[14]

INNOVATIONERNAS URSPRUNG

Chalmersforskarna Ove Granstrand och Sverker Alänge har identifierat de 100 största innovationerna under efterkrigstiden (1945–1980) i Sverige och studerar ur vilka miljöer de emanerar.[15] Enligt studien uppkom en majoritet i redan befintliga företag. Endast 20 procent av de nya innovationerna uppkom i nystartade företag (varav tio var avknoppningar). Det man däremot kan se i materialet är att de nystartade företagens andel tycks stiga och alltså öka i betydelse.

Chalmersforskaren Christian Sandström har gjort ett försök att identifiera de 100 främsta svenska innovationerna genom alla tider.[16] Han finner att 47 procent av dessa innovationer har skapats av innovatörer/uppfinnare som är anställda vid företag, enskilda personer har utvecklat 33 procent av dem och universitet och högskolor står för resterande 20 procent. De fristående innovatörernas betydelse har ökat kraftigt sedan 1980 – till 45 procent av innovationerna jämfört med 25 procent under kvartsseklet dessförinnan.

13 Hayek (1945).
14 Foss och Klein (2012).
15 Granstrand och Alänge (1995).
16 Sandström (2014).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Notera att de två undersökningarna bygger på relativt få observationer och att utvecklingen över tiden bör tolkas med viss försiktighet.

Johan P. Larsson har analyserat en ny databas över svenska innovationer som tagits fram vid Lunds universitet. I databasen identifieras 4 853 innovationer framtagna mellan 1970 och 2007.[17] En klar majoritet av innovationerna kommer till genom entreprenörer som samverkar med kunder och omvärld för att producera något bättre och billigare, eller i en ny marknadsnisch. Av de innovationer där ett uttryckligt samarbete finns registrerat – en femtedel – är bara ungefär 15 procent uttryckliga universitetssamarbeten. Den viktigaste källan till innovation är således incitamentet att förbättra sin position på marknaden, att konkurrera mer effektivt. Företag som introducerar innovationer drivna av vetenskapliga landvinningar och ny teknologi anställer betydligt färre i innovationsskedet. De växer heller inte snabbare än företag som ägnar sig åt marknadsdrivna, entreprenöriella innovationer. Om det går att urskilja ett mönster så är det snarare det omvända. Hälften av alla innovationer görs av företag med fler än 50 anställda och en fjärdedel av enskilda individer eller i företag med max fyra anställda.

I sammanhanget är det också viktigt att skilja på uppfinning (*invention*) och innovation (*innovation*). Ny kunskap eller nya uppfinningar är endast första steget i en innovationsprocess. Uppfinningar, vetenskapliga rön eller tekniska upptäckter har inte nödvändigtvis ett marknadsvärde, i regel krävs en entreprenör som kan identifiera en marknadsmöjlighet. För att en uppfinning ska bli ekonomiskt värdefull och komma samhällsekonomin till del fordras att någon exploaterar den nya kunskapen, genom att introducera nya produkter, nya insatsvaror, nya marknader eller införa nya arbets- eller produktionsmetoder. Det krävs med andra ord en innovation. Innovation definieras utifrån ett marknadsperspektiv, men kan spänna över de flesta branscher och ekonomiska verksamheter.

Entreprenören, som inte behöver vara samma person eller tillhöra samma organisation som uppfinnaren, fyller en avgörande funktion i detta sammanhang. Många av de innovationer som till exempel Macintosh och Microsoft introducerade på marknaden uppfanns inte av dessa företag utan av andra bolag som inte själva lyckades exploatera sina uppfinningar. Någon måste upptäcka eller skapa en affärsmöjlighet av en företeelse eller uppfinning för

17 Larsson (2015). Databasen finns beskriven i Sjöö m.fl. (2014).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

att en innovation som kan komma samhället till del ska kunna utvecklas. Innan McDonald's slog igenom och växte till ett stort multinationellt företag, fanns det först som en liten restaurang i San Bernardino, Kalifornien. Ray Kroc insåg potentialen i denna restaurangverksamhet och köpte upp den från bröderna McDonald. Resten är, som det brukar heta, historia.

4.3 Produktivt kontra improduktivt och destruktivt entreprenörskap

En hög grad av entreprenörskap behöver inte med nödvändighet medföra en god samhällsutveckling och vara något positivt. Normalt tänker man sig att en entreprenör inriktar sig på att upptäcka och skapa nya innovationer och nya marknader, vilket kommer att främja inkomstutveckling och produktivitet. Allt entreprenörskap är emellertid inte produktivt i betydelsen att det gynnar både den enskilde entreprenören och samhället i stort; entreprenörskap kan också vara improduktivt eller rentav destruktivt.

En entreprenör kan ägna sig åt privilegiejakt (*rent seeking*) och använda sin entreprenöriella talang till att försöka tillskansa sig förmåner eller undandra sig beskattning.

Denna sorts verksamhet är lättast att utöva, och vanligast, antingen där den privata äganderätten har ett svagt juridiskt skydd eller där makten över stora kommersiella värden främst utövas av personer inom det politiska systemet. Den entreprenöriella aktiviteten leder i detta fall i första hand till förmögenhetsomfördelning och inte till skapandet av nya värden. Det berikar den enskilde entreprenören, men inte samhället. Entreprenörer tenderar att dras till de verksamhetsområden och aktiviteter som genererar mest nytta för dem själva. Det behöver inte alls vara så att dessa aktiviteter också genererar mest nytta för samhället.

Om en entreprenöriell handling berikar entreprenören men samtidigt gör samhället fattigare kan den sägas vara destruktiv. Entreprenörskap i den svarta sektorn, politisk korruption eller lobbying för att ge ett visst särintresse politiska förmåner samt kriminell verksamhet såsom plundring, smuggling och beskyddarverksamhet är exempel på icke-produktiva eller destruktiva verksamheter som skadar samhällsekonomin.

Enligt entreprenörskapsforskaren William J. Baumol är det framförallt i vilken utsträckning entreprenörskapet kanaliseras i produktiva banor

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

som avgör välståndsutvecklingen i ett land. En av anledningarna till att marknadsekonomin blivit framgångsrik är att den gör det möjligt att skapa sig en privat förmögenhet genom att producera något som andra är beredda att frivilligt betala för. Detta gör att talang och ansträngning riktas mot värdeskapande aktiviteter snarare än mot att försöka tillskansa sig en större andel av redan existerande värden.[18]

Under historiens gång kan man se hur de formella och informella reglerna i ett samhälle påverkat entreprenörskapets uttrycksformer och kanalisering. Under långa tidsperioder av svag ekonomisk utveckling har stora entreprenörsansträngningar lagts på krigföring och plundring (romarriket, hundraårskriget mellan England och Frankrike, den belgiska plundringen av Kongo före första världskriget och så vidare) eller så har utrymmet för entreprenörskap varit kraftigt kringskuret till följd av en totalitär centralmakt (Kina under Mingdynastin, Sovjetunionen, Castros Kuba, dagens Nordkorea etcetera). Sett ur ett svenskt perspektiv fanns det gott om potentiella entreprenörer även innan det industriella genombrottet, men betingelserna var sådana att entreprenörstalangen användes till andra saker än att bygga företag – inte minst till att försöka vinna segrar på slagfälten eller sträva efter politiska favörer och monopolprivilegier av olika slag.

I dag kan man se hur improduktivt entreprenörskap tar sig uttryck i kostsamma rättstvister och tveksamma företagsuppköp i kombination med avancerad skatteflykt och andra resurskrävande arrangemang för att undvika regelverk och pålagor. En kraftfull illustration av hur viktig denna distinktion är ges av en studie av entreprenörskap i Rumänien åren runt millennieskiftet av Christopher Coyne och Peter Leeson. De skriver (vår övers.):[19]

> Det finns två sätt att tolka situationen i Rumänien. Standardtolkningen […] är att det är höga inträdesbarriärer för entreprenörer och därför en brist på entreprenörskap. En annan tolkning är att entreprenörskapet blomstrar. Nyckeln ligger i distinktionen mellan produktivt, improduktivt och regelkringgående (*evasive*) entreprenörskap. Det produktiva entreprenörskapet är för närvarande svagt i Rumänien, medan det improduktiva och regelkringgående entreprenörskapet är synnerligen livaktigt.

18 Baumol (1990).

19 Coyne och Leeson (2004, s. 23).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Att enbart tala om entreprenörskap i kvantitativa termer är således att missa en viktig poäng inom dagens entreprenörskapsforskning. Det handlar inte bara om mängden entreprenörskap i ett samhälle, minst lika viktigt är till vilka verksamheter detta kanaliseras. Det institutionella ramverket och samhällets belöningssystem måste vara utformat så att det stimulerar till produktivt entreprenörskap. Visserligen kan nivån på den entreprenöriella aktiviteten skilja sig åt mellan olika länder, men skillnaden i hur den kanaliseras kan vara minst lika viktig. Det behöver inte vara bristen på entreprenöriell talang som är problemet i en ekonomi. Det kan lika väl handla om att denna talang används på ett för samhällsekonomin improduktivt eller destruktivt sätt.

4.4 Institutionellt entreprenörskap

Det ligger nära till hands att tro att entreprenörskapsaktiviteten i ekonomin påverkas av det institutionella ramverket och det samhälleliga belöningssystem som lagts fast av det politiska systemet. Det finns dock inget som säger att inte påverkan också kan gå i andra riktningen, det vill säga att entreprenörer försöker påverka det institutionella ramverket i en för dem själva gynnsam riktning. Egentligen är det rätt självklart; om en entreprenör kan få avkastning på att försöka påverka (eller kringgå) regelverket finns det starka incitament att också göra detta. Aktiviteter som syftar till att direkt eller indirekt försöka påverka spelreglerna i ekonomin brukar benämnas institutionellt entreprenörskap och har först på 2000-talet uppmärksammats inom entreprenörskapsforskningen.[20]

Här bör nämnas att det också finns rent politiskt entreprenörskap där entreprenöriella politiker och aktivister försöker förändra spelreglerna i samhället i utbyte mot erkännande, makt och personlig tillfredsställelse. Framgångsrikt politiskt entreprenörskap, i meningen att den politiske entreprenören lyckas förändra samhällets regelverk i den riktning entreprenören arbetar för, kan få utomordentligt stora konsekvenser för ett lands fortsatta utveckling. Det räcker med att nämna några framstående exempel på politiska entreprenörer för att inse detta: Vladimir Lenin, Mao Zedong,

20 Centrala bidrag inom detta forskningsområde finns samlade i Henrekson och Sanandaji (2012).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Deng Xiaoping, Margaret Thatcher och de amerikanska grundlagsfäderna. Några politiska entreprenörer med utomordentligt stor betydelse för Sveriges utveckling är Gustav Vasa (1496–1560), Axel Oxenstierna (1583–1654) och Johan August Gripenstedt (1813–1874). Politiskt entreprenörskap ligger dock utanför ramen för denna bok.

Entreprenörer kan lägga betydande ansträngningar på att försöka förändra regelverket till sin egen fördel. Denna form av entreprenörskap kan vara både produktiv och destruktiv. Det gällande regelverket kan mycket väl förhindra eller driva upp kostnaderna onödigt mycket för olika former av produktiva entreprenöriella aktiviteter. Genom att påverka regelverket kan entreprenören se till att entreprenöriell verksamhet underlättas eller blir möjlig. Om denna verksamhet inte bara gynnar entreprenören i fråga utan även hela samhället är denna form av institutionellt entreprenörskap samhälleligt produktivt. Självklart kan det motsatta också gälla, om en entreprenör lobbar för förmåner som gynnar entreprenören själv medan samhället som helhet blir förlorare genom att den totala välfärden minskar.

Tabell 4.4 visar schematiskt hur en entreprenör kan förhålla sig till det existerande regelverket och ger exempel på hur entreprenören kan agera. Entreprenören kan försöka följa, påverka eller kringgå regelverket. Det är viktigt att poängtera att det vi avser med att ”kringgå regelverket” inte nödvändigtvis behöver innebär att entreprenören agerar olagligt. Ett exempel är att inom lagens råmärken vidta en rad åtgärder för att hålla nere sina skattebetalningar. Ett annat exempel är att utveckla affärsmodeller som konkurrerar med existerande aktörer, men göra det i en form som inte träffas av existerande regelverk. Entreprenören kommer att göra sitt val baserat på vad denne har entreprenöriell kapacitet att genomföra och vad som ger bäst avkastning. Huruvida detta är produktivt eller destruktivt är en separat fråga. Politiken bör redan vid utformningen av regelverken beakta förekomsten av institutionellt entreprenörskap.

Det är självklart att direkt påverkan kan leda till att regelverket ändras, om entreprenören får som hon eller han vill. Men om regelkringgående entreprenörskap är tillräckligt omfattande kan även det tvinga fram en förändring av det existerande regelverket, på gott och ont. I tider av snabb omvandling och förnyelse kan det vara nödvändigt att, åtminstone på kort sikt, kunna kringgå existerande regelverk för att undvika att ekonomin hämmas innan regelverken hunnit reformeras så de blir bättre anpassade till

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Tabell 4.4 Entreprenörens förhållningssätt till de samhälleliga regelverken.

	Följa regelverket	Påverka regelverket	Kringgå regelverket
Produktivt	Exploatera en samhällsekonomiskt lönsam möjlighet givet regelverket.	Driva igenom regelförändringar som är samhällsekonomiskt fördelaktiga.	Skapa sysselsättning som annars inte skulle uppstått genom att utnyttja bemanningsföretag och därigenom kringgå stelbent arbetsmarknadsreglering.
Destruktivt (eller improduktivt)	1. Kontinuerliga stämningar och motstämningar av konkurrenter. 2. Krigsherrar exploaterar och skövlar enligt krigets egna lagar.	Lobba för regleringar som skyddar den egna industrin eller branschen.	1. Illegalt konsortium. 2. Smuggling. 3. Bedriva olaglig verksamhet som är skadlig för hälsa och miljö.

Källa: Baserat på Henrekson och Sanandaji (2011) och Elert och Henrekson (2015).

de nya omständigheterna. Även revolutionerande genombrott av olika slag – som inte bryter mot existerande lagstiftning – kan göra lagstiftningen obsolet och regelförändringar nödvändiga. Mycket av dagens lagstiftning kopplad till informations- och kommunikationsteknologin existerade inte för 50 år sedan. Allt eftersom entreprenörerna bidrog till att ekonomin utvecklades måste reglerna anpassas efter den nya verkligheten – inte tvärtom. Mycket entreprenöriell verksamhet har således föregått regelverket och banat vägen för ett regelverk som i efterhand kodifierar den praxis som utvecklats inom de nya verksamheterna och på de nya marknaderna.

Betydelsen av institutionellt entreprenörskap har också börjat märkas inom riskkapitalsektorn. En ny trend bland riskkapitalbolag är att anställa personer som ska fungera som ”policyexperter” eller policyaktivister med syfte att inte bara bevaka känsliga politikområden utan också att verka för regelverk som gynnar de affärsområden man verkar inom. Inte minst gäller det riskkapitalbolag som i sin portfölj har företag som verkar inom hårt reglerade sektorer.[21]

21 Watson (2013) och Lawler (2015).

DELANDETS EKONOMI

Flera exempel på kringgående entreprenörskap växer fram inom den nya ”delandets ekonomi” (*sharing economy; peer-to-peer economy*) som möjliggjorts genom Internets framväxt. Det mest spektakulära exemplet är sannolikt den världsomspännande verksamheten Airbnb. Airbnb är en onlinemarknadsplats som parar ihop personer som vill hyra respektive hyra ut privata bostäder runt om i världen. Detta kan vara ett betydligt billigare alternativ än att ta in på hotell för de som vill hyra samtidigt som de som hyr ut har möjlighet att dryga ut sina egna inkomster.

Verksamheten möjliggörs av att den i regleringshänseende hamnar i en gråzon, någonstans mellan oftast mycket liberala rättigheter att hyra ut den egna bostaden i andra hand och den hårt reglerade hotellmarknaden. I många länder är detta emellertid en olaglig verksamhet. Vissa amerikanska städer tillåter inte korttidsuthyrning av privatbostäder såvida man inte skaffar en speciell licens och genomgår inspektion. Man kan också undvika att betala skatt och undgå de omfattande säkerhetsföreskrifter som gäller för licensierade hotell. I städer med hyresreglering, såsom i New York City, kan husägare/hyresvärdar eller hyresgästerna själva utnyttja Airbnb för att komma runt hyresregleringarna. Trots att antalet övernattningar som förmedlas via Airbnb i början av 2015 fortfarande var ringa i förhållande till det totala antalet gästnätter i världen var företaget redan representerat i 192 länder. I skrivande stund är det en öppen fråga om reglerarna kommer att strama upp regelverket och försvåra eller helt förhindra Airbnb och liknande företag i den nya delningsekonomin, eller om regelverken i efterhand anpassas till att ackommodera en ny praxis.

Ett andra exempel är taxikonkurrenten Uber. Uber är ett IT-företag som erbjuder en internetbaserad tjänst för beställning och betalning av taxiresor. Med tjänsten kan användaren se var chauffören befinner sig och vice versa. Vid beställning av en bil kan beställaren på kartan i en mobilapp se hur bilen rör sig och hur lång tid det förväntas ta innan den är framme. Betalning sker genom appen, där Uber tar en procentandel av betalningen medan resten tillfaller chauffören. I början av 2015 fanns Uber i närmare 50 länder, inklusive Sverige. Skälet till att Uber kan konkurrera med taxi är att det lyckats undvika att definieras som ett taxiföretag. Därigenom lyckas det kringgå en rad regleringar och licensieringskrav som drabbar taxi och skapar höga inträdesbarriärer i de flesta städer.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

4.5 Snabbväxande företag och entreprenörskap med särskilt stort genomslag

En insikt inom entreprenörskapsforskningen är att all entreprenöriell verksamhet inte är lika samhällsekonomiskt betydelsefull. Exploateringen av en entreprenöriell upptäckt eller själva upptäckten i sig kan vara av större eller mindre omfattning och vara av högre eller lägre kvalitet, vilket gör att betydelsen för tillväxt och jobbskapande också varierar.

Av all entreprenöriell aktivitet kommer endast en liten del att ge betydande avtryck i ekonomin. År 1995 myntade ekonomiprofessorn David Birch begreppet ”gaseller” som en benämning på de mest snabbväxande företagen. Enligt Birchs definition (företag som minst fördubblade sin omsättning vart fjärde år) var ungefär fyra procent av USA:s företag gaseller och de bidrog med 70 procent av alla nya jobb.[22] De snabbväxande gasellerna kontrasterades mot ”elefanterna” som oftast stod stilla eller minskade sin sysselsättning och mot ”mössen” som sällan växte och blev stora. Ibland använder man begreppet *high-growth firms*, HGF (snabbväxande företag), för att särskilja de entreprenöriella företag som karaktäriseras av en betydande tillväxt i sysselsättning (eller omsättning). Gaseller är i dag ett vedertaget begrepp för högpresterande och snabbväxande företag, vilket inte minst manifesterar sig genom tidningen *Dagens Industris* årliga tävling för att kora årets svenska gasellföretag.[23]

För att ytterligare tydliggöra att det bara är vissa företag som ger ett betydande bidrag till tillväxt och omvandling har man börjat tala om det som på engelska heter *high-impact entrepreneurship,* HIE, vilket på svenska något mindre elegant kan översättas som entreprenörskap med särskilt stort genomslag. Denna form av entreprenörskap karaktäriseras av att man kommersialiserar innovationer med en mycket hög inneboende potential (”nyckelinnovationer”) eller åstadkommer banbrytande genombrott på en marknad. Inte sällan är denna form av entreprenörskap förknippat med höga vinster, kraftig företagstillväxt och omfattande sysselsättningsexpansion.[24] Medan ”ambitiöst entreprenörskap” utgår från viljan och motivationen

22 Gaselltesen är publicerad i Birch, Haggerty och Parsons (1995).

23 Begreppet fick genomslag i Sverige i samband med att det lyftes fram i SNS Konjunkturråds rapport *Företagaren i välfärdssamhället* 1998; se Henrekson (1998).

24 Acs (2008).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

bakom entreprenörskap baseras alltså HIE (och HGF) på det verkliga utfallet av den entreprenöriella aktiviteten. Om man är intresserad av att i så hög utsträckning som möjligt komma i åtnjutande av entreprenörskapets positiva effekter på samhällsekonomin är det detta slags entreprenörskap politiken bör fokusera på.

Denna typ av entreprenörskap kan kontrasteras mot nödvändighetsföretagande. Entreprenörskap och företagande kan alltså vara av helt olika karaktär och ha helt olika funktion eller effekt på ekonomin. Att klumpa ihop en viss form av företag (nya företag, små företag, fåmansföretag) eller företagare (egenföretagare, småföretagare, fåmansföretagsägare) och benämna denna kategori ”entreprenörskap” missar en viktig poäng. Det finns inget som säger att en viss företags- eller ägarkategori med nödvändighet är eller kommer att bli gaseller eller högpresterande entreprenörer. Det finns heller inget som säger att alla gaseller återfinns inom en viss företags- eller ägarkategori. Att beakta distinktionen mellan snabbväxande företag och företag utan tillväxtambitioner eller tillväxtpotential är av stor betydelse när man funderar på hur den ekonomiska politiken bör utformas. Detta är något vi återkommer till i kapitel 12 till 14.

Att endast använda snabb tillväxt som kriterium för framgång hos enskilda företag riskerar emellertid att blir för snävt. Många innovativa, entreprenörsdrivna bolag kan bli uppköpta av etablerade företag i ett tidigt stadium av sin utveckling och den egentliga tillväxten uppstår då först inom ramen för det etablerade företaget. För många nyföretagare kan det vara en uttalad strategi att försöka kommersialisera sina idéer genom att bli uppköpta.[25] Att dessa nya företag inte växer är då inte ett tecken på misslyckande utan den fulla potentialen av företagets idéer realiseras kanske bäst i stora etablerade företag.

4.6 Vår definition av entreprenörskap

Redogörelsen för synen på entreprenörskapsbegreppet i detta och i föregående kapitel visade både att begreppet är mångfacetterat och att det knappast kan sägas råda någon absolut konsensus om hur det ska definieras. Vissa har hävdat att entreprenörskap är förenat med en viss form av marknadsstruktur, till exempel många små eller nya företag eller många egenföretagare

25 Gans och Stern (2003).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

i förhållande till anställda. Men som visats av de stora entreprenörskapstänkarna (Schumpeter, Kirzner, Knight och Say) bör entreprenörskap i första hand åsyfta en ekonomisk funktion, aktivitet eller process och inte en speciell anställningsform eller företagsstruktur. Denna ekonomiska funktion bärs upp och utförs av enskilda individer, entreprenörer. I strikt mening är entreprenörskap därmed något som karaktäriserar och utförs av en person. Detta är i linje med de allra senaste årens forskning om entreprenörskap, men står i kontrast till tidigare forskning och stora delar av den empiriska litteraturen där man använt sig av ett mer lättillgängligt kvantitativt mått trots att detta i många fall varit direkt missvisande.[26]

Mot bakgrund av diskussionen i kapitel 3 och 4 landar vi i följande definition av (produktivt) entreprenörskap. Entreprenörskap är förmågan och villigheten hos individer, både på egen hand och inom organisationer, att:[27]

- varsebli och skapa nya ekonomiska möjligheter
- introducera sina idéer på marknaden under osäkerhet genom att ta beslut om lokalisering, produktutformning, resursanvändning, institutioner och belöningssystem
- skapa värde, vilket ofta, men inte alltid, innebär att entreprenören agerar för att expandera verksamheten till sin fulla potential.

Det ligger nära till hands att i definitionen av produktivt entreprenörskap alltid stipulera viljan och förmågan att expandera en verksamhet till sin fulla potential. Dock är detta inte självklart eftersom nedläggning och styckning av företag kan vara en viktig entreprenöriell uppgift. Likaså kan värdeskapandet maximeras genom vidareförsäljning till extern part. Det värde som skapas kommer både samhället och entreprenören själv till del. Möjligheten finns också att entreprenören misslyckas och förstör värden.

För tydlighetens skull bör än en gång betonas att entreprenörskap inte är ett yrke eller en befattning och att entreprenörer inte utgör en välavgränsad kategori på samma sätt som löntagare och kapitalägare. En entreprenör kan vara – och är ofta – också kapitalägare och löntagare. Entreprenörskap är inte heller synonymt med att vara chef eller att leda ett (eget) företag. Det handlar i stället om att varsebli och införa något nytt under osäkerhet

26 Henrekson och Sanandaji (2014a).

27 Denna definition är en vidareutveckling av Wennekers och Thurik (1999).

genom omdömesgillt beslutsfattande, medan ”vanligt” ledarskap eller chefsutövande kan bestå av mer rutinmässiga beslut som inte med nödvändighet kräver samma slags talang som krävs av entreprenörer. En ”vanlig” chef är en anställd person som utför ett väl definierat arbete för en kontrakterad ersättning (jämför tabell 4.2). Samtidigt bör det noteras att det finns åtminstone ett visst mått av entreprenörskap i all slags företagsledning. Utan någon form av entreprenörskap inom befintliga företag har dessa svårt att överleva, eftersom det i regel krävs ständig utveckling och anpassning för att möta befintliga och potentiella konkurrenter.

Ett talande bevis för att det inte räcker med att göra en entreprenöriell upptäckt för att överleva och utvecklas på lång sikt är Fords utveckling. Henry Fords massproduktion med hjälp av det löpande bandet gav företaget en enorm vinst- och tillväxtpotential. För att upprätthålla sin världsledande ställning måste dock Ford fortsätta att utveckla och förnya sina fordonsprodukter, vilket grundaren misslyckades med när denne inte i tid insåg att efterfrågan blivit mer differentierad och lägsta möjliga pris på en standardiserad produkt inte längre var det viktigaste konkurrensmedlet. I stället tappade Ford sitt tidigare försteg till General Motors (GM), där intraprenören Alfred P. Sloan introducerade årliga modellförändringar och flera bilmärken inom koncernen som vände sig till olika kundsegment och därmed inte konkurrerade sinsemellan. Dessa innovationer i kombination med Henry Fords ovilja till förändring innebar att GM i början av 1930-talet blev bilindustrins obestridliga ledare. Under Sloans entreprenöriella ledarskap kom GM att utvecklas till historiens dittills största och mest vinstrika företag.[28]

Sett på detta sätt blir entreprenörskap en egen produktionsfaktor som ofta är minst lika viktig som (human)kapital och arbetskraft. Som produktionsfaktor skiljer den sig på avgörande sätt från övrig arbetskraft, eftersom den inte kan upphandlas på en extern marknad. En subjektivt upplevd möjlighet som inte andra ser eller värderar kan inte ha ett ekonomiskt värde på marknaden (i paritet med den värdering entreprenören själv gör). Samtidigt liknar entreprenörskap andra produktionsfaktorer genom att en ökad användning ökar den ekonomiska aktiviteten och genom att dess utbud (eller fördelningen mellan produktivt och icke-produktivt entreprenörskap) är

28 Den som är intresserade av att fördjupa sig i Sloan och General Motors hänvisas till Sloan och McDonald (1964).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

känsligt för priset/avkastningen på produktivt entreprenörskap. Inte heller tycks förmågan att varsebli och frambringa nya ekonomiska möjligheter endast vara en form av inlärt humankapital. Ändå verkar förmågan i vid bemärkelse i varierande grad finnas hos de flesta människor, givet lämpliga sociala och ekonomiska incitamentsstrukturer. Vi har anledning att återkomma till detta längre fram, särskilt i kapitel 12 till 14 om entreprenörskap och ekonomisk politik.

Entreprenörskap bör inte betraktas som någonting statiskt. En person kan utöva entreprenörskap under en viss period och senare övergå till att bli huvudsakligen en mer konventionell företagsledare eller anställd. Ett mer realistiskt sätt att se på entreprenörskap är att betrakta det som ett *kontinuum* snarare än något som kan särskiljas av en skarp gräns, där en viss aktivitet klassificeras som entreprenöriell och en annan inte. En aktivitet kan vara mer eller minde entreprenöriell eller ha ett mer eller mindre entreprenöriellt inslag och det entreprenöriella inslaget kan ändras över tiden.

4.7 Kapitelsammanfattning

I detta kapitel har vi lärt oss att:

- Det inte går att sätta likhetstecken mellan entreprenörskap och egenföretagare eller nyföretagande.
- Även anställda kan utöva entreprenörskap och kallas då intraprenörer.
- Entreprenörskap behöver inte per definition vara något produktivt. Det finns även improduktivt och destruktivt entreprenörskap.
- Entreprenörer kan försöka påverka det institutionella ramverket som lagts fast av det politiska systemet. Detta brukar benämnas institutionellt entreprenörskap.
- Av särskilt stor betydelse för ekonomins utveckling är gaseller/snabbväxande företag och så kallat entreprenörskap med särskilt stort genomslag.
- En rimlig definition av entreprenörskap är förmågan och villigheten att
  - varsebli och skapa nya ekonomiska möjligheter
  - introducera sina idéer på marknaden under osäkerhet
  - skapa värde.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Entreprenörskap – den empiriska bilden

Som läsaren säkert redan insett finns det inte någon självklar eller oomtvistad definition av vad entreprenörskap är eller hur det ska mätas. Entreprenörskap är ett komplext och flerdimensionellt begrepp som inte låter sig mätas på något enkelt och entydigt sätt. I detta kapitel kommer vi att inventera den empiriska litteraturen om entreprenörskap för att se hur vår definition stämmer överens med vad man vanligen menar när man mäter entreprenörskap. Med denna definition som utgångspunkt kommer vi att presentera och diskutera för- och nackdelar med de olika mått på entreprenörskap som används. Vi kommer också att använda dessa mått för att se hur graden av entreprenöriell aktivitet varierar mellan länder och regioner. Graden av entreprenörskap i Sverige kommer att diskuteras särskilt.

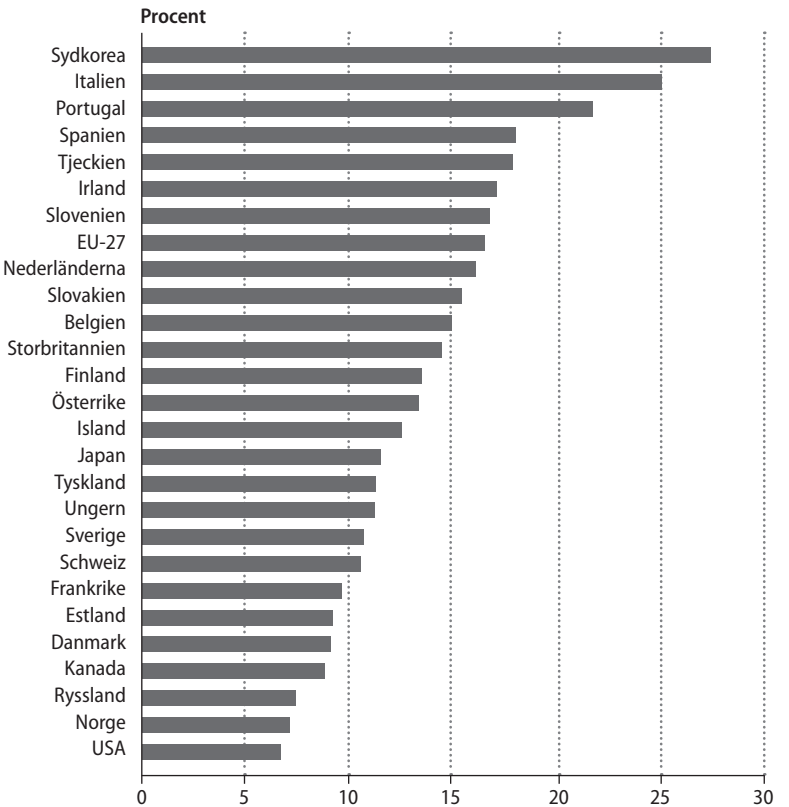
5.1 Andelen egenföretagare och närliggande mått

Inom empirisk och ekonometrisk forskning, där ett funktionellt och kvantifierbart mått måste definieras, har ekonomer ofta använt sig av antalet/andelen egenföretagare, företagsägare eller nya företag(are) som en approximation på entreprenörsaktiviteten i en ekonomi. Dessa mått är i bästa fall en grov approximation av den entreprenöriella aktiviteten. Entreprenörskap är mycket mer än registreringen av ett nytt företag eller att en verksamhet drivs i form av eget företagande. Alternativa mått på entreprenörskap är till exempel nya företags tillväxt eller överlevnadsgrad i en ekonomi. Hög överlevnad kan dock vara en indikation på höga inträdesbarriärer, vilket gör att endast företag med en hög uppskattad möjlighet att överleva startas och att kraven på ett förnyande entreprenörskap blir lägre i de redan existerande företagen. Höga inträdesbarriärer är emellertid ingen bra indikator på ett

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

bra entreprenörsklimat. På senare tid har det utvecklats nya bredare mått på entreprenörskap.

Om egenföretagande används som mått på entreprenörskap går det att konstatera att det finns stora skillnader mellan länder. Så är fallet även om vi begränsar jämförelsen till de allra rikaste länderna – se figur 5.1. I Sydkorea utgör andelen egenföretagare mer än 25 procent av de sysselsatta, medan andelen i Norge och USA understiger 7 procent. Skillnaderna är ibland också stora mellan länder som i många andra hänseenden brukar uppfattas som förhållandevis lika: i Italien utgör egenföretagarna ungefär 25 procent av de sysselsatta medan andelen i Frankrike är mindre än 10 procent. Sverige



Figur 5.1 Andel egenföretagare inklusive medhjälpare som andel av sysselsatta, 2013. Källa: OECD.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

kan sägas utmärka sig med en relativt låg andel egenföretagare enligt datamaterial från OECD. Den låga andelen i USA, ett land som allmänt anses som ett av de mest entreprenöriella, visar att egenföretagarnas andel av sysselsättningen inte är ett bra mått på graden av entreprenöriell aktivitet i ett land. Egenföretagarstatistiken inom OECD är heller inte helt harmoniserad och jämförbar mellan länder. Jämförelser mellan olika länder måste därför göras med viss försiktighet. Ett försök att ta fram ett mer jämförbart datamaterial baserat på OECD:s data har gjorts av forskningsinstitutet EIM i Nederländerna och benämns *Compendia*.[1]

Totalt uppger 30 procent av den arbetsföra befolkningen inom OECD att de skulle kunna tänka sig att starta någon form av företagsverksamhet. Omkring tio procent deltar också i någon form av aktivitet knuten till att starta företag, men varje år förverkligar endast 1–2 procent sina företagarambitioner. Av de nya företag som startas försvinner 25 procent inom ett år och 70 procent växer inte överhuvudtaget.[2] Slutsatsen av detta är för det första att man ska vara skeptisk till alla försök att sätta likhetstecken mellan vad människor uppger att de skulle vilja göra och fenomenet i sig. För det andra visar den svaga överlevnaden och den totala avsaknaden av tillväxt hos den överväldigande majoriteten av nya företag hur missvisande det är att använda nyföretagande som indikator på graden av entreprenöriell aktivitet i ett land.

TEA-INDEX

Även andra mått på entreprenörskap finns. Inom det stora internationella jämförande projektet Global Entrepreneurship Monitor (GEM) har man tagit fram ett entreprenörskapsindex kallat TEA-index, där TEA är en förkortning för *Total Entrepreneurial Activity*. Detta index definieras som andelen av den yrkesverksamma befolkningen, mellan 18 och 64 år, som försöker starta ett företag eller som är verksamma i ett nytt företag som de själva startat under de senaste 3,5 åren. Omfattningen av studien och antalet länder som deltar i GEM har kraftigt ökat över tiden, och 2014 omfattade undersökningen 73 länder. Förutom att försöka mäta entreprenöriell aktivitet har man inom detta projekt även börjat ta fram mått på attityder till entreprenörskap och

1 Se van Stel (2005).
2 OECD (2005).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

entreprenörernas ambitioner (för att till exempel kunna mäta ambitiöst entreprenörskap).

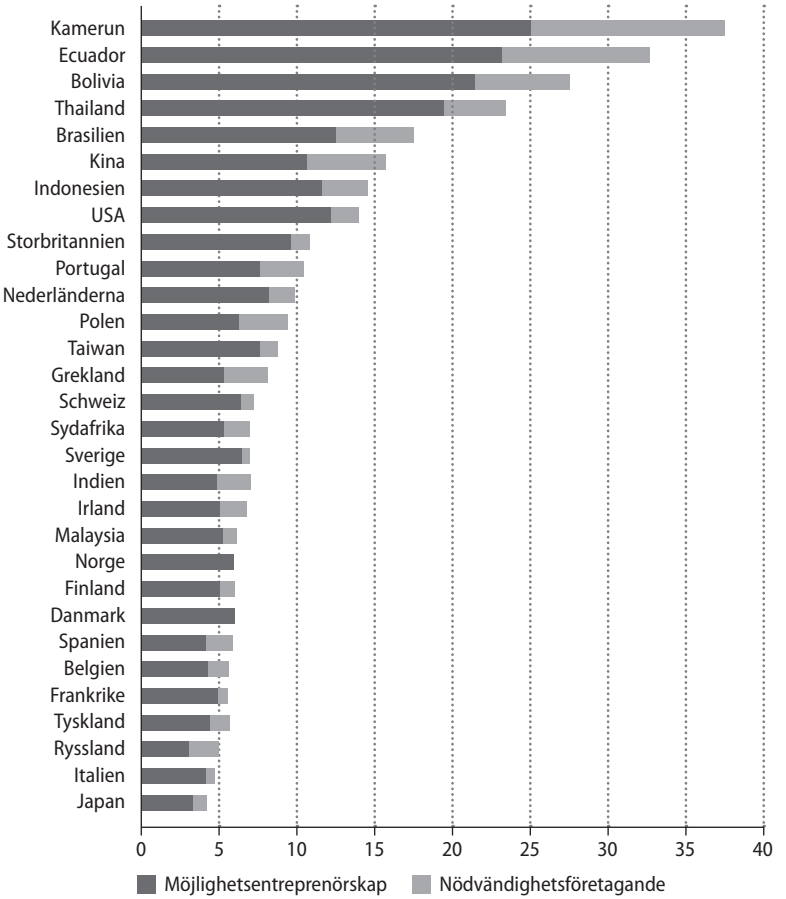
Även om man använder TEA-index som ett mått på entreprenörskap kan vi se stora skillnader mellan länder, vilket framgår av figur 5.2. Utvecklingsländer som Bolivia och Kamerun har en hög andel entreprenörer enligt GEM, medan till exempel Japan och Italien har en liten andel av befolkningen som försöker starta eller nyligen startat ett företag. Inom GEM har man också försökt sig på att separera det som förut kallats nödvändighets- och möjlighetsentreprenörskap från varandra. Nödvändighetsföretagande är dock en bättre term för det som GEM kallar nödvändighetsentreprenörskap. I figur 5.2 har varje stapel en vit och en svart del som anger omfattningen av respektive typ. Som framgår ur figuren är en anledning till att utvecklingsländerna har en stor entreprenörskapsandel att de har en stor andel nödvändighetsföretagande, vilket kan avspegla de ogynnsamma ekonomiska och institutionella förutsättningarna i dessa länder. Utvecklade länder med utbyggt skyddsnät och många alternativa vägar in på arbetsmarknaden har en mindre andel nödvändighetsföretagande.

Höga siffror för ny- och egenföretagande i utvecklingsländerna behöver inte tyda på ekonomisk styrka. Det är mer sannolikt att en hög andel egenföretagare indikerar en stor informell sektor och att landet ännu inte genomgått någon industrialiseringsfas utan fortfarande är ett jordbrukssamhälle. Antagligen kommer få av dessa företagsstarter att bidra till tillväxt- och sysselsättningsgenerering, i synnerhet inte de som kan karaktäriseras som nödvändighetsföretagande. Det är skillnad på ett nystartat företag bland hundra- eller tusentals likartade företag och ett nystartat företag som baserar sin verksamhet på en ny teknisk eller organisatorisk innovation.[3]

TEA-indexets utformning gör att det mer speglar en vilja och försök att starta företag hos befolkningen än verkligt nyföretagande. Måttet tycks också vara orealistiskt högt för vissa länder om man jämför med andra indikatorer, till exempel öppnandet av nya bankkonton.[4] Kritiker har, i samma anda, menat att TEA-indexet överskattar andelen entreprenörer eftersom många som hävdar att de håller på att starta ett företag i slutändan inte visar sig ha gjort det.[5]

3 OECD (2014).
4 OECD (2005, s. 20).
5 Hoffman (2007).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR



Figur 5.2 Möjlighetsentreprenörskap och nödvändighetsföretagande, 2014.

Kommentar: TEA (Total Entrepreneurial Activity) definieras som andelen av den yrkesverksamma befolkningen (mellan 18 och 64 år) som försöker starta ett företag eller är verksamma i ett företag som de själva startat under de senaste 3,5 åren. I figuren har endast ett urval av de 73 länderna inkluderats. Det som vi kallar nödvändighetsföretagande kallas i undersökningen för nödvändighetsentreprenörskap. Källa: Singer, Amorós och Moska (2014).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Även om andelen företagare är lägre i utvecklade länder är deras företag normalt större än i utvecklingsländerna och bidraget till sysselsättningen kan därmed vara lika stort eller till och med större. En större andel av företagarna i ett i-land kan därför klassificeras som entreprenöriella jämfört med dem i ett u-land.[6]

5.2 Bredare mått på entreprenörskap

Huvudproblemet med måtten i avsnitt 5.1 är att de inte fångar den kvalitativa aspekten av entreprenörskap utan endast analyserar olika mått på andelen företagare i ekonomin. För att nyansera diskussionen och få fram bredare mått på entreprenörskap lanserade OECD år 2006 det som kom att kallas *Entrepreneurship Indicators Programme* (EIP). Tanken med detta program var att ta fram flera olika policyrelevanta och internationellt jämförbara mått på entreprenörskap. Inget enskilt mått kan täcka in ett så mångfacetterat begrepp som entreprenörskap. I stället är tanken att man genom att ta fram flera olika mått kan fånga upp olika aspekter av entreprenörskapsaktiviteten i en ekonomi. Sedan 2011 publicerar OECD årligen rapporten *Entrepreneurship at a Glance*. Där presenteras data för ett antal länder på alla de mått på entreprenörskap som tagits fram. Rapporten från 2014 omfattar ett trettiotal länder och inkluderar ett tjugotal olika mått. Måtten spänner över många områden och inkluderar bland annat andelen nya och nerlagda företag, venturekapital-investeringar (se faktaruta 5.2), företagens storleksfördelning, produktivitet, jobbskapande bland överlevande företag samt företagstillväxt. Vissa mått är väletablerade och baserade på offentlig statistisk. Andra mått är under utveckling och är i dagsläget inte helt jämförbara mellan länder. Flera av de nya måtten finns dessutom bara för några få länder.[7]

Ett nytt mått som också baseras på en mängd olika underliggande faktorer, men som väger samman dem till ett övergripande index på entreprenörskapsaktiviteten i ekonomin är GEDI (*Global Entrepreneurship and Development Index*). Detta förenklar enkla och övergripande länderjämförelser av entreprenörskapsaktiviteten, till skillnad från alla de olika mått som presenteras inom EIP. GEDI baseras på mått inom tre områden:

6 Ilmakunnas och Kanniainen (2001).
7 OECD (2014).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

attityder till entreprenörskap, entreprenöriell förmåga och entreprenöriell ambition (*entrepreneurial attitudes*, *entrepreneurial abilities*, *entrepreneurial aspirations*). Indikatorer inom dessa tre områden, som täcker både individuella och institutionella mått, vägs samman till ett övergripande index på entreprenörskap. Den slutgiltiga sammanvägningen och konstruktionen av indexet kommer givetvis alltid att i viss mån vara godtycklig. Många av de variabler som används i indexet kommer från mått som tagits fram inom GEM-projektet.

Tabell 5.1 visar de tio länder som är högst rankade enligt GEDI. Åtta av de tio länderna är ”västländer”. Taiwan och Singapore är de enda icke västländerna som kvalar in bland topp tio. Tre av de nordiska länderna är med och sex länder är från Västeuropa.[8] I botten på rankingen av de totalt 120 länder som utvärderats ligger flera afrikanska länder. Sverige framstår med sin tredje plats som ett välutvecklat entreprenöriellt land, vilket står i stark kontrast till den bild som ges av TEA-indexet och av andelen egenföretagare.

Tabell 5.1 De tio mest entreprenöriella länderna enligt GEDI, 2014.

Land	GEDI	Land	GEDI
USA	82,5	Taiwan	69,5
Australien	77,8	Finland	69,3
Sverige	73,7	Nederländerna	69,0
Danmark	72,5	Storbritannien	68,6
Schweiz	70,9	Singapore	67,9

Källa: Acs, Szerb och Autio (2014).

8 Övriga nordiska länder är på 11:e plats (Island) respektive 14:e plats (Norge).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

FÖRETAGSTILLVÄXT

Ett sätt att ytterligare belysa graden av entreprenörsaktivitet är att studera de nya företagens tillväxtutveckling. Många företag måste ha eller ganska snabbt uppnå en viss storlek för att överhuvudtaget kunna vara lönsamma. Entreprenörsforskare talar ibland om den minsta effektiva skalan (MES, *minimum efficient scale*), vilket betecknar den produktionsnivå där de genomsnittliga kostnaderna per producerad enhet för ett företag är som lägst. För att överleva på lång sikt kan det ofta vara nödvändigt för ett nytt företag att nå upp till denna nivå. Det är därför av yttersta vikt att många små och nya företag kan växa för att de ska kunna överleva på lång sikt.[9] Att växa tar emellertid tid; historiskt har det tagit bortåt 15–20 år från företagsstart för dagens företag innan de har nått en storlek om 50 anställda eller mer. Av särskild vikt kan de snabbväxande företagen vara (se avsnitt 5.3). De flesta företag växer emellertid inte alls och det behöver inte vara något fel i sig.[10] Många företagare har inte som mål att växa, men de kan ändå fylla en viktig roll i ekonomin, särskilt som lokala producenter av tjänster. Det viktiga är att inte förväxla detta med entreprenöriellt företagande.

5.3 Förekomsten av snabbväxande företag

En nödvändig förutsättning för snabb tillväxt är att företagaren vill försöka och förväntar sig att kunna växa snabbt. GEM försöker också mäta hur stor andel av den totala entreprenöriella aktiviteten (de som uppger att de är i färd med att starta eller under de senaste 3,5 åren startat ett företag; TEA) som utgörs av entreprenörer som förväntar sig att kunna växa snabbt. Detta mått kallas i GEM för *high-growth expectation early-stage entrepreneurship* (fullgod svensk översättning saknas). Begreppet definieras som den andel av TEA som förväntar sig att anställa 20 eller fler personer inom fem år.

Detta mått är tillgängligt för 20 länder. Figur 5.3 visar det som ett genomsnitt för åren 2011–2013. Sverige placerar sig här på en femte plats från botten. Andelen svenska nya och unga företag som förväntar sig en betydande sysselsättningstillväxt är cirka sex procent. Länder med särskilt höga tillväxtambitioner innefattar länderna i Sydostasien, USA men också en

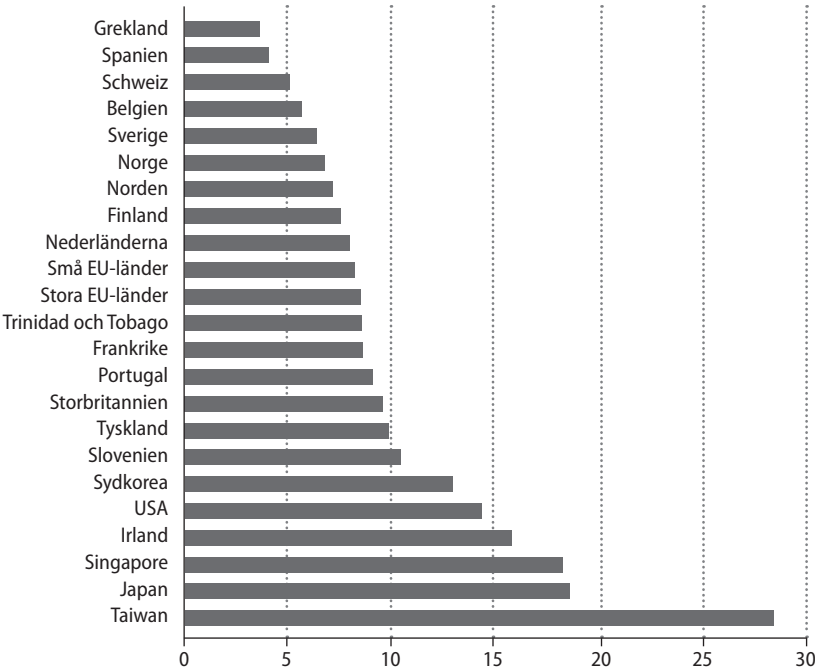
9 Audretsch (2002).
10 NUTEK (2005).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

grupp större EU-länder såsom Tyskland och Storbritannien. Danmark, med sitt flexibla arbetsmarknadsregelverk, brukar placera sig högt men deltog inte i 2013 års undersökning. Finland och Norge ligger också relativt lågt placerade liksom flera av EU:s värsta krisländer.

Det finns en del studier som försöker analysera förekomsten och betydelsen av snabbväxande företag. Tyvärr finns det inte någon allmänt accepterad definition av gaseller eller ”snabbväxande” företag. Det finns många frågor att ta ställning till för att kunna definiera ett snabbväxande företag. Hur mycket ska ett företag egentligen växa med för att definieras som ”snabbväxande” och under hur lång tidsperiod? Ska man titta på tillväxt i omsättning, i antal sysselsatta, i förädlingsvärde eller i någon annan variabel? Ska man titta på absolut eller relativ utveckling?

En vanlig definition härrör från OECD och utgår från att ett företag måste ha växt med mer än 20 procent per år under en treårsperiod. Företaget måste



Figur 5.3 Andel av TEA enligt GEM som förväntar sig att anställa 20 eller fler personer inom fem år, 2011–2013. Källa: Braunerhjelm m.fl. (2014).

också i början av perioden ha minst tio anställda. För att kallas gasell fodras också att företag är max fem år gammalt (i annat fall kallas det bara för ett ”snabbväxande” företag). Ett annat alternativ är att välja en mer godtycklig andel av de företag som växer snabbast och definieras dem som snabbväxande, till exempel de 10 procent snabbast växande företagen.

Baserat på dagens forskning kan man säga följande om de snabbväxande företagens betydelse:[11]

- Snabbväxande företag är avgörande för sysselsättningstillväxten och står för en stor del av alla nya jobb, netto, i ekonomin. Detta gäller i synnerhet i recessioner där många snabbväxande företag fortsätter att växa medan andra företag drar ner.
- Snabbväxande företag finns i alla storleksklasser. Andelen små företag är överrepresenterade men en liten del av de snabbväxande storföretagen skapar också många nya arbetstillfällen.
- Snabbväxande företag är i genomsnitt yngre än andra företag.
- Yngre och små snabbväxande företag växer ofta organiskt (det vill säga inte genom uppköp eller sammanslagningar) och kan därför bidra mer till ny sysselsättning än äldre och större företag.
- Snabbväxande företag finns i alla branscher och högteknologiska branscher är inte överrepresenterade.

En svensk studie visar att de snabbväxande företagen i Sverige stod för 60 procent av nettogenereringen av jobb mellan 2006 och 2009. Andelen snabbväxande företag var åtta procent år 2009 baserad på sysselsättningstillväxt.[12] Något som emellertid också kan konstateras är att det är få gaseller som fortsätter att vara snabbväxande under en lång period. Ytterst få gaseller lyckas upprätthålla en hög tillväxt. Så kallade ”uthålliga gaseller”, gaseller som fortsätter att vara snabbväxande efter den undersökta treårsperioden, uppskattas i den svenska studien till cirka sju procent. Även om gaseller är viktiga för jobbskapande krävs det alltså hela tiden att det kommer fram nya gaseller

11 Henrekson och Johansson (2010), Haltiwanger, Jarmin och Miranda (2013) och Coad m.fl. (2014).

12 Enligt OECD (2014) ligger andelen snabbväxande företag, om man utgår från deras egen definition och sysselsättningstillväxt, på mellan två och sex procent. Andelen gaseller brukar ligga på omkring en procent.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

för att fortsätta generera sysselsättning. Man kan inte förlita sig på att företag som är snabbväxande i dag kommer att förbli snabbväxande även i framtiden.[13] Sven-Olov Daunfeldt och Daniel Halvarsson har studerat hur stor andel av de en procent snabbast växande företagen under en treårsperiod som tillhör de en procent snabbast växande även under kommande treårsperiod. Det visar sig att sannolikheten för detta inte är större än en på hundra.[14]

Att hitta internationella studier som jämför förekomsten av snabbväxande företag och gaseller är svårt, men inte omöjligt. I figur 5.4 och tabell 5.2 redovisas två resultat. Den ena härrör från OECD och den andra från en forskarstudie. OECD:s siffror visar både andelen snabbväxande företag och andelen gaseller, där gaseller syftar på nya snabbväxande företag. OECD visar också fördelningen mellan olika branscher. Av figuren framgår att Sverige inte ligger illa till, även om USA och Frankrike har

Tabell 5.2 Andel snabbväxande företag, procent.

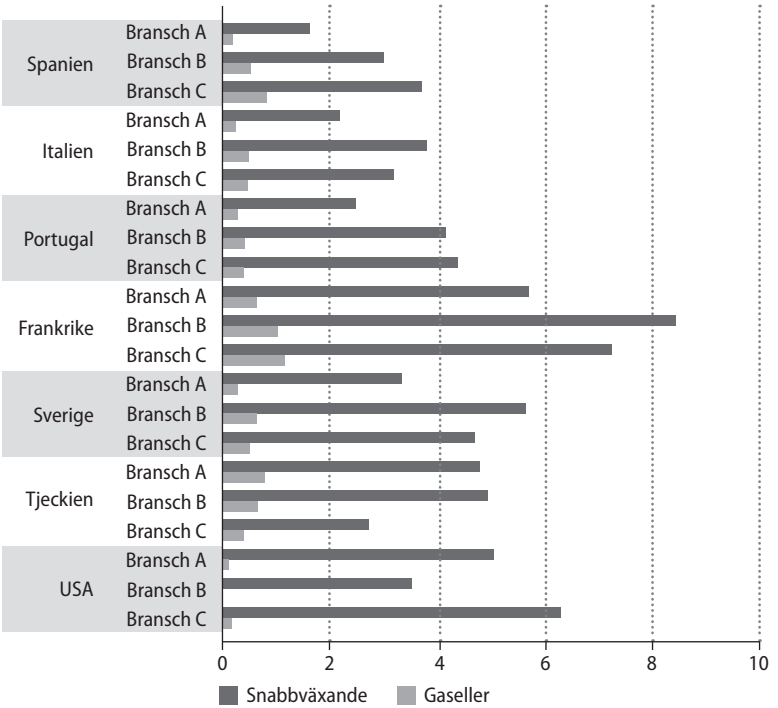
Land	Andel (%)	Land	Andel (%)
USA	34	Italien	20
Ungern	33	Danmark	17
Polen	27	Frankrike	16
Tjeckien	26	Tyskland	14
Spanien	26	Belgien	14
Irland	24	Österrike	14
Sverige	23	Nederländerna	13
Storbritannien	22	Japan	8
Finland	20	Genomsnitt	20

Kommentar: Snabbväxande företag syftar på företag vars omsättning under en treårsperiod växt med mer än 20 procent per år och som i slutet av perioden har mellan 50 och 1 000 anställda. Undersökningen täcker perioden 1999–2005 även om inte data finns för alla länder för samtliga år. Källa: Teruel och de Wit (2011).

13 Se Oreland (2012) för mer information om studien.

14 Daunfeldt och Halvarsson (2015).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR



Figur 5.4 Andel snabbväxande företag och andel gaseller i olika branscher, 2008.

Kommentar: Bransch A = tillverkningsindustrin, Bransch B = tjänstesektorn, Bransch C = byggnadsverksamhet. Snabbväxande syftar på andelen företag som i antal anställda växt med mer än 20 procent per år under tre år och som initialt har minst tio anställda. Snabbväxande företag som är maximalt fem år gamla definieras som gaseller. För USA saknas uppgift om antalet gaseller i bransch B. Källa: OECD (2014).

högre siffror.[15] Enligt den andra studien ligger också USA i topp och Sverige ligger inte långt efter. Frankrike har här inte alls någon framskjuten position. Japan har en mycket låg andel snabbväxande företag. Andelarna är också betydligt högre i denna studie, vilket beror på att olika definitioner av snabbväxande företag har använts. Detta understryker att den exakta definitionen av snabbväxande företag kan påverka resultatet påtagligt.[16]

15 Tyvärr innehåller inte studien fler västeuropeiska länder än de som redovisas i tabell 5.2 förutom Luxemburg.

16 Se Daunfeldt, Elert och Johansson (2014) för en utförligare diskussion om definitionen av snabbväxande företag/gaseller och hur det kan påverka resultaten.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Att andelen snabbväxande företag är låg kan vara en indikation på att det entreprenöriella klimatet är oförmånligt i ett land. Men att nya företag i ett visst land inte växer lika mycket som i andra länder kan inte automatiskt tolkas som ett misslyckande. Det kan bero att många företag köps upp innan de hamnat i en expansionsfas och därmed utvecklas inom ramen för etablerade företag. Man bör i det fallet fråga sig varför nya företag köps upp och om det är bättre eller sämre samhällsekonomiskt att företagen köps upp. Det behöver inte vara dåligt ur ett entreprenöriellt perspektiv.

5.4 Superentreprenörskap

Några få entreprenörer, som Jeff Bezos (Amazon), Ingvar Kamprad (Ikea) eller Steve Jobs (Apple), är exceptionellt framgångsrika. De bygger inte bara upp stora dominerande företag; i många fall skapar de helt nya branscher eller stöper om en existerande bransch i grunden. Ett sätt att identifiera dessa superentreprenörer är att i *Forbes Magazines* årliga lista över världens dollarmiljardärer identifiera de personer som byggt upp en miljardförmögenhet i dollar genom att starta och bygga upp ett eget företag. I en studie identifieras 996 sådana superentreprenörer från sammanlagt 53 länder för åren 1996 till 2010.[17] Entreprenörsmiljardärer är synnerligen sällsynta. Ändå utgör de en stor andel av grundarna för de största entreprenörsdrivna företagen. Mer än en tredjedel (34 av 100) av de största företagen i USA baserat på börsvärde år 2010 var grundade av entreprenörer under efterkrigstiden. Av dessa grundades hälften av entreprenörsmiljardärer som återfinns på *Forbes Magazines* lista. Ett svenskt exempel på en historisk superentreprenör, Christina Piper, presenteras i faktaruta 5.1.

Figur 5.5 visar antalet superentreprenörer per miljon invånare. Hongkong, Israel, USA, Schweiz och Singapore visar sig vara särskilt framgångsrika när det gäller att få fram superentreprenörer, medan Europa (med något undantag) och Japan har jämförelsevis få superentreprenörer i förhållande till befolkningens storlek. Antalet superentreprenörer per capita i Europa och Japan ligger ganska exakt på en fjärdedel av nivån i USA. Med tanke på att egenföretagande ofta används som ett mått på entreprenörskap är förhållandet mellan andelen egenföretagare bland de sysselsatta och

17 Henrekson och Sanandaji (2014a).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Faktaruta 5.1

Christina Piper – borgardottern som blev sin tids superentreprenör

Det dröjde till 1921 innan kvinnor i Sverige var och förblev myndiga på samma sätt som män. Änkor hade den friaste ställningen. Det är därför föga förvånande att det finns få ledande kvinnor i den tidiga svenska entreprenörshistorien.

Den mest framgångsrika är sannolikt Christina Piper (1673–1752). Hon var dotter till den förmögne affärsmannen Olof Törnflycht och gifte sig 17 år gammal med den 43-årige greven Carl Piper. Maken saknade förmögenhet men stod Karl XII nära och hade därmed stort inflytande i den svenska regeringen. Han lämnade Sverige år 1700 och kom att tillbringa resten av livet i krigståg och krigsfångenskap. Han dog i rysk fångenskap 1716, efter att hans hustru avböjt ett erbjudande om att friköpa honom.

Först i makens frånvaro och sedan som änka hade Christina Piper stor frihet att förvalta och utvidga familjens egendomar, vilket hon gjorde med stor skicklighet. I Skåne fanns, efter att det införlivats med Sverige, många egendomar som ägdes av ekonomiskt sargade eller ruinerade arvingar. Christina Piper köpte upp och rationaliserade successivt ett stort antal egendomar i Skåne, bland annat sju slott med tillhörande marker. Hon kom också att äga stora egendomar i Östergötland och i Västmanland.

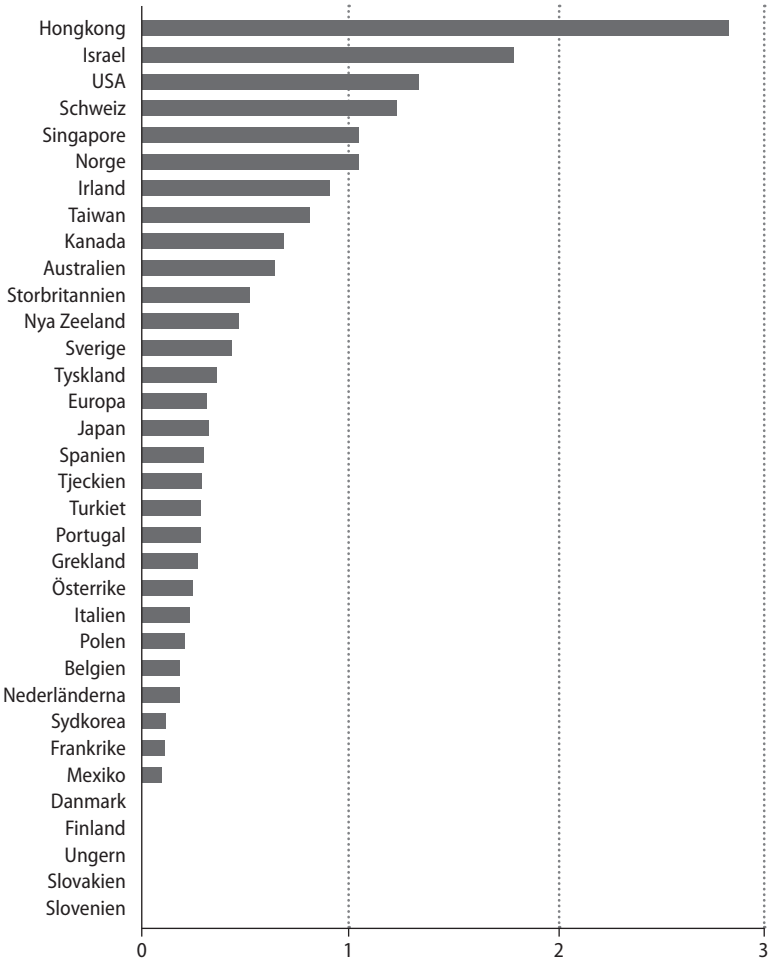
Hon instiftade sex fideikommiss, vilka till största delen ännu är i familjens ägo. Hennes ättling Carl Piper på Högestad och Christinehof är i dag Skånes största privata markägare och Sveriges största ägare av produktiv jordbruksmark.

År 1725 förvärvade hon det krisdrabbade alunbruket i Andrarum i Skåne och kunde genom sitt entreprenörskap och i kraft av sina finansiella tillgångar utveckla verksamheten. Under hennes ledning växte Andrarums bruk till Nordens största alunbruk och Skånes största företag med 900 anställda. Även om hon tämligen oinskränkt härskade över brukets arbetare lät hon bygga både skola och sjukhus åt dem. Hon införde också ett eget myntsystem på bruket, vilket knöt de anställda hårdare till verksamheten.

Christina Piper var fullt aktiv fram till sin död och så sent som vid 77 års ålder gjorde hon större förvärv av jordegendomar. Hon var sannolikt landets rikaste privatperson under senare delen av sitt liv.

KÄLLA: DU RIETZ (2013) OCH JOHNSON (2006).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR



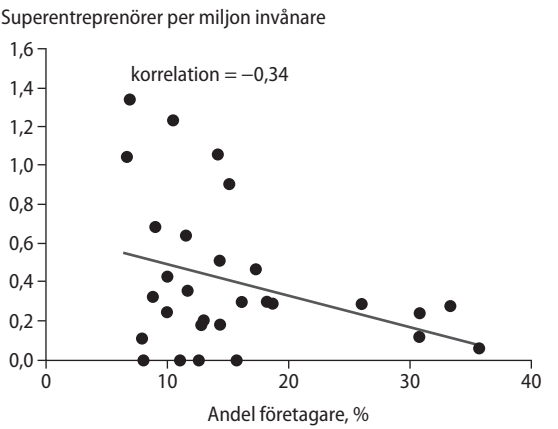
Figur 5.5 Graden av entreprenörskap: antalet superentreprenörer per miljon invånare, 1996–2010. Källa: Henrekson och Sanandaji (2014a).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

entreprenörskapsgrad (mätt som andel superentreprenörer) ganska uppseendeväckande. Som framgår av figur 5.6 är superentreprenörskap och egenföretagande bland OECD-länderna negativt korrelerade.

I samma studie undersöks även två andra mått på entreprenörskap för att jämföra länder och regioner. Det ena är andelen av de i dag 100 största företagen som grundats av entreprenörer under efterkrigstiden. Det andra är venturekapital-investeringar som andel av BNP. Eftersom venturekapital nästan undantagslöst ges till innovativa och tillväxtorienterade företag kan detta mått användas för att uppskatta hur entreprenörsorienterat ett land är. Endast 0,1 procent av alla amerikanska företag erhåller venturekapital vid något tillfälle under sin livscykel. Bland de amerikanska företag som visade sig vara extremt framgångsrika och så småningom börsintroducerades, mottog å andra sidan hela två tredjedelar venturekapital någon gång under sin livscykel. Detta betyder att merparten entreprenörsdrivna företag med hög potential erhöll venturekapital. Det verkar då rimligt att använda venturekapital som ett sätt att approximativt särskilja entreprenörsdrivna företag med hög potential från andra företag. Totala venturekapital-investeringar som andel av BNP har en hög korrelation med antalet entreprenörsmiljardärer per capita. Se även faktaruta 5.2.

Tabell 5.3 visar olika mått på entreprenörskap i USA, Europa och Asien. USA har hälften så många egenföretagare, men drygt fyra gånger fler superentreprenörer per miljon invånare än Europa och cirka tre gånger fler än



Figur 5.6
Antalet superentreprenörer per miljon invånare, 1996–2010 och andelen egenföretagare i OECD (2010). Källa: Henrekson och Sanandaji (2014a).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Asien. Det är intressant att även de andra två måtten på entreprenörskap visar liknande resultat när det gäller jämförelsen mellan USA och Europa. De totala venturekapital-investeringarna som andel av BNP är mer än fem gånger högre. Medan 34 av de 100 största amerikanska företagen grundades av entreprenörer under efterkrigstiden är motsvarande siffra för Europa endast sju av de hundra största företagen. Europa ligger klart lägre än Asien för två av måtten på entreprenörskap, men något högre när graden av entreprenörskap mäts som venturekapital-investeringar som andel av BNP.

Tabell 5.3 Entreprenörskap i USA, Asiens rika länder och Västeuropa enligt tre olika mått.

	Antal super-entreprenörer	Befolkning i miljoner	Superentreprenörer per miljon invånare	Andel av 100 största företagen grundade av entreprenör sedan 1945	Venturekapital-investeringar, % av BNP 2010	Egenföretagande
USA	411	307	1,34	34 %	0,200	7,5 %
Asien*	91	211	0,43	13 %	0,024	16 %
Europa‡	132	407	0,32	7 %	0,036	15 %

* Japan, Sydkorea, Taiwan, Singapore och Hongkong. ‡ Tyskland, Frankrike, Storbritannien, Italien, Spanien, Nederländerna, Grekland, Belgien, Portugal, Sverige, Österrike, Danmark, Finland, Irland, Luxemburg, Schweiz, Norge och Island. Källa: Henrekson och Sanandaji (2014a).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Faktaruta 5.2

Venturekapital

Av särskilt stor betydelse för de mindre företagens tillväxtmöjligheter är utbudet av en speciell form av riskkapital, internationellt benämnt *venture capital* (ofta förkortat VC), vilket vi här försvenskar till venturekapital. Detta utmärks av att det investeras i onoterade bolag och att kapitalägaren medverkar aktivt i verksamheten genom att tillföra till exempel företagsledningskompetens, marknadskunnande och nätverkskontakter. Det finns belägg för att insatser av affärsänglar och venturekapital-bolag är av utomordentligt stor betydelse för att framför allt nya teknologibaserade företag ska kunna lyckas.

Man skiljer i regel mellan två typer av venturekapitalister: affärsänglar och venturekapital-bolag. Affärsänglar är privatpersoner som satsar kapital och kunskap i tidiga skeden i nystartade, växande företag. Företagaren får via affärsängeln tillgång till kapital, kompetens och kontakter via affärsängelns eget nätverk. En affärsängel har ofta själv erfarenhet av att vara företagsledare, och har tid, engagemang och kapital att satsa i nya, lovande affärsidéer.

Venturekapital-bolag fungerar som en finansiell mellanhand för potentiella entreprenörer på jakt efter kapital för att finansiera sina innovativa högriskprojekt och potentiella investerare. Inom ramen för ett ”delägande med begränsat ansvar” (*limited partnership*) träffar institutionella investerare ett avtal med ett venturekapital-bolag, vilket innebär att investerarna är delägare med begränsat ansvar (*limited partners)* och venturekapitalbolagets representanter agerar som huvudägare (*general partners*). Den juridiska formen i Sverige för ett sådant arrangemang är kommanditbolag (KB), där parterna med begränsat ansvar benämns kommanditdelägare och huvudägarna med obegränsat ansvar kallas komplementärer.

Livslängden för ett sådant partnerskap är i allmänhet tio år. Det sedvanliga arrangemanget är att *limited partners* står för 98–99 procent av kapitalet medan venturekapital-företagets *general partners* tillför 1–2 procent. När avkastningen sedan fördelas får vanligen general partners 20 procent och limited partners 80 procent. Denna fördelning gäller avkastningen över ett visst tröskelvärde (*hurdle rate*), vilken historiskt legat runt åtta procent. General partners erhåller dessutom en årlig förvaltningsavgift på 1–2 procent.

Venturekapital-bolaget sållar fram de bästa projektförslagen. Sorteringen är av avgörande betydelse, eftersom en utomstående knappast kan vara – eller bli – lika välinformerad om vilken situation som faktiskt råder när

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

företagsledningen söker finansiellt stöd. I de företag som lyckas erhålla stöd efter urvalsprocessen, spelar venturekapitalisten vanligen en aktiv roll i det löpande beslutsfattandet såväl som i utformningen av mer långsiktiga strategier. Venturekapitalisten är med i styrelsen, har en framträdande roll när nyckelmedarbetare ska rekryteras, eller ersättas när de – enligt venturekapitalistens bedömning – inte motsvarar förväntningarna.

Ett viktigt kontrollverktyg i venturekapitalistens händer är att det finansiella stödet delas ut i flera omgångar. Därmed uppstår många tillfällen att utvärdera resultaten i varje skede och gå ur investeringen om företaget inte bedöms prestera som förväntat. Arrangemanget är uppbyggt för att minimera risken för opportunistiskt beteende och för att stärka företagsledningens engagemang.

Ett viktigt kontrollverktyg i venturekapitalistens händer är att det finansiella stödet delas ut i flera omgångar. Därmed uppstår många tillfällen att utvärdera resultaten i varje skede och gå ur investeringen om företaget inte bedöms prestera som förväntat. Arrangemanget är uppbyggt för att minimera risken för opportunistiskt beteende och för att stärka företagsledningens engagemang.

En intressant trend är nya möjligheter för privatpersoner att över Internet vara medfinansiärer av projekt tillsammans med etablerade affärsänglar. Amerikanska AngelList, startat av serieentreprenören Naval Ravikant, är här en pionjär. En annan intressant trend är framväxten av acceleratorer som amerikanska Techstars, Y Company och det paneuropeiska Seedcamp. Acceleratorn ger innovatörer möjlighet att snabbt testa om idéerna håller. Utvalda idéer och personer får tillgång till kvalificerad hjälp av personer med erfarenhet av att starta företag, ofta visst startkapital och en arbetsplats i en kreativ miljö.

Här bör slutligen noteras att venturekapital-bolagen är en delmängd av det som även på svenska benämns private equity (PE). Volymmässigt domineras PE-sektorn av utköpsbolagen (mer än 95 procent av totalen), vilka köper mogna företag som de utvecklar under en längre tid för att sedan sälja vidare, ofta genom en börsnotering. Tyvärr råder en viss begreppsförvirring på området. Likhetstecken sätts ofta mellan utköpsbolagen och private equity, trots att termen innefattar både venturekapital-bolag och utköpsbolag.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Tabell 5.4 visar korrelationen mellan andelen egenföretagare i ett land och antalet miljardärsentreprenörer per capita venturekapital-investeringar som andel av BNP samt Global Entrepreneurship Monitors entreprenörskapsmått, TEA-index. I tabellen har vi också lagt in korrelationen med BNP per capita. Som framgår av tabellen är antalet miljardärsentreprenörer per capita och venturekapital-investeringar som andel av BNP negativt korrelerade med andelen egenföretagare. Även BNP per capita har en negativ korrelation. Däremot är GEM:s TEA-index positivt korrelerat med andelen egenföretagare. Givet att andelen venturekapital-investeringar och antalet miljardärsentreprenörer är bättre mått på entreprenörskap framstår därmed egenföretagande och närbesläktade mått till egenföretagande (såsom TEA-indexet) som allt för grova och till och med missvisande.

Tabell 5.4 Korrelationen mellan andel egenföretagare och andra mått på graden av entreprenörskap samt BNP per capita (53 länder).

Entreprenörskapsmått	
Nyföretagande mätt som TEA	0,72
Miljardärsentreprenörer per miljon invånare	−0,33
Venturekapital-investeringar/BNP	−0,21
BNP per capita	−0,63

Källa: Henrekson och Sanandaji (2014a).

5.5 Entreprenörskap och företagsdynamik i Sverige

Så här långt i detta kapitel har vi diskuterat olika kvantitativa mått som ett sätt att analysera entreprenörskapsaktiviteten. Ett annat sätt att illustrera det entreprenöriella klimatet i till exempel Sverige är att analysera den svenska företagsdynamiken ur olika aspekter. Vi kommer därför att närmare undersöka hur företagsstrukturen baserad på olika storleksklasser har förändrats över tid och göra en analys av de svenska storföretagens tillkomst och utveckling.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

DEN SVENSKA FÖRETAGSSTRUKTUREN

Företagsstrukturen i ett land är inte statisk, utan förändras över tiden allt eftersom ekonomin och omvärlden utvecklas. Den svenska företagsstrukturen präglades vid krigsslutet av en påtaglig storföretagsdominans och en stark koncentration av det privata ägandet, något som kom att förstärkas under 1950- och 60-talen.[18] Vissa forskare har hävdat att man från och med 1970-talet har kunnat se ett generellt mönster av strukturomvandling i västvärlden mot mindre produktionsenheter, samtidigt som man har påpekat att skillnaden mellan länder kan vara påtaglig vad avser omfattning och timing.[19] Samtidigt med denna trend utvecklades företag med mellan 10 och 199 anställda i Sverige svagt från slutet av 1960-talet till och med början av 1990-talet.[20]

Efter 1990-talskrisen har dock andelen sysselsatta i företag med mellan 10 och 199 anställda ökat, medan andelen sysselsatta i företag med fler än 200 anställda minskat. Vad gäller förändringen i företag med mellan 1 och 9 anställda är utvecklingen mer oklar. Hur storleksfördelningen ser ut påverkas av om statistiken koncernkorrigeras, vilket innebär att moderbolaget slås samman med sina dotterbolag till ett koncernbolag och de nya koncernbolagen sedan sorteras in i rätt storleksklass.

För hela näringslivet ökar inte sysselsättningsandelen för företag med 1 till 9 anställda vid koncernkorrigering. Däremot ökar sysselsättningsandelen för företag med 1 till 9 anställda inom tillverkningsindustrin oavsett om man koncernkorrigerar resultatet eller inte. I absoluta tal innebär det att cirka en kvarts miljon fler personer år 2006 var anställda i företag med mellan 10 och 199 anställda jämfört med år 1993. På branschnivå kan särskilt byggsektorn och transport- och kommunikationssektorn lyftas fram som exempel på branscher där företag med mellan 10 och 199 anställda ökat sin sysselsättningsandel särskilt kraftigt. Denna andel har fortsatt öka mellan 2006 och 2009. Företag med mellan 3 till 199 anställda skapade runt 300 000 nya jobb i näringslivet under tidsperioden 1990–2009. Merparten av dessa jobb tillkom i företag med 10 till 49 anställda.[21]

En del av ökningen hör troligen ihop med koncernrelaterade förändringar,

18 Lindgren (1953) och Glete (1994).
19 Birch och Medoff (1994).
20 Henrekson och Johansson (1999).
21 Heyman, Norbäck och Persson (2013).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

men detta är knappast hela förklaringen. Andra förklaringsfaktorer hör ihop med organiseringen av företag (*downsizing* och *outsourcing*), privat produktion av välfärdsrelaterade tjänster (såsom vård, skola och omsorg) samt en konsolidering inom vissa områden, såsom advokatbyråer och datakonsulter.

Det kan vara värt att lägga in en mindre reservation avseende tolkningen av förändringar av andelen sysselsatta i olika storleksklasser. Företag kan gå från en storleksklass till en annan på grund av ökad eller minskad sysselsättning i företaget över tiden. Om andelen sysselsatta i de medelstora företagen ökar behöver det inte betyda att det är de medelstora företagen som bidragit till denna sysselsättning. Andelsökningen kan till exempel bero på att småföretag växt eller att storföretag krympt och klassificerats om som medelstora. När man tittar på förändringar över tiden är det därmed lätt att dra för långtgående slutsatser av datamaterialet. Förändringarna inom de olika storleksklasserna kan ge en snedvriden bild av vad som egentligen hänt på företagsnivå. Hur sysselsättningen är fördelad mellan storleksklasser behöver inte säga någonting om var jobben skapas eller försvinner och ska inte ensamt användas för att dra policyslutsatser till exempel om lämpliga åtgärder för att öka sysselsättningen.

DE SVENSKA STORFÖRETAGEN

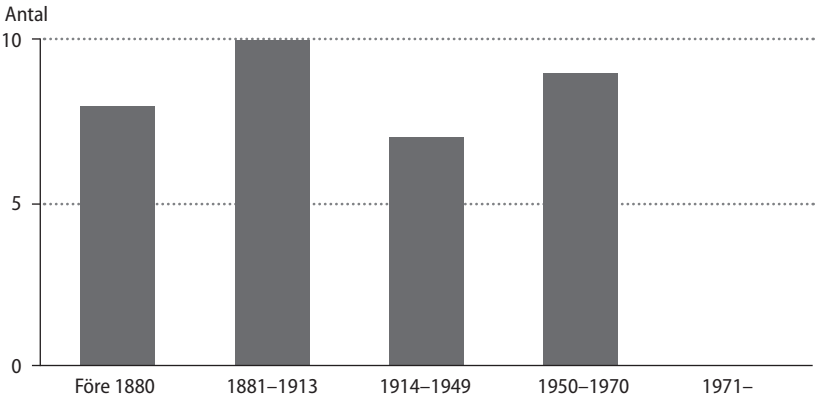
En annan indikator på företagstillväxt och entreprenörskapsklimat är att undersöka storföretagen i ett land. Det som präglar de riktigt framgångsrika entreprenörerna är att de lyckats bygga upp och expandera sina verksamheter och utveckla storföretag. Hur många företag har vuxit upp och blivit riktigt stora sedan 1970-talet i Sverige? Forskare har gjort en utförlig analys av när de i dag största entreprenöriella svenska företagen etablerades.[22] Någon helt jämförbar utländsk undersökning finns tyvärr inte, utan även här får presentationen ses som en illustration av det svenska fallet.

Av de 100 sysselsättningsmässigt största företagen i Sverige år 2004 var 34 etableringar som i huvudsak vuxit ur ett privat kärnföretag och därför kan betecknas som genuint entreprenörsdrivna.[23] Av dessa 34 företag hade *inga* företag etablerats efter 1970 (figur 5.7). Om man i stället tittar på de

22 Axelsson (2006).

23 Övriga 66 storföretag är offentliga, kooperativa eller utländska företag, alternativt företag som uppstått genom sammanslagningar eller utbrytningar.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR



Figur 5.7 Etableringstidpunkt för Sveriges 34 sysselsättningsmässigt största genuint entreprenörsdrivna etableringar år 2004.

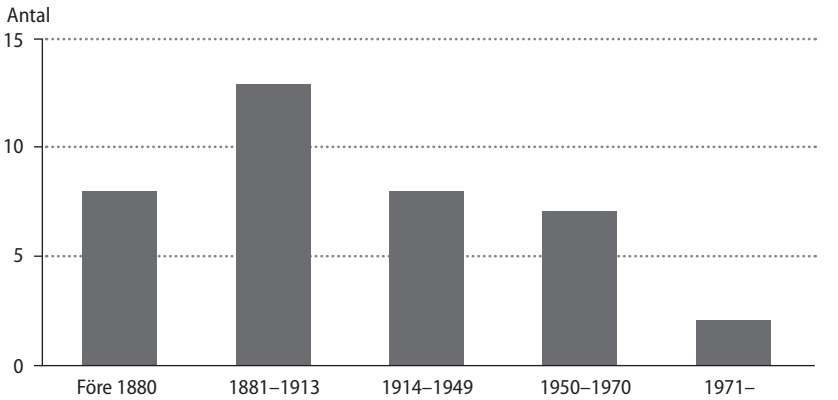
Kommentar: Figuren bygger på 34 av de 100 sysselsättningsmässigt största företagen. De övriga 66 företagen är inte genuint entreprenörsdrivna. Med genuint entreprenörsdrivna etableringar avses etableringar som i huvudsak vuxit fram ur ett privat kärnföretag. Källa: Axelsson (2006).

100 omsättningsmässigt största företagen blir resultatet nästan lika dystert. Endast två av de 38 genuint entreprenörsdrivna största företagen hade etablerats efter 1970: Tele2 och MTG (figur 5.8). Dessa två företag var alltså de enda nya storföretag som växte fram under trettiofemårsperioden 1970–2004.[24]

Många faktorer kan emellertid påverka etableringstidpunkten. Troligtvis finns en större andel äldre storföretag i ett land ju tidigare landet har industrialiserats. I synnerhet tiden mellan 1880 och första världskriget tycks i Sverige ha varit en bra grogrund för att starta nya företag som lyckats växa och bli riktigt stora. Framgångsrika entreprenöriella företag kan också bli uppköpta av andra etablerade aktörer innan de hunnit bli riktigt stora. En fungerande uppköpsmarknad för småföretag kan i själva verket vara en förutsättning för en framgångsrik industriell utveckling. Den tekniska utvecklingen tillsammans med globaliseringen har också gjort att sättet att bedriva och organisera företag har förändrats och entreprenörens roll har därmed också förändrats. Två tendenser, som pekar i olika riktning, är dels en ökad tendens att starta företag baserat på en idé som bedöms som global och ha som mål

24 För ett liknande empiriskt utfall, se NUTEK (2005).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR



Figur 5.8 Etableringstidpunkt för Sveriges 38 omsättningsmässigt största genuint entreprenörsdrivna etableringar år 2004.

Kommentar: Figuren bygger på 38 av de 100 omsättningsmässigt största företagen. De övriga 62 företagen är inte genuint entreprenörsdrivna. Med genuint entreprenörsdrivna etableringar avses etableringar som i huvudsak vuxit fram ur ett privat kärnföretag. Figuren visar att endast två av de 38 genuint entreprenörsdrivna företag som kvalar in bland de 100 största i Sverige mätt efter omsättning startats efter 1970. Däremot har mer än hälften av dem startats före första världskriget. Även detta mått pekar således på oförmånliga betingelser för entreprenörsdrivna företag att på egen hand växa sig stora i efterkrigstidens Sverige. Källa: Axelsson (2006).

att sälja företaget till en global aktör, dels att redan från början ta sikte på den globala marknaden, så kallade *born global*-företag.[25]

Fortfarande finns bland många en föreställning att Sverige klarar sig bra på grund av landets stora multinationella företag och att de även fortsättningsvis kommer att utgöra ryggraden i ekonomin och jobbskapandet. Det råder ingen tvekan om att storföretagen är mycket viktiga, men deras betydelse har minskat kraftigt under 2000-talet. Tabell 5.5 listar de 20 största börsnoterade bolagen baserat på sysselsättning i Sverige år 2000. Vi ser där att deras andel av antalet anställda i den privata sektorn i Sverige gått från nästan tio procent av samtliga anställda år 2000 till drygt sex procent 2012.

I tabell 5.6 framgår att en dryg tredjedel av alla privatanställda år 2011 var anställda i företag med fler än 250 anställda. Fördelningen av förädlingsvärdet är likartat, men något större (40 procent) för företag med fler än 250 anställda, vilket främst är en effekt av att kapitalintensiteten i genomsnitt

25 Halldin (2012).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Tabell 5.5 Antal anställda i de 20 börsnoterade företag med flest anställda i Sverige år 2000 och en jämförelse med år 2012 (avrundat till närmaste 100-tal, inklusive dotterbolag).

Företag	2000	2012
Ericsson	37 900	17 600
AB Volvo	25 000	23 300
ABB	18 400	9 100
Volvo PV	18 300	15 600
Skanska	15 700	10 800
NCC	14 300	7 500
Saab (ej Automobile)	13 300	10 900
Scania	12 100	12 000
SAS	10 000	4 000
Sandvik	9 700	11 300
AstraZeneca	9 500	6 200
SSAB	9 100	6 500
PEAB	9 000	12 600
Electrolux	8 200	2 000
SCA	6 400	5 800
Securitas	6 300	6 900
SKF	5 200	2 900
Holmen	4 200	2 900
Atlas Copco	2 400	4 700
Totalt i företagen ovan	235 000	172 600
Totalt i privat sektor	2 406 000	2 746 000
Andel i 20 största företagen	9,8 %	6,3 %

Kommentar: Finansiella företag ingår ej. Förutom de största börsnoterade företagen har Volvo Personvagnar medtagits. Källa: CM Partner, Nordisk Affärsinformation, SCB, egna beräkningar.

Tabell 5.6 Näringslivets storleksstruktur 2011 som andelar av totalt antal anställda och förädlingsvärde i näringslivet (%, exkl. finansiella företag).

	Företagsstorlek			
	0–9	10–49	50–249	250–
Anställda	23,5	22,2	18,4	35,9
Förädlingsvärde	24,3	18,2	17,3	40,1

Källa: Heyman, Norbäck och Persson (2013).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

är högre i större företag. De existerande svenska storföretagen är otvivelaktigt duktiga på att anpassa sig till förändringar, men anpassningarna sedan millennieskiftet har delvis handlat om nedskärningar i personalstyrkan. Hursomhelst är det tydligt att de existerande storföretagen inte längre kan agera motor i sysselsättningstillväxten, och att nya företag måste startas och expandera för att generera nya arbetstillfällen.

En del av Sveriges storföretag är innovativa. Det har visat sig att framgångsrika storföretag kan gynna framväxt av nya entreprenöriella företag genom arbetsdelning. Små och nya bolag sysslar med den mest riskfyllda och osäkra, men också potentiellt mest banbrytande delen av innovationsprocessen, medan stora etablerade bolag i första hand ägnar sig åt mindre riskfyllda inkrementella innovationer (se vidare kapitel 6.3).[26] Storföretagen står på grund av sin storlek för den helt övervägande delen av näringslivets utgifter för forskning och utveckling (och företagssektorn står totalt sett för nästan 70 procent av Sveriges totala FoU).

Storföretagen verkar ofta på den absoluta kunskapsfronten i sin bransch, och de anställda på forsknings- och utvecklingsavdelningar har expertkunskap om de nyaste teknologierna. Därför har de ofta också lättare att generera nya konkurrenskraftiga idéer som kan utgöra en grund till nya företag. Många av de mest framgångsrika nya företagen är avknoppningar från existerande storföretag där anställda som ackumulerat kunskap och erfarenhet själva startar nya företag.[27] Storföretagen är även viktiga som kunder och investerare i de nya företagen. De företag som grundas som avknoppningar av existerande storföretag tenderar att växa snabbare än andra nygrundade företag, kanske för att avknoppningar får med sig värdefull teknologi och industriell erfarenhet från storföretagen.

I Sverige tycks det vara mindre vanligt med avknoppningar från multinationella storföretag än i andra jämförbara länder.[28] Samtidigt utgör de multinationella storföretagen en ovanligt stor andel av Sveriges näringsliv. Detta innebär att tendensen till få avknoppningar från multinationella storföretag får stort genomslag på svensk nyföretagande (med god inneboende tillväxtpotential) och därmed på svensk ekonomi. Att förbättra interaktionen

26 Baumol (2004, 2010) och Norbäck och Persson (2009).
27 Klepper (2001) och Andersson och Klepper (2013).
28 Andersson och Klepper (2013).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

mellan existerande, forsknings- och utvecklingsintensiva storföretag och nya tillväxtbolag är mot bakgrund av detta en potentiellt viktig komponent i svensk entreprenörskapspolitik.

5.6 Kapitelsammanfattning

I detta kapitel har vi lärt oss att:

- Det finns inget entydigt och oomtvistat empiriskt mått på entreprenörskap.
- Inom den empiriska forskningen används ofta olika ”smala” mått på entreprenörskap såsom andelen egenföretagare eller närliggande mått såsom TEA-index. Dessa mått är i bästa fall en grov approximation och i värsta fall helt missvisande.
- Bredare mått på entreprenörskap, såsom GEDI, kan inkludera en sammanvägning av en mängd olika delmått.
- Förekomsten av snabbväxande företag, omfattningen av venturekapitalinvesteringar eller andel personer som byggt upp en förmögenhet genom att starta och bygga upp nya framgångsrika företag är andra indikatorer på den entreprenöriella aktiviteten i en ekonomi.
- Omfattningen på entreprenöriell aktivitet i Sverige skiljer sig markant åt beroende på vilket mått man använder sig av. Sverige avviker till exempel inte negativt när det gäller smalare mått på entreprenörskap. De finns emellertid relativt få stora företag i Sverige som startats efter andra världskriget.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Entreprenörskapets roll i kompetensstrukturen

Entreprenörskap är centralt för ekonomisk utveckling men avgör inte ensamt hur samhällsekonomin utvecklas. I detta kapitel kommer vi att diskutera olika kompletterande aktörer och riskkapitalets roll för att entreprenöriell aktivitet ska kunna nå sin fulla potential. Tillsammans bildar dessa aktörer en så kallad kompetensstruktur som består av de unika och kompletterande kompetenser som krävs för att ny kunskap ska kunna exploateras på ett effektivt sätt och ge upphov till ekonomisk utveckling. Vi kommer även att belysa de nya, små och stora företagens olika roller i en dynamisk ekonomi.

6.1 Kompetensstrukturens olika aktörer

Entreprenören agerar inte i ett vakuum utan är beroende av en lång rad aktörer för att kunna förverkliga sina idéer. Dessa aktörer är mycket viktiga för entreprenörskapet eftersom de har kompetenser som kompletterar entreprenörens. Det är när de samarbetar eller samverkar och bildar en lämplig kompetensstruktur som det blir möjligt att generera, identifiera, välja ut och kommersialisera nya idéer. Bristande kompetens eller avsaknad av någon viktig aktör kan kraftigt hämma eller till och med omöjliggöra utveckling. Åtminstone sex slags kompetensbärare utöver entreprenören kan identifieras i kompetensstrukturen:

1 *Uppfinnare*. Entreprenörerna har i allmänhet en god övergripande förståelse, men saknar i regel detaljkunskaper om teknik med mera. Uppfinnare kan både ha skapat grunden till ett företag via en patenterad uppfinning eller så löser de enskilda problem.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

2 *Industrialister*. Det är i allmänhet två skilda kompetenser att introducera en ny idé respektive att vidareutveckla densamma. Industrialister behövs för att ta kommersialiseringen förbi det inledande entreprenöriella stadiet och organisera expansionen av de ursprungliga idéerna till storskaliga verksamheter.

3 *Yrkeskunnig arbetskraft*. Ekonomisk utveckling och tillväxt kräver yrkeskunnig arbetskraft, såväl tjänstemän som arbetare. Arbetsmarknadens och utbildningsväsendets funktionssätt är avgörande för företagens försörjning av arbetskraft med relevanta yrkesfärdigheter.

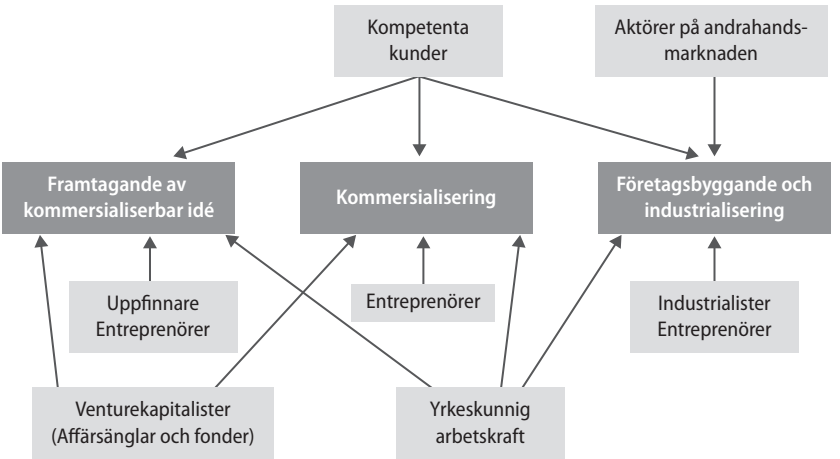
4 *Venturekapitalister*. De finansierar företag och entreprenörer i tidiga utvecklingsfaser med kompetent kapital; de identifierar olika entreprenörer och deras projekt, avgör om en investering ska göras, hur stor den ska vara, och till vilken värdering. De tillför därmed branscherfarenhet, kontaktnät och ledningskompetens (kompetent kapital). Se vidare faktaruta 5.2.

5 *Aktörer på andrahandsmarknaden*. Dessa aktörer har en liknande kompetens och fyller en liknande funktion som venturekapitalister, men de verkar i ett senare skede i ett företags livscykel. De gör bedömningar av företagens värde, tillför kapital och utvärderar ägarkompetensen i olika bolag och gör det möjligt för entreprenörer, innovatörer och venturekapitalister att minska eller avveckla sitt engagemang när företaget går in i ett mognare skede.

6 *Kompetenta kunder*. Konsumtion är slutmålet med produktionen och en förutsättning för tillväxt är därmed att det är de produkter som konsumenterna *de facto* efterfrågar som produceras. Vissa konsumenter – så kallade kompetenta kunder – fungerar som centrala källor till information om konsumenternas behov och önskemål. En produkt blir i regel inte bättre än vad kunderna kräver. En del av den entreprenöriella kompetensen är därför att välja rätt kunder att samarbeta med.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Figur 6.1 visar hur de olika aktörerna bidrar till utvecklingsprocessen, hela vägen från idé till fullskalig industrialisering. Figuren är en förenkling, till exempel kan industrialister och aktörer på andrahandsmarknaden vara inkopplade betydligt tidigare, aktörerna kan arbeta parallellt med varandra eller överlappande i olika faser. Samma person kan också fylla mer än en funktion. En entreprenör kan till exempel också vara uppfinnare eller fungera som industrialist.



Figur 6.1 Kompetensstrukturen: Från idé till storskaligt företag.

Kommentar: Figuren försöker stiliserat fånga i vilka faser de olika aktörerna i kompetensstrukturen inträder i industrialiseringsprocessen. I ett första skede identifierar entreprenörerna potentiella vinstmöjligheter i samspel med de kompetenta kunderna. Uppfinnarna engageras för att lösa tekniska problem m.m. Ibland kan processen initieras av uppfinnare vars idé sedan vidareutvecklas av entreprenörer. Redan i denna fas kan det behövas yrkeskunnig arbetskraft. Den tidiga kommersialiseringsfasen involverar i huvudsak entreprenörer och i mindre utsträckning yrkeskunnig arbetskraft. I industrialiseringsfasen aktiveras industrialisterna och då krävs också yrkeskunnig arbetskraft i betydande utsträckning. Venturekapitalisterna finansierar utvecklingen i de tidiga skedena, medan aktörerna på andrahandsmarknaden kommer in senare. Källa: Anpassning från Eliasson (1996) och Henrekson och Johansson (2009).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

6.2 De små och nya företagens särskilda roll

Många studier pekar på de nya och mindre företagens betydelse för utveckling och kommersialisering av kunskap.[1] Det finns flera skäl till varför nya – och små – företag skulle vara speciellt lämpade för att ta fram innovationer:

- Eftersom entreprenörskap handlar om omdömesgillt beslutsfattande under osäkerhet baserat på upplevda möjligheter, så måste exploateringen av den upplevda möjligheten många gånger ske inom ett nytt företag. Det går inte att sälja en möjlighet som andra inte ser eller förstår till ett etablerat storföretag.[2]
- Ägarna till nya och små företag motiveras inte bara av att kunna tjäna pengar. De kan därmed vara beredda att utföra samma arbete för en mindre ersättning än om man gjort motsvarande arbete i ett stort företag. Det blir då billigare för stora företag att låta små företag ägna sig åt forskning och innovation.[3]
- Ägarna till nya och små företag kan, å andra sidan, också tjäna mer pengar än om de gjort samma sak som intraprenörer inom ett stort företag.
- Stora företag har byggt upp byråkratiska strukturer och rutiner som inte alltid lämpar sig för att generera innovationer. Det är svårt att mäta, kontrollera och belöna medarbetares innovativa aktiviteter medan det är betydligt lättare att kontrollera och avlöna rutinartade arbetsprestationer.
- Den optimala strukturen för att styra och koordinera mer rutinartade uppgifter (som är nödvändiga och upptar en stor del av arbetstiden inom stora företag) resulterar ofta i en byråkratisk struktur som hämmar innovativ aktivitet bland de anställda.[4]
- För stora etablerade företag kan det vara en prestigeförlust att misslyckas med en helt ny radikal innovation. Detta kan göra det svårt att avsluta projekt som egentligen borde läggas ner.

1 Bland de första att notera att de mindre företagen är viktiga även i detta avseende var Acs och Audretsch (1987, 1990).
2 Foss och Klein (2012).
3 Baumol (2010).
4 Holmström (1989).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

- Ett etablerat företag som tar fram nya produkter riskerar att konkurrera med sig själv, givet att de nya produkterna minskar vinsterna på företagets existerande produktsortiment. Etablerade storföretag med krav på att upprätthålla effektivitet och lönsamhet tenderar därför att prioritera befintliga kunder, leverantörer och marknader. En ny innovation kan också kräva en ny organisations- eller kompensationsstruktur.[5] Innovationer i dessa företag kommer därför främst att vara inriktade mot att förbättra befintliga produkter eller förbättra företagets position på befintliga marknader.[6]

Nya företag utsätter befintliga företag för ett konkurrenstryck och sporrar dem att bli mer effektiva. Det är också ofta nya företag som kommer att stå för strukturomvandling och revolutionerande innovationer. De etablerade företagens investerare och anställda har ofta bundit upp sig i befintlig teknik genom omfattande realkapital- och humankapitalinvesteringar, vilka förlorar sitt värde när radikalt nya innovationer introduceras.

Genuint nya produkter och produktionsmetoder kan således vara svåra att introducera i stora, mogna företag. Innovationsgraden är därför ofta lägre på marknader där etablerade företag står för framtagandet av innovationer.[7] Det är bättre att låta små (och nya) företag utanför de etablerade storföretagen ta fram radikala innovationer eftersom det är lättare för storföretag att avsluta dessa projekt (genom att säga upp avtal med utomstående) utan att det får negativa följder inom bolagets väggar. Detta förhållande brukar anses särskilt tillämpligt inom bioteknik- och läkemedelsindustrin.[8]

---

5 Cullen och Gordon (2006).

6 Ibland gör man en uppdelning mellan banbrytande innovationer (*disruptive innovations*) och upprätthållande innovationer (*sustaining innovations*) där det förra syftar på innovationer som utvecklas på ett oväntat och banbrytande sätt, medan det senare syftar på innovationer som inte utvecklar någon ny produkt eller marknad utan vidareutvecklar befintliga produkter. Banbrytande innovationer kan enligt detta synsätt initialt ha sämre prestanda än tidigare produkter, men ha andra egenskaper (mindre, smidigare, bärbara, billigare osv.) som gör dem eftertraktade (ofta inom andra kundsegment till att börja med). Se Christensen och Raynor (2003) eller Sandström (2010) för en utförligare diskussion och för exempel.

7 Geroski (1995), Baldwin och Johnson (1999) och Audretsch (1995). Enligt Acs och Audretschs (1990) beräkningar, baserade på olika datamaterial från 1970-talet och början av 1980-talet, skapade små företag 2,4 gånger fler innovationer per anställd än stora företag i USA. Forskningen är dock inte entydig.

8 Baumol (2010, s. 207).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Inom vissa branscher drivs innovationer i hög grad varken av stora eller små företag utan av användarna (kunderna) själva. Särskilt vanligt är detta inom branscher inriktade mot teknisk utrustning. Man skulle kunna tala om att kompetenta kunder fungerar som ”användar-entreprenörer” i stället för att alerta producenter fungerar som företagsentreprenörer. Etablerade företag går här först in och tar över när användarnas idéer validerats på marknaden som användbara och efterfrågade.[9]

6.3 De små och stora företagens olika roller

En entreprenör kan välja att inte själv kommersialisera sin innovation utan låta andra aktörer med kompletterande kompetenser vidareutveckla den till en färdig produkt som tillverkas och distribueras i industriell skala. Det har under 2000-talet växt fram en forskningslitteratur som menar att incitamenten till innovation stärks om ägandet till de framtagna idéerna förändras under processens gång, från grundidé till färdig produkt på marknaden. Först kan affärsänglar och venturekapitalister spela en central roll, medan större etablerade företag kan få en allt större betydelse senare i utvecklingsprocessen.

Generellt kan man tänka sig tre olika strategier för framtagande och påföljande kommersialisering av en innovation:

- *etablerade företag* tar fram innovationer och kommersialiserar dem
- *entreprenörsföretag* tar fram innovationer och kommersialiserar dem, eventuellt stöttade av venturekapital-bolag
- *entreprenörsföretag* tar fram innovationer, eventuellt stöttade av venturekapital-bolag, och säljer sedan sina kunskapstillgångar till etablerade företag som kommersialiserar dem.

Forskarna Pehr-Johan Norbäck och Lars Persson har teoretiskt studerat de ovanstående tre idealfallen och har undersökt vilka effekter dessa har för innovationsincitamenten.[10] De finner att den sistnämnda kommersialiseringsmetoden tycks vara mest gynnsam för att ta fram kommersialiserbara

9 von Hippel, Ogawa och de Jong (2011).
10 Norbäck och Persson (2009).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

innovationer, alltså de fall då entreprenörsföretag tar fram innovationer, medan etablerade företag kommersialiserar dem. Forskarna anger tre skäl till detta.

För det första riskerar etablerade företag som tar fram nya produkter att konkurrera med sig själva, vilket kan minska viljan att ta fram nya produkter. Entreprenörsföretaget tar inte sådan hänsyn. Entreprenörsföretaget kan i stället utnyttja de etablerade företagens vilja att skydda sin marknadsposition genom att sälja innovationen till något av dessa. Etablerade företag är inte bara intresserade av att själva utnyttja en innovation utan vill också förhindra att konkurrenterna får tillgång till densamma. Det kan finnas skäl för en entreprenör att med stöd av en venturekapitalist utveckla en innovation så långt som möjligt. Vid en eventuell försäljning ökar detta de etablerade företagens intresse och betalningsvilja.

För det andra kan ett entreprenörsföretag ofta tjäna på att sälja sina idéer när så är möjligt i stället för att själv kommersialisera dem på grund av att ett eget inträde på produktmarknaden kan innebära en ökad produktmarknadskonkurrens. Detta kan pressa priser och vinstmarginaler jämfört med om ett redan etablerat företag stått för kommersialiseringen.

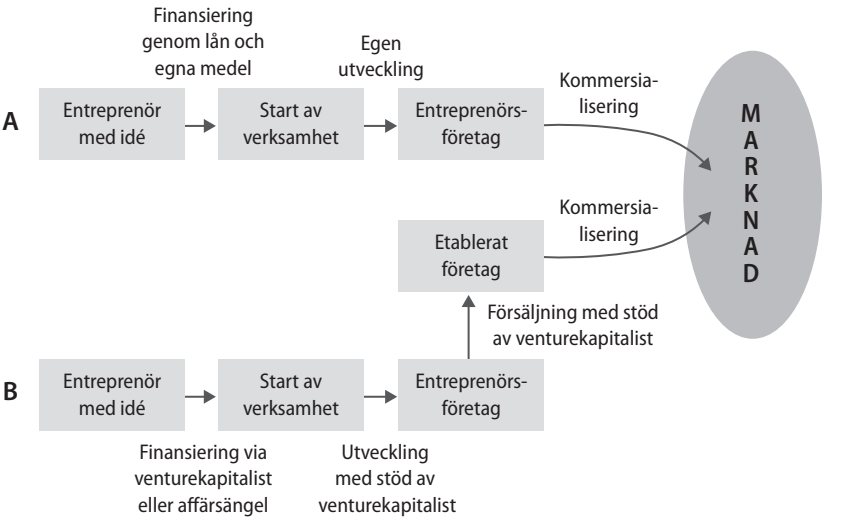
För det tredje kan etablerade företag förmodas vara effektivare vad gäller kommersialiseringen av idéer än mindre entreprenörsföretag. Stora etablerade företag har ofta företagsspecifika tillgångar som kan komma till användning i kommersialiseringsfasen, såsom marknadsföringskunskap, distributionsnät och kompletterande patent.[11]

Figur 6.2 illustrerar hur kommersialiseringsprocessen kan gå till i fallet när entreprenörsföretaget själv kommersialiserar sin idé respektive när detta sker genom att företaget (eller dess strategiska tillgångar) säljs vidare till ett etablerat företag, vilket i sin tur står för kommersialiseringen.

Detta talar för att både små och stora företag behövs i en framgångsrik innovationsprocess. William J. Baumol talar träffande om att det handlar om ”en symbios mellan David och Goliat”.[12] Inom den tillväxtdrivande forsknings- och utvecklingsverksamheten tycks det också ha skapats en form av arbetsdelning mellan stora och små företag. De stora företagen är relativt sett bättre på forskning och utveckling som syftar till att förbättra redan existerande produkter, medan de nydanande innovationerna ofta görs av

11 Barba Navaretti och Venables (2004).
12 Baumol (2002a).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR



Figur 6.2 Kommersialisering av en idé genom (A) nyinträde och (B) försäljning.
Källa: Baserad på Norbäck och Persson (2009).

små företag. Ny teknologi utvecklas, implementeras, kommersialiseras och sprids därmed ofta i form av nya entreprenöriella företag. Många etablerade företag gör företagsuppköp för att få tillgång till ny teknologi.[13]

William J. Baumol har visat på de små företagens betydelse för uppkomsten av många revolutionerande amerikanska innovationer, vilka sedan i många fall vidareutvecklats och nått sin fulla potential i stora företag.[14] Småföretagens vikt för den tekniska – och i förlängningen ekonomiska – utvecklingen illustreras av Baumol i form av en talande lista på revolutionerande amerikanska innovationer som har gjorts av mindre företag. Listan finns återgiven i Appendix i slutet av detta kapitel och innehåller innovationer som defibrillatorn, mikroprocessorn och FM-radion.

Det råder emellertid inte konsensus om att det främst är små och nya företag som står för de mest radikala innovationerna. Vissa forskare menar att stora etablerade företag står för en större del även av radikala innovationer,

13 OECD (2000a, 2002).
14 Baumol (2004).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

åtminstone inom vissa branscher med betydande skalfördelar.[15] Man ska inte heller underskatta betydelsen av små icke-radikala, ofta benämnda inkrementella, innovationer. Varje enskild innovation är kanske i sig inte så betydelsefull, men sammantaget kan många små förbättringar av en produkt i slutändan resultera i genomgripande förändringar. Varje liten förbättring av kapaciteten i de datorer som lanserats under årens lopp kan förefalla marginell, men sammantaget har de inkrementella förbättringarna resulterat i datorer som är många tiopotenser snabbare, mindre och billigare. Därmed har datorerna också fått helt andra användningsområden än vad datorer ursprungligen utvecklades för.

FÖRSÄLJNING ELLER EGEN VIDAREUTVECKLING?

Det är viktigt att komma ihåg att många entreprenöriella affärsidéer inte enkelt kan säljas vidare. Om det handlar om en föreställd möjlighet som dessutom i hög grad bygger på grundarens tysta kunskap kan affärsidén bara bli riktigt värdefull om den utvecklas av grundaren själv inom ramen för dennes egna företag (se avsnitt 4.2 för en definition och diskussion av tyst kunskap). Det finns också omfattande anekdotiska belägg som pekar mot att många riktigt inflytelserika teknikbolag varit entreprenörsdrivna företag under lång tid.[16]

Även om explicit kunskap (till skillnad från tyst kunskap) kan förmedlas relativt väl tillkommer problemet med vad som brukar kallas Arrows informationsparadox för den som vill tillgodogöra sig värdet av sin affärsidé eller den teknologi man utvecklat genom att sälja sitt företag till ett etablerat företag.[17] Paradoxen uppstår när den potentielle köparen av företaget önskar få detaljerad information om teknologin/produkten/affärsidén för att så väl som möjligt bedöma dess potential och därmed dess ekonomiska värde. Men när säljaren överfört denna detaljerade kunskap till den potentielle köparen, då har denne redan fått den sökta kunskapen och det finns därmed inte längre någon anledning att betala för kunskapen.

Det är heller inte alltid så att etablerade företag har rätt kompetens och organisation för att utveckla nya produkter och innovationer inköpta utifrån.

15 Tellis och Chandy (2000) och Pagano och Schivardi (2003) finner att de stora företagen är mer innovativa än de små i Europa.

16 Horowitz (2010).

17 Arrow (1962).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Det kan vara svårt att förändra ett etablerat företag, vilket kan göra att kommersialisering även gör sig bäst i nya företag som helt kan anpassa bland annat organisation och arbetskraftens kompetens efter innovationen.[18]

6.4 Riskkapitalets betydelse

Nya empiriska forskningsresultat lyfter fram venturekapitalisternas betydelse. Studier har funnit att venturekapital-bolag har en viktig funktion att fylla för att framför allt nya teknologibaserade företag ska lyckas.[19] Venturekapitalister fungerar inte bara som passiva finansiärer, utan har även en mer aktiv roll i utvecklandet av nya företag och vid kommersialiseringen av idéer. Amerikanska venturekapitalister kan påverka entreprenörsföretagets strategival, till exempel genom att säkerställa att nystartade entreprenörsföretag bedriver aktiv personalpolitik och marknadsföring. Företag som stöds av venturekapital kommersialiserar också nya produkter snabbare.[20] Liknande belägg finns för europeiska venturekapital-bolag.[21]

Man har också funnit att sannolikheten för att en innovation kommersialiseras genom att entreprenörsföretaget köps upp av ett etablerat företag, det vill säga den tredje innovationsstrategin som vi gick igenom i avsnitt 6.3, ökar om entreprenören erhållit venturekapital.[22] Detta kan förklaras med att venturekapitalisterna har god kännedom om marknadens aktörer och att de därigenom kan underlätta en effektiv handel i kunskapstillgångar mellan entreprenörer och etablerade företag. Forskningen har också visat att en försäljning är mer sannolik när etableringskostnaderna är höga, till exempel när det krävs stora marknadsföringsinsatser för att etablera sig, och när idén har ett starkt immaterialrättsligt skydd.[23] Om idén inte är skyddad finns en risk att den ursprungliga ägaren sprider idén till andra aktörer efter att överlåtelsen ägt rum. En försäljning utan patentskydd kan också vara problematisk eftersom en säljare kan ha svårt att förklara värdet av innovationen utan att avslöja den (Arrows informationsparadox). Forskning har också funnit att företagen

18 Leonard-Barton (1992).
19 Gompers och Lerner (2001).
20 Hellman och Puri (2002).
21 Bottazzi, Da Rin och Hellmann (2004).
22 Gans, Hsu och Stern (2002).
23 Gans, Hsu och Stern (2002).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

i branscher där venturekapitalister är verksamma har en högre patentaktivitet, vilket i så fall också skulle kunna underlätta en framtida försäljning.[24]

Venturekapital-bolag kan ta på sig tre olika (men ej ömsesidigt uteslutande) roller gentemot de företag de investerar i. De kan verka som investerare, som coacher eller som partner. Studier har undersökt skillnaderna i hur venturekapital-bolag i Skandinavien beter sig i förhållande till dem i Kalifornien. Dessa studier har funnit att även om många likheter finns mellan venturekapital-bolag på båda sidor om Atlanten så fungerar de amerikanska venturekapital-bolagen mer som partner medan de skandinaviska fungerar mer som renodlade investerare. De amerikanska venturekapital-bolagen tycks alltså vara mer deltagande, engagerade och aktiva än de skandinaviska motsvarigheterna.[25]

Parallellt med den formella venturekapital-marknaden finns också en informell riskkapitalmarknad där i synnerhet affärsänglar fyller en viktig funktion (se även faktaruta 5.2). Dessa förmögna privatpersoner med egen erfarenhet av att vara entreprenörer eller företagsledare har tid, engagemang och kapital att satsa i nya, lovande affärsidéer. Företaget får via affärsängelns eget nätverk ofta också tillgång till ytterligare kapital och kompetens.[26] Affärsänglarna kan framförallt bidra med vad som brukar benämnas såddkapital genom att gå in med riskkapital och kunskap i ett tidigt skede i entreprenöriella företag i en fas där det annars kan vara svårt att hitta finansiering via traditionella finansieringskällor såsom banker eller etablerade venturekapital-bolag. I det ideala fallet bidrar en affärsängel både med pengar och kompletterande entreprenöriell kompetens utöver den som den egentlige entreprenören själv besitter och bidrar med.

I figur 6.3 beskrivs något mer detaljerat de centrala faserna i ett företags utveckling. Ofta är entreprenören inte tillräckligt kapitalstark för att ensam kunna finansiera företagets utveckling fram till den tidpunkt då dess fulla potential realiseras. Tillväxt förutsätter ofta ägarbyten under utvecklingens gång från idé till fullskalig produktion. Detta kan ställa till problem med incitamentsstrukturen.

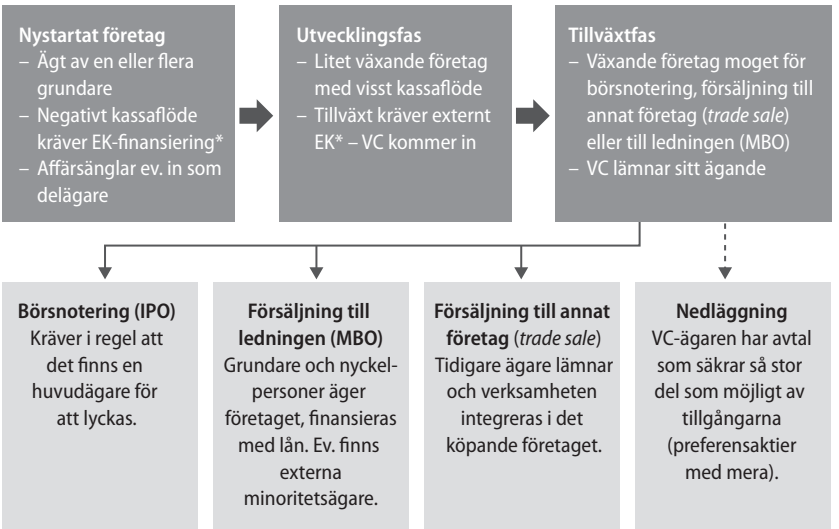
Ett nystartat företag som bygger på en unik idé startas i normalfallet av

24 Kortum och Lerner (2000).

25 Berglund (2011).

26 För en utförligare diskussion om småföretags finansiering från affärsänglar och dessas bidrag utöver att bidra med finansiella resurser hänvisas till Landström (2007) och Kerr, Lerner och Schoar (2010).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR



* EK = eget kapital.

Figur 6.3 Centrala faser i ett företags utveckling. Källa: Henrekson och Sanandaji (2014b).

en eller ett fåtal grundare. Särskilt inom högteknologi eller om företaget är baserat på en oprövad idé är riskerna – om de ens går att beräkna eller uppskatta – stora. Även i de fall företaget blir en framgång tar det i regel lång tid innan produkterna når marknaden – och därefter dröjer det ytterligare innan kassaflödet blir positivt. Risken som måste delas går i princip aldrig att beräkna, vare sig för grundarna eller externa bedömare. Det handlar om genuin osäkerhet. Avkastningen på investeringar i nystartade företag har exceptionellt hög varians, med mycket hög sannolikhet för att hela insatsen går förlorad. Tre fjärdedelar av de amerikanska entreprenörer som erhållit venturekapital får noll i avkastning när venturekapitalisten lämnar sitt ägande. Med en sådan riskprofil i kombination med låg likviditet blir de privata avkastningskraven höga. Om inte avkastningen förväntas bli tillräckligt hög kommer därmed inte den potentiella entreprenören att vilja starta något nytt företag.[27]

Den grundläggande svårigheten i att skapa rätt incitament är att det är omöjligt att upprätta avtal som täcker alla eventualiteter. Med rätt incitament

27 Hall och Woodward (2010).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

menar vi här att parterna ska sträva efter att så effektivt som möjligt utveckla företag och innovationer utan att tid, resurser och kompetens förslösas. När parterna inte kan skriva avtal som är tillräckligt detaljerade för att täcka alla möjliga utfall är det viktigt att äganderätt och kontroll i olika situationer på förhand allokeras mellan de inblandade. Innovativt entreprenörskap är en verksamhet där den genuina osäkerheten är osedvanligt stor, där tillgångars värde är relationsspecifika och där parter med vitt skilda intressen måste samarbeta. För att kunna harmoniera incitamenten hos alla inblandade parter är behovet av kontraktsverktyg där ägande och kontroll kan betingas på en rad framtida utfall särskilt stort i dessa fall.

EGENFINANSIERING, LÅN ELLER RISKKAPITAL?

På grund av alla transaktionskostnader och icke-kalkylerbara risker är finansiering med eget kapital ofta nödvändig. Skuldfinansiering är problematisk, eftersom företagen varken har fasta tillgångar att pantsätta eller kassaflöden att låna mot. Detta gör att banker inte är intresserade av att finansiera riskfyllda entreprenörsbolag. Problemen med asymmetrisk information om företagets potential samt risk för överdriven optimism bland företagare bidrar också till att försvåra finansiering genom lån.

Relationsspecifika tillgångar: Tillgångar som har ett visst värde mellan/för vissa aktörer i ett specifikt sammanhang, men inte har något alternativt (eller endast begränsat) användningsområde utanför denna kontext. En relationsspecifik tillgång, som i regel utvecklats på ett resurskrävande sätt inom ramen för den specifika kontexten, förlorar hela eller stora delar av sitt värde utanför denna kontext. Det kan exempelvis handla om att en viss produktion kräver inköp av specialutvecklad utrustning och att medarbetare måste utveckla en mycket specifik kompetens för ändamålet. Om produktionen upphör blir utrustningen och den utvecklade kompetensen värdelösa. Utvecklingen av relationsspecifika tillgångar kräver tillit mellan parterna och avtal som förhindrar att en starkare part beter sig opportunistiskt. Ett exempel är att nyckelmedarbetare som rekryteras måste kunna försäkra sig om att de när de genom sina insatser bidragit till skapandet av en värdefull tillgång inte tvingas lämna företaget utan att få sin beskärda del av det värde de skapat.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Samtidigt är få grundare tillräckligt kapitalstarka för att själva finansiera företaget fram till den punkt då kassaflödet är positivt eller osäkerheten minskat tillräckligt mycket för att möjliggöra lånefinansiering. Många nya företag kan därför förtvina i förtid av brist på kapital för utveckling och expansion. Affärsänglar är de externa finansiärer som i regel är bäst lämpade att gå in med eget kapital i den första såddfasen. I nästa fas i ett företags utveckling finns mer information om affärsidéns bärkraft, vilket leder till mindre osäkerhet. I detta läge blir företaget även intressant för finansiering från venturekapital-bolag. Precis som affärsänglar är de inte bara passiva finansiärer, utan bidrar också till utvecklandet av nya företag och vid kommersialiseringen av idéer.

EXIT

När företaget står på fastare mark – när kassaflödet börjar bli stabilt, risken lättare att beräkna och det är möjligt att göra prognoser över framtida tillväxtmöjligheter och lönsamhet – är det dags för venturekapital-bolaget att lämna sitt ägande. En sådan exit kan göras på flera sätt.

Ett första sätt att göra exit är en börsnotering av företaget (*initial public offering*, IPO). För att detta ska lyckas krävs i regel att det efter noteringen finns en huvudägare som har incitament och förmåga att ta ägaransvar och leda bolaget på medellång sikt. Genom att ledningen, i normalfallet grundaren, tilldelas optioner i sådan utsträckning att de blir framtida storägare i bolaget om detta utvecklas framgångsrikt, kan en börsnotering enklare genomföras. Optioner ger också grundaren starka skäl att vara kvar i bolaget och bidra till dess utveckling, eftersom denne, utöver att säkra ägandet till en stor del av de kapitalvärden som skapas, också har möjlighet att bli huvudägare i ett börsnoterat bolag.

Det vanligaste sättet att göra exit är numera att sälja verksamheten till ett annat företag, i regel ett företag verksamt i samma bransch, en så kallad *trade sale*. I detta fall går kontrollen helt över till köparen och entreprenören/grundaren lämnar verksamheten, men med stora finansiella tillgångar som ger förutsättningar för att starta nya verksamheter eller i sin tur agera affärsängel och/eller venturekapitalist.

En tredje möjlighet, om företaget går riktigt bra, är att grundaren och andra ledande befattningshavare köper ut venturekapital-bolaget i en låne-

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

finansierad utköpsaffär (*management buyout*, MBO), eventuellt i samarbete med några långsiktiga privata medfinansiärer.

I många fall utvecklas inte företaget i linje med affärsplanen, vilket kan bero på att affärsidén hade sämre potential eller att konkurrensen var hårdare än förväntat eller att ledningen – oftast grundaren – inte höll måttet. Verksamheten kan då behövas läggas ner eller avvecklas. Sammantaget går det alltså att konstatera att en framgångsrik kommersialisering är en lång process och att det med få undantag krävs kompletterande kompetenser för att generera och tillämpa ny kunskap framgångsrikt.

6.5 Kapitelsammanfattning

I detta kapitel har vi lärt oss att:

- En framgångsrik kommersialiseringsprocess kräver en lång rad unika och kompletterande kompetenser. Denna så kallade kompetensstruktur kan, förutom entreprenören själv, bestå av uppfinnare, industrialister, yrkeskunnig arbetskraft, venturekapitalister, aktörer på andrahandsmarknaden och kompetenta kunder.
- En framgångsrik kommersialiseringsprocess innebär ofta att ägandet förändras under processens gång från grundidé till färdig produkt på marknaden.
- Små och stora företag har olika roller inom innovationsprocessen och kompletterar ofta varandra. De stora och mogna företagen är relativt sett bättre på att ta fram och vidareutveckla små, inkrementella innovationer som syftar till att förbättra redan existerande produkter, medan små och nya företag ofta är bäst på radikala och nydanande innovationer.
- Venturekapital-bolag och affärsänglar spelar ofta en avgörande roll för att ett företag ska kunna utvecklas under de första utvecklingsfaserna i företagets livscykel. Dessa aktörer bidrar inte bara passivt med kapital utan även med kunskap, branscherfarenhet och kontaktnät.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Appendix: Viktiga innovationer av amerikanska småföretag under 1900-talet

Air Conditioning	Heart Valve	Prefabricated Housing
Air Passenger Service	Heat Sensor	Pressure Sensitive Tape
Airplane	Helicopter	Prestressed Concrete
Articulated Tractor Chassis	High Resolution CAT Scanner	Programmable Computer
Artificial Skin	High Resolution Digital X-Ray	Quick-Frozen Food
Assembly Line	High Resolution X-Ray Microscope	Reading Machine
Audio Tape Recorder	Human Growth Hormone	Rotary Oil Drilling Bit
Bakelite	Hydraulic Brake	Safety Razor
Biomagnetic Imaging	Integrated Circuit	Six-Axis Robot Arm
Biosynthetic Insulin	Kidney Stone Laser	Soft Contact Lens
Catalytic Petroleum Cracking	Large Computer	Solid Fuel Rocket Engine
Computerized Blood Pressure Controller	Link Trainer	Stereoscopic Map Scanner
Continuous Casting	Microprocessor	Strain Gauge
Cotton Picker	Nuclear Magnetic Resonance Scanner	Strobe Lights
Defibrillator	Optical Scanner	Supercomputer
DNA Fingerprinting	Oral Contraceptives	Two-Armed Mobile Robot
Double-Knit Fabric	Outboard Engine	Vacuum Tube
Electronic Spreadsheet	Overnight National Delivery	Variable Output Transformer
FM Radio	Pacemaker	Vascular Lesion Laser
Freewing Aircraft	Personal Computer	Xerography
Front-End Loader	Photo Typesetting	X-Ray Telescope
Geodesic Dome	Polaroid Camera	Zipper
Gyrocompass	Portable Computer	

Kommentar: Vi har avstått från att översätta innovationerna till svenska. Vi tror det är större risk för pinsamma översättningsfel än att någon intresserad läsare inte förstår vilken innovation det är frågan om. Källa: Baumol (2004).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

DEL II

Varför är entreprenörskap viktigt?

I del I behandlade vi vad entreprenörskap är, vilken funktion det fyller i det ekonomiska systemet och olika sätt att mäta graden av entreprenörskap. I denna del skiftar vi fokus och frågar oss i stället varför entreprenörskap är så viktigt. Varför pratar så många om entreprenörskapets betydelse? Vad är det som gör att man kan kalla entreprenören för en nyckelaktör?

I kapitel 7 behandlas entreprenörskapets avgörande roll för att åstadkomma ekonomisk tillväxt och dess roll för att generera nya jobb och sysselsättning. I kapitel 8 kontrasteras den syn vi presenterat i kapitel 7 med hur man traditionellt har sett på entreprenörens roll. I kapitel 9 diskuterar vi den forskning som syftar till att belägga entreprenörskapets betydelse för den ekonomiska utvecklingen. I kapitel 10 och 11 presenterar vi en analytisk referensram för hur entreprenörskapsaktiviteten i ekonomin kan bestämmas. Dessa kapitel utgör en bakgrund till nästa del i boken. Vi introducerar här begreppet *entreprenörsränta*, vilket är den ersättning för utövandet av entreprenörskap som entreprenören erhåller.

Entreprenörskapets betydelse för ekonomin

I de föregående kapitlen diskuterade vi vad entreprenörskap är, vilken funktion det fyller i det ekonomiska systemet och på vilka olika sätt man försökt mäta graden av entreprenörskap. När entreprenörskap figurerar i samhällsdebatten handlar det ofta om dess betydelse för den ekonomiska utvecklingen i ett land. I detta kapitel kommer vi att diskutera varför entreprenörskap är betydelsefullt och hur det påverkar ekonomisk tillväxt och jobbskapande.

7.1 Entreprenörskap och tillväxt

Ett vanligt antagande i grundläggande ekonomiska modeller är att alla individer har fullständig information eller kunskap om den ekonomi de lever och verkar i. Detta är ingen rimlig approximation av verkligheten. Ingen känner vid ett visst givet tillfälle till alla priser och kvantiteter som bjuds ut i ekonomin, och ingen känner till alla tillgängliga produktionsfaktorer, deras priser och alla tänkbara produktionsmöjligheter. Utöver bristande information om nuet råder det osäkerhet om framtiden. Ofta rör det sig om genuin osäkerhet i Knights mening (se kapitel 3, avsnitt 3.1). Även om en ekonomisk aktör känner till den aktuella efterfrågan och priset på en vara som denne säljer, så vet aktören inte hur villkoren kommer att se ut i morgon. Ny teknik, nya konkurrenter, ny lagstiftning med mera ruckar hela tiden på gamla förutsättningar. Det går heller inte att försäkra sig mot alla utfall och alla de oförutsedda problem som kan uppkomma på vägen. När det till exempel gäller introduktionen av nya innovationer på en (ny) marknad är det i praktiken omöjligt att utgå från premissen om ett objektivt kalkylerbart förväntat utfall.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Detta innebär att det alltid kommer att existera oexploaterade möjligheter, vilket får konsekvenser för hur ekonomin fungerar och utvecklas.[1] Det krävs fortlöpande experiment – att pröva, förändra, förnya, imitera – för att hitta fungerande produktions- och distributionsmetoder. Information är, som Friedrich Hayek påpekade, inte bara viktig och bristfällig (och därför dyrbar) men även *utspridd*.[2] Olika individer har information om olika saker. Inte ens den kunnigaste experten, ekonomen eller företagaren i ett land är väl insatt i mer än någon bråkdel av landets branscher och industrier. Information är ofta även lokal; en butiksägare i Linköping vet förmodligen mer om handeln i sitt område än vad alla Stockholms konsultbyråer sammantaget gör. Det handlar i hög grad om tyst kunskap som inte kan fångas och beskrivas i en aldrig så välskriven utredning eller konsultrapport.

Eftersom informationen i samhället är utspridd och fragmentarisk behöver det ekonomiska beslutsfattandet vara decentraliserat. Detta är i själva verket en av Hayeks allra viktigaste poänger, som också är själva grundbulten i hans kritik av de planekonomiska systemen i Östeuropa.[3] Centralstyrda stater kommer att, vilket också har visat sig genom historien, misslyckas med att styra en ekonomi bestående av miljontals löntagare och konsumenter och hundratusentals företag och ännu fler varor. På samma sätt kommer centralstyrda storföretag inte att ha möjlighet att effektivt fokusera på mer än några enstaka marknader.[4] Var och en av ekonomins aktörer har sin skärva av information, men ingen har överblick och grepp om helheten. Därför är det centralt att de har möjlighet att handla utifrån den egna informationen. Det sker när existerande företag förändras eller läggs ner, och när någon startar ett nytt företag.

1 Leibenstein (1968).

2 Hayek (1945).

3 Se särskilt Hayek (1989).

4 Det påpekas ibland att det finns storföretag som är större än fattiga länder. Detta är sant, men inte särskilt informativt. När marknaderna i den rika delen av världen har vuxit har även specialiserade företag kunnat växa sig stora, utan att för den skull klara av att kontrollera stora delar av en komplex näringsgren. Sveriges största företag, Ericsson och Volvo, sysselsätter vart och ett mindre än en halv procent av Sveriges arbetskraft.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

En framgångsrik ekonomi bärs upp av tre processer:

- en identifieringsprocess
- en kommersialiseringsprocess
- en selektionsprocess.

Identifieringsprocessen präglas av förmågan att urskilja (eller generera) nya idéer och innovationer. Kommersialiseringsprocessen präglas av viljan och möjligheten att introducera innovationerna på en marknad. I den avslutande selektionsprocessen sållas sämre innovationer bort och bättre innovationer ersätter befintliga. På detta sätt är ekonomin ständigt utsatt för ett omvandlingstryck. I en dynamisk ekonomi kommer befintliga produkter, företag och kanske till och med hela marknader att försvinna och kontinuerligt ersättas av nya produkter och företag som är bättre och effektivare. Etableringar av nya marknader eller nischer kommer att fungera som en naturlig experimentverkstad, där nya idéer prövas mot gamla och de mest framgångsrika överlever medan de utan framtidsutsikter avvecklas och frigör resurser. Det är denna process som Joseph Schumpeter döpte till ”skapande förstörelse”.[5]

KONKURRENSENS BETYDELSE

Konkurrensen på marknaden kan ses som en process för problemlösning där värdefull kunskap eftersöks, prövas och accepteras (eller förkastas).[6] Genom samspelet mellan köpare och säljare på en marknad kan de idéer som är användbara (ur köparens perspektiv) överleva och utvecklas medan idéer som inte är användbara kan avfärdas. Konkurrensen på en marknad fyller tre funktioner:

- *Identifierar och prövar kunskap.* De aktörer som bäst lyckas identifiera ny kunskap och framgångsrikt kommersialisera nyttan av denna på marknaden kommer att generera överskott och överleva på marknaden.
- *Sprider kunskap.* På en marknad kommer användbar kunskap att spridas i ekonomin. Konkurrenter kommer att försöka imitera (och kanske till och med förbättra) det som visat sig fungera på marknaden. Andra marknader

5 Se exempelvis Mantzavinos (2001) eller Eliasson (1996) för en utförligare diskussion.
6 Se Kasper, Streit och Boettke (2012) för en utförligare diskussion om betydelsen av konkurrens.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

kan försöka ta efter framgångsrika idéer. Nöjda kunder kommer att tala väl om produkten till vänner och bekanta. Ökande/stigande priser på en marknad fungerar som en signal om ändrade förhållanden i ekonomin som marknadens parter direkt kan reagera på. Prisförändringar sprider information fort utan att de bakomliggande orsakerna egentligen behöver vara kända. Ett högre pris på en råvara gör kunder mer intresserade av att hitta alternativ och hushålla med råvaran.

- *Korrigerar fel*. En fri marknad med konkurrens har en inbyggd självkontrollerande funktion som, via företagens resultaträkning, visar vad som värdesätts av kunderna på marknaden. Kunskap och kapital som inte används på ett värdeskapande sätt och i stället generar förlust kommer att leda till omallokering eller nedläggning av verksamhet. Även de som misslyckas har en viktig funktion på marknaden genom att visa andra aktörer vad som inte fungerar och värdesätts tillräckligt högt.

Genom antagandet om ”perfekt information” i modeller och teorier försvinner hela den viktiga funktion som marknaden egentligen fyller i samhället. Marknaden är mer än utbud, efterfrågan och ett statiskt jämviktspris. Marknaden och marknadsprocessen är ett sätt att hantera de informationsproblem som karaktäriserar alla existerande ekonomier. För att detta ska fungera krävs respekt för äganderätten, fri prisbildning och möjligheten för organisationer att göra vinst eller förlust eftersom det ger aktörerna rätt incitament i den entreprenöriella sökprocessen.

DEN ENTREPRENÖRIELLA SÖKPROCESSEN

Den entreprenöriella sökprocessen, som hela marknadsekonomin bygger på, påminner på många sätt om hur den vetenskapliga forskningsprocessen (i bästa fall) fungerar.[7] Vetenskapen utgår från ett problem man vill lösa eller förstå. Utifrån dessa problem formuleras hypoteser som egentligen inte är något annat än kvalificerade gissningar. Dessa hypoteser testas sedan mot ”verkligheten”, för att se huruvida det finns stöd för hypoteserna ifråga.

7 Denna idealiserade bild av vetenskapen är baserad på vetenskapsfilosofen Karl Poppers tankar. Se Harper (1996), Sull (2004) och Berglund, Hellström och Sjölander (2007) för en fördjupad diskussion om likheter mellan den vetenskapliga och entreprenöriella processen.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Vetenskapen är därmed inget annat än en ständigt pågående process av hypotestestande, där idéer testas och antingen förkastas eller bidrar till en ökad förståelse och utgör grund för nya idéer (att testas). Nya problem och nya försök att lösa dessa uppkommer allteftersom man testar sina hypoteser. Det vetenskapliga arbetet är en ständigt pågående process av försök och misslyckanden (*trial-and-error*) som egentligen aldrig tar slut.

Den entreprenöriella sökprocessen är likartad. En entreprenör har aldrig perfekt information utan måste göra ”gissningar” över potentiella entreprenöriella möjligheter eller upptäckter. De entreprenöriella möjligheter som en potentiell entreprenör ser eller gör gissningar om beror på den information denne har, tidigare förvärvade kunskaper och entreprenörens egenskaper, till exempel hur kreativ eller riskbenägen denne är. Entreprenören kan testa sin upptäckt genom att göra marknadsundersökningar eller rådfråga experter inom området men det slutgiltiga testet inträffar ändå inte förrän entreprenören försöker testa den möjlighet hon eller han tror sig ha funnit genom att introducera sin produkt på marknaden. Baserat på marknadens respons kanske entreprenören förkastar idén eller modifierar den för att bättre matcha marknadens krav.

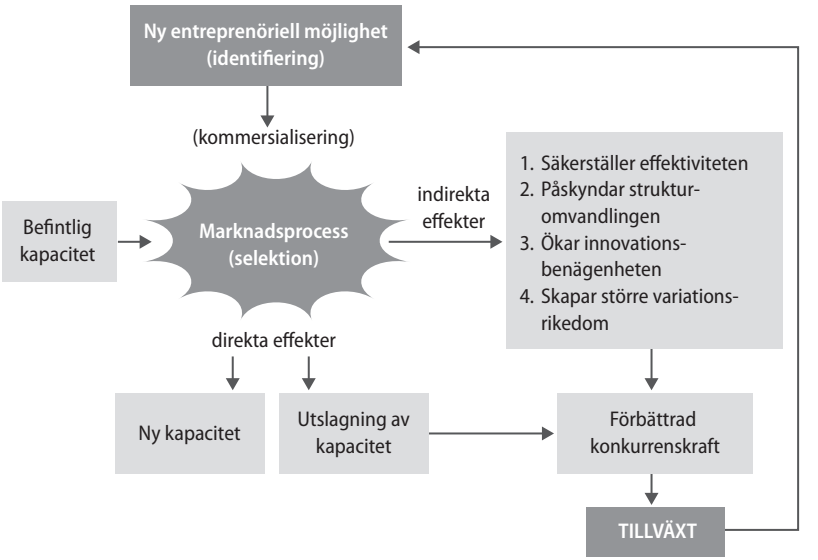
Både den vetenskapliga och entreprenöriella processen är försök att orientera sig i en värld av imperfekt och ofullständig information. Båda processerna utgår från en värld av ofullständig information där man genom tester försöker avfärda felaktigheter och bygga vidare på det som ännu inte avfärdats. Något slut eller någon stationär jämvikt nås aldrig; det är en ständigt pågående evolutionär process där aktörerna fortlöpande prövar sig fram till nya och (förhoppningsvis) bättre lösningar.

EN SCHEMATISK MODELL

Figur 7.1 åskådliggör på ett schematiskt sätt marknadsprocessen och entreprenörskapets centrala betydelse för tillväxt och ekonomisk utveckling. Nya entreprenöriella upptäckter identifieras eller genereras och kommersialiseras på marknaden där en selektion äger rum. Denna marknadsprocess leder till både direkta och mer långsiktiga indirekta effekter.[8]

8 Fritsch och Müller (2004).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR



Figur 7.1 Entreprenörskap och tillväxt. Källa: Vidareutvecklad från Fritsch och Müller (2004).

Det finns två direkta effekter. För det första kan ny kapacitet och nya strukturer utvecklas om den entreprenöriella kommersialiseringen blir lyckosam, antingen via ett nytt företag eller via expansion av befintliga företag. Den andra direkta effekten är utslagning av kapacitet. Det kan vara gammal verksamhet som inte längre är lönsam och som ersätts av ny verksamhet, men det kan också vara den nya verksamheten som visar sig vara olönsam och måste avvecklas.

Förutom dessa direkta effekter kan åtminstone fyra indirekta effekter, som påverkar utbudet i ekonomin, uppstå i denna process:

- ett säkerställande av effektiviteten
- en snabbare strukturomvandling
- en ökad innovationsbenägenhet
- en större variationsrikedom i varu- och tjänsteutbudet.

Det är egentligen de indirekta effekterna som är avgörande för ekonomins utveckling på lite längre sikt.

Entreprenörskap kan alltså bidra till ekonomisk tillväxt direkt genom att framgångsrika företag expanderar, anställer nya arbetstagare och ökar

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

vinsterna. Detta får ställas mot den negativa effekten på tillväxt som utslagning av andra företag innebär. Givet att den nya kapaciteten används mer effektivt och till att producera högre värderade nyttigheter kommer nettoeffekten att vara positiv. Detta bidrar på lång sikt till de indirekta effekterna som understödjer en långsiktig och uthållig tillväxt. Entreprenörskapsaktivitetens omfattning och kvalitet avgör hur snabbt och precist ekonomin tar vara på de entreprenöriella vinstmöjligheter som alltid finns i samhället.[9]

När en innovation implementeras uppstår ofta kedjereaktioner som skapar nya entreprenöriella möjligheter i vad den svenske ekonomen Erik Dahmén kallar ”utvecklingsblock”.[10] Dahmén skiljer också mellan ”konkurrenskraft”, vilket han ser som ett statiskt begrepp, och ”utvecklingskraft”, vilket är ett dynamiskt begrepp. Översatt till den begreppsapparat vi använder här kan utvecklingskraft närmast sägas mäta ekonomins förmåga till entreprenöriell förnyelse. Utvecklingskraften är enligt Dahmén beroende av företagens innovationspotential, vilken bestäms av det institutionella ramverkets kvalitet.

Ofta har entreprenörskap därmed en självförstärkande effekt. Nya upptäckter och produkter genererar nya exploaterbara möjligheter, vilket kan skapa en självförstärkande och dynamisk process. I figur 7.1 markeras detta med pilen från ”tillväxt” tillbaka till ”ny entreprenöriell möjlighet”, eftersom entreprenörskap i sig kan ge upphov till nya entreprenöriella möjligheter. Tillkomsten av nya entreprenörer kan också fylla en demonstrationseffekt; en etablering ger en signal till andra potentiella entreprenörer att också välja att etablera sig.[11] Denna tanke kan kopplas till vår tidigare diskussion om jämviktsskapande och icke-jämviktsskapande entreprenörskap (se figur 3.2 och 3.3), där den ena formen ger utrymme för den andra.

DE NYA FÖRETAGENS BETYDELSE

De indirekta effekter som vi diskuterat i anslutning till figur 7.1 är ofta kopplade till just nya företag och i praktiken innebär detta att ett inflöde av nya entreprenöriella företag är nödvändigt för ekonomins utveckling, förnyelse och omvandling. Även om entreprenörskap kan komma till uttryck inom etablerade företag och bland anställda verkar det ofrånkomligt att det också

9 Ovaska (2014).
10 Dahmén (1950).
11 Verheul m.fl. (2001).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

kommer att krävas nya och (åtminstone till att börja med) små företag för att upprätthålla ett tillräckligt högt innovationstryck. De större företagen står för merparten av FoU-investeringarna, men mindre företag har ändå visat sig vara betydligt mer innovativa i vissa branscher, såsom dator- och instrumentindustrierna.

Variationsrikedomens betydelse för ekonomisk tillväxt har lyfts fram av andra forskare som också betonat vikten av nya företag.[12] Deras grundtanke baseras på att varje nytt företag kan ses som unikt och därmed aldrig exakt likadant som andra redan etablerade företag. Detta leder till att fler företag bidrar till utbudsvariation och ett bredare spektrum av produktions-, distributions- och problemlösningsmetoder.

Sammantaget är det därmed inte så konstigt att ökad konkurrens på en marknad oftast sker genom nyetableringar och ett ökat antal företag. Men fler företag ökar inte bara konkurrensen om att upptäcka nya exploaterbara möjligheter utan skapar också (indirekt) ökade möjligheter för nya företag att specialisera sig och hitta sin egen nisch. Ett exempel på detta är hur konkurrens påverkar städers tillväxt. Ökad konkurrens, mätt som antal företag, har där visat sig ha en positiv tillväxteffekt.[13]

Dessa indirekta effekter kan uppstå även om de nya företag som skapats inte överlever eller växer. Det avgörande är att det uppstår en konkurrenssituation och en selektionsprocess. I själva verket kan det ibland vara så att en konkurrenssituation föreligger trots att inga nya företag skapats och en explicit selektionsprocess kommit igång. Det kan räcka med *potentiell konkurrens*, och vetskapen om att nya företag *kan* etablera sig, för att upprätthålla konkurrens och innovationskraft.[14]

Stora företag som har marknadsmakt, antingen på grund av unika produkter eller juridiskt skydd (patent, licensrättigheter, varumärken etc.), kan agera monopolistiskt, vilket kan vara skadligt för samhället. Nobelpristagaren George Stigler revolutionerade sitt forskningsfält genom att påvisa att det inte är marknadsandelar eller företagets storlek, utan det handlingsutrymme ett företag har, som avgör huruvida det kan agera monopolistiskt.[15] Detta handlingsutrymme är i sin tur en funktion av konsumenternas

12 Cohen och Klepper (1992).
13 Feldman och Audretsch (1999) och Glaeser m.fl. (1992).
14 Se t.ex. Audretsch, Baumol och Burke (2001).
15 Stigler (1968).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

förmåga att byta till andra produkter som uppfyller samma behov samt nya konkurrenters möjlighet att etablera sig på marknaden. När ett stort företag agerar monopolistiskt uppstår vinstmöjligheter, vilket tenderar att locka fram konkurrenter.

Ett annat relaterat problem är att det ständigt tycks behövas ett tryck utifrån för att upprätthålla effektiviteten i framgångsrika organisationer, eftersom dessa annars har en tendens att över tiden tappa i skärpa.[16] Även om ett företag använder den tekniskt sett mest effektiva produktionstekniken kan det ändå finnas ineffektiviteter i produktionen. Det finns flera skäl till detta: (i) beslut i ett företag baserar sig ofta inte på en maximeringsprincip utan bygger på vanor, normer och standarder, vilket gör att besluten kan komma att bli andra än de som är mest värdeskapande; (ii) kontrakt är aldrig heltäckande, särskilt vad gäller anställdas ansträngning, vilket gör att anställda har möjlighet att inte prestera maximalt.

Båda dessa problem – att företag utnyttjar sin marknadsmakt och att företag så småningom tappar i skärpa – mildras avsevärt av möjligheten till nyföretagande och entreprenörskap. Det är *möjligheten* som är avgörande, inte om det faktiskt kommer in nya företag på en marknad. Risken att potentiella konkurrenter kan ta över marknaden kan sätta ett tillräckligt stort tryck på de gamla företagen för att de ska bibehålla kvaliteten och inte höja priserna alltför mycket. Ett exempel är Microsoft, som trots mycket stora marknadsandelar i sin bransch, ständigt i sin prissättning måste ta hänsyn till hotet från potentiella konkurrenter.[17]

Om eventuella förbättringar eller innovationer i produktionen uppkommer i redan befintliga eller nya företag är därmed inte det avgörande. Nya företag som slås ut är därför inte ett onödigt resursslöseri utan ska i stället betraktas som en nödvändig investering, en del av marknadsekonomins evolutionära process för ekonomisk utveckling. På grund av all inneboende osäkerhet och kanske på grund av psykologiska effekter uppstår ibland problem med överetablering. Nya marknader och industrier (till exempel den allra tidigaste bil- och dataindustrin och IT-sektorn i slutet av 1990-talet) kan drabbas av överetableringar. Avkastningen för den som lyckas i dessa nya branscher är utomordentligt stor, men sannolikheten att misslyckas är

16 Leibenstein (1966).
17 Davis och Murphy (2000).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

också stor. Tendensen har ofta varit att många företag går in med stor kraft i nya lovande branscher samtidigt, och att få av dem överlever. På kort sikt har detta lett till kriser och utslagning, men på lång sikt har dessa branscher återhämtat sig, men priset har varit ett visst initialt resursslöseri. Det är dock svårt att se hur detta skulle ha kunnat undvikas.

Konkurrensens betydelse för produktivitetstillväxten har också bekräftats i ett flertal studier. OECD har till exempel i en studie konstaterat att en mindre del (20 till 40 procent) av tillväxten i arbetsproduktivitet uppstår som en direkt följd av att företag tillkommer och lämnar marknaden. Nyföretagandet har däremot en större effekt på totalfaktorproduktiviteten (TFP), där en stor del av produktivitetsökningen beror på nya företags inträde på marknaden. Förklaringen är att de överlevande nya företagen ofta gör något innovativt annorlunda (och bättre) av de resurser de använder.[18]

Sambandet mellan entreprenörskap och tillväxt är inte bara direkt utan kan främst sägas verka genom entreprenörskapets effekter på effektivitet, omvandling, innovationsförmåga och variation i *alla* företag, det vill säga även i de redan etablerade företagen. I förlängningen blir därmed entreprenöriell aktivitet avgörande för ekonomins produktivitetsutveckling och tillväxt.

Vi har här poängterat de nya företagens betydelse i allmänhet. I tidigare kapitel tonade vi ner de nya (och små) företagens betydelse och lyfte i stället fram de så kallade gasellernas och de snabbväxande företagens relevans. Självfallet bidrar framgångsrika snabbväxande innovativa företag direkt till tillväxten i ekonomin. Men även nya företag som växer lite, inte växer alls eller avvecklas bidrar till att upprätthålla konkurrens- och innovationstryck – och därmed i förlängningen till tillväxt i ekonomin.

18 OECD (2005).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

7.2 Entreprenörskap och jobbskapande

Det ligger nära till hands att tro att ökat entreprenörskap även har en positiv effekt på jobbskapande och sysselsättning. Sannolikt förhåller det sig på det viset, men länken mellan entreprenörskap och ökad sysselsättning är inte lika tydlig som man kanske skulle kunna tro vid en första anblick. Att nya entreprenöriella företag startas eller att befintliga företag expanderar genom att exploatera nya möjligheter behöver inte betyda att det sker några nyanställningar. Expansionen kan ske genom en ökad användning av kapital samtidigt som kanske, åtminstone för ett befintligt företag, antalet anställda kan minskas. Entreprenörskap handlar, som vi sett, om att hitta nya, effektivare kombinationer av produktionsfaktorer. I det korta tidsperspektivet tar sig framgångsrikt entreprenörskap främst uttryck i en ökning av produktiviteten. Om de mest effektiva företagen och företagen med högst arbetsproduktivitet är de som överlever på marknaden skulle det successivt behövas allt färre sysselsatta för varje given produktionsnivå.

Att starta ett eget företag ger dock i regel sysselsättning åtminstone åt den som startar företaget. Ett framgångsrikt och expanderande företag kommer också, i normalfallet, att förr eller senare efterfråga mer arbetskraft, eftersom ”vanlig” arbetskraft (kvalificerad och/eller okvalificerad) behövs som komplement till entreprenörsfunktionen i ett företag. Givet att antalet företag ökar verkar det naturligt att tro att detta implicerar ökad efterfrågan på arbetskraft.

Exploatering av entreprenöriella möjligheter bidrar dock inte bara till att skapa nya arbetstillfällen utan även till att arbetstillfällen försvinner. Visserligen kan många nya arbetstillfällen skapas i nya och växande företag, men man måste också beakta de arbetstillfällen som försvinner, dels i de nya företag som inte överlever på marknaden, dels i de gamla företag som slås ut eller krymper när nya företag etablerar sig eller expanderar. Detta är sysselsättningseffekten av den skapande förstörelsen. Från sysselsättningssynpunkt är det nettogenereringen (det vill säga antalet skapade minus antalet försvunna arbeten) av arbeten som är det intressanta.

Egentligen är det de mer långsiktiga effekterna kopplade till konkurrenskraften i ekonomin som är centrala för att förstå entreprenörskapets totala effekter på sysselsättningen. Givet att ökad produktivitet, och kanske lägre priser, leder till ökade produktionsvolymer behöver till exempel inte en ökad

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

arbetsproduktivitet leda till lägre sysselsättning. Tvärtom verkar det som om ökad arbetsproduktivitet är en förutsättning för att kunna upprätthålla och expandera en verksamhet, i synnerhet för företag som verkar på den globala marknaden. Lediga resurser kan också kanaliseras över till andra områden där de kommer till bättre användning.[19]

Sysselsättningseffekterna av entreprenörskap kan kopplas tillbaka till diskussionen kring figur 7.1 om entreprenörskapets direkta och indirekta effekter och delas in i tre faser (enligt figur 7.2):[20]

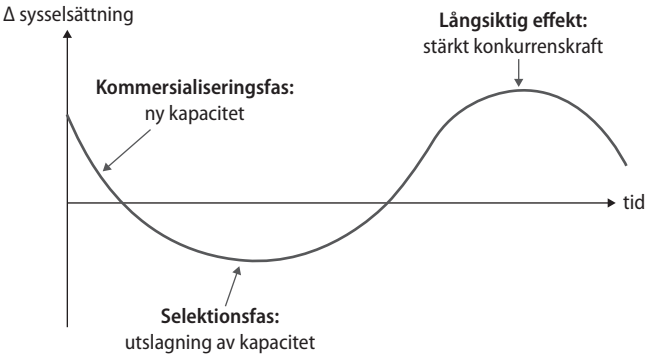
- en kommersialiseringsfas
- en selektionsfas
- en avslutande fas med långsiktiga effekter.

I den första fasen, kommersialiseringsfasen, som uppstår när ett nytt företag bildas eller ett etablerat företag expanderar, ökar normalt sysselsättningen som en direkt följd av ny eller ökad verksamhet. I nästa fas, selektionsfasen, kommer sysselsättningen att minska som en följd av att äldre kapacitet slås ut eller att det nya företaget inte visar sig vara konkurrenskraftigt. I den tredje och avslutande fasen ökar sysselsättningen återigen som en följd av de indirekta utbudseffekterna som denna process ger upphov till i form av bättre konkurrenskraft. Ett bra företagsklimat i dag ger uthållig sysselsättning i framtiden, eftersom det bidrar till att upprätthålla konkurrenskraft genom att höja effektiviteten, bidra till strukturomvandlingen, stärka innovationsbenägenheten och öka variationsrikedomen på marknaden.[21]

Det är denna sista fas som är den viktigaste för det långsiktiga sysselsättningsskapandet i ekonomin. Det är inte de omedelbara direkta effekterna av att ett nytt företag etableras som ger de största positiva effekterna på sysselsättningen utan det är de indirekta mer långsiktiga effekterna som denna process ger upphov till som är i särklass mest betydelsefulla. Konsekvensen är en tidsmässig eftersläpning innan nyföretagande och entreprenörskap ger substantiella effekter på den aggregerade sysselsättningen. På kort sikt kan däremot en ökad entreprenörsaktivitet inte förväntas sätta några djupare spår i sysselsättningsstatistiken, vilket alltså inte ska tolkas som att entreprenörskap

19 Se Audretsch (2002) för en fördjupad diskussion.
20 Fritsch och Müller (2004).
21 Fritsch och Müller (2004) och Carree och Thurik (2006).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR



Figur 7.2 Entreprenörskap och sysselsättning.

Kommentar: Exploatering av entreprenöriella möjligheter skapar inte bara nya arbetstillfällen utan leder även till att arbetstillfällen försvinner. Arbetstillfällen skapas i nya och växande företag, men arbetstillfällen försvinner också, både i de nya företag som inte överlever och i redan existerande företag som slås ut eller krymper när nya företag tillkommer och konkurrensen hårdnar. Sysselsättningseffekterna av entreprenörskap kan delas in i tre faser. I den första fasen, kommersialiseringsfasen, när ett nytt företag bildas eller ett etablerat företag expanderar stiger sysselsättningen som en direkt följd av ny eller utökad verksamhet. I nästa fas, selektionsfasen, minskar sysselsättningen när äldre kapacitet slås ut eller den nya inte visar sig vara konkurrenskraftig. I den tredje och sista fasen stiger sysselsättningen igen som en följd av de indirekta utbudseffekterna som denna process ger upphov till i form av bättre konkurrenskraft. Ett bra företagsklimat i dag ger uthållig sysselsättning i framtiden, eftersom det bidrar till att upprätthålla konkurrenskraft genom att höja effektiviteten, bidra till strukturomvandlingen, stärka innovationsbenägenheten och öka variationsrikedomen på marknaden. Källa: Baserad på Fritsch och Müller (2004).

är oviktigt. Det kan ta så lång tid som sex till sju år innan de positiva effekterna går att avläsa i den aggregerade sysselsättningsstatistiken.[22]

En konkret mekanism genom vilken entreprenörskap kan förväntas minska arbetslösheten är genom att bidra till en bättre allokeringseffektivitet i ekonomin. I nationalekonomiska analyser betraktas arbetslösheten i hög grad som ett matchningsproblem. Ekonomin kan inte snabbt och till låga kostnader hitta det jämviktsläge där alla resurser är fullt utnyttjade. Heterogena arbetstagare och arbetsgivare söker efter bästa möjliga alternativ i en värld präglad av imperfekt information och ofullständig kunskap, vilket gör att många arbetssökande under en period kan förbli arbetslösa. Det finns

22 Fritsch och Müller (2004).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

därmed en potentiellt mycket viktig mekanism genom vilken företagande och entreprenörskap kan minska arbetslösheten, eftersom en av entreprenörskapets viktigaste funktioner är just att (om)allokera befintliga och lediga resurser i en värld som präglas av imperfekt information och (ofta höga) transaktionskostnader.

Egenföretagande kan också vara en alternativ väg in på arbetsmarknaden, inte minst eftersom det erbjuder ett sätt att komma runt regler och avtal som hämmar efterfrågan på vissa typer av arbetskraft. Exempel på sådana regleringar är minimilöner för vissa arbeten och lönekategorier och hämmande regleringar av arbetstidens förläggning. Allt egenföretagande är dock inte entreprenörskap enligt den definition vi använder i denna bok (avsnitt 4.1).

På liknande sätt kan en hög arbetslöshetsnivå mycket väl ha en positiv effekt på graden av egenföretagande i ekonomin. En hög arbetslöshetsnivå i en region kan till exempel göra att många känner sig tvingade att starta egna företag som kan fungera som en alternativ inkomstkälla, det vill säga en hög arbetslöshet kan bidra till att driva upp antalet nödvändighetsföretagare. Detta innebär också att korrelationen mellan arbetslöshet och företagande kan vara både positiv och negativ.[23] Sambandet mellan arbetslöshetsnivån och nödvändighetsföretagande kan förväntas vara positivt och kausaliteten går i detta fall från arbetslöshet till nyföretagande. Vad gäller möjlighetsentreprenörskap kan sambandet med arbetslöshetsnivån i stället förväntas vara negativt och kausaliteten den omvända. Detta utesluter dock inte att några av dem som tvingades till nödvändighetsföretagande på grund av hög arbetslöshet så småningom övergår till att bli entreprenörer (se vidare tabell 4.1).

7.3 Kapitelsammanfattning

I detta kapitel har vi lärt oss att:

- Eftersom information i samhället är utspridd och fragmentarisk behöver det ekonomiska beslutsfattandet vara decentraliserat.
- En framgångsrik marknadsekonomi bärs upp av en identifierings-, en kommersialiserings- och en selektionsprocess.

23 Se de olika GEM-rapporterna för en utförligare diskussion, t.ex. Minniti, Bygrave och Autio (2006).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

- Marknadsprocessen har både en direkt och en indirekt effekt och påverkar ett lands ekonomiska utveckling och tillväxt. Entreprenören har en avgörande roll för att denna process ska fungera effektivt.
- Entreprenörskap kan direkt bidra till ekonomisk utveckling och tillväxt genom att framgångsrika företag expanderar, anställer nya arbetstagare och ökar vinsterna.
- På lång sikt uppstår indirekta utbudseffekter av en väl fungerande marknadsprocess med tillhörande konkurrenstryck som säkerställer effektiviteten, påskyndar strukturomvandlingen, ökar innovationsbenägenheten och skapar större variationsrikedom. Det är denna effekt som är avgörande för ekonomins utveckling på lång sikt.
- Sambandet mellan entreprenörskap och jobbskapande är komplicerat och inte självklart. På kort sikt försvinner arbetstillfällen i företag som slås ut och i de nya företag som inte klarar konkurrensen. På lång sikt innebär ett framgångsrikt entreprenörskap en stärkt konkurrenskraft för ekonomin, vilket bidrar till att en uthålligt hög sysselsättning kan upprätthållas. Det kan därför ta lång tid innan entreprenörskapets positiva effekter syns i sysselsättningsstatistiken.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Entreprenörskap i tillväxtteorin

I föregående kapitel såg vi att entreprenören har en central roll för att ekonomisk tillväxt ska komma till stånd. I detta kapitel ska vi kontrastera denna syn mot hur man inom den nationalekonomiska tillväxtteorin ser på entreprenörens roll. Har entreprenören en så framskjuten position som han eller hon bör ha inom tillväxtteorin eller framställs entreprenörskap som en mer perifer aktivitet?

8.1 Traditionell tillväxtteori och entreprenörskap

En närmare analys av olika tillväxtteorier visar att den syn på tillväxtens drivkrafter vi hittills redovisat skiljer sig på flera sätt från den traditionella, neoklassiska, tillväxtteorin, vilken utvecklats inom nationalekonomins huvudfåra under efterkrigstiden. Dessa teorier beskriver den produktion som uppstår i en ekonomi i termer av olika insatsfaktorer, såsom arbete och kapital. Genom att postulera matematiska samband mellan insatsfaktorernas direkta och inbördes påverkan på produktionen kan man dra slutsatser beträffande den optimala sparkvoten och maximal tillväxt givet en viss mängd insatsfaktorer. Enligt dessa teorier uppstår tillväxt i ett samspel mellan investeringar, befolkningstillväxt och konsumenternas vilja att spara. Tillväxtpolitiken utformades under efterkrigstiden för att i första hand främja investeringar (avdragsmöjligheter, investeringsfonder etc.) och att öka arbetsutbudet.

Tillväxt kan i denna neoklassiska standardteori inte bero på att outnyttjade möjligheter tillvaratas, eftersom det helt sonika antas att några sådana inte existerar. Alla produktionsfaktorer och produktionsmöjligheter utnyttjas och kommer att utnyttjas optimalt. Om investeringarna ökar så att kapitalstocken stiger kommer tillväxten i princip automatiskt. Denna

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

grundläggande teori bortser från förnyelsefunktionen, vilken vi utifrån entreprenörsforskningen har sett är central för utvecklingen. Teorin tar i princip företag, affärsidéer och verksamheter för givna och bortser från att någon har tänkt ut dem eller skapat dem. Hur kapitalet används, organiseras och struktureras är ett icke-problem. Att styra och kontrollera produktionen blir trivialt eftersom kapital antas vara homogent. Huvudproblemet blir i stället att bestämma den optimala mängden kapital (och därmed sparkvoten). Kvalitativa aspekter och vad kapitalet ska användas till och hur det ska organiseras ryms inte i denna teoribildning.[1]

Enligt det traditionella neoklassiska synsättet kan det alltså sägas finnas en entydig relation mellan insatsfaktorerna och produktionen. Empiriskt har det dock visat sig att förändringar i kapitalstocken och arbetskraften endast kan förklara en mindre del av den ekonomiska tillväxten, kanske så lite som en femtedel. Återstoden av tillväxten tillskrevs teknologisk utveckling, vilken i de tidiga modellerna lämnades helt oförklarad.[2]

Ett entreprenörsinriktat perspektiv förutsätter att någon måste kombinera tillgängliga eller nya produktionsfaktorer och därmed skapa ett utbud av varor och tjänster, vilket i förlängningen kan leda till tillväxt och välståndsökningar. Detta sker inte automatiskt. Bakom de eleganta matematiska produktionsfunktionerna finns – och behövs – människor med förmåga att skapa och vidareutveckla potentiella möjligheter ur befintliga resurser, det vill säga det behövs entreprenörer.

8.2 Ny tillväxtteori, kunskapskapital och FoU

I takt med kunskapssamhällets framväxt har den traditionella tillväxtteorin utvidgats till att inkorporera investeringar i kunskapskapital och utveckling och spridning av ny teknologi. [3] Kunskapskapital är antingen knutet till enskilda individer, vilket brukar benämnas humankapital, eller så är det

1 Efterkrigstidens mest inflytelserike nationalekonom, MIT-professorn Paul A. Samuelson, har kallat detta för ”shmoo”-synen på kapital där kapital är oändligt elastiskt och fullständigt formbart så att det utan kostnad och kunskap kan bytas ut från att ingå i en produktionsprocess till en annan (Foss m.fl. 2006). Shmoo är identiska och formbara figurer i en amerikansk tecknad sagoberättelse för barn.

2 Solow (1956, 1957).

3 Detta och nästa avsnitt bygger i hög grad på Braunerhjelm, Eklund och Henrekson (2012, kapitel 2).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

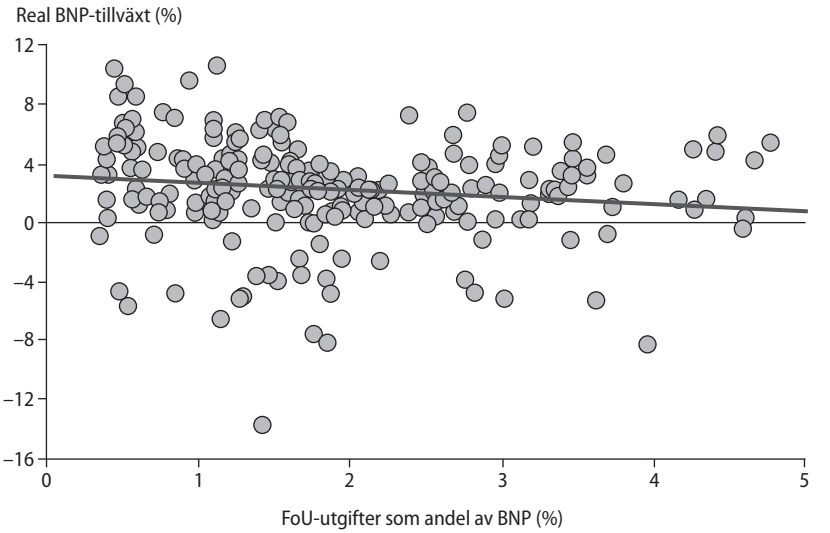
i någon form knutet till företaget, vilket brukar benämnas organisationskapital eller strukturkapital. Till detta kommer att företagen antas dra nytta av landets eller branschens allmänna utveckling. I dag menar många att det är just forskning och utveckling (FoU), innovationer och teknologiska förändringar som driver tillväxten i ett land. Det teoretiska fundamentet för denna idé utvecklades av Paul Romer och Robert Lucas vid University of Chicago på 1980-talet.[4] Dessa tillväxtteorier kallas allmänt för endogena eftersom den teknologiska utvecklingen, som anses förklara tillväxten på lång sikt, bestäms inom modellens ram. I de tidigare modellerna bestämdes den teknologiska utvecklingen utanför modellens ram och dessa äldre teorier brukar därför kallas exogena.

FoU-sektorn är således central i denna tankeram. Bortsett från att det är ur denna verksamhet som såväl företagsspecifik kunskap som den allmänt tillgängliga kunskapen kan härledas, styr den också tillväxttaktens utveckling. Nya forskningsresultat bestäms av hur mycket humankapital som återfinns i FoU-sektorn, storleken på samhällets kunskapsstock och forskarnas produktivitet. Storleken på kunskapsstocken kommer i sin tur att påverka produktiviteten.

Kunskap är otvivelaktigt avgörande för ekonomisk tillväxt. De stora sprången i människans materiella utveckling – som den första industriella revolutionen i slutet av 1700-talet liksom den andra ett sekel senare – byggde på ny kunskap, ny teknik och omvälvande innovationer. Detsamma gäller vår egen tids IT-revolution. Likväl är den empiriska bilden av kunskapssatsningars effekt (mätt som FoU eller utbildning) på tillväxt oklar. Vissa studier identifierar ett positivt samband, medan andra studier visar svagt eller till och med obefintligt stöd för att forskningssatsningar leder till högre tillväxt. En enkel korrelation mellan FoU-satsningar och tillväxt för OECD-länderna under 2000-talet tyder snarast på en negativ samvariation; se figur 8.1. På mer finfördelade nivåer, som bransch- eller företagsnivå, är dock resultaten mer robusta och i regel positiva, särskilt för privata FoU-satsningar. Det är svårare att påvisa positiva effekter av offentliga FoU-satsningar riktade mot näringslivet, medan offentligt finansierad grundforskning förefaller ha positiva effekter även om tidseftersläpningen kan vara betydande.[5]

4 Pionjärarbetena är Romer (1986, 1990) och Lucas (1988).
5 Bergman (2012), Sala-i-Martin (2002) och Svensson (2013).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR



Figur 8.1 Sambandet mellan årlig BNP-tillväxt och FoU-satsningar i 33 OECD-länder 2001–2009. Källa: Braunerhjelm (2012).

Det svaga sambandet mellan forskning och tillväxt i Sverige har kallats ”den svenska paradoxen”.[6] Astrid Kander och Olof Ejermo har undersökt denna paradox och menar att det egentligen inte är så förvånande att det är svårt att hitta ett direkt samband mellan FoU och tillväxt eftersom det inte finns skäl att tro att det finns ett direkt mekaniskt samband mellan dessa storheter. I stället kan det vara ett oförmånligt entreprenörsklimat som gör sambandet svagt eller obefintligt.[7] De finner vidare att det främst är inom snabbväxande branscher som sambandet är svagt.

En förklaring till detta relativt svaga samband är att de kunskapsbaserade tillväxtmodellerna framförallt studerar hur och hur mycket kunskap (mätt på olika sätt) som produceras – men de förklarar inte hur kunskap omvandlas till ekonomiska nyttigheter och sprids. Det som mäts och som ingår som förklaringsfaktorer i dessa modeller – ett typexempel är FoU-utgifterna som andel av BNP – är därför inte nödvändigtvis det mest relevanta för ekonomiers tillväxt och omvandling. Detta har stimulerat till empirisk forskning som visar

6 Edquist och McKelvey (1998).

7 Kander och Ejermo (2009) och Ejermo, Kander och Henning (2011).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

att kunskaps- och forskningssatsningar bör kompletteras med entreprenörsinsatser, konkurrens och rörlighet mellan och inom marknader för att ge ekonomisk tillväxt.[8] Institutioner – lagar, regelverk och normer – som omgärdar omvandlingen av kunskap till samhälleliga nyttigheter är också centrala för tillväxt. Detta är andra mekanismer och policyområden än de mått på FoU och utbildning som lyfts fram i de dominerande men snäva tillväxtmodellerna.

Även om modern tillväxtteori tagit viktiga steg mot att inlemma den teknologiska utvecklingen så bortser den från entreprenörens centrala roll. FoU är inte tillräckligt i sig. Precis som med kapital och arbete måste någon applicera och kombinera ihop resultat från FoU med övriga produktionsfaktorer för att FoU ska kunna generera tillväxt. I verkligheten finns inget mekaniskt samband mellan ökade FoU-insatser och högre tillväxt. Nya idéer och uppfinningar är endast det första steget i innovationsprocessen. För att FoU ska komma samhällsekonomin till del fordras att någon exploaterar den nya kunskapen, till exempel genom att kommersialisera nya produkter eller införa nya arbets- eller produktionsmetoder. Entreprenören fyller en avgörande funktion i detta sammanhang.

Vare sig Henry Ford eller Bill Gates uppfann de teknologier som de byggde sin framgång på. Vad de däremot gjorde var att utnyttja befintliga resurser och tillgänglig kunskap på ett nytt och mer värdeskapande sätt. De var entreprenörer och det var deras exploatering av ny kunskap som genererade tillväxt, inte den nya kunskapen i sig. Att i en tillväxtdiskussion enbart fokusera på FoU bortser från behovet av entreprenörskap och den kommersiella tillämpningen av nyvunnen kunskap. Ökad kunskap och uppfinningar leder endast till tillväxt om de kan omsättas i praktiken i form av innovationer, vilket främst görs inom ramen för entreprenöriella företag. En ekonomi som allokerar en stor del av sina resurser till FoU utan att ha motsvarande grad av entreprenöriell kapacitet för att exploatera den nya kunskap och de uppfinningar som FoU genererar kan inte sägas ha använt knappa spetsresurser på ett effektivt sätt. Nya företag och affärsidéer är i praktiken nödvändiga för att fullt ut ta vara på den kommersiella potential som uppstår till följd av framtagandet av ny kunskap.

8 T.ex. Holcombe (1998) som menar att ”entreprenörskap är motorn i den ekonomiska tillväxten” och Baumol (2002b). En annan mekanism är humankapitalets rörlighet (Moen 2005).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Denna distinktion kan användas för att belysa ekonomiers stagnation och underutveckling. Den teknologiska och kunskapsmässiga utvecklingen i ett land kan vara svag dels därför att ny kunskap inte produceras, dels därför att den nya kunskapen inte appliceras och tas tillvara i ekonomin. Den muslimska civilisationen under 1100-talet kan till exempel sägas ha lidit brist på nya uppfinningar medan den kunskap som fanns tillgänglig användes och exploaterades fullt ut. Sovjetunionen och romarriket brukar å andra sidan nämnas som exempel på samhällen som tog fram ny kunskap och genererade många uppfinningar, men var dåliga på att omvandla de nya kunskaperna till värdefulla nyttigheter på grund av ett ogynnsamt entreprenörsklimat.[9] Ett annat exempel är Centralamerika före européernas ankomst. De hade uppfunnit hjulet, men det användes endast i mindre leksaker och för rituella syften.[10]

8.3 Ny tillväxtteori och entreprenörskap

Den första generationens kunskapsbaserade (endogena) tillväxtmodeller modifierades under tidigt 1990-tal genom att inkludera en viss typ av entreprenörer.[11] Dessa modeller gjorde anspråk på att fånga Schumpeters skapande förstörelse. Detta är bara delvis korrekt. Den här typen av modeller analyserar specifika och avgränsade typer av innovation och entreprenörskap. Det som ligger närmast är det FoU-arbete som utförs av forskarna vid de stora läkemedelsbolagen, vilket har ganska få likheter med entreprenörskap och innovation i mer generell mening. Följaktligen blir modellernas ekonomisk-politiska slutsatser svåra att tillämpa på innovation och entreprenörskap. Inte minst beror detta på att de små och nystartade företagens roll och betydelse underskattas. Modellerna förmår heller inte fånga den tillväxt som mynnar ur organisatoriska förbättringar och hårdare konkurrens, och som både skyndar på teknikutvecklingen och tekniskspridningen mellan företag via imitation.

Kritiken mot de nyare endogena tillväxtmodellerna tar sig olika uttryck, men riktas främst mot hur kunskap sprids och omvandlas. Medan svagheten

9 Mokyr (1990) och Baumol (2002b).

10 Diehl och Mandeville (1987).

11 Viktiga pionjärer bland dessa så kallade neo-schumpeterianska modellbyggare var Segerstrom (1991), Aghion och Howitt (1992) samt Cheng och Dinopoulos (1992).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Kluster: En geografiskt avgränsad miljö där företag inom liknande branscher, under konkurrens och samverkan, producerar besläktade slutprodukter. Exempel på kluster är Silicon Valley utanför San Francisco och Kista i Stockholm. Klustring stimulerar till innovation, kunskapsutveckling och kunskapsutbyte eftersom människor kan röra sig mellan företagen i klustret.

i den tidigare neoklassiska modellen var att kunskap sågs som ”manna från himlen”, det vill säga var exogen, kan de kunskapsbaserade modellerna inte förklara hur kunskap appliceras och sprids. Nu är det omvandlingen till ekonomiskt värdefulla nyttigheter som baseras på abstrakta antaganden och följaktligen blir exogen i modellen. Att tillgodogöra sig ny kunskap är inte heller förknippat med några kostnader för företagen. Denna brist är sannolikt en anledning till att den empiriska litteraturen inte finner något entydigt stöd för att satsningar på FoU, och i viss mån utbildning, har positiva tillväxteffekter.

Emellertid har den senaste empiriska forskningen identifierat vissa mekanismer som särskilt viktiga för att sprida och omvandla kunskap till ekonomiska nyttigheter. Dit hör arbetskraftsrörlighet, entreprenörskap och högteknologiska kluster.[12] I denna nya tillväxtteori betonas ofta betydelsen av ”kunskapsöverspillning” (*knowledge spillovers*), det vill säga att idéer och kunnande sprids eller utbyts mellan företag inom olika sektorer och tillämpningsområden. Den kunskap som genereras inom en organisation kommer på sikt även andra företag och organisationer till del. Hur detta konkret sker analyseras ofta endast på ett rudimentärt sätt i många teoretiska modeller.[13] Fokus i dessa modeller ligger på företaget som sådant, ofta antas dessutom att antalet företag är konstant. Men kunskaper och idéer finns hos och utvecklas av individer, inte i företagen i sig och företagens antal är knappast konstant över tid.

Även i dessa utvidgade teorier och modeller kan entreprenören utgöra en viktig pusselbit. Det uppskattade värdet av en innovation kan skilja sig markant mellan olika individer, och det är endast ett mycket litet antal av

12 Se Braunerhjelm (2011, 2012) för en mer ingående diskussion.

13 Se t.ex. Acs m.fl. (2009), Braunerhjelm m.fl. (2010) eller Audretsch och Thurik (2004) för en utförligare diskussion.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

alla uppfinningar och idéer som i slutändan resulterar i lönsamma innovationer. Forskning har till exempel visat att uppskattningsvis endast en till två procent av alla de uppfinningar som härrör från den mest kostsamma universitetsforskningen genererar någon signifikant ekonomisk avkastning.[14] De individer eller det företag som genererat ny kunskap kan därför tycka att kunskapen som sådan inte är kommersiellt användbar medan andra kan vara av en annan uppfattning. Om det är praktiskt och juridiskt möjligt och om de själva vill, kan kompetenta individer lämna ett (stor)företag och ta nyvunnen kunskap eller en affärsidé med sig in i andra företag, sektorer och regioner. (En viktig förutsättning är förstås att företaget inte via patent fullt ut kan skydda sig mot detta.) En etablering av ett nytt företag kan i detta fall bli det sätt på vilket individens kunskap nyttiggörs och sprids vidare i ekonomin.[15] Xerox och Apple startades till exempel därför att grundarna av dessa företag inte fick gehör för de idéer de hade om kopieringsmaskiner respektive datorer inom de företag där de var anställda.[16] Etablerade företags uppköp av nya företag som genererat ny kunskap eller anställning av kompetenta nyckelpersoner är andra viktiga kanaler för kunskapsspridning i ekonomin.[17] Genom att potentiella entreprenörer rör sig mellan nya eller etablerade företag kan kunskap spridas i ekonomin.

ALTERNATIVA ANGREPPSSÄTT

Parallellt med den endogena tillväxtteorin har en mer evolutionär tillväxtansats utvecklats parallellt med de endogena tillväxtmodellerna. Inom denna tradition drivs dynamiken i ekonomin av marknadsexperiment och osäkerhet om hur ny kunskap ska tillämpas. I dessa processer är nyetablering, företagstillväxt och utslagning av företag typiska inslag. Många olika modeller har utvecklats inom denna tradition.[18]

En parallell och i viss mån överlappande forskningsinriktning har haft

14 Carlsson och Fridh (2002).
15 Se vidare Audretsch (1995). För företag som startats baserat på t.ex. Xerox forskning, se Chesbrough och Rosenbloom (2002).
16 Audretsch och Thurik (2004).
17 Se Ghio m.fl. (2015) för en forskningsöversikt om kunskapsöverspillning och entreprenörskap.
18 Nelson och Winter (1982) är pionjärarbetet. Se även Acs m.fl. (2009).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

ambitionen att integrera de nyare tillväxtmodellerna med insikter framsprungna ur forskningsområdet industriell organisation. Fokus för den forskningen har varit hur exempelvis etableringshinder, strategisk FoU och strategisk samverkan påverkar innovation och tillväxt.[19] Ett resultat av denna forskning är att konkurrens och innovation samverkar och påverkar både nyetablering och innovation. Etableringshinder bör följaktligen vara låga för att stimulera effektivitet och produktivitet.[20] Hur låga inträdeströsklar påverkar existerande företag beror på var på teknikfronten som företaget befinner sig – mer teknologiskt avancerade företag förväntas välja att öka sina innovationssatsningar för att bemöta en potentiell konkurrens, medan mindre sofistikerade företag kan antas minska eller lägga ner sin innovationsverksamhet om hotet bedöms som för kostsamt att bemöta. Det brukar i litteraturen benämnas som *escape–entry*- och *discouragement*-effekterna.[21]

Sammanfattningsvis går det alltså att konstatera att FoU, uppfinningar och generering av ny kunskap inte kan likställas med entreprenörskap. Ny kunskap skapar dock möjligheter till entreprenöriella upptäckter.[22] Entreprenören kan ses som den agent som transformerar ny kunskap till affärsmöjligheter. Hon eller han kan realisera dessa möjligheter genom att till exempel starta nya företag, vilket bidrar till att sprida kunskap i ekonomin. Denna process bidrar till tillväxt och utveckling, även om entreprenören själv inte behöver vara den som ursprungligen producerat och tagit fram den nya kunskapen.

Denna modell för hur ny kunskap via företagande omvandlas till nya produkter kan man kalla ”linjär” – en vetenskaplig upptäckt leder till en uppfinning som utvecklas till en innovation, vilken i slutändan exploateras av en entreprenör. Figur 8.2 visar schematiskt tankegångarna bakom denna idé. Ett exempel som kan illustrera den linjära modellen i verkligheten är den vetenskapliga forskningen som ledde fram till upptäckten av möjligheten att klyva atomer. Denna forskning gjorde att man kunde skapa en testreaktor (uppfinning) som i slutändan resulterade i en kommersiellt

19 Acemoglu, Aghion och Zilibotti (2006), Aghion m.fl. (2004, 2006) och Howitt (2007).
20 Schmitz (1989) utvecklar ett intressant teoretiskt bidrag där den tillväxtdrivande mekanismen i modellen är entreprenörer som imiterar andra företag, vilket leder till större konkurrens, mer innovationer och högre tillväxt.
21 Aghion och Griffith (2005).
22 Se vidare Holcombe (1998, 2003).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR



Figur 8.2 Den linjära innovationsmodellen.

gångbar kärnkraftsreaktor som kom att användas för att generera elektricitet på elmarknaden (innovation).[23]

Verkligheten är emellertid ofta mer komplex. Många innovationer härrör inte direkt ur någon ny uppfinning eller upptäckt utan baseras på redan existerande kunskap eller färdiga produkter som över tid anpassas eller förbättras för att (bättre) möta marknadens krav. Många innovationer behöver inte vara språngvisa omfattande förändringar baserade på nya teknologiska genombrott. De kan lika gärna vara små stegvisa anpassningar som bygger på imitation av befintliga produkter eller tjänster. En framgångsrik ekonomi grundar sig lika mycket på kontinuerliga innovationer baserade på en mindre mängd kunskap knuten till de specifika omständigheter som råder vid en viss tidpunkt och på en viss plats. En stor del av problemen kring exploateringen av en innovation behöver heller inte vara direkt knutna till upptäckten ifråga. För en entreprenör gäller det att hitta rätt leverantörer, organisationsstruktur, finansiering, logistik- och distributionssystem samt nyckelmedarbetare. Om det misslyckas spelar det ingen roll hur bra uppfinningen eller innovationen i sig är. Kommersialiseringen kommer ändå inte att bli framgångsrik. Kunskap om hur en framgångsrik kommersialisering ska gå till kan ofta bara förvärvas genom att man prövar och experimenterar sig fram på marknaden.[24]

8.4 Slutsatser om dagens ledande tillväxtteorier

I de nya tillväxtteorierna har fokus förskjutits från ackumulation av produktionsfaktorer till en ökad betoning av kunskap och FoU. Även om dessa teorier ligger närmare verkligheten än de traditionella saknas ett dynamiskt synsätt och en insikt om entreprenörens betydelse. Dessa teoriers slutsatser har smittat av sig på den ekonomisk-politiska diskussionen. I alltför hög grad tenderar diskussionen att handla om FoU-investeringarnas nivå, vilken andel av en årskull som skaffar sig en högre utbildning, antal registrerade

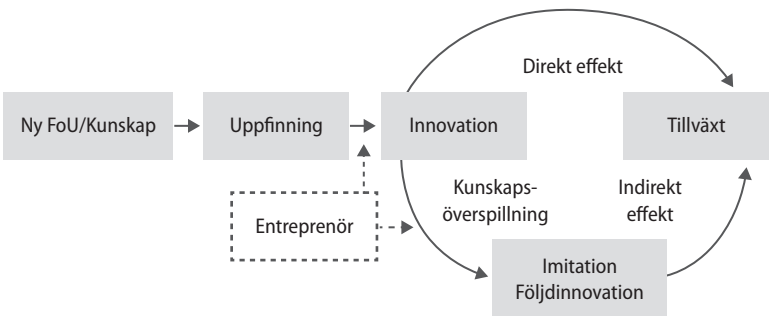
23 Kasper, Streit och Boettke (2012).
24 Kasper, Streit och Boettke (2012).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

patent per capita och andra indikatorer som antas mäta hur kunskapen i landet utvecklas och hur dessa faktorer ska kunna stimuleras. Det är emellertid inte säkert att en svag ekonomisk utveckling härrör från för låga FoU-investeringar, att för få tar examen på högskolan eller att för få nya patent beviljas per tidsenhet eller per företag. Det går inte att sätta likhetstecken mellan ökad tillväxt och ökade FoU-insatser, fler i högre utbildning eller en ökad grad av patentering av uppfinningar. Problemet kan lika gärna vara att den kunskap som genereras inte kommer till användning eller att den nya kunskapen inte sprids till andra delar av ekonomin. Huvudproblemet kan således lika gärna vara ett oförmånligt entreprenörsklimat som för låga utbildningsinvesteringar eller för lite FoU.

Därmed inte sagt att högre utbildning, FoU och patentering saknar betydelse. Poängen är att dessa faktorer inte ensamma kan driva den ekonomiska utvecklingen; FoU må vara nödvändigt men är långt ifrån tillräckligt. En hög nivå på FoU-insatserna garanterar inte en framgångsrik kommersialisering av nya produkter eller tjänster och i förlängningen en god tillväxt. Genom att enbart undersöka graden av patentering i ekonomin vet man till exempel vare sig om patenten kommersialiserats eller om de varit ekonomiskt lönsamma.[25] I regel exploateras endast en del av alla registrerade patent, och huvuddelen av patentens ekonomiska betydelse härrör från en bråkdel av samtliga patent.

Ett mer fruktbart sätt att se på betydelsen av FoU och ny kunskap illustreras i figur 8.3. Till att börja med måste ny kunskap och uppfinningar



Figur 8.3 Kunskap, innovation och tillväxt.

25 Braunerhjelm (2008) och Svensson (2012).

exploateras och kommersialiseras i form av nya innovationer. Här är det entreprenören som definitionsmässigt har en avgörande funktion att fylla. Innovationer kan sedan både direkt och indirekt leda till tillväxt. Direkt genom att en framgångsrik innovation ökar förädlingsvärdet eller bidrar till expansion, men även indirekt genom att (andra) entreprenörer bidrar till kunskapsöverspillning, till exempel genom att ny kunskap exploateras inom en annan bransch eller i ett annat geografiskt område. Samtidigt får man inte glömma att existerande produkter och verksamheter kan bli obsoleta när nya produktionsmöjligheter skapas, vilket har en dämpande effekt på ekonomin. På lite längre sikt kan de resurser som frigörs användas på ett bättre och mer effektivt sätt i de nya verksamheterna.

När nya metoder, tekniker eller produkter introduceras genereras nya frågor och nya idéer som hjälper (andra) entreprenörer att se nya möjligheter som kan ge upphov till följdinnovationer. Även en – kommersiellt sett – misslyckad innovation kan bidra med ny kunskap som kan leda till mer framgångsrika följdinnovationer. Den behöver därför inte nödvändigtvis betraktas som ett samhälleligt resursslöseri utan är ett naturligt inslag i en ekonomi som bygger på experiment och selektion. Den viktiga poängen är emellertid att imitation och följdinnovationer inte sker med automatik utan det är den aktive entreprenören som är den drivande kraften bakom denna process.

Låt oss här än en gång poängtera att en innovation med potential att höja tillväxten inte nödvändigtvis behöver vara en ny fysisk produkt, såsom en kopieringsmaskin eller en dator. Affärsmässiga och organisatoriska innovationer, såsom förbättringar i ett företags arbets- och produktionsmetoder och nya affärsmodeller, kan vara minst lika betydelsefulla. Wal-Mart, H&M, Zara och Ikea är bra exempel på detta.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

8.5 Kapitelsammanfattning

I detta kapitel har vi lärt oss att:

- Traditionell tillväxtteori, så kallad exogen tillväxtteori, helt saknar ett entreprenöriellt perspektiv. Fokus i denna typ av modeller ligger på mängden insatsfaktorer såsom arbete och kapital.
- I nyare tillväxtteori, så kallad endogen tillväxtteori, lyfts kunskap, FoU och innovationer fram som viktiga förklaringar till ekonomisk tillväxt. I de tidiga endogena tillväxtmodellerna saknades entreprenörsfunktionen helt.
- Senare tiders endogena tillväxtteorier inkluderar i vissa fall entreprenörer, men det är en begränsad och avskalad variant.
- För att FoU och ny kunskap ska komma samhället till del fordras att någon exploaterar den nya kunskapen på ett produktivt sätt. Entreprenören spelar här en avgörande roll. Entreprenörsfunktionen är dock vare sig enkel eller mekanisk och aktiveras inte per automatik.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Entreprenörskapets betydelse – vad säger den empiriska forskningen?

I de tidigare kapitlen har vi diskuterat hur man kan se på entreprenörskapets roll och varför entreprenörskap kan förväntas vara viktigt för ekonomins funktionssätt och utvecklingskraft. Vi har argumenterat för att framgångsrikt entreprenörskap bidrar till både ekonomisk tillväxt och till jobbskapande. I detta kapitel presenterar vi de viktigaste empiriska studierna med syfte att identifiera i vad mån entreprenörskap är av betydelse för välståndsutveckling och jobbskapande.

9.1 Entreprenörskap som mätobjekt

Trots att starka teoretiska och principiella skäl liksom gängse erfarenheter talar starkt för entreprenörsfunktionens och enskilda entreprenörers betydelse är det en grannlaga uppgift att belägga deras betydelse med vedertagna empiriska och ekonometriska metoder. Den primära anledningen till detta är att entreprenörsaktivitet svårligen låter sig mätas på något enkelt och entydigt sätt.

Entreprenörskapets svårfångade karaktär är också ett viktigt skäl till att många forskare valt att lyfta fram andra aspekter, även när de studerat entreprenörskap, jobbskapande och innovationer. I synnerhet gäller detta vid empirisk forskning med gängse ekonometriska metoder, men det gäller även i neoklassisk teori eftersom kravet där är att de problem som studeras ska kunna formuleras med en hög grad av matematisk stringens. Som vi redan noterat används ofta nyföretagande eller egenföretagare som ett mått på entreprenörsaktivitet i en nation eller region. Det förtjänar att upprepas att dessa mått på entreprenörskap är långt ifrån idealiska, eftersom entreprenörskap inte definieras av en viss företags- eller anställningsform. Alla ny- eller egenföretagare är heller inte entreprenörer och alla entreprenörer är inte ny- eller egenföretagare.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Sedan 1990-talets början har allt fler forskare intresserat sig för sambandet mellan entreprenörskap och hur ekonomin utvecklas, vilket har lett till att fler och mer välgjorda empiriska undersökningar har publicerats. Huvudresultaten från dessa presenteras i detta kapitel.[1]

ÖVRIGA METODOLOGISKA PROBLEM

Även om ett samband eller en korrelation kan identifieras kvarstår ofta problemet att visa att sambandet är kausalt och vilken riktning detta samband i så fall har. Finns det överhuvudtaget något kausalt samband eller är det i själva verket någon annan bakomliggande faktor som inte finns med i analysen som påverkar både utfallsvariabeln (till exempel tillväxt eller sysselsättning) och entreprenörsaktiviteten? Bidrar fler entreprenörer till ökad tillväxt eller är det ökad tillväxt som stimulerar fler entreprenörer att etablera sig på marknaden? Om kausalitet föreligger går den sannolikt i båda riktningarna och bidrar till en självförstärkande process mellan entreprenörskap och tillväxt. Det är då svårt att isolera den ena effekten från den andra. Liknande metodologiska svårigheter finns när det gäller att hitta orsakssamband mellan entreprenörsaktivitet och jobbskapande. Ju mer aggregerade data, desto svårare blir det dessutom att särskilja vilka komponenter som driver processerna.

9.2 Smala mått på entreprenörskap (företagande)

Visserligen behandlar huvuddelen av den empiriska forskningen kring entreprenörskapets betydelse företagandets betydelse – vilket de smala måtten på entreprenörskap fångar upp – men det är likväl värdefullt att översiktligt redovisa resultaten från denna forskning. Dels ger det läsaren en uppfattning om hur forskningsfältet inom detta område har gestaltat sig och utvecklats, dels visar det vilka svårigheter som finns med att hitta entydiga resultat. Forskning som använder bättre och bredare mått på entreprenörskap är än så länge mindre vanlig men inte obefintlig. Denna forskning redovisas i avsnitt 9.3.

1 För en mer omfattande sammanfattning och genomgång av ytterligare studier hänvisar vi till Carree och Thurik (2010), Braunerhjelm och Wiklund (2006) och van Praag och Versloot (2007).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

TILLVÄXT

Många forskare använder sig av det entreprenörskapsmått som tagits fram av Global Entrepreneurship Monitor, vilket vi presenterat i kapitel 5.1, när de vill analysera effekten av entreprenörskap. Detta mått, kallat TEA, definieras som andelen av den yrkesverksamma befolkningen, mellan 18 och 64 år, som försöker starta ett företag eller som är verksamma i ett nytt företag som de själva startat under de senaste 3,5 åren. I en studie undersöktes 36 länder och studien fann att graden av entreprenörskap hade en signifikant positiv effekt på tillväxttakten i utvecklade ekonomier.[2] Andra forskare har konstaterat att det inte finns något land med hög entreprenörskapsaktivitet mätt som TEA som samtidigt har låg tillväxt.[3] Ytterligare andra studier har funnit att mellan en tredjedel och hälften av skillnaderna i tillväxt mellan olika länder kan förklaras med skillnaden i entreprenörskapsaktivitet mätt som TEA.[4]

Beträffande de nya och mindre företagens betydelse för ekonomisk utveckling har ett flertal empiriska analyser påvisat ett positivt samband mellan småföretag och tillväxt när hänsyn tagits till andra faktorer som investeringar, sysselsättning, FoU och internationalisering.

Till att börja med har man konstaterat att små och nya företag växer snabbare än gamla och större företag. Detta samband har påvisats i ett antal studier och tillbakavisar det samband som går under namnet Gibrats lag, vilken säger att tillväxttakten i ett företag är oberoende av dess storlek.[5] På företagsnivå har den empiriska forskningen alltså visat att mindre företag i allmänhet växer snabbare än större företag. Samtidigt är sannolikheten för överlevnad minst i små och unga företag. Inflöde av nya företag och test av nya idéer – men också utslagning – är således en viktig komponent i dynamiska ekonomier.

Att hitta samband mellan olika smala mått på entreprenörsaktivitet och tillväxt på nationell nivå är svårare. Ibland analyserar man bara vissa branscher som anses vara mer innovativa. Redan i början av 1990-talet fanns det forskare som hävdade att ett starkt positivt samband förelåg mellan

2 Galindo, Méndez Picazo och Alfaro Navarro (2010).
3 Reynolds m.fl. (2002).
4 Reynolds, Hay och Camp (1999) och Zacharakis, Bygrave och Shepherd (2000).
5 Se t.ex. Hart och Oulton (1996) eller Almus och Nerlinger (2000). För en svensk diskussion, se Davidsson och Delmar (2002) och Daunfeldt, Elert och Lang (2012).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

andelen småföretag i en ekonomi och ekonomisk tillväxt.[6] En studie baserad på ett urval av 45 länder på olika utvecklingsnivå har kunnat konstatera en stark samvariation mellan småföretag och tillväxt men är mer försiktig vad gäller det kausala sambandet.[7] Forskare har också funnit att entreprenörskap i form av nya företag och marknadsdynamik är positivt förknippat med tillväxt. Även här kan kausaliteten inte med säkerhet fastställas utan den kan egentligen gå i båda riktningarna (det vill säga det kan mycket väl vara så att hög tillväxt stimulerar fler att starta företag).[8]

Trots att andelen egenföretagare ofta är ett direkt missvisande mått på entreprenörskap har det ofta använts i den empiriska litteraturen. Som vi pekade på i kapitel 4 kan sambandet mellan entreprenörskap och egenföretagande mycket väl vara negativt. Forskare har till exempel funnit ett positivt samband mellan egenföretagare och tillväxt för 20 OECD-länder under 1982–2002. Effekten är betydligt starkare under den senare delen av perioden. Även andra studier har funnit positiva samband. Man har också undersökt kausalitetsriktningen och funnit att det är ökat egenföretagande som leder till ökad tillväxt.[9] Andra forskare finner emellertid inget stöd för att egenföretagande skulle ha en positiv inverkan på tillväxt.[10] Till det kan läggas studier som menar att det finns en ”optimal” nivå av egenföretagare där fler egenföretagare kan vara både positivt och skadligt för ekonomin beroende på var den optimala nivån ligger.[11] Resultaten tycks här alltså vara motstridiga och det finns också fler studier som inte hittar någon positiv effekt av egenföretagande.

De idéer vi fört fram om entreprenörens betydelse för att kunskap och uppfinningar ska omsättas till innovationer och i slutändan bidra positivt till tillväxt har också empiriskt stöd. Som vi redan noterat kan länder som spenderar mycket resurser på FoU och genererar ny kunskap ändå ha låg tillväxt om entreprenörskapsaktiviteten är låg. Forskning har visat att en stor andel nystartade företag eller egenföretagare i ekonomin innebär ökade möjligheter att ny kunskap resulterar i nya innovativa produkter.[12]

6 Levine och Renelt (1992).
7 Beck, Demirgüç-Kunt och Levine (2005). Angående kausalitet, se också Carree och Thurik (1999) och Braunerhjelm (2011).
8 Klapper, Amit och Guillén (2010).
9 Acs m.fl. (2009) och Braunerhjelm m.fl. (2010).
10 Blanchflower (2000). Hans metod har dock kritiserats av Carree och Thurik (2010).
11 Carree m.fl. (2002) och Hartog, van Stel och Storey (2010).
12 Block, Thurik och Zhou (2013).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

JOBBSKAPANDE

När det gäller entreprenörskapets betydelse för jobbskapande ger de empiriska studierna ingen entydig bild. Som vi redan noterat kan sambandet mellan entreprenörskap och sysselsättning teoretiskt sett antingen vara positivt eller negativt. Huvudproblemet är dock att det inte finns något riktigt bra empiriskt mått på entreprenörskap som gör det möjligt att skatta effekten på jobbskapande på aggregerad nivå. Mycket forskning har använt smala mått på entreprenörskap och undersökt sambandet mellan nyföretagande och sysselsättning/arbetslöshet. Forskare har på goda grunder menat att de empiriska resultaten är motstridiga. Exempelvis finner vissa studier ett positivt samband mellan nyföretagande och arbetslöshet, medan andra studier hittar ett negativt samband. Till detta kommer studier som inte finner något statistiskt signifikant samband alls.[13] Det kan också bli olika resultat om man jämför utvecklingen över tiden i ett land eller om man gör en jämförelse mellan länder vid en viss tidpunkt. Många empiriska undersökningar över tiden finner att nyföretagande är positivt korrelerat med arbetslöshetsnivån, vilket indikerar att nödvändighetsföretagandet ökar mer i dåliga tider än vad möjlighetsentreprenörskapet ökar när tiderna är goda. Vid jämförelser mellan länder finner man däremot ofta ett negativt samband mellan arbetslöshetsnivå och graden av nyföretagande.[14]

Även egenföretagandets betydelse för sysselsättningen har analyserats grundligt. Studier finner till exempel ett samband mellan en ökning i andelen egenföretagare och sjunkande arbetslöshet i 23 OECD länder mellan 1984 och 1994.[15] Andra studier har modellerat och testat sambandet mellan egenföretagande och arbetslöshet i båda riktningarna och finner stöd för att det finns både en negativ och en positiv effekt. I en studie konstateras att den negativa effekten – att egenföretagande minskar arbetslösheten – dominerar över den positiva.[16] Även OECD har dragit slutsatsen att ökat egenföretagande

13 Fritsch (2011) ger en översikt. Evans och Leighton (1990) och Reynolds (1994, 1999) finner ett positivt samband, Audretsch och Fritsch (1994) finner ett negativt samband medan Carree (2002) inte finner något samband alls.

14 Parker (2009).

15 Audretsch och Thurik (2000).

16 Thurik m.fl. (2008).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

har blivit en viktig källa för jobbskapande i många OECD-länder.[17] OECD lyfter särskilt fram Tyskland och Kanada i detta sammanhang.

Småföretagens betydelse för sysselsättningen har också undersökts och baserat på data för Sverige under tidigt 1990-tal visade sig de små företagen särskilt viktiga.[18] Denna slutsats har dock ifrågasatts och det bör noteras att den svenska 1990-talskrisen var exceptionellt allvarlig och mönstret har heller inte upprepats vid senare mer normala konjunkturnedgångar. Mellan 1984 och 1993 ökade småföretagens (1–9 anställda) andel av sysselsättningen både i näringslivet och i tillverkningsindustrin med ca 20 procent, men därefter har småföretagens sysselsättningsandel sjunkit.[19] Annan kritik mot småföretagens roll har också framförts. En studie menar till exempel att småföretagens betydelse överskattas och att det finns statistiska problem som gör resultaten svårtolkade [20]

En anledning till att det är svårt att finna empiriskt stöd för att ny- eller egenföretagandet bidrar till jobbskapandet, förutom mätproblem och orsakssambandets oklara riktning, är den tid det tar innan en bestående effekt på sysselsättningen nås (jämför diskussionen i avsnitt 7.2). Många tidigare studier undersökte bara sambandet på kort sikt och missar därmed den potentiellt viktiga långsiktiga effekten som entreprenörskap kan ha. Stöd för denna tanke kan bland annat hittas hos forskning som finner att nyföretagandet under 1980-talet inte kan förklara sysselsättningsförändringen under 1980-talet, men väl under 1990-talet.[21] Ny forskning tyder också på att positiva effekter existerar men att det finns en tidsfördröjning på flera år innan några påtagliga positiva effekter av ökat egenföretagande kan observeras på sysselsättningsnivån.[22]

Sammantaget tycks ny forskning trots allt peka på att ny- och egenföretagande är positivt för sysselsättningen på lång sikt, men dynamiken över tid gör att detta samband ökar volatiliteten på arbetsmarknaden. Nyare forskning visar också att bruttoflödena av arbetskraft – det vill säga in- och

17 OECD (2000b).

18 Se Davidson, Lindmark och Olofsson (1996) och Braunerhjelm (2006) för de mindre företagens sysselsättningseffekter.

19 Henrekson, Johansson och Stenkula (2012).

20 Davis, Haltiwanger och Schuh (1996). Denna kritik bemöts av Davidsson, Lindmark och Olofsson (1998).

21 Audretsch och Fritsch (2002).

22 Carree och Thurik (2008).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

utflödet av arbetskraft från olika arbetsplatser – tenderar att vara större i nyare, mindre och kraftigt specialiserade företag samt i företag med en snabb tillväxt i produktivitet och sysselsättning.[23] Sambandet handlar inte (bara) om den kortsiktiga effekten av att nya företag startas. På lång sikt gynnas sysselsättningen i hela ekonomin (inklusive stora och etablerade företag) av en hög nyföretagaraktivitet.[24]

ENTREPRENÖRSKAP OCH REGIONAL UTVECKLING

Entreprenörskap ska kanske framförallt ses som ett regionalt fenomen och dess påverkan borde då i synnerhet kunna avläsas på regional nivå och i regional statistik, både vad avser sysselsättning och tillväxt. Huvudproblemet är dock, precis som tidigare, att forskare ofta använder sig av graden av ny- och egenföretagande som mått på entreprenörskap. Ett flertal studier har undersökt ny- och egenföretagandets påverkan på regional nivå och drar slutsatsen att ny- och egenföretagandet tillsammans med kunskapsnivån i regionen bidrar till högre tillväxt, sysselsättning och välstånd regionalt.

Forskare har till exempel funnit ett samband mellan antalet nystartade företag (som andel av arbetskraften) och sysselsättningstillväxten i ett antal regioner i USA.[25] Ett annat resultat är att bara nystartade företag med minst 20 anställda i stora befolkningstäta regioner har en långsiktigt positiv sysselsättningseffekt.[26] Andra forskare har funnit att antalet nystartade företag (som andel av befolkningen), bidrar till att förklara tillväxten på regionnivå i Tyskland.[27] I flera studier av USA:s delstater visas att företagsdynamik (approximerat med in- och utflöden av företag på marknaden) har en positiv effekt på produktivitet och sysselsättning. I Europa har liknande resultat konstaterats i ett flertal länder, till exempel i Spanien och Tyskland. Det var dock först på 1990-talet som graden av företagande kunde påvisas ha positiva effekter på regional tillväxt.[28]

Storleken på sysselsättningseffekterna – och även på tillväxteffekterna

23 Reynolds (1999) och Audretsch (2002).
24 Fritsch och Noseleit (2013)
25 Acs och Armington (2004).
26 Acs och Mueller (2008).
27 Audretsch och Keilbach (2004).
28 Braunerhjelm (2008).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

– kan också vara knuten till en regions eller en stads populationsdensitet, det vill säga hur tättbefolkat ett område är. Det finns undersökningar som visar att den positiva effekten av nyföretagande blir större om befolkningstätheten är hög.[29] Städer med många och olika slags företag erbjuder en bättre grogrund för tillväxt och kunskapsspridning.[30]

9.3 Andra mått på entreprenörskap

Entreprenörskap och innovationer har tveklöst spelat en avgörande roll vid historiska språng i tillväxt och ekonomiers utveckling. Det illustreras av den andra industriella revolutionen i slutet av 1800-talet, som präglades av stora tekniska genombrott – främst elektriciteten och förbränningsmotorn – men också av framväxten av nya företag och branscher som byggde på dessa landvinningar. Karaktäristiskt för denna period var reformer som omfattade både kunskapsuppgradering (såsom obligatorisk skolgång) och förbättrade möjligheter till spridning av kunskap och omvandling av den nya kunskapen till samhälleliga nyttigheter (till exempel skärpt konkurrens och begränsat risktagande genom aktiebolag). Då som nu skedde också en tilltagande internationalisering där handelsvolymerna ökade, de gränsöverskridande investeringarna växte och människor reste mellan länder på ett annat sätt än tidigare.

Det var i den miljön som Joseph Schumpeter skrev sina banbrytande arbeten där entreprenören förklarades vara det marknadsekonomiska systemets viktigaste motor och förändringsagent och därmed den främsta drivkraften för industriell omvandling, dynamik och tillväxt. I studier gjorda långt senare hävdar Baumol till och med att entreprenöriella, radikala innovationer och de direkta och indirekta effekterna av den efterföljande kunskapsöverspillningen förklarar mer än 90 procent av den ekonomiska utvecklingen sedan 1700-talet.[31] USA:s handelsdepartement bedömer att bortåt tre fjärdedelar av tillväxten under efterkrigstiden i USA härrör från tekniska innovationer.[32] Innovationer borde, i linje med dessa insikter, vara lika centrala i ekonomisk teori och utbildning som prismekanismen!

29 Fritsch och Falck (2002).
30 Carree och Thurik (2006) och Glaeser (2012).
31 Baumol (2010, kapitel 5).
32 Rai, Graham och Doms (2010).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Att man inte kan dra några säkra slutsatser av entreprenörskap baserat på andelen egenföretagare eller andra smala mått på entreprenörskap i empiriska studier är knappast förvånande. Entreprenörskap kan vara av olika kvalitet och kanaliseras på olika sätt – allt entreprenörskap är inte lika positivt för samhällsekonomin och de flesta företagare är inte entreprenöriella. Vi har lyft fram betydelsen av snabbväxande företag samt ”entreprenörskap med särskilt stort genomslag” (HIE) där vi benämnt de allra mest framgångsrika superentreprenörer, vilka definierats som personer som genom att starta och bygga företag skapat en personlig förmögenhet på minst en miljard dollar. Forskning har också visat att ambitiöst entreprenörskap, entreprenörer med en vilja att växa, spelar en större roll för tillväxt än företagande i allmänhet.[33] Man har också hittat ett positivt samband mellan innovativt entreprenörskap och tillväxt baserat på kvalitetsjusterade patentdata för 22 länder.[34]

DE SNABBVÄXANDE FÖRETAGENS BETYDELSE

Vi konstaterade redan i kapitel 4.5 att all entreprenöriell aktivitet inte är lika samhällsekonomiskt värdefull. De snabbväxande företagens – gasellernas – sysselsättningsskapande effekter har analyserats av ett flertal forskare, som vi varit inne på tidigare. En studie har funnit att de 10 procent snabbast växande företagen bland alla företag i USA grundade 1977–78 bidrog med 74 procent av de jobb som skapades av dessa företag under de följande åtta åren.[35] I en annan uppmärksammad studie finner forskarna att alla nya jobb netto i USA under 1990–1994 skapats i ett fåtal snabbt växande företag.[36] En forskare rapporterar att av 100 små företag i Storbritannien vid en viss tidpunkt, så kommer de fyra mest snabbväxande att generera hälften av de jobb som dessa 100 företag totalt sett skapar.[37]

Detta kan tolkas som att endast en mindre del av företagen har stor potential för snabb tillväxt. I kapitel 5.3 såg vi att forskningen visar att de snabbväxande företagen är avgörande för sysselsättningstillväxten och står för en stor del av alla nya jobb i ekonomin. Nyare forskning har också

33 Wong, Ho och Autio (2005), Valliere och Peterson (2009) och Stam m.fl. (2009).
34 Salgado-Banda (2007).
35 Kirchoff (1994).
36 Birch, Haggerty och Parsons (1995).
37 Storey (1994, s. 113).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

visat att många fenomen kopplade till entreprenörskap följer en så kallad potenslagsfördelning, vilket innebär att de flesta entreprenöriella företag har få ägare, har lite investerat kapital, skapar ingen sysselsättning och gör ingen större vinst, medan ett fåtal företag skapar mycket sysselsättning, gör stora vinster, och så vidare.[38]

Forskare har också undersökt de tio procent snabbast växande företagen i Sverige och hur dessa bidragit till sysselsättningen.[39] Oavsett hur de analyserar utfallet (tidsperiod, typ av tillväxt, företagsenhet) finner de, till skillnad från de amerikanska och brittiska studierna, inte att en liten grupp av ”elitföretag” står för lejonparten av sysselsättningsgenereringen i Sverige.

9.4 Avslutande reflektioner

Vi har i detta kapitel konstaterat att det är förknippat med betydande metodologiska svårigheter att med precision fastslå och kvantifiera entreprenörskapets betydelse för tillväxt och jobbskapande. Såväl statistik som ekonometriska metoder blir emellertid allt bättre och de nyare resultaten ger successivt allt bättre stöd för entreprenörskapets centrala betydelse för den ekonomiska utvecklingen.

Ett brett genomslag för entreprenörskapets betydelse för välståndsutveckling och jobbskapande i den allmänna debatten och den ekonomisk-politiska diskussionen förutsätter sannolikt mer empiriska belägg än dagens. Detta förutsätter fortsatt utveckling av fler och bättre empiriska indikatorer för entreprenörskap som är i linje med definitionen i denna bok, det vill säga förmågan och villigheten hos individer att:

- varsebli och skapa nya ekonomiska möjligheter
- introducera sina idéer på marknaden under osäkerhet genom att ta beslut om lokalisering, produktutformning, resursanvändning, institutioner och belöningssystem
- skapa värde, vilket ofta, men inte alltid, innebär att entreprenören agerar för att expandera verksamheten till sin fulla potential.

38 Crawford m.fl. (2015).
39 Davidsson och Delmar (2003).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

9.5 Kapitelsammanfattning

I detta kapitel har vi lärt oss att:

- Det är svårt att empiriskt visa på entreprenörskapets betydelse för tillväxt och jobbskapande eftersom det inte finns något riktigt tillfredsställande empiriskt mått på entreprenörskap.
- Den mesta empiriska forskningen kring entreprenörskapets betydelse använder smala mått på entreprenörskap såsom småföretags, nya företags eller egenföretagares effekt på ekonomin. Även om positiva effekter kan påvisas från denna forskning är inte resultaten entydiga.
- Forskning som använder bättre och bredare mått finns också och positiva effekter har identifierats i dessa studier, men studierna är fortfarande få till antalet.
- Det finns gott om utrymme för framtida forskning att göra fler och bättre empiriska analyser av entreprenörskapets betydelse för ekonomisk utveckling.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Utbud och efterfrågan på entreprenörskap

Vi har i tidigare kapitel kunnat konstatera att entreprenörskap spelar en nyckelroll i ekonomin, men att fenomenet är komplext. Entreprenörsaktiviteten är heller inte naturgiven. Mycket entreprenörskap kanaliseras genom nya företag, men nya företag startas inte automatiskt. Någon måste *vilja* starta ett nytt företag. Och den som redan har ett företag och ser en potential för expansion måste både vilja och kunna realisera denna potential. I detta kapitel presenterar vi en analysram som hjälper oss att studera entreprenörskapets bestämningsfaktorer. Inom denna ram diskuterar vi i vad mån man kan tala om förekomsten av en marknad för entreprenörskap med tillhörande efterfrågan och utbud.

10.1 Entreprenörskap som en egen produktionsfaktor

Det finns flera tänkbara ansatser för att inkorporera entreprenören och entreprenörsfunktionen i ekonomisk teori. Varje ansats har för- och nackdelar. En möjlighet är att utgå från en vanlig produktionsfunktion men låta de traditionella produktionsfaktorerna – arbete, kapital och mark – och de lite ”nyare” – humankapital och kunskap/teknologi – få sällskap av ytterligare en produktionsfaktor: entreprenörskap. Förr i tiden, då mark var en relativt sett viktigare produktionsfaktor, var det vanligare att i ekonomisk teori inkludera mark som en separat produktionsfaktor vid sidan av kapital och arbetskraft.

En produktionsfaktor är egentligen ingenting annat än en vara eller tjänst som behövs för att ett företag ska kunna producera nya varor eller tjänster. Det faller sig därför ganska naturligt att betrakta entreprenörskap som en sådan faktor. Självklart skulle många fler icke-traditionella produktionsfaktorer kunna tillföras, som organisationskapital och ägarstyrning. Även en mer detaljerad uppdelning i olika slags humankapital och fysiskt kapital

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

skulle kunna göras. Vad som är en lämplig uppdelning beror, som alltid, på vilken frågeställning som ska analyseras.

Ett sätt att förstå entreprenörskapets bestämningsfaktorer är därmed att – analogt med hur användningen av och priset på andra produktionsfaktorer brukar analyseras – skilja mellan entreprenörskapets utbudssida och dess efterfrågesida. För kapital och arbetskraft finns det ofta etablerade och hyggligt välfungerande faktormarknader. Där möts utbud och efterfrågan, samtidigt som faktorpriserna, som är ersättningen till de olika produktionsfaktorerna, fastställs. Nobelpristagaren Theodore W. Schultz är nog den forskare som med störst emfas hävdar att det även går att identifiera en entreprenörs marginalprodukt, alltså hur mycket produktionen på marginalen stiger om man ökar entreprenörsansträngningen i ett företag, eftersom en entreprenörs förmåga tvivelsutan är till nytta för ett företag och dess produktion.[1] Schultz menar därför att det också finns (eller är möjligt att skapa) ett utbud, en efterfrågan och en marknad för entreprenörer.

Framställningen i denna bok har dock visat att det är svårt att tala om en marknad för entreprenörsansträngningar eller entreprenörer. Ett generellt problem är att entreprenörskap är svårare att greppa och kvantifiera än övriga produktionsfaktorer. Mätsvårigheterna betyder emellertid inte att entreprenörskap är mindre relevant eller att någon marknad inte kan existera. När det gäller problemet att mäta entreprenörskap finns diametralt olika uppfattningar. Nationalekonomerna David Audretsch och Max Keilbach menar att det empiriskt inte är svårare att mäta entreprenörskap än andra produktionsfaktorer.[2] Precis som när man mäter kapital, arbete och kunskap gör man antaganden och förenklingar för att få fram ett lämpligt empiriskt mått. De hävdar att man empiriskt kan använda sig av antalet nystartade företag som en approximation på makronivå av den entreprenöriella aktiviteten i en ekonomi. Å andra sidan menar William J. Baumol i bjärt kontrast till detta synsätt att ”entreprenörskap är svårt att definiera och därför omöjligt att mäta statistiskt”.[3]

Som produktionsfaktor skiljer sig entreprenörskap på flera avgörande sätt från kapital och arbetskraft. Det finns få existerande marknader där man

1 Schultz (1980).

2 Audretsch och Keilbach (2004).

3 Baumol (2002b, s. 56). I det engelska originalet: ”*Entrepreneurship is hard to define and therefore impossible to measure statistically.*”

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

explicit kan köpa eller sälja entreprenörskap eller entreprenöriella tjänster. Ett företag kan till exempel svårligen anställa eller anlita personer som ska fatta entreprenöriella beslut på samma sätt som man kontrakterar annan arbetskraft. Entreprenörskap är inte en mekanisk eller rutinartad aktivitet. Det är nästan alltid svårare än man tror att imitera ett framgångsrikt entreprenörsdrivet företag, vare sig det sker genom att ge någon uppdraget att fylla entreprenörsfunktionen eller genom att bli sin egen entreprenör. En entreprenör är därför inte leverantör av en direkt utbytbar tjänst som kan köpas och säljas på en etablerad marknad.

Man kan också hävda att alla möjligheter och entreprenörer är unika, och att varje möjlighet endast passar ihop med en viss entreprenör. Detta skulle innebära att det fanns en mängd individuella entreprenörskapsmarknader som bara passade för en viss individ. Men även om alla entreprenörer visserligen är unika individer borde en viss entreprenöriell möjlighet kunna exploateras av flera olika individer, även om det i vissa fall kan vara svårt att ersätta en viss entreprenör med en annan för att åstadkomma samma sak, det vill säga substituerbarheten kan vara låg.[4]

Därutöver finns problemet att en potentiell entreprenörs produktivitet kan vara – och i regel är – kopplad till ägandeformen. En entreprenör vars företag blir uppköpt eller en entreprenör som redan från början är anställd i ett företag, det vill säga en intraprenör, har inte samma incitament som om denne själv vore ägare till det företag där entreprenörskapet utövas. Det finns visserligen särskilda venturekapital-bolag som specialiserar sig på att stödja nya entreprenöriella företag, men det sker till höga transaktionskostnader.[5] Det vanligaste är därför att *samma* person både bjuder ut och efterfrågar entreprenörskap. En individ ser (upptäcker eller skapar) en möjlighet och vill själv vara den som försöker förverkliga den. Detta är fallet för många entreprenöriella företagare; företagaren efterfrågar sina egna tjänster som entreprenör.[6]

De principal–agent-problem – se faktaruta 10.1 – som uppstår till följd av asymmetrisk information, moralisk risk och imperfekta kontrakt är centrala för entreprenörskapet som produktionsfaktor. Principal–agent-problem syftar

4 Casson (2003).

5 Se Kerr, Nanda och Rhodes-Kropf (2014) för en diskussion om venturekapitalisternas val av entreprenöriella projekt.

6 Baumol (2010) och Ricketts (2002).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Faktaruta 10.1 Principal–agent-problemet

I de fall det finns vinster att hämta ur specialisering är det sannolikt att det uppstår ett förhållande där agenter handlar på uppdrag av en principal. Exemplen kan mångfaldigas: en advokat som ger råd till sin klient, en läkare som undersöker en patient eller en företagsledare som agerar på uppdrag av företagets ägare. Här är vi särskilt intresserade av fallet där företagsledningen agerar på uppdrag av företagets ägare. Principal–agent-problemet handlar om hur man ska få överensstämmelse mellan principalens (ägarens) och agentens (företagsledningens) intressen. Det viktigaste skälet till att principalen har svårt att förhindra agenten från att agera i enlighet med sina egna intressen är asymmetrisk information. Ägaren har svårt att exakt observera vad företagsledningen gör, hur mycket de anstränger sig och så vidare. Dessutom kan ledningens informationsövertag leda till att de eftersträvar egna mål, såsom ökad status och förbättrade karriärmöjligheter för egen del, i stället för att maximera företagets värde, vilket i regel är ägarnas mål.

Det andra viktiga skälet är att principalen har svårt att förhindra agenten från att agera i enlighet med sina egna intressen är moralisk risk (*moral hazard*). Moralisk risk uppstår när en part tar större risker än den annars skulle ha gjort på grund av att någon annan bär delar av kostnaden för risken. Ett klassiskt exempel är att när en individ tecknat en stöldförsäkring då minskar incitamenten att vidta åtgärder som minskar stöldrisken, vilket ökar sannolikheten för stöld. Med ett ökat antal stölder till följd av den moraliska risken stiger försäkringspremien.

på de problem som kan uppstå när en uppdragsgivare (till exempel en ägare) delegerar beslutsfattande till en uppdragstagare (till exempel en företagsledning) ifall uppdragstagaren har incitament att inte bete sig i enlighet med uppdragsgivarens intentioner. Problemen förvärras av att uppdragsgivaren har svårt att observera och kontrollera uppdragstagarens beteende.

Till skillnad från till exempel kapital och arbetskraft är det mycket svårt att upphandla entreprenörskap. Beslutsfattandet, risktagandet och ansträngningarna måste för att ge full effekt därför i regel vara kopplade till ett betydande eget ägande (inte sällan 100 procent). Entreprenören kan inte sälja sina tjänster till andra till ett pris som motsvarar deras faktiska värde. Hon eller han har heller inte tillgång till perfekt fungerande kapitalmarknader. Investeringarna

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

måste därför till stor del finansieras med egna medel, vilket ytterligare försvårar uppkomsten av en extern marknad för entreprenörsinsatser.

Att etablera marknader för entreprenörer eller entreprenörstjänster försvåras också av att entreprenöriell förmåga inte är ett homogent karaktärsdrag; alla potentiella entreprenörer är inte lika kompetenta eller har kompetens inom samma områden. Samtidigt som förmågan och marginalproduktiviteten kan förväntas vara högst varierande mellan olika entreprenörer, torde den därutöver vara okänd på förhand.

Svårigheten att bedöma vilka potentiella entreprenörer som kommer att bli framgångsrika har också analyserats av forskarna Marco Caliendo och Alexander Kritikos.[7] De finner att det via test eller utfrågning inte går att förutsäga vilka personer som i praktiken kommer att bli framgångsrika entreprenörer. Svårigheten kan eventuellt också förklaras av att de som blir entreprenörer enligt Stanfordprofessorn Edward Lazear tenderar att vara duktiga på och ha erfarenhet från flera olika områden snarare än att de är mycket framstående i någon eller några få dimensioner.[8] Enligt Lazear är entreprenörer ”tusenkonstnärer” (*jacks-of-all-trades*) snarare än nischade specialister. Såhär i efterhand vet vi exempelvis att marginalprodukten av Ingvar Kamprads entreprenörskap har varit utomordentligt hög och vida överstigit marginalprodukten för en ”medelmåttig” entreprenör. Det kan till och med hävdas att Kamprads entreprenörskap *ex post* visade sig vara en av de mest produktiva i världen under efterkrigstiden. Frågan är dock om det varit möjligt att med ett aldrig så välgjort test identifiera den unge Ingvars exceptionella entreprenörstalang.

Mot detta kan hävdas att även de existerande marknaderna för de konventionella produktionsfaktorerna arbete och kapital är starkt fragmenterade, och i realiteten består av många olika marknader. Heterogeniteten hos och osäkerheten i bedömningen av potentiella entreprenörer kan dock på goda grunder förväntas vara större. Som betonats av Israel M. Kirzner är utövandet av entreprenörskap en ”öppen” (*open-ended*) process där det först under processens gång, det vill säga just genom själva utövandet av entreprenörskap, successivt framkommer hur hög produktiviteten är.[9] Samma slutsats följer

7 Caliendo och Kritikos (2008).
8 Lazear (2005).
9 Kirzner (1997). Kirzners framställning bygger i stor utsträckning på von Mises (1949).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

av Sarasvathys effektuella syn på hur entreprenörskap utövas (se kapitel 3.2). Sammantaget gör detta att utövande av entreprenörskap är en högst individuell aktivitet som grundas på subjektiva värderingar och bedömningar som svårligen kan köpas och säljas till ett marknadspris på en etablerad marknad.

10.2 Entreprenörskapsaktivitetens bestämningsfaktorer

Självklart beror den entreprenöriella aktiviteten i ekonomin på en mängd faktorer. Utan att förenkla allt för mycket kan man säga att den entreprenöriella aktiviteten beror på fyra faktorer kopplade både till ekonomin i sin helhet och till enskilda individer:[10]

- entreprenöriell kompetens
- tillgång till både finansiellt kapital och humankapital
- entreprenöriella möjligheter
- vilja.

Dessa fyra faktorer bestämmer utbudet av och efterfrågan på entreprenörer och entreprenöriella ansträngningar. Som vi kommer att argumentera för nedan hör utbudet av entreprenörer ihop med de potentiella entreprenörer som har kompetens och kapital medan efterfrågan hör ihop med förekomsten av möjligheter. Viljan att utöva entreprenörskap kommer att fungera som en selektionsmekanism för huruvida man i slutändan väljer att bli entreprenör eller inte.

ENTREPRENÖRIELL KOMPETENS

En ofrånkomlig restriktion på förekomsten av entreprenörskap är stocken av *entreprenöriell förmåga* eller *kompetens* bland befolkningen i yrkesaktiv ålder.[11] Huruvida denna förmåga eller kompentens är medfödd eller något som individer i större eller mindre grad kan lära sig är en omdiskuterad fråga.

Att entreprenörskap enbart skulle handla om medfödda egenskaper är det få forskare som tror i dag. I stället menar många att personer kan födas med

10 Den följande diskussionen bygger på OECD (2005), Verheul m.fl. (2001) och Lundström och Stevenson (2001).

11 Ofta används begreppet ”förmåga” för medfödda egenskaper medan ”kompetens” används för att beteckna egenskaper som kan läras in.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

en större eller mindre *potential* att utvecklas till framgångsrika entreprenörer. Huruvida och i vilken utsträckning denna medfödda potential utvecklas är miljöberoende. Vissa personer har alltså en medfödd (och nödvändig) potential, men detta är inte tillräckligt för att de med säkerhet ska utveckla denna potential. Så även om vi perfekt skulle kunna mäta de medfödda egenskaperna skulle inte detta vara tillräckligt för att avgöra om en viss person blir entreprenör och graden av framgång i dennes entreprenörskap. Däremot tycks vissa personer ha en större sannolikhet att utvecklas till framgångsrika entreprenörer.[12]

Huruvida entreprenörskap kan läras ut har också diskuterats av många forskare. Förmågan att lära sig entreprenörskap kan antingen syfta på att man ”studerar” (läser om) hur framgångsrikt entreprenörskap ska bedrivas eller att man ”praktiserar” företagande och därigenom utvecklar sin entreprenöriella kompetens. Någon konsensus råder inte inom detta område. Edward Lazear menar till exempel att entreprenöriellt beslutsfattande är så domänspecifikt och kontextberoende att generell utbildning inte är till någon större hjälp.[13] En svensk studie har visat att elever som genomgått ett speciellt entreprenörskapsprogram under gymnasietiden blev mer benägna att starta företag, men sannolikheten att dessa företag överlevde var inte större än för dem som startat företag men inte gått programmet.[14] Andra studier har funnit att entreprenörskapsprogram kan vara positivt för utvecklingen av icke-kognitiva entreprenöriella egenskaper såsom självdisciplin, social kompetens, motivation, arbetsmoral, uthållighet, pålitlighet och emotionell stabilitet.[15]

Förmågan verkar finnas åtminstone i någon mån hos de flesta människor,[16] men detta är fullt förenligt med att få har potential att bli riktigt framgångsrika entreprenörer. Oavsett om förmågan är medfödd eller inlärd (eller en kombination därav) är den emellertid en nödvändig förutsättning för att framgångsrikt entreprenörskap ska komma till stånd och utvecklas.

12 Se Gartner (1988).
13 Lazear (2005).
14 Elert, Andersson och Wennberg (2015).
15 Rosendahl, Sloof och van Praag (2014).
16 Baumol (2010).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

KAPITAL

För att starta eller vidareutveckla en verksamhet krävs (start)kapital. Aktivt entreprenörskap förutsätter ofta att någon är villig att skjuta till resurser för att verksamheten ska kunna förverkligas. Denne ”någon” är ofta entreprenören själv. Ju mer osäkert och svårvärderat ett projekt är desto större andel av finansieringen måste ske via eget kapital. På grund av asymmetrisk information och moralisk risk kan det vara svårt för en entreprenör att finna finansiärer. Entreprenören vet mer om projektet än potentiella finansiärer och de senare måste hantera risken att entreprenören överdriver projektets potential eller hanterar de resurser de tillför på ett otillbörligt sätt. Incitamentsproblem av detta slag är oundvikliga och det är i praktiken omöjligt att formulera kontrakt som täcker alla eventualiteter. En betydande egen insats av eget kapital är därför ofta nödvändig för att erhålla kompletterande lånefinansiering och/eller externt aktiekapital. En hög egen insats från entreprenören signalerar också att denne tror på sitt projekt.

De särskilda venturekapital-bolagen är visserligen specialiserade på att bidra med extern finansiering i form av eget kapital, men inte heller dessa brukar bidra med kapital i den allra första så kallade såddfasen. Personlig förmögenhet eller släktingar och vänner som skjuter till kapital är oftast en förutsättning för nya entreprenöriella projekt. Empirisk forskning har också visat på ett tydligt samband mellan egen förmögenhet och egenföretagande.[17]

En entreprenör måste därför i regel själv skjuta till finansiella resurser och också vara kapitalägare, i form av (del)ägande i sitt eget företag. Utbudet av entreprenörskap kan inte, när det är kopplat till ägande, separeras från utbudet av kapital; valet blir att erbjuda en ”korg” av entreprenörsansträngning och eget investerat kapital. En kapitalägare behöver däremot inte vara entreprenör, och de flesta kapitalägare är inte entreprenörer. Genom det egna ägandet blir risktagande en naturlig del i entreprenörskapet, även om det i strikt mening är i rollen som kapitalägare som en entreprenör bär den finansiella risken.

En individ som har entreprenöriell förmåga/kompetens och tillgång till kapital är en kvalificerad entreprenör.[18] Det är endast kvalificerade entre-

17 Se bidragen i Landström (2007) och Cumming (2012) för en utförligare diskussion om småföretags finansiering med venturekapital och från affärsänglar.

18 Casson (2003).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

prenörer som i praktiken kan vara en del av utbudet av entreprenörer och utnyttja de entreprenöriella möjligheter som existerar – skapade eller upptäckta – i ekonomin. En icke-kvalificerad entreprenör är inte för alltid dömd att avstå från entreprenörskap utan kan självklart bli kvalificerad genom att till exempel skaffa sig kapital (via eget sparande eller genom att attrahera externa investerare).

Israel Kirzner och Joseph Schumpeter har hävdat att entreprenörsfunktionen i sig inte kräver något kapital.[19] Kirzner menar att en riktigt talangfull entreprenör inte kan vara fullständigt ”okvalificerad”. Brist på eget kapital utgör visserligen ett extra transaktionsproblem, men enligt Kirzner har en skicklig entreprenör alltid möjlighet att på ett eller annat sätt erhålla erforderliga resurser. Han anser detta vara en del av den entreprenöriella förmågan. Frank Knight menade, å andra sidan, att det nästan var oundvikligt att en entreprenör också investerade kapital i den egna verksamheten.[20] Finansieringsfunktionen och entreprenörsfunktionen är helt enkelt inte möjliga att separera. Flera ekonomer, däribland Murray Rothbard, har kritiserat både Kirzner och Schumpeter för att de ignorerat eller tonat ner finansieringens betydelse.[21] Rothbard menar att det är ”kapitalist-entreprenören” – entreprenören som bidrar med eget (start)kapital – som är av avgörande betydelse för ekonomin. Entreprenörer utan kapital är ”svärmare” som inte kan ta sig förbi idéstadiet förrän de erhåller finansiering.[22] Den som inte kan bidra med eget kapital har sällan förutsättningar att bli en kvalificerad entreprenör.

Om en potentiell entreprenör inte kan uppbåda erforderligt kapital för att starta egen verksamhet skulle en försäljning av affärsidén kunna vara ett alternativ. Som vi konstaterade i kapitel 4.2 är det dock inte alltid möjligt att sälja en affärsidé, även om den är kodifierad i form av ett godkänt patent, eftersom mycket av den kunskap som används och behövs är av det tysta slaget (*tacit knowledge*). Det innebär att den är knuten till enskilda individer samtidigt som det i regel föreligger en informationsasymmetri mellan köpare och säljare. Till detta kommer att värdet av idén inte är känt förrän

19 Kirzner (1973, 1997) och Schumpeter (2004 [1934]).
20 Knight (1921).
21 Rothbard (1985).
22 För en fördjupad diskussion om entreprenörskap och finansiering, se Parker (2009, kapitel 7–9).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

idén kommersialiseras i form av ett entreprenöriellt projekt. Värdet av en affärsidé är också subjektivt och kan skilja sig markant mellan ekonomiska aktörer. Det blir därför svårt för en potentiell entreprenör att sälja en idé som han eller hon är övertygad om ska bli framgångsrik om inte motparten gör samma positiva bedömning.

Vid intraprenörskap lanseras nya affärsmöjligheter inom ett etablerat företags ram. Finansieringen kan då oftast ske med interna medel, vilket gör att intraprenören inte behöver bidra med eget startkapital. Men många innovationer kommersialiseras bäst i nya företagsbildningar och principal–agent-problem gör att intraprenörer saknar incitament att agera optimalt; intraprenörer får inte del i de kapitalvärden som blir resultatet av ett framgångsrikt intraprenörskap. Detta talar emot intraprenörskap.

Om intraprenören i stället hade varit ägare av sitt eget bolag är denne både principal och agent, vilket hade undanröjt problemet. Ett sätt att avhjälpa detta problem vid intraprenörskap är att använda sig av någon form av optionsprogram som gör att intraprenören kan få del av de kapitalvärden som uppstår som ett resultat av dennes insatser. Perfekt utformat får ett sådant program intraprenören att bete sig *som om* denne själv var ägare till projektet. I praktiken är det dock svårt att med hjälp av optioner åstadkomma att intraprenörens och företagets intresse sammanfaller fullt ut, men det är oftast möjligt att åstadkomma en betydligt bättre överensstämmelse mellan intraprenörens och företagets intressen.

ENTREPRENÖRIELLA MÖJLIGHETER

För att en kvalificerad entreprenör (en person med entreprenöriell förmåga och tillgång till kapital) verkligen ska bli en entreprenör fordras att det existerar eller skapas *möjligheter* att exploatera alternativt att entreprenörer upplever att de funnit möjligheter att exploatera. Så länge det går att (om) allokera resurser på nya sätt – med en förväntad avkastning som överstiger befintliga kända alternativ – kommer det att finnas entreprenöriella möjligheter. Möjligheterna kommer att bero på hur lätt det är att etablera sig och de förutsättningar den makroekonomiska omgivningen ger. Nya möjligheter kommer kontinuerligt att utvecklas allt eftersom ny kunskap och ny information sprider sig eller upptäcks. Entreprenöriella möjligheter är ett resultat av makroförutsättningar såsom förändrad befolkningsstruktur, utbildnings-

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

nivå, preferenser, regelverk och mikroförutsättningar såsom den enskilda individens alerthet, omgivningstolkning och subjektiva omdöme.

Efterfrågan på entreprenörsinsatser uppstår som en följd av förekomsten av entreprenöriella möjligheter. Det är frågan om en *indirekt* efterfrågan – man brukar i detta fall tala om en härledd efterfrågan. Eftersom det alltid finns outnyttjade möjligheter som kan generera överavkastning till ett företag om en entreprenör upptäcker/skapar/upplever dessa möjligheter (till exempel i form av nya varor och tjänster), kommer det alltid att finnas en indirekt efterfrågan på entreprenörsinsatser.

VILJA

Joseph Schumpeter menar att det finns tre svårigheter som minskar viljan att bli entreprenörer:

- motstånd mot nya uppgifter
- motstånd baserat på det mänskliga psyket
- motstånd från omgivningen.

Med motstånd mot nya uppgifter menar Schumpeter att människor ogärna tar sig an nya uppgifter – vilket en entreprenöriell aktivitet definitionsmässigt är – eftersom det saknas information och data om tidigare utfall samt ett beprövat regelverk att luta sig tillbaka mot. Man blir då tvungen att i högre grad förlita sig på sin intuition än på en gängse optimeringskalkyl.

Det mänskliga psyket har också en inneboende tendens att undvika det som är nytt. Människor har ett visst motstånd mot att pröva nytt och vill gärna fortsätta i samma hjulspår för att spara energi och undvika eventuell frustration. Schumpeter drar en parallell till vetenskapen där de ledande inom ett fält tenderar att låsa sig vid ett visst paradigm och ogärna vill ändra förhållningssätt eller metodologiskt angreppssätt.[23]

Det tredje och sista motståndet kommer från omgivningen. Det kan finnas politiska eller legala begränsningar som försvårar eller till och med förhindrar nymodigheter (jämför diskussionen om institutionellt entreprenörskap i kapitel 4.4). Men framförallt, menar Schumpeter, kan andra

23 Kuhn (1962).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

fördöma eller se ner på den som avviker och prövar något nytt, vilket innebär ett socialt tryck som hämmar viljan att bli entreprenör. I regel finns också konkurrenter som har ett egenintresse av att bevara *status quo* och därför kommer att försöka motarbeta nydanande entreprenörer.[24]

En potentiell entreprenör måste således *vilja* exploatera en möjlighet. Här kommer psykologiska faktorer såsom individens självförtroende, stresstolerans och riskaversion att spela in. Förekomsten av förebilder och en entreprenörsanda som uppmuntrar till entreprenöriella initiativ kan också påverka viljan positivt. Ett svenskt exempel på detta är den så kallade Gnosjöandan och dess betydelse för att uppmuntra till entreprenöriella initiativ i och runt Gnosjö i Småland.[25]

De som blir entreprenörer bör också ha ett starkt inre kontrollfokus (*internal locus of control*), det vill säga en övertygelse om att man själv i hög grad kontrollerar de faktorer som avgör huruvida de egna planerna kommer att realiseras.[26] Därutöver kommer ekonomiska faktorer att spela en avgörande roll för viljan att bli entreprenör. Om individen uppfattar att kostnaden för att bli entreprenör är större än nyttan (intäkten) spelar det ingen roll om denne har såväl möjlighet som förmåga och kapital. Kanske ger alternativet, ofta en reguljär anställning, en bättre ersättning. Kanske uppskattas den förväntade vinsten, eller nyttan, av att bli entreprenör inte som tillräckligt hög i förhållande till den personliga ansträngningen och den risk individen måste utsätta sig för. En potentiell entreprenör ställs alltid inför en avvägning mellan risken att misslyckas och möjligheten till framgång. Hur värderas dessa utfall och hur sannolika är de? Ju högre förväntad avkastning ett projekt har och ju lägre riskaversion den potentielle entreprenören har, desto högre är sannolikheten att projektet verkligen genomförs.[27]

Man skulle kunna tänka sig att en individ som är riskälskande eller drivs av annat än att tjäna pengar, såsom att arbeta självständigt utan överordnade, kan vilja bli entreprenör även om ersättningen understiger den lön som en potentiell entreprenör skulle kunna erhålla i stället för att vara entreprenör. För egenföretagare finns studier som visar att det endast är de 25 procent

24 Schumpeter (2004 [1934]) och Knudsen och Swedberg (2009).
25 Johannisson (1984, 2004).
26 Rauch och Frese (2000).
27 Kihlstrom och Laffont (1979).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

mest välbetalda egenföretagarna som tjänar mer som egenföretagare än som anställda.[28] Detta kan förefalla som en låg andel, men å andra sidan har egenföretagare i regel betydligt större möjligheter än anställda att reducera sin skattepliktiga inkomst, vilket gör att en större andel än 25 procent av egenföretagarna har ett större konsumtionsutrymme som egenföretagare än som anställda.

De flesta egenföretagare är dock inte entreprenöriella. Men även om man tittar på avkastningen på innovationer så visar studier att avkastningen generellt sett är låg. En studie visar att hela 60 procent av alla innovationer hade negativ avkastning.[29] Men, och det är ett stort men, studien visar också att sex procent av alla innovationer hade en avkastning på minst 1 400 procent.

Att bli entreprenör kan jämföras med att delta i ett lotteri, dock med den viktiga skillnaden att entreprenören uppfattar att hon eller han genom sina egna insatser kan påverka sannolikheten att dra en vinstlott. Den genomsnittliga avkastningen är negativ men det finns ett fåtal extremt höga vinster. Det är chansen till dessa enorma vinster som får många att välja att bli entreprenörer. Förutom nivån och variansen på den förväntade avkastningen kommer alltså möjligheten att få ta del av dessa megabelöningar – trots att sannolikheten är låg – att driva personer in i entreprenöriell aktivitet.[30]

Man kan göra en parallell till Edward Lazears och Sherwin Rosens turneringsteori om lönesättning och lönenivåer.[31] Enligt den teorin kan en mycket välavlönad vd-tjänst i ett företag bidra till att motivera alla anställda i företaget att arbeta effektivt, givet att det finns en viss sannolikhet att de själva kan bli befordrade till vd i framtiden. Samma fenomen finns inom många elitidrotter, där möjligheten till framgång sporrar individer att lägga ner en stor del av sin vakna tid på att träna, trots att ytterst få lyckas bli högavlönade superstjärnor. Redan i slutet av 1800-talet uppmärksammades detta fenomen av Alfred Marshall, den kanske mest inflytelserike ekonomen vid denna tid: ”… om ett visst yrke erbjuder några få extremt välbetalda positioner, så ökar yrkets attraktivitet långt mer än vad som kan motiveras av dess sammantagna värde.” Detta eftersom ”unga män med en äventyrlig läggning attraheras mer av chansen till exceptionell framgång än vad de

28 Hamilton (2000).
29 Åstebro (2003).
30 Baumol (2010) och van Praag (2009).
31 Lazear och Rosen (1981).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

avskräcks av risken att misslyckas" och "ett yrkes status beror mer av värdet av och statusen i yrkets högsta positioner än på de genomsnittliga ersättningarna i yrket i fråga".[32]

Tar man dessutom hänsyn till de icke-pekuniära motiven för att bli entreprenör behöver det inte framstå som irrationellt att bli entreprenör även om den genomsnittliga ersättningen i pengar räknat är lägre än vad det bästa alternativet som anställd inbringar.

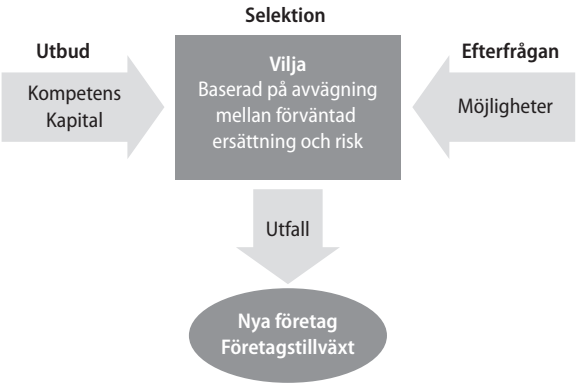
EN SCHEMATISK BILD

Alla de faktorer vi beskrivit i detta avsnitt kommer att bestämma utbudet av och efterfrågan på entreprenörer och entreprenöriella ansträngningar. Utbudet beror på kompetens och kapital, det vill säga de faktorer som var grunden för det vi kallar kvalificerade entreprenörer. Utbudet kommer därmed att vara kopplat till den allmänna kompetensnivån i ekonomin, men även faktorer som attityder och graden av riskaversion hos individerna kommer att spela in. Eftersom dessa egenskaper skiljer sig åt beroende på individers ålder, kön och etniska tillhörighet kommer också den demografiska sammansättningen att påverka utbudet av entreprenörer. Efterfrågan beror på förekomsten av skapade, upptäckta eller upplevda möjligheter. Den påverkas av faktorer som ny teknik, preferensskillnader bland konsumenter, industristrukturen inom näringslivet samt den allmänna ekonomiska utvecklingen i kombination med en subjektiv bedömning av omvärlden.

Nivån på den entreprenöriella aktiviteten kommer i slutändan att bero på de potentiella och kvalificerade entreprenörernas vilja att verkligen bli entreprenörer och utnyttja de möjligheter som finns genom att starta nya eller expandera befintliga företag. Om en individ uppfattar att den förväntade vinsten av att bli entreprenör inte är tillräckligt stor i förhållande till andra alternativ eller den risk denne utsätter sig för, kommer individen att använda sin entreprenörstalang i mindre utsträckning eller välja att (för)bli löntagare. Den förväntade ersättningsnivån i förhållande till risken kommer att fungera som en selektionsmekanism. Figur 10.1 ger en schematisk bild av denna process.

32 Marshall (1961 [1890]); vår översättning. I dag skulle nog Marshall ha skrivit "unga människor", men när detta skrevs 1890 var synen på kvinnors intresseinriktning och förmågor en annan.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR



Figur 10.1 Utbud, efterfrågan och selektion av entreprenörer.

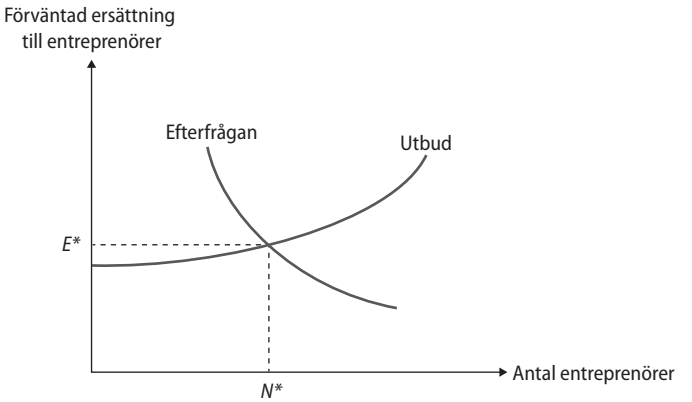
Kommentar: Nivån på den entreprenöriella aktiviteten mätt som antalet entreprenörer hamnar i skärningspunkten mellan utbudet av och efterfrågan på entreprenörer. Efterfrågan beror på de entreprenöriella möjligheter som finns i ekonomin. Efterfrågan är indirekt (härledd) och påverkas av faktorer som ny teknik, industristruktur och konjunkturläge. Utbudet beror både på individfaktorer och betingelser i samhället såsom tillgången till kapital och attityder till risktagande och företagande. Källa: Baserad på OECD (2005).

10.3 Finns det en marknad för entreprenörskap?

Om vi tillåter oss att göra ett antal ytterligare explicita och implicita förenklande antaganden är det möjligt att konstruera ett mer ”traditionellt” utbuds- och efterfrågediagram, enligt figur 10.2. På x-axeln anges antalet aktiva entreprenörer och på y-axeln förväntad ersättning till entreprenörerna. Genom denna metod blir marknaden för entreprenörskap ännu tydligare åskådliggjord. För läsare som är bekanta med den neoklassiska analysapparaten kan det te sig naturligt att illustrera entreprenörskapsaktiviteten i ekonomin på detta vis. Dock är det viktigt att hålla i minnet att denna modell – som alla modeller – är en förenkling. Genom att koppla ihop teorin om entreprenörskap med modellen för utbud och efterfrågan kan man göra analysen mer formell och applicera samma ekonomiska mekanismer/lagbundenheter som är giltiga för andra produktionsfaktorer. Detta angreppssätt har också gett upphov till flera välutvecklade bidrag.[33]

33 Se t.ex. Casson (2003), Schultz (1980) och Holmes och Schmitz (1990).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR



Figur 10.2 Utbud och efterfrågan på entreprenörer.

Kommentar: Med hjälp av ett antal förenklande antaganden är det möjligt att konstruera ett traditionellt utbuds- och efterfrågediagram för entreprenörer. Detta illustrerar på ett enkelt sätt marknaden för entreprenörer, men som framgår av huvudtexten måste utbuds- och efterfrågediagrammet användas med stor försiktighet. Källa: Baserad på Casson (2003).

Efterfrågekurvan representerar förekomsten av entreprenöriella möjligheter vid en viss ekonomisk utveckling. Kurvan har negativ lutning för att avspegla att den förväntade ersättningen till entreprenörerna blir lägre ju fler entreprenörer som är aktiva i ekonomin. Efterfrågefunktionen bygger implicit på antagandet att det finns ett givet antal entreprenöriella möjligheter som kan upptäckas eller skapas, samtidigt som andras entreprenöriella aktivitet inverkar negativt på den enskilda potentiella entreprenörens avkastning. Ur dynamisk synvinkel kan det i själva verket vara så att en entreprenörs aktivitet ger upphov till nya entreprenöriella möjligheter både för denne själv och för andra entreprenörer – se figur 7.1 i kapitel 7. I det dynamiska fallet skulle ett ökat antal entreprenörer i ekonomin medföra att efterfrågekurvan försköts utåt, till följd av det ökade antalet entreprenöriella möjligheter som uppstår när nya entreprenörer kommer in på marknaden. Den entreprenöriella ersättningen behöver då inte vara negativt relaterad till antalet entreprenörer i ekonomin. Att påstå att antalet möjligheter är fixt är också motsägelsefullt om man samtidigt menar att möjligheter är subjektivt föreställda och skapade och därigenom i princip är oändliga.

Utbudskurvan representerar utbudet av kvalificerade entreprenörer och har en positiv lutning. Ju högre förväntad ersättning, desto fler individer är

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

intresserade av att bli entreprenörer. Utbudskurvan börjar vid den lön som en potentiell entreprenör skulle kunna erhålla i stället för att vara entreprenör. Ingen vill vara entreprenör om ersättningen är lägre än denna reservationslön, vilken kan sägas motsvara entreprenörens alternativkostnad. I verkligheten varierar givetvis denna lön mellan individer. Som vi konstaterat i avsnitt 10.2 kan det dock finnas skäl som gör att man är villig att vara entreprenör även om ersättningen är lägre än reservationslönen.

Det är rimligt att tänka sig att utbudskurvan initialt är förhållandevis flack, representerande de löntagare som vill gå över till att bli entreprenörer, medan kurvan därefter stiger allt brantare för att även förmå individer som värderar fritid högt eller har andra välbetalda alternativ att vilja bli entreprenörer. Man kan också tänka sig att en stärkt entreprenörskultur och positivare attityder till entreprenörskap påverkar utbudskurvan och gör den flackare.

Där utbud och efterfrågan möts uppstår en form av jämvikt, med en viss entreprenörskapsnivå (N^*) och med motsvarande ersättning till entreprenören (E^*). Att på detta vis analysera entreprenörskap är onekligen en förenkling (och också delvis missvisande), men så länge man är medveten om vilka förenklingar som görs kan det tjäna som en illustration för att visa på att sambandet mellan utbud, efterfrågan och ersättning också gäller för entreprenörskap. En förändring i entreprenörskapsnivån kan bero på utbuds- eller efterfrågeförändringar och den entreprenöriella ersättningen i jämvikt kommer att reagera olika på olika typer av chocker. Analysen kommer också att bero på hur branta eller flacka utbuds- respektive efterfrågekurvorna är, det vill säga hur känsligt utbud respektive efterfrågan är för förändringar i den entreprenöriella ersättningen.

INVÄNDNINGAR

Det är viktigt att komma ihåg att sambanden i verkligheten är mer komplicerade än vad det statiska diagrammet ger intryck av. I modellen antas till exempel att alla entreprenörer får lika stor ersättning i jämvikt (E^*). Denna slutsats är missvisande, även i jämvikt. Den entreprenöriella utväxlingen varierar mellan branscher och mellan företag. Än viktigare är förmodligen att den individuella entreprenöriella kompetensen skiljer sig åt mellan individer, vilket påverkar ersättningens storlek. Modellen skulle kunna tolkas som

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

att ersättningen inom en viss bransch eller för en viss typ av entreprenörer är lika stor, men även detta är en kraftig förenkling. Det är således den förväntade avkastningen som är densamma, givet entreprenörernas kompetens, kapitaltillgång, branschtillhörighet osv. Variansen är också stor, betydligt större än för ersättningen till anställda. I verkligheten kommer, som vi redan konstaterat, en del att få en mycket hög avkastning, medan andra inte tjänar någonting eller till och med får en kraftigt negativ avkastning i det fall hela eller delar av den egna kapitalinsatsen förloras.

Bakom användandet av ett utbuds–efterfråge-diagram ligger egentligen ytterligare antaganden som svårligen kan vara uppfyllda när det gäller entreprenörskap. Härledningen av efterfråge- och utbudskurvor för entreprenörer (eller entreprenörsinsatser) förutsätter att det finns någon form av kända eller kalkylerbara entreprenöriella vinstmöjligheter som ekonomiska aktörer beaktar och reagerar på enligt ett förutsägbart och stabilt mönster.

Ett kännetecken för entreprenöriell aktivitet är dock att utfallen inte går att värdera i förväg. Därför är det ofta så att den ende som efterfrågar de entreprenörsinsatser som bjuds ut är entreprenören själv; denne är ensam om att kunna värdera de utbjudna insatserna och för att efterfrågan ska realiseras krävs därför att denne startar ett eget företag. Många skulle därför säga att användandet av utbuds- och efterfrågediagram är både motsägelsefullt och missvisande. Å andra sidan blir de pedagogiskt värdefulla genom att vi, för att kunna dra utbuds- och efterfrågekurvorna, tvingas till antaganden och förenklingar som står i strid med själva definitionen av entreprenörskap.

10.4 Avslutande reflektioner

Vi har i detta kapitel presenterat en analysram för att studera entreprenörskapets bestämningsfaktorer. Fyra faktorer identifierades som avgörande för graden av entreprenöriell aktivitet: entreprenöriell kompetens, tillgång till kapital, entreprenöriella möjligheter och viljan att exploatera dessa möjligheter.

Vi identifierade sedan vilka villkor som måste vara uppfyllda för att man ska kunna tala om ett utbud respektive en efterfrågan på entreprenörskap. Analysen visade att det handlar om en mycket speciell marknadsstruktur, som gör att det – utom i exceptionella fall – inte finns någon extern marknad för entreprenörskap. Det är normalt samma person som både bjuder ut och

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

efterfrågar entreprenörskap; den som upptäcker eller skapar en möjlighet både vill och måste i de flesta fall själv vara den som försöker förverkliga den inom ramen för ett eget företag.

Beslutsfattandet, risktagandet och ansträngningarna måste för att ge full effekt i regel vara kopplade till ett betydande eget ägande. Entreprenören kan inte sälja sina tjänster till andra till ett pris som motsvarar deras faktiska värde. Dels kan inte utomstående bedöma den entreprenöriella kompetensen inklusive affärsidén med tillräcklig precision, dels får entreprenören svagare incitament som anställd. Efterfrågan är således indirekt och påverkas av faktorer som ny teknik, industristruktur och konjunkturläge. Utbudet beror både på individfaktorer och betingelser i samhället såsom tillgången till kapital och attityder till risktagande och företagande.

10.5 Kapitelsammanfattning

I detta kapitel har vi lärt oss att:

- Den entreprenöriella aktiviteten i en ekonomi beror på fyra faktorer: entreprenöriell kompetens, tillgång till kapital, möjlighet och vilja.
- Det är svårt att tala om en marknad för entreprenörer. Ofta är det samma person som både bjuder ut och efterfrågar entreprenörskap.
- Efterfrågan på entreprenörsinsatser uppstår som en följd av förekomsten av entreprenöriella möjligheter och påverkas av faktorer som ny teknik, industristruktur och konjunkturläge samt den egna subjektiva bedömningen av omvärlden.
- Utbudet beror både på individfaktorer och betingelser i samhället såsom tillgången till kapital och attityder till risktagande och företagande.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Ersättningen till entreprenören och entreprenörsräntor

I föregående kapitel diskuterade vi entreprenörskapets bestämningsfaktorer med tillhörande utbud av och efterfrågan på entreprenörskapsaktivitet. I detta kapitel ska vi bygga vidare på denna analysram och analysera ersättningen för utövandet av entreprenörskap, det vi kallar entreprenörsräntan. Vi kommer att diskutera entreprenörsräntan både på kort och lång sikt samt ur individ- och samhällsperspektiv.

11.1 Ekonomisk ränta och entreprenörsränta

Eftersom entreprenören fyller en specifik funktion kommer denne att erhålla ersättning vid utövandet av denna funktion, precis som arbetstagare och kapitalägare får ersättning för sina insatser. Arbetstagaren får en lön, och arbetskraften ersätts (vid perfekt konkurrens) i förhållande till dess bidrag på marginalen till affärsverksamheten. Rent tekniskt kallas detta arbetskraftens marginalintäktsprodukt, MRP (*Marginal Revenue Product*): hur mycket produktionen stiger om man ökar arbetskraftsinsatsen med en enhet gånger marginalintäkten (hur mycket intäkten för företaget stiger om företaget säljer ytterligare en enhet). Kapitalägarna kommer på motsvarande sätt att erhålla ersättning (en riskjusterad ränta) som på lång sikt motsvarar kapitalets marginalintäktsprodukt.

Den *riskjusterade räntan* inkluderar den avkastning utöver den riskfria räntan (som man brukar likställa med räntan på säkra statspapper) som en investerare vill ha för att investera i ett riskfyllt projekt i stället för att investera i säkra statspapper. Ju osäkrare projektet är, desto större förväntad avkastning kommer investeraren att kräva för att satsa i projektet. För nystartade entreprenöriella företag kan den riskjusterade räntan *ex ante* bli

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Ränta *ex ante*: Den ränta en investerare förväntar sig att få.
Ränta *ex post*: Den ränta en investerare i verkligheten visar sig få.

mycket hög på grund av den höga och svårbedömbara risken i varje enskilt projekt. I regel visar sig några få projekt ha gett en mycket hög avkastning *ex pos*t medan de flesta projekten utvecklats svagt eller lagts ner, vilket ofta innebär att investerarna förlorar hela sin insats.

Låt oss nu komplettera analysen med en entreprenöriell funktion och ersättning för denna. Det överskott som uppstår i ett framgångsrikt entreprenörsdrivet nytt eller etablerat företag kommer att vara högre än den riskjusterade räntan. Det är denna förtjänst som kallas för entreprenörsränta.[1] Den är ett resultat av entreprenörens agerande i form av att denne aktivt upptäcker eller skapar möjligheter, fattar beslut om hur produktionsfaktorer ska kombineras och resurser allokeras. Ju mer entreprenörskompetens ett företag har tillgång till och ju mer denna kompetens används, desto högre vinst (vid given risknivå) kan det åstadkomma och desto snabbare kan företaget växa jämfört med andra företag inom samma näringsgren.

Den totala vinst som uppstår måste delas upp mellan entreprenören (entreprenörerna) och kapitalägaren (kapitalägarna) och ersättningen till entreprenören kommer i praktiken att formellt avgöras genom ett kontraktsförfarande dem emellan. Entreprenören kan få en direkt del av eventuell vinst sedan andra produktionsfaktorer fått sin del. Hon eller han skulle kunna få en fast ”entreprenörslön” med eller utan en resultatberoende del. Entreprenören skulle också kunna erhålla rätten att utnyttja övriga produktionsfaktorer på det sätt denne själv väljer, mot att övriga produktionsfaktorer erbjuds en i förväg fastställd ersättning (låneränta, timlön, lokalhyra). Entreprenören skulle därmed kunna göra anspråk på hela det överskott som kan uppstå i en verksamhet genom att kombinera övriga produktionsfaktorer på ett nytt sätt.[2]

Om entreprenören och ägaren är samma person, vilket ofta är fallet i små

1 De läsare som inte känner sig bekväma med uttrycket ”ränta” i detta sammanhang kan i stället se det som en ”entreprenörsvinst” – en avkastning över den riskjusterade räntan. Kopplingen till det som vi senare kallar ekonomisk ränta och kvasiränta blir dock mindre tydlig då.
2 Shane (2003).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

eller nya entreprenöriella företag, kommer frågan om hur ersättningen ska fördelas givetvis inte att utgöra något problem, men om den eller de som står för entreprenörsfunktionen inte själva är aktieägare eller bara har en mindre ägarandel kan stora delar av avkastningen på entreprenörsinsatserna komma att tillfalla andra. Därmed uppstår också ett potentiellt incitamentsproblem. Ersättningen till entreprenören kommer i praktiken att klassificeras som kapitalinkomst och/eller lön och därmed beskattas enligt de skatteregler som gäller för dessa inkomstslag. Rent konceptuellt är dock detta irrelevant.

OLIKA SLAGS EKONOMISKA RÄNTOR

Entreprenörsräntan är nära kopplad till det som man inom nationalekonomin kallar *economic rent* (ekonomisk ränta, någon riktigt bra svensk översättning av denna term finns inte).[3] En ekonomisk ränta (även kallad *ricardian rent* efter ekonomen David Ricardo, 1772–1823) syftar på en ersättning till en faktorinnehavare (till exempel en nyckelmedarbetare, en fastighetsägare, en patentinnehavare) som är större än den summa som normalt krävs för att faktorn ska bjudas ut till användning (till exempel den riskjusterade räntan till en kapitalägare). En ekonomisk ränta kan uppstå på grund av kvantitetsbegränsningar i utbudet. Ett typexempel är ett företag som bedriver hotellverksamhet som ligger vid en attraktiv strand och därför har möjlighet att ta ut priser som leder till en avkastning som överstiger den riskjusterade räntan. Utbudet på attraktiv strandmark är av naturen givet, och det är därför inte möjligt, ens på lång sikt, för konkurrerande företag att etablera sig och erbjuda samma tjänst och därigenom pressa ner vinstnivån.[4] Ett annat exempel kan vara en tavla av en känd konstnär, där utbudet av en viss tavla, i originalutförande, också är givet.

Nära kopplat till detta begrepp är så kallad kvasiränta (*quasi rent*, ibland också kallad *marshallian rent* efter ekonomen Alfred Marshall, 1842–1924). Kvasiräntor är ekonomiska räntor som försvinner på lång sikt, eftersom utbudet på lång sikt är justerbart medan det är fixt på kort- och medellång

3 Uttrycket ”ränta” ska heller inte förväxlas med olika former av ”låneränta” (*interest* på engelska) utan är en översättning av det engelska ordet *rent*.

4 Äldre svenska ekonomer som Knut Wicksell och David Davidsson använde den svenska termen jordränta för *economic rent*, men vi är tveksamma till den benämningen i en modern kontext. Det ger fel associationer. I dag är det sällan mark som är den knappa resurs som erhåller en ersättning som är större än vad som krävs för att den ska bjudas ut.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

sikt. Ett typexempel är ett samhälles fastighetsbestånd, vilket på kort sikt är givet eftersom nybyggnationen endast utgör någon procent av det totala beståndet. På lång sikt är utbudet däremot variabelt.

Statliga ingripanden och regleringar kan också ge upphov till ekonomiska räntor. Genom att ge monopolprivilegier till ett visst företag i en viss bransch kan ett företag utan fruktan för konkurrenter ta ut högre priser och därmed få högre vinster än vad som annars hade varit möjligt. Denna så kallade monopolränta är ett exempel på en ekonomisk ränta som inte är skapad av naturliga begränsningar utan genom en statlig intervention. Ytterligare exempel kan vara införandet av patent- och licensregler som kan göra att företag kan ta ut högre priser än vad som annars hade varit möjligt. Givet att patent och licenser ges under en begränsad tidsrymd får dessa vinster betecknas som kvasiräntor som kan erhållas på kort och medellång sikt, men som försvinner på lång sikt.

Uppdelningen kan utökas med ytterligare en dimension. En ekonomisk ränta kan betraktas antingen som ett jämviktsfenomen eller som ett schumpeterianskt icke-jämviktsfenomen. En ekonomisk ränta kan uppstå och bestå i jämvikt på grund av statliga eller naturliga begränsningar, men skulle också kunna uppstå och eventuellt bestå som ett resultat av en entreprenöriell upptäckt eller aktivitet och kan då kallas en entreprenörsränta. I tabell 11.1 presenteras en sammanställning av de olika typerna av räntor.[5]

Tabell 11.1 Räntor i jämvikt och icke-jämvikt.

	Jämviktsränta	Schumpeteriansk icke-jämviktsränta
Ekonomisk ränta (Ricardiansk)	Uppstår på grund av kvantitetsbegränsningar i en ekonomisk resurs	Uppstår på grund av en ny upptäckt som kräver en ekonomisk resurs som är kvantitetsbegränsad
Kvasiränta (Marshalliansk)	Uppstår på grund av kvantitetsbegränsningar i en ekonomisk resurs på kort och medellång sikt	Uppstår på grund av en ny upptäckt som kräver en ekonomisk resurs som är kvantitetsbegränsad på kort och medellång sikt

Källa: Lewin och Phelan (2002).

5 Se t.ex. Lewin och Phelan (2002, s. 221–245), Alvarez (2005, s. 133–135) eller Rumelt (2005) för en utförligare diskussion om ekonomiska räntor i allmänhet och entreprenörsräntor i synnerhet.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

VARFÖR UPPSTÅR ENTREPRENÖRSRÄNTOR?

Med entreprenörsränta syftar vi på den avkastning, utöver den riskjusterade räntan, som ett entreprenörsdrivet företag kan generera genom en innovation (det vill säga det kan ses som en form av schumpeteriansk icke-jämviktsränta). En entreprenörsränta uppstår på grund av en entreprenöriell insikt eller en specifik entreprenöriell kompetens. Entreprenörsräntor kan uppstå även om det potentiella värdet av en innovation är på förhand känd av alla aktörer. Detta beror i det fallet på att entreprenören har en unik kompetens att kombinera övriga produktionsfaktorer så att hela eller delar av innovationens potentiella värde faktiskt realiseras. Det räcker inte att veta att en innovation som kommersialiseras kan generera en entreprenörsränta; det är också nödvändigt att klara av att genomföra kommersialiseringen inom ramen för ett vinstdrivande företag.

Entreprenörsräntor uppstår alltså när entreprenörer framgångsrikt kombinerar resurser på nya sätt, det vill säga skapar innovationer. Den kvantitetsbegränsning som entreprenörsräntor grundar sig på har framförallt sitt ursprung i den begränsade entreprenöriella kompetens som finns eller som kommer till uttryck i en ekonomi. Eftersom utbudet av entreprenörer i ekonomin är begränsat och de kvalificerade entreprenörerna dessutom är heterogena behöver entreprenörsräntorna inte vara ett tillfälligt fenomen. Även om det finns potentiella entreprenörer som kan komma in och konkurrera, besitter inte alla entreprenörer samma kapacitet eller samma möjligheter, åtminstone inte på kort sikt.

Det ligger nära till hands att betrakta ersättningen till entreprenören på kort sikt som en ersättning för ”monopol” på information eller överlägsen kunskap, vilket bidrar till företagets positiva utveckling. Det är dock viktigt att betona skillnaderna mellan monopolränta och entreprenörsränta. Även om likheter finns är det fråga om två vitt skilda fenomen. En monopolist i ett monopolföretag kan utnyttja sin särställning för att tillskansa sig resurser på andras (framförallt konsumenters) bekostnad. En entreprenör i ett entreprenörsföretag bidrar med sin unika kompetens till företagets utveckling genom att skapa och/eller upptäcka och exploatera nya möjligheter, vilket i förlängningen kommer hela samhället till godo. Enligt Yaleprofessorn William Nordhaus beräkningar erhåller entreprenören i genomsnitt mindre än fem procent av det överskott som entreprenörsaktiviteter ger upphov till.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Resten tillfaller i första hand konsumenterna i form av lägre priser och bättre produkter.[6]

11.2 Entreprenörsräntan på kort och lång sikt

Det är tänkbart att entreprenörsräntor reduceras eller till och med elimineras på lång sikt. Skillnaderna mellan olika entreprenöriella aktiviteter kan vara stora; vissa entreprenörsräntor kan försvinna snabbt medan andra består under mycket lång tid. De entreprenörsräntor som kan tänkas försvinna relativt snabbt gäller i synnerhet de aktiviteter som är förhållandevis enkla att imitera och där kunskapen eller förmågan, praktiskt eller juridiskt, inte är knuten till en viss person eller organisation. I detta fall är kunskapen enkelt överförbar till låga kostnader och kan därmed spridas snabbt i ekonomin. Sådana entreprenörsräntor är kvasiräntor med relativt kort varaktighet. Det normala är att det kommer in nya imiterande konkurrenter på marknaden, vilket ökar utbudet och sänker priset.

Vissa verksamheter låter sig dock svårligen imiteras och kan baseras på speciella egenskaper hos en entreprenör. Den i sammanhanget kritiska kunskapen kan då karaktäriseras som tyst (*tacit*). Det finns till exempel endast en Ingvar Kamprad och en Richard Branson och det finns ingen marknad där entreprenörsinsatser av Steve Jobs kaliber kan upphandlas till ett visst rådande marknadspris. Verksamheter som vid en första anblick förefaller lätta att imitera kan visa sig vara mycket mer komplicerade och kräva en speciell entreprenörskompetens för att förverkligas.

Varje företag kan också betraktas som en unik kombination av individer och entreprenörer med olika medfödd förmåga, inlärd kompetens och erfarenhet. Denna kombination kan ge upphov till ett särpräglat entreprenöriellt företag, vilket inte till en rimlig kostnad kan imiteras på marknaden och därför inte heller är replikerbart i praktiken.[7] I dessa fall kommer entreprenörsräntan att vara ricardiansk och bli bestående även på lång sikt.

6 Nordhaus (2005). Baumol (2002b) uppskattar att ungefär 80 procent av nyttan av en innovation tillfaller andra än de som varit direkt involverade i att utveckla innovationen.
7 Ricketts (2002) och Wu (1989).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

SKYDDANDE MEKANISMER OCH IMITATION

Richard Rumelt diskuterar olika former av vad han kallar ”skyddande mekanismer” (*isolating mechanisms*) som gör att entreprenörsräntorna inte omgående (eller inte alls) försvinner genom imitation.[8] Patent är en uppenbar dylik formell mekanism men alla innovationer går inte att skydda med patentering. Men det finns många andra mekanismer:

- *Tidsfördröjningar i konkurrenternas agerande*. Det tar alltid viss tid för konkurrenter att observera, utvärdera och implementera motåtgärder.
- *Tyst kunskap*. Den information som krävs för att framgångsrikt imitera en innovation är ofta mer svårtillgänglig än man kan tro på grund av ett betydande inslag av icke-kodifierbarhet. Detta gör det både svårare och mer kostsamt att imitera det innoverande företaget.
- *Skalfördelar*. Ytterligare konkurrens kan göra att priset på marknaden pressas ner under kostnaden så att det inte är lönsamt för imiterande företag (och inte heller för det innoverande företaget).
- *Upplärningskostnader* (för potentiella konkurrenter). Om imitation kräver upplärning och erfarenhet kommer imiterande konkurrenter med mindre erfarenhet att ligga steget efter och det kommer att ta tid innan konkurrenter kan utmana det innoverande företaget. Denna punkt hänger delvis ihop med den första punkten.
- *Kostnader för att byta produkt/företag/leverantör* (för slutkunden). Om det är höga kostnader förenade med att byta produkt för köparen kommer imiterande rivaler att få svårt att konkurrera med det företag som introducerade innovationen även om imiterande konkurrenter förbättrar produkten (något).
- *Nätverksvaror*. Om innovationen är en nätverksprodukt (där nyttan av produkten är beroende av hur många andra som också använder den), kommer imiterande rivaler att få svårt att konkurrera med det företag som introducerade innovationen (om detta företag byggt upp en tillräckligt stor kundbas) även om imiterande konkurrenter förbättrar produkten (något).

8 Rumelt (2005).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

- *Rykte*. Om efterfrågan på produkten är kopplad till ett gott rykte om företagets produkt i fråga och ryktet är en funktion av hur länge produkten funnits på marknaden kommer imiterande rivaler få svårt att konkurrera med det företag som introducerade innovationen.
- *Utvärderingskostnader* (för slutkunden). Det kan vara kostsamt för kunder att utvärdera och välja mellan många olika alternativ. En kostminimerande strategi är att göra som de flesta ”andra” och välja den marknadsledande produkten. Detta gör det svårt för nya konkurrenter att erövra marknadsandelar även om imiterande konkurrenter lyckas erbjuda en något bättre produkt.
- *Marknadsföring*. Det kan vara billigare att marknadsföra sig och skapa en bra image runt sin produkt när man är ensam och först på marknaden, medan det blir allt svårare och dyrare att göra detta när många konkurrenter slåss om uppmärksamheten.

Många av de ovan nämnda punkterna innebär att imiterande konkurrenter får svårt att lyckas om de endast imiterar entreprenören eller bara gör produkten/innovationen i fråga något bättre. För att imiterande konkurrenter ska lyckas måste de i regel förbättra produkten/innovationen i fråga påtagligt. Det är en anledning till att konkurrens och imitation sporrar till ständiga förbättringar och att imiterande konkurrenter till viss del också måste vara entreprenöriella för att lyckas. Entreprenöriella genombrott sporrar till nya entreprenöriella förbättringar.

PRISBILDNING, FAKTORPRISER OCH ENTREPRENÖRSRÄNTOR ÖVER TID

William J. Baumol menar att prisbildningen för entreprenörföretags innovativa produkter har karaktären av intertemporal prisdiskriminering.[9] Initialt när en innovation kommersialiseras och konkurrensen är svag eller obefintlig kommer efterfrågan att vara oelastisk och priset (och därmed vinsten och entreprenörsräntan) att vara högt. Allt eftersom imiterande konkurrenter etablerar sig på samma marknad kommer efterfrågan att bli mer elastisk och priset (och därmed vinsten och entreprenörsräntan) kommer att sjunka.

9 Baumol (2010).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Prisdiskriminering: När företag anpassar priset på en produkt efter olika kunders efterfrågan och betalningsvilja. Genom att ta olika betalt av olika kunder kan producenten öka lönsamheten på varje enskild kund. Exempel på prisdiskriminering är ungdoms- och pensionärsrabatter. **Intertemporal prisdiskriminering** innebär att priset varieras mellan olika tidpunkter, exempelvis att en produkt till en början har ett högre pris som de mest angelägna kunderna är beredda att betala eller att det är dyrare att flyga under högsäsong och tidigt på morgonen.

Entreprenörsräntor reduceras eller elimineras inte bara genom ökad konkurrens från nya företag, som gör att priserna sänks på slutmarknaden. Entreprenörsräntorna kan också reduceras genom att priset på insatsvaror och övriga produktionsfaktorer stiger. Exempelvis kan de som förser företaget med insatsvaror se att företaget gör en ”övervinst” och vilja ha del i den. En viss del av den övernormala avkastningen – entreprenörsräntan – tillfaller därmed i regel de övriga produktionsfaktorerna (arbetskraft, kapital, mark, insatsvaror) som entreprenören kombinerat på ett mer värdeskapande sätt än tidigare. För att så ska ske krävs att till exempel en leverantör eller en arbetstagare har en viss marknadsmakt eller att imiterande konkurrenter bidrar till att pressa upp priset på insatsvaror och lönenivån för bärarna av i sammanhanget kritiska yrkeskompetenser.

Situationen kan också analyseras som ett så kallat *hold-up*-problem, där entreprenören skapar vinstmöjligheter (entreprenörsräntor) genom att kombinera produktionsfaktorer och göra vissa investeringar som inte med lätthet kan göras ogjorda. För att realisera vinstmöjligheterna är entreprenören beroende av bland annat leverantörerna av insatsfaktorer som kanske inte i lika hög grad står i beroendeförhållande till entreprenören. Det skapas då ett utrymme för leverantörerna att utnyttja denna maktsituation och tillskansa sig en del av entreprenörsräntan.[10]

Genom sina ansträngningar att kombinera produktionsfaktorer på ett mer effektivt sätt ökar entreprenören kapitalets och arbetskraftens marginalintäktsprodukt, MRP (hur mycket produktionen stiger om man

10 Se Malcolmson (1997) för en diskussion av *hold-up*-teorin.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

ökar insatsen av kapital respektive arbetskraft med en enhet gånger marginalintäkten). Entreprenören har från början en form av monopsonmakt genom att vara ensam köpare av produktionsfaktorer till de nya mer värdeskapande kombinationerna. Denna makt gör att ersättningen till produktionsfaktorerna *inte* behöver uppgå till deras nya och högre MRP. Initialt kommer produktionsfaktorerna att få ersättning motsvarande den lägre ursprungliga MRP:n.

När konkurrenterna väl kan imitera de nya kombinationerna fyller entreprenören inte längre någon funktion och kommer heller inte längre att erhålla någon entreprenörsränta. Om det däremot inte är möjligt att helt eller delvis replikera det entreprenören gör, kanske på grund av dennes unika kompetens, kommer entreprenören att fortsätta fylla en funktion på lång sikt och erhålla en ersättning för detta. Givet att imiterande konkurrenter tillkommer på marknaden kommer entreprenören att mista sin marknadsmakt och de andra produktionsfaktorerna kommer därmed att gradvis kunna höja sin ersättning tills den motsvarar deras nya MRP, vilken dock är lägre än vad den var initialt innan imiterande konkurrenter kommit in och sänkt priset på produkten. Entreprenörsräntan i ett enskilt företag kan alltså – och kommer normalt att – försvinna på lång sikt, som ett resultat av att efterfrågan på och ersättningen till produktionsfaktorerna stiger och att priset sjunker när produktionen ökar hos såväl entreprenörsföretaget som imiterande konkurrenter.[11]

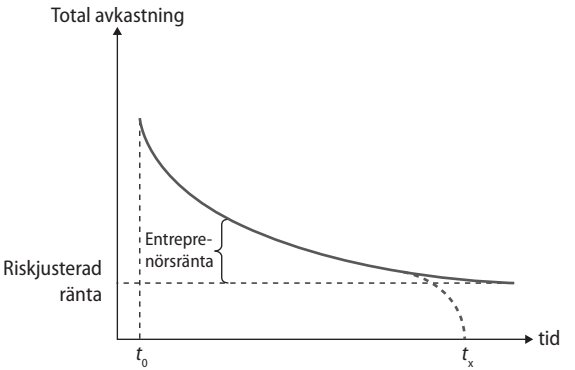
En del av entreprenörsräntorna kommer med andra ord att på lång sikt att transformeras till högre löner för de anställda, men också till lägre priser för konsumenterna i takt med att produktionsvolymen stiger och/eller nya konkurrenter etablerar sig. Detta gör att entreprenörsräntorna i en viss verksamhet eller typ av produktion reduceras eller till och med helt elimineras.

ENTREPRENÖRSRÄNTAN: TVÅ GRAFISKA ILLUSTRATIONER

Processen illustreras grafiskt i figur 11.1. I figuren anges den avkastning som över tiden genereras av *en* entreprenöriell möjlighet. När en möjlighet upptäcks, skapas eller föreställs, vid t_0, kan en entreprenörsränta erhållas som gör att den totala avkastningen överstiger den riskjusterade räntan. Allt eftersom tiden går kommer entreprenörsräntan att minska och avkastningen

11 Schumpeter (2004 [1934], s. 143ff).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR



Figur 11.1 Entreprenörsräntan från exploateringen av en entreprenöriell möjlighet.

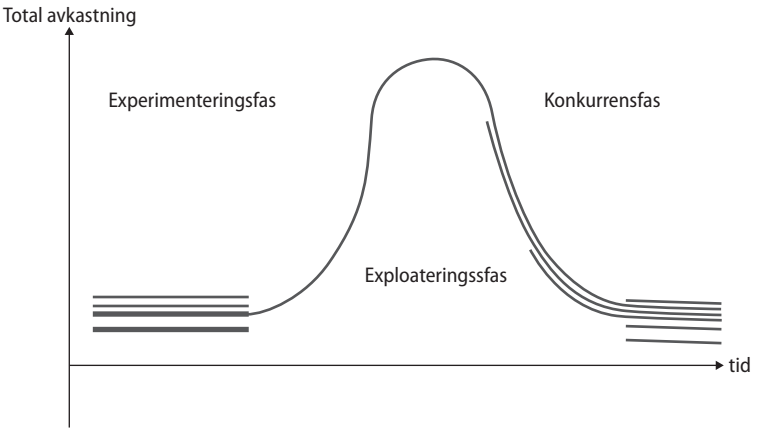
Kommentar: Ersättningen till entreprenören kommer i praktiken att klassificeras som kapitalinkomst och/eller lön och därmed beskattas enligt de skatteregler som gäller för dessa inkomstslag. Framgångsrik exploatering av en entreprenöriell möjlighet ger upphov till en avkastning på det investerade kapitalet som (vida) överstiger den riskjusterade räntan. Imiterande konkurrenter och introduktion av nya närliggande produkter leder i regel till att entreprenörsräntan så småningom sjunker och till slut helt elimineras.

att allt mer närma sig den riskjusterade räntan. I ett slutläge är det möjligt att det inte finns någon entreprenörsränta kvar att tillgodogöra sig av den entreprenöriella möjligheten. Man kan också tänka sig att avkastningen någon gång i framtiden (t_x) blir noll när nya innovationer introduceras som gör den exploaterade möjligheten obsolet, det vill säga värdelös. Exempelvis kommer världens bästa cd- eller kameratillverkare att fortsätta få en viss entreprenörsränta även om konkurrenter gör sitt bästa för att imitera dem. Det är först när cd-skivan eller kameran blir obsolet på grund av digitala alternativ som entreprenörsräntan helt försvinner.

På en mer aggregerad nivå kommer däremot inte entreprenörsräntan att försvinna, eftersom det i en dynamisk ekonomi kontinuerligt skapas och uppstår nya entreprenöriella möjligheter. När dessa exploateras på ett framgångsrikt sätt uppkommer nya entreprenörsräntor.

Hela händelseförloppet kan också illustreras som i figur 11.2. Initialt befinner sig ekonomin i en experimenteringsfas där flera aktörer prövar och modifierar potentiella entreprenöriella möjligheter med varierat resultat. Till slut kan en aktör slå igenom på marknaden genom en framgångsrik

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR



Figur 11.2 Experiment och konkurrens över entreprenöriella möjligheter.
Källa: Knudsen och Swedberg (2009).

upptäckt och exploatering av en innovation (möjligheten finns givetvis att alla aktörer misslyckas). Denna framgångsrika exploatering resulterar i att avkastningen stiger över den riskjusterade räntan; aktören kan tillgodogöra sig en entreprenörsränta (exploateringsfas). Den ökade avkastningen och nya innovationen drar till sig imiterande konkurrenter och marknaden hamnar i stället i en konkurrensfas där den totala avkastningen pressas tillbaka till ”normala” avkastningsnivåer och entreprenörsräntan elimineras. En ny experimenteringsfas tar vid för att kunna erhålla nya entreprenörsräntor. Hur länge exploateringsfasen varar beror på förekomsten och omfattningen av de skyddande mekanismerna.

11.3 Entreprenörsräntan ur ett individperspektiv

Utifrån individens perspektiv kan ersättningen till entreprenören ses som en sammansatt ersättning bestående av lön för ledarskap, en riskpremie och en särskild ersättning för den speciella entreprenörskompetens som entreprenören besitter och väljer att utveckla i företaget. Ersättningen kan också ses som en kompensation för den tid som den entreprenöriella aktiviteten tagit i anspråk och den prestation som detta krävt.

Entreprenörsräntor kan potentiellt bli mycket höga beroende på att entre-

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

prenören gör något unikt som bidrar till den ekonomiska utvecklingen och som inte är så lätt att imitera. Om entreprenöriell aktivitet skulle karaktäriseras som en kostnadsfri process av alerthet skulle entreprenörsräntor kunna betraktas som en ”skänk från ovan” (*windfall gain*); en ersättning som erhålls utan någon direkt koppling till ens egen uppoffring, eller en ersättning som inte står i någon proportion till individens, i det här fallet entreprenörens, insats. Slump eller ren tur kan här anses spela en väsentlig roll.

Inga entreprenörsräntor är emellertid säkra. Entreprenören kan ha felaktig information eller misstolka den information som han/hon har tillgänglig. Till syvende och sist karaktäriseras ekonomin av risk och osäkerhet och det finns sällan några säkra vinster att hämta. Det är därför missvisande att betrakta entreprenörsräntor som en skänk från ovan. Många ekonomer har trots detta tonat ner betydelsen av risk och osäkerhet och kommit att betrakta entreprenörsräntor som en form av arbitragevinst, det vill säga en riskfri vinst som härrör från att entreprenören utnyttjar felprissättningar i marknaden för insatsfaktorer och/eller på de salufördа produkterna. Eller så tolkar de entreprenörskap som det slags medfödda alerthet som Kirzner (Mark I) tillskriver entreprenörer och att denna varken förutsätter osäkerhet eller har någon alternativkostnad.

Även om framtiden är osäker, och det är omöjligt för såväl icke-entreprenörer som entreprenörer att veta exakt hur faktorer som efterfrågan, priset på insatsfaktorer och andra ekonomiska variabler kommer att utvecklas, är det också missvisande att beteckna positiva entreprenörsräntor som ett utslag av ren tur. Att fatta välgrundade beslut under genuin osäkerhet fordrar kompetens och erfarenhet. Osäkerheten minskar ofta över tiden och de värden som kan uppstå av ett entreprenöriellt projekt är inte definitiva och förutbestämda utan är beroende av fortsatta insatser som kräver entreprenöriell talang och kompetens.[12]

Det går dock inte att komma ifrån att även en viss grad av tur och lyckosamma omständigheter som inte tagits med i en entreprenörs beräkningar *kan* vara en del av förklaringen till storleken på entreprenörsräntorna. Men denna turfaktor är inte ovillkorad. Det krävs att den potentiella entreprenören agerar och faktiskt realiserar sitt entreprenörskap. Turfaktorn kan bara verka på projekt som faktiskt genomförs och entreprenörskap är krävande

12 Alvarez (2005, s. 24–25).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

och riskfyllt. Detta är således inte fråga om tur – i betydelsen att förtjänster faller ner över entreprenören som en ”skänk från ovan”. Den som inte aktivt letar efter möjligheter och försöker realisera dessa i form av en verksamhet inom ramen för ett företag kommer heller aldrig att kunna ingå i den grupp där det *ex post* visat sig att någon eller några haft en osedvanlig ”tur”.

Kanske kan en fotbollsanalogi ytterligare förtydliga vad det handlar om. Det sägs ofta att bra lag har tur. Och visst kan man hävda att det var tur när Zlatan Ibrahimovic avlossade ett skott mot mål som studsade på en försvarsspelare, ändrade riktning och därmed helt ställde målvakten. Men för att denna ”tur” skulle inträffa krävdes det att Zlatan aktivt försökte hamna i en position där det var möjligt (eller bedömdes som rimligt) att få iväg ett skott samtidigt som det krävdes mod och beslutsamhet att faktiskt försöka sig på att skjuta.

11.4 Entreprenörsräntans samhälleliga funktion

En ekonomisk ränta är i ekonomisk standardteori vad en faktorinnehavare får betalt minus vad denne egentligen kräver för att erbjuda faktorn i fråga. Man skulle därför kunna hävda att många entreprenörsräntor är omotiverade och inte fyller någon funktion. Men de entreprenörsräntor som eventuellt består i jämvikt kan ses som en ersättning för den unika icke-replikerbara kompetens som dessa entreprenörer bidrar med. Det går inte att se entreprenörsräntan som en överkompensation av samma slag som en vanlig monopolränta.

Förekomsten av entreprenörsräntor som inte existerar i jämvikt skulle också kunna ses som ett slöseri som inte fyller någon funktion. När en produkt är mogen och produktionsteknologin är allmänt spridd kan samma ekonomiska aktivitet egentligen äga rum utan att någon entreprenörsränta behöver betalas ut. En ny vara kan till exempel initialt betinga ett högt pris för att över tiden sjunka i pris och i slutändan inte ge mer än marknadsmässig ersättning till den arbetskraft, det kapital och de övriga insatsfaktorer som behövs för produktionen. Initialt har det därmed uppstått ett ”överpris” på produkten som entreprenören kunnat tillgodogöra sig.

Av detta går det emellertid inte heller att dra slutsatsen att entreprenörsräntorna varit onödiga, oförtjänta eller orättvisa. Det är mycket möjligt – till och med troligt – att de flesta entreprenörsräntor som uppstår försvinner över tiden. Men det man bortser från i ovanstående analys är att det just är

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

den enskilde entreprenörens jakt efter hög avkastning i form av en entreprenörsränta som leder till att en produkt överhuvudtaget utvecklas och marknadsförs. Att entreprenörsräntor inte krävs i jämvikt är inte relevant. För att tillräckligt många ska vilja ägna sig åt entreprenörskap krävs entreprenörsräntor. Det kan mycket väl vara så att även en låg sannolikhet för en extremt hög entreprenörsränta kan fungera som ett starkt incitament för många till entreprenöriella ansträngningar. Investeringar i riskfyllda entreprenöriella projekt kommer ur den enskildes ekonomiska synvinkel endast att kunna rättfärdigas om den höga sannolikheten för omfattande förluster balanseras av en mycket hög avkastning (jämfört med den riskjusterade räntan) vid framgång.[13]

I stället för att betrakta entreprenörsräntor som monopolräntor som ska motarbetas, bör entreprenörsräntor ses som samhällsekonomiskt nödvändiga incitament till innovativ verksamhet. De temporära entreprenörsräntorna ger entreprenören ersättning för sina exploateringskostnader, kostnader som inte imiterande konkurrenter har. Tar man hänsyn till alla förluster förknippade med misslyckade entreprenöriella försök är den genomsnittliga avkastningen på innovativ verksamhet blygsam, kanske till och med negativ. Att blockera ”uppsidan” av framgångsrikt entreprenörskap, exempelvis genom en starkt progressiv beskattning av entreprenörsinkomster, skulle kraftigt hämma den produktiva entreprenöriella aktiviteten i ekonomin.

Där kan finnas en avvägning mellan behovet av en tillräckligt lång exploateringsfas (och möjligheten att generera entreprenörsränta) och en snabb spridningsfas (där kunskap sprids och kommer hela samhället till del, vilket motsvarar konkurrensfasen i figur 11.2). Utan en exploateringsfas skulle ingen innovativ verksamhet utvecklas, men utan spridningsfasen skulle inte en innovations fulla potential komma samhället till del. Å ena sidan är spridning och nyttiggörande av ny kunskap central för tillväxt och välståndsutveckling. Å andra sidan kräver en snabbare spridning av den nya kunskapen att exploateringsfasen förkortas, men då försvagas drivkrafterna att ta fram ny kunskap.

Tydligast ger sig denna avvägning till känna när det gäller patentlagstiftningen. Patent är ett sätt att stimulera innovation genom att på juridisk väg skapa en i förväg bestämd längd på exploateringsfasen samtidigt som

13 Rumelt (2005).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

patentets omfattning och längd avgör spridningsfasens omfattning och hastighet. Patent behöver emellertid inte bromsa spridningen utan genom licens och royaltyavtal kan spridningen av kunskap äga rum även under tiden som patentet är giltigt. Rätt konstruerade bromsar inte patent utvecklingen, utan garanterar bara entreprenören skälig ersättning vid framgång. Det behöver inte betyda att utformningen av dagens patentsystem är optimalt.[14] Många bedömare menar att det blivit alldeles för lätt att få patent i USA, vilket skapat samhällsekonomiskt skadliga hinder för konkurrens och företagande. Till exempel hävdar ekonomerna Adam Jaffe och Josh Lerner i sin uppmärksammade bok *Innovation and Its Discontents* att ”USA:s patentsystem fungerar mer som sand än som smörjmedel” i det amerikanska innovationssystemet.[15]

Entreprenörsräntorna fungerar också som en signal till beslutsfattare i resten av ekonomin om att det är lönsamt att omallokera resurser och använda dessa på ett bättre sätt. Allt eftersom resurser omallokeras till de verksamheter där entreprenörsräntorna är höga kommer dessa att sjunka. När ingen ytterligare omallokering är nödvändig är entreprenörsräntorna utraderade och fyller då heller inte längre någon signalfunktion. Att det inte behöver existera några entreprenörsräntor i jämvikt betyder inte att de inte fyller någon funktion. Det här illustrerar tydligt faran med att endast analysera och jämföra statiska jämviktstillstånd, eftersom entreprenörsfunktionen då framstår som onödig.

Ur samhällsperspektiv kommer alltså förekomsten av och sökandet efter entreprenörsräntor att bidra till den ständiga strukturomvandling som krävs för att ekonomisk utveckling ska komma till stånd. Utan förekomsten av potentiella entreprenörsräntor kommer ingen att vilja ta på sig rollen som entreprenör och förändringsagent i ekonomin. Entreprenören krävs för ekonomisk utveckling och entreprenörsräntor är en förutsättning för att entreprenörskap ska uppstå och utövas. Om entreprenörskapsräntor inte skulle existera skulle företagen fortsätta att producera existerande varor och tjänster, medan viljan och möjligheten att söka efter nya produkter skulle försvinna. Ur ett samhällsperspektiv kan ersättningen till entreprenören

14 Baumol (2010).
15 Jaffe och Lerner (2004).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

betraktas som en ersättning för generering och exploatering av ny eller unik kunskap.

De kapitalvärden som har skapats i bolag kontrollerade av personer som Jan Stenbeck, Bill Gates och Amazon-grundaren Jeff Bezos är inte ersättning för placerat kapital. Inte heller kunde samma förmögenhet ha skapats genom att personerna hade investerat pengarna på börsen och blivit anställda i andra företag. Dessa entreprenörsräntor representerar i stället avkastning till en helt annan produktionsfaktor, nämligen entreprenörskap.

11.5 Kapitelsammanfattning

I detta kapitel har vi lärt oss att:

- Överskottet i ett framgångsrikt entreprenörsdrivet nytt eller etablerat företag kommer att vara högre än den riskjusterade räntan. Denna förtjänst benämner vi entreprenörsränta.
- De flesta entreprenörsräntor försvinner på lång sikt, men olika så kallade skyddande mekanismer gör att entreprenörsräntor kan bestå på kort eller medellång sikt.
- Ur individperspektiv kan entreprenörsräntor ses som en sammansatt ersättning för att utöva entreprenörskap. De kan potentiellt bli väldigt höga. Även om tur kan spela en viss roll för förekomsten av och storleken på entreprenörsräntorna är de inte definitiva och förutbestämda.
- Ur samhällsperspektiv bidrar förekomsten av och sökandet efter entreprenörsräntor till den ständiga strukturomvandling som krävs för att ekonomisk utveckling ska komma till stånd.
- Att det inte behöver existera några entreprenörsräntor i jämvikt betyder inte att de inte fyller någon funktion.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

DEL III

Entreprenörskapet och den ekonomiska politiken

Vi har genomgående i denna bok betonat det produktiva entreprenörskapets betydelse för förnyelse, ekonomisk tillväxt och jobbskapande. Samtidigt har vi konstaterat att entreprenörer inte automatiskt eftersträvar dessa goda ting. Vad de egentligen eftersträvar är avkastning på sina egna entreprenörsinsatser, vilket vi benämner entreprenörsräntor. Även om andra faktorer, såsom samhällelig uppskattning och uppmärksamhet i media, påverkar viljan att bli entreprenör går det inte att komma ifrån att strävan efter ekonomisk vinst spelar roll. När de letar efter och försöker skapa entreprenörsräntor är entreprenörerna i hög grad styrda av de incitament – den belöningsstruktur – som finns i miljön där de utövar entreprenörskapet. Dessa incitament bestäms i allt väsentligt av det ekonomiska systemets institutionella uppbyggnad, dess spelregler. Goda institutioner eller förmånliga spelregler är en förutsättning för att uppmuntra till entreprenöriella ansträngningar och för att entreprenörskapet ska kanaliseras i banor som är produktiva för samhället.

Vilka är då de avgörande spelreglerna? I de följande tre kapitlen kommer vi att peka ut de viktigaste institutionerna i sammanhanget och hur dessa bör vara utformade för att främja produktivt entreprenörskap. Analysen begränsas till de institutioner som direkt eller indirekt kan påverkas genom politiska beslut. I kapitel 12 diskuteras de grundläggande utgångspunkterna för analysen av politikåtgärder. I kapitel 13 diskuterar vi konkret ett antal politikåtgärder och vad den ekonomiska forskningen säger om dessa åtgärders effekter. Kapitel 14 ägnas helt och hållet åt att analysera beskattningens effekter.

Entreprenörskapet och den ekonomiska politiken – grundläggande utgångspunkter

När entreprenörer letar efter och försöker skapa entreprenörsräntor är de i hög grad styrda av den belöningsstruktur de möter. Denna bestäms i första hand av det ekonomiska systemets institutionella uppbyggnad.[1] I detta kapitel diskuteras vad vi bedömer som de viktigaste utgångspunkterna för en analys som syftar till att identifiera de viktigaste politikområdena och politikåtgärderna för att underlätta framväxten av en entreprenöriell ekonomi.

12.1 Småföretagspolitik kontra entreprenörskapspolitik

Entreprenörskap är, som vi sett, ett både svårfångat och mångdimensionellt begrepp. I policydiskussionen har entreprenörskap ofta kommit att likställas med egenföretagare eller småföretagare, och när politiker och journalister började få upp ögonen för entreprenörskapets betydelse var policydiskussionen ofta fokuserad på vad man egentligen borde kalla för småföretagspolitik. Och på samma sätt som man måste skilja mellan småföretag och entreprenörskap måste man skilja mellan småföretagspolitik och entreprenörskapspolitik.[2]

Med småföretagspolitik avses en politik som är inriktad på att stödja just småföretag (inklusive egenföretagare) med olika medel. Stöd till småföretag kan motiveras på flera sätt. Utifrån ett makroekonomiskt perspektiv kan man vilja understödja de positiva effekter (externaliteter) som man anser vara

1 För en utmärkt genomgång av olika typer av institutioner och varför institutioner spelar en så central roll för ett lands välståndsutveckling och förnyelseförmåga hänvisas till Kasper, Streit och Boettke (2012).

2 Lundström och Stevenson (2005) diskuterar ingående skillnaden mellan småföretagspolitik och entreprenörskapspolitik.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

förknippade med fler småföretag, såsom ökad sysselsättning, högre tillväxt eller fler innovationer. Utifrån ett mikroekonomiskt perspektiv kan man vilja kompensera för de konkurrensnackdelar småföretag anses ha i förhållande till storföretag, såsom sämre möjligheter att utnyttja skalfördelar och olika kostnads- och informationsnackdelar.[3] Småföretagspolitik inbegriper ofta att man skapar olika offentliga organisationer och program för att stödja framväxten av små och nya företag.

I policydiskussioner ser man ofta att såväl en relativt liten andel som en relativt stor andel småföretagare används som argument för att just småföretag bör stödjas och dess omfattning uppmuntras. Om andelen, å ena sidan, är relativt sett liten (över tiden eller jämfört med andra länder) menar man att denna kategori företag är eftersatt och kräver extra stödåtgärder. Om, å andra sidan, andelen är relativt sett stor (över tiden eller jämfört med andra länder) tas det som intäkt för att småföretag måste stimuleras, eftersom de har så stor samhällsekonomisk betydelse. Oavsett hur fördelningen ser ut kan man alltså argumentera för att just småföretag bör särbehandlas.

Småföretagspolitik försöker påverka *kvantitativa* aspekter av företagande, såsom antalet (eller andelen) egenföretagare, småföretag och nya företag, eller företagens storleksfördelning. Fler företag eller fler egenföretagare ses alltid som eftersträvansvärt eftersom det anses indikera en högre entreprenöriell aktivitet. Detta är en alldeles för snäv syn på entreprenörskap. En ekonomi kan mycket väl lida av att den har för många företagare eller småföretag. Att försöka identifiera en ”optimal” nivå för andelen företagare och försöka styra ekonomin till denna nivå är heller inte att rekommendera. Det är omöjligt att i praktiken bestämma en ”optimal” nivå och även om en sådan nivå skulle finnas så varierar den över tiden och mellan regioner och branscher.

Eftersom det också är svårt, för att inte säga omöjligt, för politiker och byråkrater att i förväg avgöra vem som kommer att bli en (framgångsrik) entreprenör är det också missriktat att försöka stödja en särskild grupp eller en viss form av företagande. Ett system som bygger på speciella förmåner och regleringar för utvalda grupper brukar i slutändan bli utomordentligt komplicerat, med omfattande regler, undantag och undantag för undantagen. Det leder i sin tur ofta till betydande administrations- och informationskostnader som kanske till och med hämmar den grupp som man avsåg att gynna.

3 Se t.ex. Storey (2003) eller van Stel, Storey och Thurik (2007).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Småföretag drabbas till exempel oftast hårdast av en ökad regelbörda eftersom den för med sig höga fasta kostnader som blir relativt sett dyrare för mindre företag.[4] Pontus Braunerhjelm och Johan Eklund har också kunnat visa att en ökad administrativ börda minskar viljan att starta nya företag. De finner att nyföretagandet minskar med 3 procent om den administrativa bördan ökar med 10 procent.[5] Dessutom uppmuntrar administrativt tungrodda system till improduktivt och destruktivt entreprenörskap genom att öppna upp för omfattande lobbyverksamhet. Har man väl börjat särbehandla en grupp finns det alltid goda argument för att antalet förmånstagare ska utökas.

Såvida det inte föreligger ett betydande marknadsmisslyckande av något slag som kan identifieras och korrigeras (eller mildras) genom ekonomisk politik finns anledning att vara skeptisk till riktade program och stöd. En politik som syftar till att främja entreprenörskap bör därför ha en bredare ansats. Syftet bör vara att understödja ett ekonomiskt system som uppmuntrar individer till produktivt entreprenörskap och företagstillväxt oavsett företagsform. Den ekonomiska politiken och näringspolitiken bör så långt som möjligt inte försöka påverka den ”naturliga” utvecklingen av företagsstorlek, företagstillväxt eller företagsform genom riktade subventioner eller skatteavdrag. Marknadskrafterna och vinstmotivet bör så långt som möjligt ensamt bestämma hur företagssektorn utvecklas.[6]

I normalfallet gynnas välståndsutvecklingen om spelreglerna uppmuntrar och belönar produktivt entreprenörskap oavsett form eller individuella egenskaper. En väl utformad entreprenörskapspolitik underlättar produktiv entreprenörskapsaktivitet och möjliggör skapandet och exploateringen av värdefull kunskap. Huruvida detta implicerar en hög eller låg andel egenföretagare eller små företag är av underordnat intresse. Politiken bör i stället fokusera på mer *kvalitativa* aspekter. En politik som gynnar entreprenöriella företag med god potential att få särskilt stort genomslag (HIE) eller snabbväxande företag är att föredra framför en politik som syftar till att försöka maximera antalet företag eller andelen företagare.[7] Detta är väl i linje med OECD:s slutsatser att övergripande institutionella/makroinsatser är att

4 EU (2007, 2008).
5 Braunerhjelm och Eklund (2014).
6 Holtz-Eakin (2000).
7 Shane (2008, s. 162).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

föredra framför olika riktade mikroinsatser.[8] Medan småföretagspolitik handlar om att ge direkt och riktat stöd till en viss grupp av företag eller företagare handlar entreprenörskapspolitik mer om att möjliggöra att individer kan utöva och utveckla sin entreprenöriella förmåga oavsett om det sker i nya eller gamla, stora eller små företag.

I stället för att försöka få så många personer som möjligt att starta företag gäller det att få *rätt* personer att starta eller expandera företag. Det kan visserligen vara värdefullt om arbetslösa startar företag för att ge sig själva en utkomst. Men dessa nödvändighetsföretag har små möjligheter att bli snabbväxare som skapar värde och försörjningsmöjligheter för fler än den arbetslöse själv.[9] Att leda och utveckla ett snabbväxande företag är en krävande och komplex uppgift som fordrar tillgång till nätverk och en kompletterande kompetensstruktur, vilket arbetslösa sällan har. Framgångsrikt entreprenörskap fordrar samtidigt att de egna idéerna prövas på marknaden. Det är en förutsättning för att ta reda på om de är värda att exploatera och i den mån det finns en turfaktor så kan bara den ha tur som prövar sina idéer Att generellt uppmuntra till entreprenörskap är emellertid inte samma sak som att försöka få så många som möjligt att bli egenföretagare eller starta eget.

Sedan millennieskiftet har många länder ändrat inriktning på sin företagspolitik – bort från en mer kvantitativt inriktad småföretagspolitik till en mer kvalitativ entreprenörskapspolitik.[10] Figur 12.1 illustrerar schematiskt de avgörande skillnaderna mellan småföretagspolitik och entreprenörskapspolitik.

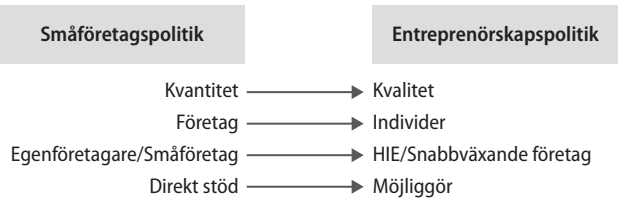
Fördelen med kvantitativa mål är att de är relativt lätta att utvärdera. Många studier som försöker utvärdera statliga program utgår från kvantitativa mått. Man kan till exempel undersöka om ett visst program har lett till att antalet företag har ökat i den bransch, region eller individkategori som ett visst program är tillämpligt på. Många akademiker föredrar kvantitativa variabler eftersom det underlättar – eller är en förutsättning för – empirisk analys. Risken är då stor att man gör det klassiska misstaget att leta där det är enkelt att leta – likt den berusade mannen som letar efter sina borttappade nycklar i ljuskäglan från gatlyktan trots att han tappade dem i mörkret bland buskarna.

8 OECD (2007a).

9 Autio, Kronlund och Kovalainen (2007).

10 Man har i vissa fall börjat tala om ”snabbväxande entreprenörskapspolitik” (*high-growth entrepreneurship policy*), syftande på att politiken ska stimulera just snabbväxande företag (Stam m.fl. 2012).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR



Figur 12.1 Småföretagspolitik kontra entreprenörskapspolitik.

Kommentar: Med entreprenörskapspolitik menas att man inte riktar in sig på kvantitativa mål där man är fixerad vid en viss företagsform och till exempel med ekonomisk politik vill försöka maximera antalet egenföretagare eller små företag i ekonomin. Målet är i stället att underlätta framväxten av "entreprenörskap med särskilt stort genomslag" (HIE) eller snabbväxande företag. Medan småföretagspolitik handlar om att ge direkt och riktat stöd till en viss grupp av företag eller företagare handlar entreprenörskapspolitik mer om att möjliggöra för individer att utöva och utveckla sin entreprenöriella förmåga oavsett om det sker i nya, gamla, stora eller små företag. Småföretagspolitik kan därför stå i direkt motsättning till entreprenörskapspolitik.

Mer kvalitativa aspekter av entreprenörskap är betydligt svårare att hantera analytiskt och därmed också svårare att utvärdera. Att analysera och utvärdera entreprenörskapspolitik är därför en mer grannlaga uppgift. Målet med entreprenörskapspolitiken är att öka innovationsbenägenheten, tillväxten och sysselsättningen och i förlängningen den sociala välfärden. En svag utveckling på dessa områden indikerar att entreprenörskapspolitiken behöver stärkas.

Småföretagspolitik kan stå i direkt motsättning till entreprenörskapspolitik. Om man med politiska medel försöker göra det mer gynnsamt att vara egenföretagare eller småföretagare kan det förhindra eller försvåra företags expansion, även när det är socialt önskvärt. Om man till exempel försöker minska regelbördan endast för företag under en viss storlek kommer benägenheten att expandera över denna tröskel att minska. I Tyskland väljer många företag att inte ha fler än 49 anställda eftersom den administrativa kostnaden på grund av regelverkets utformning stiger kraftigt om man har 50 anställda eller mer.[11] I Frankrike ökar kostnaden för att säga upp personal och fackföreningarna får ökat inflytande över styrningen av företaget så snart antalet anställda överstiger 49. I Italien och Portugal går en liknande gräns vid 15 anställda.[12]

11 Autio, Kronlund och Kovalainen (2007).
12 Andersson och Henrekson (2015).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Visserligen är syftet med dylik lagstiftning gott – man vill underlätta för småföretag som ofta drabbas hårdare av olika regleringar – men man skapar samtidigt tillväxthinder för företag med stor tillväxtpotential. Om man inte kan finna lämpliga utfasningsregler eller kompensera snabbväxande företag på annat sätt bör man vara försiktig med denna form av småföretagspolitik. Det kan också bli svårare att rekrytera lämplig personal om potentiella arbetstagare anser att det är bättre att vara (eller förbli) egenföretagare.

Därutöver finns en risk att småföretagspolitik leder till en utspädning om man försöker ge ”allt till alla”. Finland har till exempel flest företag per capita som är uppbackade med venturekapital i världen. Detta är ett resultat av ett stort antal statliga institutioner som delar ut små summor till ett stort antal företag. I snitt får varje företag mindre än vad indiska företag får i genomsnitt trots ett helt annat kostnadsläge.[13] Detta talar också för att det är bättre att fokusera på de kvalitativa aspekterna av entreprenörskap i stället för att försöka stimulera företagande i allmänhet, oavsett bakomliggande ambitioner.[14]

De starka argumenten mot en riktad småföretagspolitik ska dock inte tolkas som en indirekt argumentation för en storföretagsvänlig politik. Den ekonomiska politiken och det näringspolitiska ramverket ska gynna konkurrens och företagande generellt. Det bör inte vara utformat så att det gynnar företag i en viss form, bransch eller storlek eller legitimera svag konkurrens. Chicagoprofessorn Luigi Zingales uttrycker det träffande: politiken ska vara *pro-market*, inte *pro-business*. *Pro-business*-förespråkarna menar att det offentliga bör uppmuntra och ge stöd till specifika företag och branscher via subventioner, skattelättnader eller annan förmånlig behandling. De som är *pro-market* motsätter sig detta och menar i stället att det offentligas uppgift är att skapa en rättvis spelplan där alla aktörer kan konkurrera på lika villkor. När köparen/konsumenten inte längre är den som avgör huruvida ett företag lyckas eller misslyckas, kommer företagen att lägga mer kraft och resurser på att tillförsäkra sig förmåner från det offentliga och mindre kraft på att skapa värde för sina kunder. Detta leder inte bara till att företagen blir mindre produktiva utan skapar också grogrund för korruption och klientelism.[15]

Den bakomliggande tanken med entreprenörskapspolitik är att skapa en

13 Autio, Kronlund och Kovalainen (2007, s. 80).
14 Stam m.fl. (2012) och Autio, Kronlund och Kovalainen (2007).
15 Zingales (2012).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Klientelism: System där de styrande erbjuder tjänster och privilegier till sina "klienter" i utbyte mot de senares stöd.

dynamisk ekonomi som motiverar potentiella ambitiösa entreprenörer att starta och utveckla företag. Politiken bör uppmuntra förnyelse och tillväxt oavsett om utvecklingen sker i nystartade företag eller i redan etablerade företag, och vare sig dessa företag är små eller stora. I slutändan ska politiken stötta ett lands möjligheter att utveckla kunskap, nya idéer och problemlösningar för att stärka landets konkurrenskraft och därmed skapa bästa möjliga förutsättningar för en framtida välståndsutveckling.[16] Detta innebär en politik som premierar:

- utbildning
- kunskapsöverföring
- konkurrenstryck
- drivkrafter för entreprenörer.

Vad en sådan politik i praktiken består i återkommer vi till i kapitel 13 och 14.

12.2 Grundläggande förutsättningar för den ekonomiska politiken

Inom forskningen har åtskilliga faktorer diskuterats som kan antas påverka den entreprenöriella aktiviteten. Det kan handla om alltifrån arbetsmarknadsregleringar till den offentliga sektorns storlek. Den ekonomiska politiken kan påverka entreprenörskapsaktiviteten på fem olika sätt:[17]

- genom att påverka efterfrågan på entreprenörskap
- genom att påverka utbudet av entreprenörskap
- genom att påverka tillgången på resurser och kunskap
- genom att påverka preferenserna för entreprenörskap
- genom att påverka beslutsprocessen för potentiella entreprenörer.

16 Jämför Hart (2003) och Danish Government Platform (2005).
17 Audretsch m.fl. (2002).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Vi kommer inte att systematiskt strukturera diskussionen om entreprenörskapspolitiken utifrån dessa fem aspekter. En viss ekonomisk-politisk åtgärd eller institutionell förändring påverkar i regel samtliga aspekter, åtminstone i någon mån. I de fall endast en viss aspekt påverkas kommer vi att påpeka detta.

Den ekonomiska politiken behöver inte nödvändigtvis påverka antalet entreprenörer i samhället, minst lika viktigt kan vara att förändra fördelningen mellan improduktivt och produktivt entreprenörskap. Om den ekonomiska politiken kan bidra till att improduktivt entreprenörskap kanaliseras in i mer samhällsekonomiskt produktiva banor kan den ekonomiska utvecklingen förbättras på ett genomgripande sätt.[18]

PASSIV ELLER AKTIV STAT

Generellt kan man ha två synpunkter på statens roll och den ekonomiska politiken i förhållande till entreprenörskap. En passiv syn på statens roll innebär att staten i första hand ska upprätthålla regelverk och infrastruktur som underlättar entreprenöriell aktivitet. Alternativet är att ha en aktiv syn på statens roll, det vill säga att staten aktivt ska gå in och stödja eller subventionera till exempel en viss form av företagande eller FoU. De som förespråkar att staten ska ha en mer aktiv roll menar att prismekanismen och vinstmotivet inte är tillräckligt för att aktivera entreprenörer. Därför bör den ekonomiska-politiska arsenalen innehålla olika stödprogram för att förstärka drivkrafterna till entreprenörskap. I nästa kapitel diskuterar vi närmare de olika åtgärder som brukar förespråkas.

Oavsett om man har en aktiv eller passiv syn på staten och den ekonomiska politiken måste grundläggande fri- och rättigheter respekteras samt skydd för den privata äganderätten garanteras för att produktivt entreprenörskap ska frodas. Den kapitalistiska marknadsekonomin fungerar bäst i system präglade av politisk frihet. Exploatering av entreprenöriella möjligheter inbegriper insamling och användning av värdefull information, och politisk frihet uppmuntrar till utbyte av information i allmänhet. Människor som växer upp i fria system tenderar också att utveckla en större initiativförmåga och självtillit, vilket visat sig vara egenskaper som gynnar entreprenörsförmåga.[19]

18 Baumol (2002b).
19 Shane (2003, kapitel 5).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

RÄTTSSÄKERHET OCH ÄGANDERÄTT

Nära kopplat till politisk frihet är rättssäkerhet (*rule of law*). Med detta menas bland annat att såväl medborgare som myndigheter och regering är underställda lagen samt att lagen är förankrad i det allmänna medvetandet, är universell och i samklang med generella värderingar om vad som är rätt och fel. Samtidigt garanteras utdömandet av sanktioner och straff av oberoende domstolar som följer fastlagda procedurer.

I Sverige var kvinnor länge omyndiga. Först 1863 blev till exempel ogifta kvinnor myndiga vid 25 års ålder. Högsta domstolen kunde också undantagsvis myndigförklara ogifta kvinnor. Närmast den myndige mannens rättsliga position kom änkan. Hon hade i princip samma rätt att sluta avtal och fatta bindande beslut som en man. Änkan förvaltade sin egen och sin ärvda egendom så länge barnen tillförsäkrades rättigheter över sin arvedel. Mot denna bakgrund är det föga förvånande att det finns få ledande kvinnor i den tidiga svenska entreprenörshistorien. Icke desto mindre finns det flera exempel på för sin tid exceptionellt framgångsrika kvinnliga entreprenörer. Ett lysande exempel är Christina Piper, som porträtteras i kapitel 5 (faktaruta 5.1).

Helt centralt för utövandet av det produktiva entreprenörskapet är den privata äganderätten. Med detta menas mer än bara rättigheten att förfoga över en tillgång och rätten till ersättning vid expropriering av tillgången. Man kan tala om den privata äganderättens tre grundläggande dimensioner: [20]

- användarfrihet
- avtalsfrihet
- rätt till säkerhet.

Användarfrihet är rätten att på allehanda sätt nyttja och utveckla tillgången och rätten till den avkastning som tillgången kan generera. Avtalsfrihet innebär rätten att överföra hela eller delar av dessa rättigheter genom försäljning, gåva eller uthyrning och rätt till säkerhet innebär skydd mot att staten och andra individer olovandes inkräktar på äganderätten. En effektiv äganderätt förutsätter att polis och rättssystem kommer till individens hjälp om man exempelvis drabbas av stöld eller skadegörelse. Med andra ord finns det ett åtagande från staten att skydda mot kränkningar av den privata äganderätten.

20 Kasper, Streit och Boettke (2012).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Om människor uppfattar att skyddet för äganderätten är starkt kan de också räkna med att de kommer att få behålla potentiella vinster från exploateringen av entreprenöriella möjligheter. Om rättssäkerheten är hög och det juridiska systemet är effektivt blir det säkrare för entreprenörer att arbeta även med långsiktiga projekt, eftersom de grundläggande spelreglerna kan förväntas vara stabila. Likaså är riskerna med att ingå avtal och genomföra transaktioner med andra parter lägre. I ett välfungerande rättssamhälle där de tre grundläggande dimensionerna i den privata äganderätten är säkerställda finns också större utrymme för arbetsspecialisering, vilket gör att entreprenörer får helt andra möjligheter att exploatera sina idéer utan att tvingas internalisera hela värdekedjan – man behöver inte göra allt själv. Det blir också möjligt att säkerställa tillgången till nödvändigt externt kapital och kompletterande kompetenser utifrån via avtal.

Ett starkt äganderättsskydd uppmuntrar till innovationer, eftersom äganderätten till den framtida avkastningen är säkrare. Värdet av avkastningen på innovationer skyddas dessutom ofta av särskilda kompletterande institutioner som patentlagstiftning, varumärkesskydd och upphovsrätt.[21] Potentiella entreprenörers incitament att exploatera innovationer försvagas kraftigt om kontrollen av de egna tillgångarna och dessas framtida avkastning försvagas eller är osäker. Formell äganderätt som inte inbegriper att man kan styra och kontrollera sina tillgångar är oanvändbar.[22] I länder med svag äganderätt kommer entreprenörer också att vara mindre villiga att återinvestera vinster i sina bolag.[23] Väldefinierade äganderätter är även nödvändiga för att få fungerande finansiella marknader. I de fattigaste länderna saknar en överväldigande majoritet av befolkningen formell äganderätt till sina tillgångar. De kan därför inte handla med dessa utanför en snäv krets av anhöriga och nära förtrogna. Egendom kan heller inte användas som säkerhet för lån och därigenom användas för att öka tillgången på kapital.[24]

Om stödet för äganderätten inte är tillräckligt starkt kan det leda till

21 Forskningslitteraturen om äganderättens betydelse för ekonomisk utveckling är mycket omfattande. För översikter, se Besley och Ghatak (2010) och Waldenström (2006). Waldenström konstaterar att ”en väldefinierad privat äganderätt utgör en starkt positiv faktor för långsiktig ekonomisk tillväxt” (s. 67).

22 Rodrik (2007, s. 156).

23 Se t.ex. Johnson, McMillan och Woodruff (2002) som undersöker nya bolag i de post-kommunistiska länderna.

24 de Soto (2000).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

mer icke-produktivt eller rent destruktivt entreprenörskap. Organiserade brottssyndikat och framväxten av en maffia är exempel på innovativa svar på brister i (eller avsaknad av) det formella institutionella ramverket. Dessa verksamheter behöver emellertid inte nödvändigtvis vara välfärdssänkande, givet de institutionella bristerna i den miljö där de växer fram. Om staten inte skyddar ens egendom kan det vara bättre att den lokale maffiabossen gör det än att det inte finns något skydd alls, som i delar av dagens Somalia eller i Syrien. Alternativet kan vara värre, vilket inte minst utvecklingen i Somalia och Syrien på senare år vittnar om.[25]

12.3 Finns det en optimal ekonomisk-politisk mix?

Oavsett hur man väljer att klassificera och systematisera olika åtgärder är det svårt att utvärdera deras effekter och relativa effektivitet. Förutom att det kan vara svårt att mäta de kvalitativa aspekterna av entreprenörskap tenderar olika åtgärder att interagera med varandra. Åtgärder kan vara kompletterande och därmed ömsesidigt förstärkande, men de kan också motverka varandra.[26] Åtgärder som införs parallellt inom andra områden – för helt andra syften – kan också påverka entreprenörskapsaktiviteten.[27] Eftersom effekten på entreprenörskap beror på hela paletten av politikåtgärder kan det var hart när omöjligt att i praktiken särskilja och identifiera vilka åtgärder som verkligen är effektiva. Att kvantifiera åtgärdernas effekt är ännu svårare.

Kontexten spelar – som alltid – också roll. Länder uppvisar stora skillnader i sina politiska, ekonomiska och kulturella system. Varje land har sin egen unika uppsättning av karaktäristika. Det går inte att replikera eller imitera ett visst lands system genom välgenomtänkta politiska beslut. Det vore dock att gå för långt att hävda att det är direkt fel eller meningslöst att jämföra länders ekonomiska politik och försöka hitta en *best practice*. Det kan ge användbar vägledning och bidra med verkningsfulla argument för värdeskapande policyåtgärder.

Samtidigt bortser man vid länderjämförelser från kontextens betydelse.

25 Bandiera (2003) och Milhaupt och West (2000).

26 Orszag och Snower (1998), som undersöker komplementariteten mellan olika åtgärder mot arbetslöshet, är ett intressant parallellt exempel. De visar hur effekten av en åtgärd kan bero på implementeringen av helt andra åtgärder.

27 OECD (2007a).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

En viss faktor kan vara mer eller mindre relevant i olika länder beroende på landets omständigheter och spelregler i övrigt. Även om de formella institutionerna är identiska i två länder kan utfallet skilja sig åt. De informella institutionerna (såsom kulturella och sociala faktorer) påverkar också utfallet och kan inverka på hur de formella institutionerna i slutändan påverkar de ekonomiska aktörerna.[28] De informella institutionerna måste understödja de formella institutionerna om de senare ska få avsedda effekter på människors agerande och interaktion. Om exempelvis individuell frihet och privat äganderätt inte är kulturellt accepterade kommer formella institutioner som stipulerar detta i hög grad att bli verkningslösa. Man talar ibland om att det i detta fall uppstår en skillnad mellan institutionerna *de jure* och *de facto*.[29] Andra exempel på sådana skillnader är länder som har höga inkomstskatter men där statens inkomstskatteintäkter ändå är låga på grund av förekomsten av en mängd kryphål eller när anställningstryggheten formellt sett är hög, men där detta enkelt kan kringgås genom tidsbegränsade anställningar.

Det existerar med andra ord inte någon ”optimal” ekonomisk politik som är giltig för alla länder. Och även om en viss ekonomisk-politisk mix kan vara optimal för ett visst land torde denna mix förändras över tiden allteftersom ekonomin utvecklas och människornas synsätt och preferenser förändras. Ett försök att rangordna åtgärder på basis av deras relevans ger i bästa fall en viss vägledning, men kan i värsta fall bli direkt missvisande för ett enskilt land.[30]

Det finns inte någon generell och tidsoberoende enskild åtgärd som kan och bör användas för att stimulera entreprenörskapsaktiviteten i en ekonomi. Man kan försöka hitta gemensamma drag mellan olika länder baserat på lämpliga empiriska metoder men man får inte dra för långtgående slutsatser. Även om många vetenskapliga studier kanske finner att en åtgärd är (mest) betydelsefull är det inte säkert att denna åtgärd är den lämpligaste för andra länder som inte omfattas av studierna.

Tidsaspekten är en annan faktor som komplicerar bilden. Flera studier har visat att många åtgärder knappast alls påverkar entreprenörskapsaktiviteten på kort sikt.[31] Detta kan bero på kulturella faktorer eller på höga

28 Se t.ex. Li och Zahra (2012).
29 Acemoglu, Johnson och Robinson (2005).
30 Jämför diskussionen i Rodrik (2007), Boettke och Coyne (2009) och Lundström och Stevenson (2005).
31 Acs och Szerb (2007).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

transaktions- och förändringskostnader, vilket resulterar i att politiken blir ineffektiv på kort sikt. Mot bakgrund av den politiska tidscykeln, som tenderar att styras av tidpunkten för nästa val, kan det bli svårt att få politiskt stöd för åtgärder med mycket gynnsamma effekter först på lång sikt.

I praktiken kommer policymixen aldrig att vara optimal. Den politiska sektorn vägleds inte av ett altruistiskt, allvetande, allsmäktigt och upplyst etos som med fast hand anpassar den ekonomiska politiken efter de senaste forskningsrönen. Politiska hänsynstaganden, egenintresse och privilegiejakt innebär att man i praktiken aldrig kommer att befinna sig i (eller kanske ens sträva mot) ett tänkt optimum. Omfattande förändringar i regelverket resulterar dessutom så gott som alltid i oavsiktliga konsekvenser som är omöjliga att förutse.

Baserat på ovanstående diskussion kommer vi inte att rangordna olika ekonomisk-politiska åtgärder efter graden av relevans. I stället kommer vi i de två följande kapitlen att presentera ett smörgåsbord av åtgärder som forskningen har visat kan vara av betydelse. Som alltid måste man göra avvägningar inom politiken, där olika mål måste vägas mot varandra och några självklara svar inte alltid kan ges. Detta gäller också entreprenörskapspolitik.

En politik som uppmuntrar till och underlättar framväxten av en entreprenöriell och välståndsskapande ekonomi bör ta sin utgångspunkt i följande fyra grundpremisser:[32]

1 Det ska vara lätt för företag att starta och växa.
2 Produktiv entreprenörskapsaktivitet ska belönas.
3 Icke-produktivt och destruktivt entreprenörskap ska motarbetas eller bestraffas.
4 Ledande företag, inklusive mogna storföretag, ska med hjälp av en effektiv konkurrenspolitik tvingas att alltid vara ”på tårna” och förbli innovativa och dynamiska för att inte tappa sin ledande ställning. Ingen ska kunna leva på gamla meriter.

Alla åtgärder som diskuteras i de följande två kapitlen ska ses i ljuset av dessa fyra grundelement.

32 Baumol, Litan och Schramm (2007).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

12.4 Kapitelsammanfattning

I detta kapitel har vi lärt oss att:

- Man måste skilja mellan småföretagspolitik och entreprenörskapspolitik. Småföretagspolitik syftar till att med olika medel stödja småföretag och egenföretagare. Entreprenörskapspolitik syftar till att uppmuntra produktivt entreprenörskap och företagstillväxt oavsett i vilken typ av företag – nya, etablerade, små eller stora – detta sker.
- Småföretagspolitik kan stå i motsättning till entreprenörskapspolitik. Om man med riktade styrmedel till exempel minskar regelbördan endast för företag under en viss storlek gör man det ogynnsamt att växa.
- En grundläggande förutsättning för att ekonomisk politik ska fungera är att man har en fungerande rättsstat som inkluderar äganderätt och avtalsfrihet.
- Någon optimal ekonomisk-politisk kontextlös policymix är inte möjlig att härleda.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Entreprenörskapet och den ekonomiska politiken – åtgärder

I detta kapitel kommer vi att diskutera ett antal konkreta politikåtgärder och vad den ekonomiska forskningen säger om dessa åtgärders effekt. Kapitlet inleds med en diskussion av värdet av politikåtgärder riktade direkt till enskilda företag och entreprenörer för att därefter diskutera olika institutioners betydelse.

13.1 Direkta insatser

Den fundamentala orsaken till ekonomisk tillväxt är inte i grunden ökade insatser av de traditionella produktionsfaktorerna (arbetskraft, fysiskt kapital och mark) eller humankapital. I stället är ekonomisk tillväxt något som uppstår när entreprenörskap kan utvecklas och kanaliseras till produktiva områden och då ekonomiskt värdefull kunskap kan omvandlas till efterfrågade nyttigheter inom ramen för vinstdrivande företag. Ur detta följer att om man vill stimulera den ekonomiska tillväxten är det missriktat att direkt stimulera eller subventionera utbudet av de traditionella insatsfaktorerna. I stället gäller det att skapa en institutionell miljö där produktivt entreprenörskap belönas och frodas. Det innebär självfallet inte att incitamenten för arbete och investeringar i fysiskt kapital och humankapital är oväsentliga – svaga eller snedvridna incitament på dessa områden har stor direkt och indirekt påverkan även på incitamenten till entreprenörsansträngningar.

Den långsiktiga ekonomiska utvecklingen kommer i hög grad att bero på kvaliteten på nya entreprenöriella företag och på hur väl marknadens selektionsprocess fungerar. Entreprenörskap kan inte planeras eller kommenderas fram, men en miljö – ett ”ekosystem” – kan skapas där det är mer sannolikt att framgångsrika entreprenörer sållas fram i en marknadsmässig

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

selektionsprocess. Eftersom utslagning av mindre effektiva företag är ett både naturligt och nödvändigt inslag i en dynamisk ekonomi är det sällan en bra strategi att ge stöd till nedläggningshotade företag för att förhindra eller skjuta upp att de lämnar marknaden.

SUBVENTIONER TILL NYA FÖRETAG

Eventuella direkta insatser bör inriktas på att uppmuntra till att nya företag skapas. Att genom subventioner hjälpa fram nya företag är dock även det ett tveeggat instrument, eftersom det snedvrider marknadens selektionsprocess. Om etablerade företag slås ut av nya som en följd av att de senare erhåller ekonomiskt stöd utifrån försämras selektionsprocessen. För att vara effektiva måste eventuella stöd till nya företag vara tillfälliga och utformade så att selektionsprocessen snedvrids så lite som möjligt.

Alla former av stöd kommer dock alltid att ha den negativa bieffekten att entreprenöriella ansträngningar läggs på att utforma verksamheten på ett sådant sätt att den berättigar till stöd. Detta innebär att entreprenören använder delar av sin talang och energi till att tillfredsställa de kriterier som leder till att företaget får subventioner i stället för att inrikta sig på att skapa så stor kundnytta som möjligt på det mest kostnadseffektiva sättet. När företag lägger resurser på att konkurrera med varandra på den ”politiska marknaden” för att få offentliga stöd uppstår därför en samhällsekonomisk kostnad. Om omfattande vinstmöjligheter uppstår på den ”politiska marknaden” kommer entreprenörerna att dras dit. Riktade stöd är en källa till entreprenörsräntor och om stöden inte är samhällsekonomiskt välmotiverade, till exempel genom att de korrigerar ett marknadsmisslyckande, ger de incitament till improduktivt entreprenörskap i form av privilegiejakt.

Företagsstöd ger alltså lätt upphov till privilegiejakt och förmögenhetsomfördelning snarare än skapande av nya värden.[1] Ett klassiskt exempel i Sverige är lokaliseringsstödet till så kallade *call centers* som lokaliserats på mindre orter i inlandet och norra Sverige. Stödet har i bland varit så omfattande att alla kostnader inklusive lönekostnaden täckts under flera år. När stödtiden varit till ända har verksamheten ofta lagts ner och återuppstått i nya former så att lokaliseringsstöd återigen kunnat utgå. Regleringar och

1 Murphy, Shleifer och Vishny (1991).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

illa utformade subventionssystem kan helt enkelt göra att de entreprenörer som bäst förmår utnyttja regelverket, och inte de entreprenörer som bäst befrämjar den ekonomiska utvecklingen genom att de skapar störst värden för sina kunder, överlever.[2]

Stöd kan också riktas mot specifika företag (till exempel småföretag), egenföretagare i allmänhet, branscher (IKT, bioteknik), vissa regioner (underutvecklade, glesbygdsregioner) eller grupper (kvinnor, invandrare, arbetslösa). Sådana riktade stöd kan till exempel motiveras med att de ges till företag som anses vara särskilt viktiga för entreprenörskap och innovation eller att de når personer som är underrepresenterade som företagare (kvinnor, ungdomar). När vissa grupper eller företag erhåller olika slags stöd missgynnas de som inte är berättigade till stöd, vilket kan leda till att potentiella entreprenörer som inte tillhör de kategorier som är kvalificerade för stöd avstår från att starta eller expandera sin verksamhet. Detta snedvrider selektionsprocessen och gör den mindre effektiv.[3]

13.2 Indirekt stöd – institutionella förutsättningar för produktivt entreprenörskap

Hur ska då den ekonomiska politiken inriktas mot att skapa en miljö som i så hög grad som möjligt stimulerar produktivt entreprenörskap? En viktig grundförutsättning är en makropolitik präglad av finanspolitisk och monetär stabilitet. Om inflationen är hög och föränderlig, de offentliga finanserna bräckliga och valutan volatil blir det svårare att exploatera entreprenöriella möjligheter. Även potentiellt mycket lönsamma entreprenöriella projekt kan omintetgöras av kriser som härrör från makroekonomiska obalanser.[4]

Åtgärderna i övrigt rör sig över ett brett fält. En bra utgångspunkt kan erhållas genom att återknyta till figur 10.1 i kapitel 10 och entreprenörskapets bestämningsfaktorer: möjligheter, kompetens, kapital och vilja. Dessa faktorer kan påverkas av den ekonomiska politiken i ett land eller en region. Vi

2 Se vidare diskussionen i Chilosi (2001) om entreprenörskap och de östeuropeiska länderna.
3 van Stel och Storey (2004).
4 Flera studier belägger en sådan effekt. Exempelvis finner McMillan och Woodruff (2002) i en studie av transitionsekonomier att entreprenörsaktiviteten ökade mycket snabbare i länder med lägre inflationstakt.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

kommer att gå igenom åtta viktiga institutionella områden, förutom skatter som analyseras i nästa kapitel, som påverkar drivkrafterna till produktivt entreprenörskap:

1 regelverken kring sparande och kapitalbildning
2 regleringen av produktmarknaderna
3 regleringen av de finansiella marknaderna
4 regelverken på arbetsmarknaden
5 socialförsäkringssystemet
6 insolvenslagstiftningen
7 forskning, kunskapsspridning och utbildning
8 attityder och kulturella föreställningar.

13.3 Sparande och kapitalbildning

Som vi diskuterade i kapitel 10 är ett tillräckligt stort eget kapital fundamentalt för både etablering och expansion av företag. Ju mer osäker verksamheten är, desto större andel av finansieringen måste utgöras av eget kapital. Även om goda säkerheter finns, är ändå en betydande insats av eget kapital ofta en förutsättning för att en entreprenör ska kunna erhålla krediter. En stor insats av eget kapital signalerar att projektet har en hög förväntad avkastning för entreprenören, vilket gör det lättare att erhålla kompletterande extern finansiering. Det finns också en hel del vetenskapligt stöd för att en individs privata förmögenhetsställning påverkar sannolikheten dels att bli företagare, dels att expandera verksamheten.[5]

Potentiella entreprenörer som saknar förmögenhet eller belåningsbara tillgångar har inte möjlighet att signalera entreprenöriella projekts potentiellt höga avkastning till utomstående genom att själva bidra med eget kapital eller, om det skulle behövas, att stå för hela finansieringen fram till dess att det går att återinvestera genererade vinster. Om tillgångsmassan i företaget dessutom främst består av immateriella rättigheter och personal som lätt kan lämna företaget och starta egen verksamhet – vilket inte alls är ovanligt i entreprenöriella verksamheter – blir det svårt för banker att säkra sig mot kreditförluster och dåligt utfall med hjälp av pantsättning av företagets

5 Se t.ex. Nykvist (2008) och Parker (2009).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

tillgångar. Brist på egna resurser kan alltså innebära att goda entreprenöriella projekt inte kommer till stånd.

Det betyder inte att det bör vara en universell rättighet att erhålla lån från finansiella institut. Alla projekt bör inte få finansiering. Att personer inte kan få banklån är inte i sig en tillräcklig indikation på ett marknadsmisslyckande eller att kapitalmarknaden fungerar undermåligt. Kreditmarknaden fungerar som ett första filter som rensar bort de mest orealistiska och överoptimistiska projekten. Många långivare har betydligt bättre erfarenhet av vad som är värt att pröva än en potentiell entreprenör som vill få finansiering för sitt första projekt. Å andra sidan kan många projekt kräva att de testas mot marknaden. För många banbrytande projekt är det omöjligt att *a priori* avgöra om sannolikheten att lyckas är hög eller låg; ett misslyckat projekt är inte nödvändigtvis ett slöseri med resurser utan viktig lärdom i ekonomins evolutionära process.

SPARANDEFORMENS BETYDELSE

Tillgången på eget kapital från externa investerare är ofta en nyckelfaktor. Som framgick av kapitel 6 finns det starka belägg för att insatser av venturekapital-bolag fyller en viktig funktion för många snabbväxande företag. Venturekapital-finansiering är ofta överlägsen konventionell bankfinansiering på grund av att venturekapitalister även bidrar med kompletterande kompetenser och nätverk. Många entreprenöriella företag är initialt för små för att komma i åtnjutande av formell venturekapital-finansiering. I det fallet är den informella riskkapitalmarknaden i form av affärsänglar mycket betydelsefull.

Starka incitament och möjligheter till eget sparande säkerställer en god tillgång till kapital för potentiella entreprenörer. Här spelar skatterna på sparande en stor roll. Arbetsbeskattningens nivå och den sammantagna beskattningen av avkastningen på sparandet har betydelse för hur svårt det är att bygga upp ett eget sparande som kan användas till riskkapital. I utvecklade välfärdsstater faller en del av sparbehovet bort för hushållet eftersom staten och socialförsäkringssektorn sparar åt det. Därför har en typisk individ sällan något större sparande tillgängligt för att starta eller gå in som (del)ägare i ett företag. I många rika länder sker en allt större del av sparandet i form av fondsparande, inte minst gäller detta det volymmässigt

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

största sparandet: pensionssparandet. Redan i mitten av 1970-talet påtalade Peter Drucker dilemmat med att allt mer av enskildas sparande kanaliserades till stora fonder; i stället för en entreprenöriell ekonomi menade Drucker att till och med USA riskerade att få ”pensionsfondssocialism”.[6]

Det räcker således inte med starka drivkrafter till privat sparande, sparandet måste också ske i former som gör det tillgängligt för finansiering av entreprenöriella företag. En viktig komponent i en förmånlig entreprenörskapspolitik är därför att inte gynna fondsparande, särskilt inte om det sker i kollektiva former med lång inlåsning, på bekostnad av andra sparformer där förutsättningarna är bättre för att sparandet ska kunna kanaliseras till entreprenöriella företag. Viss avdragsrätt för privatpersoner att göra aktieinvesteringar i entreprenörsföretag är en möjlig åtgärd.

Att starta ett företag behöver i sig inte kräva så mycket kapital, och likviditetsbegränsningar behöver inte alltid vara ett problem för nya företag.[7] Utvecklingen inom IKT har också bidragit till att minska behovet av startkapital inom många branscher.[8] För expansion av verksamheten och framförallt för snabbväxande företag är dock tillgång till kapital ofta en bindande restriktion. Många nya företag förtvinar i förtid på grund av brist på kapital för utveckling och expansion. En väl fungerande venturekapitalsektor är därför en viktig komponent för att få till stånd en dynamisk entreprenörssektor.

OFFENTLIG SEKTOR OCH VENTUREKAPITAL

Den offentliga sektorn kan stödja venturekapital-sektorn både direkt och indirekt. Staten kan använda delar av sina skatteintäkter för att direkt förse marknaden med riskkapital, antingen via egna myndigheter eller i samarbete med privata aktörer. Argumenten för statligt riskkapital direkt till företagen är starkast när det gäller såddkapital, det vill säga kapital i så tidiga faser att privat venturekapital inte finns att tillgå.

Det finns emellertid skäl att vara skeptisk också till denna form av stöd. Alla stöd förutsätter ett urvalsförfarande, baserat på mer eller mindre

6 Drucker (1976).
7 Hurst och Lusardi (2004) och Shane (2008, s. 79).
8 Baumol, Litan och Schramm (2007, s. 236).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

formaliserade kriterier. Samtidigt finns inget oantastligt tillvägagångssätt att välja ut ”rätt” projekt bland alla de projekt man potentiellt skulle kunna stödja. Den utvärderingsprocess som den privata venturekapital-branschen använder sig av är komplex och sofistikerad, men samtidigt i hög grad kvalitativ genom att den i stor utsträckning baseras på tyst kunskap.

Trots att venturekapital-bolagen är specialiserade på att hitta de framtida ”vinnarna” bland alla högriskprojekt så misslyckas de ofta med att pricka rätt, vilket visar hur svårt det är. Till skillnad från offentliga aktörer har de också starka privatekonomiska incitament att identifiera de mest lovande projekten.[9] För att nå framgång krävs dessutom ofta hård styrning av bolagen och ibland brutala korrigeringar när något gått fel. Den typen av insatser är i praktiken inte möjliga att genomföra för en offentlig finansiär. Endast en liten del av de svenska statliga satsningarna – klart mindre än 20 procent – kanaliseras till de allra tidigaste faserna, trots att det är där marknadsmisslyckanden kan motivera statliga insatser.[10]

Det finns egentligen ingenting, vare sig i teorin eller i praktiken, som talar för att offentliga organ skulle vara bättre skickade än venturekapitalister eller affärsänglar att bedöma hur framgångsrik en viss verksamhet eller ett visst projekt kan bli. Tvärtom talar mycket för att offentliga organ inte kommer att basera sina beslut på strikt affärsmässiga grunder utan även väga in politiska aspekter och överbetona formella aspekter. Det är hart när omöjligt att hitta offentligt styrda organisationer eller myndigheter som presterat bättre än sina privata motsvarigheter.[11] För att mildra detta problem kan man kräva att statligt stöd endast får gå till verksamheter som också erhåller privat stöd. Å andra sidan motsäger detta själva grundmotivet till varför offentliga medel alls behövs, nämligen att ett marknadsmisslyckande gör att privata finansiärer saknas trots att det handlar om projekt med hög förväntad samhällsekonomisk avkastning.

Staten skulle kunna stödja venturekapital-branschen indirekt genom en förmånlig skattepolitik, vilket vi återkommer till i nästa kapitel, men det

9 Gompers och Lerner (2004) och Gompers, Lerner och Kovner (2009).

10 Svensson (2011).

11 Baumol, Litan och Schramm (2007, s. 220). Se också Lerner (2009, kapitel 9) för en diskussion om varför offentliga satsningar ofta misslyckas. För en mer optimistisk syn på statens roll, se Mazzucato (2013). Hennes poäng är dock en annan, nämligen att de mest framgångsrika privata innovationerna ofta förutsätter statligt finansierad grundforskning.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

finns även andra möjligheter. Offentliga myndigheter kan till exempel ge mjuka lån för att förbättra riskkapitaltillförseln på marknaden. Mjuka lån är lån som inte kräver personliga säkerheter och som under vissa omständigheter kan efterskänkas, till exempel vid godkänd projektrapportering och kostnadsredovisning eller om projektet läggs ner av skäl som låntagaren inte råder över. Erfarenheterna från sådana mjuka lån är över lag nedslående.[12] Ett skäl är att politiker kan frestas att av politiska skäl sätta upp en rad myndigheter med befogenheter att ge ut dylika lån, på regional och branschmässig bas – något som medför ett gytter av olika och oöverskådliga villkor, ofta utan genomtänkta långsiktiga upplägg.[13]

De mest framgångsrika internationella erfarenheterna av statligt stöd finner vi i Israel, där en statlig myndighet ger lån till ett antal ”certifierade inkubatorer”, med tydliga regler för hur det statliga engagemanget ska fasas ut och beviljade lån betalas tillbaka. Ett krav för samarbete är att det nystartade företaget inför ett optionsprogram för ledning och anställda.

Ny forskning har emellertid också visat att det inte är säkert att en framgångsrik venturekapital-marknad stimuleras om den offentliga sektorn kanaliserar in mer sparande i denna sektor (oavsett på vilka grunder det sker). Venturekapital-branschen stimuleras bäst, enligt denna forskning, om den förväntade avkastningen på entreprenöriella projekt är högre (vilket till exempel skulle kunna ske genom lägre bolags- eller kapitalvinstskatt). Bättre möjligheter för exit skulle också stimulera venturekapital-branschen.[14]

Allt fokus bör emellertid inte hamna på venturekapital-branschen eftersom det finns flera alternativa och kompletterande finansieringskällor. En välutvecklad finansmarknad förser ekonomin med många olika finansieringsmöjligheter, både privata och institutionaliserade. Det är emellertid viktigt att inte regelverkens utformning utestänger stora delar av sparandet från riskkapitalsektorn.

12 Se Lerner (2009) för en sammanfattning av den internationella forskningen. För en svensk översikt hänvisas till Svensson (2011).

13 Se IVA (2011) för situationen i Sverige.

14 Da Rin, Nicodano och Sembenelli (2006).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

13.4 Regleringen av produktmarknaderna

Produktmarknadsregleringar kan ta sig en rad former. En extrem form av produktmarknadsreglering är att ett visst företag får monopol på en marknad, något som tidigare var vanligt inom telefoni, radio och tv. Andra exempel inkluderar krav på statlig licensiering, detaljerade krav på produkternas utformning och krav på vilka produktionsmetoder som får användas. För att uppmuntra till entreprenörskap gäller generellt att marknaderna för varor och tjänster ska omfattas av ett regelverk som underlättar informations- och kunskapssökande med syfte att upptäcka och skapa nya entreprenöriella möjligheter.

Om produktmarknader ska ge drivkrafter till aktörer att våga experimentera och testa nytt får inte dominerande företag utnyttja sin marknadsmakt på ett otillbörligt sätt. Regleringar måste vara ändamålsenliga och ge rätt incitament till marknadsaktörerna. Att åstadkomma sådana regleringar är lättare sagt än gjort; det är lätt att hitta exempel där regelverken missar målet, gynnar en viss intressegrupp eller medför oöverstigliga kostnader för mindre aktörer att följa regelverken. Teknisk utveckling kan också göra regelverk föråldrade och därmed bli ett tillväxthinder genom att anpassningen till nya betingelser försvåras.

Forskning pekar särskilt på risken att regleringar försvagar konkurrensen genom att försvåra nyetableringar och inträde på marknaden. Ett svagt konkurrenstryck urholkar företagens drivkrafter att exploatera innovationer och ta till sig ny teknik. Ett särskilt stort problem är att anpassningen av produktion och distribution till ny informations- och kommunikationsteknik då hämmas, vilket har visat sig ge stora negativa effekter på produktivitetstillväxten.

Regleringar som minskar konkurrenstrycket innebär också minskade drivkrafter att flytta kapital och arbetskraft från företag med lägre produktivitet till företag med högre produktivitet. Det kan till exempel handla om offentliga regler för upphandling som låser offentliga myndigheter till en viss leverantör under lång tid. Givet att produktivitetsskillnaderna ofta är stora mellan företag i en viss bransch vid en given tidpunkt förutsätter en hög produktivitetstillväxt att överflyttningar kan ske någorlunda smärtfritt. Beroende på branschsammansättning och arbetskraftens kompetens kan effekterna variera.[15]

Under 1980- och 90-talen svepte en våg av avregleringar av produkt-

15 Arnold, Nicoletti och Scarpetta (2011).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

marknaderna över världen, vilket öppnade en mängd tidigare marknader för entreprenörskap och nyetableringar. Den utvecklingen är ett viktigt skäl till den ökade entreprenöriella aktiviteten jämfört med de tidiga decennierna under efterkrigstiden. Som framgår av figur 13.1 låg Sverige mycket bra till vid millennieskiftet vad gäller graden av produktmarknadsregleringar relativt andra utvecklade länder, men flera länder har därefter kommit ifatt och till och med passerat oss.[16]

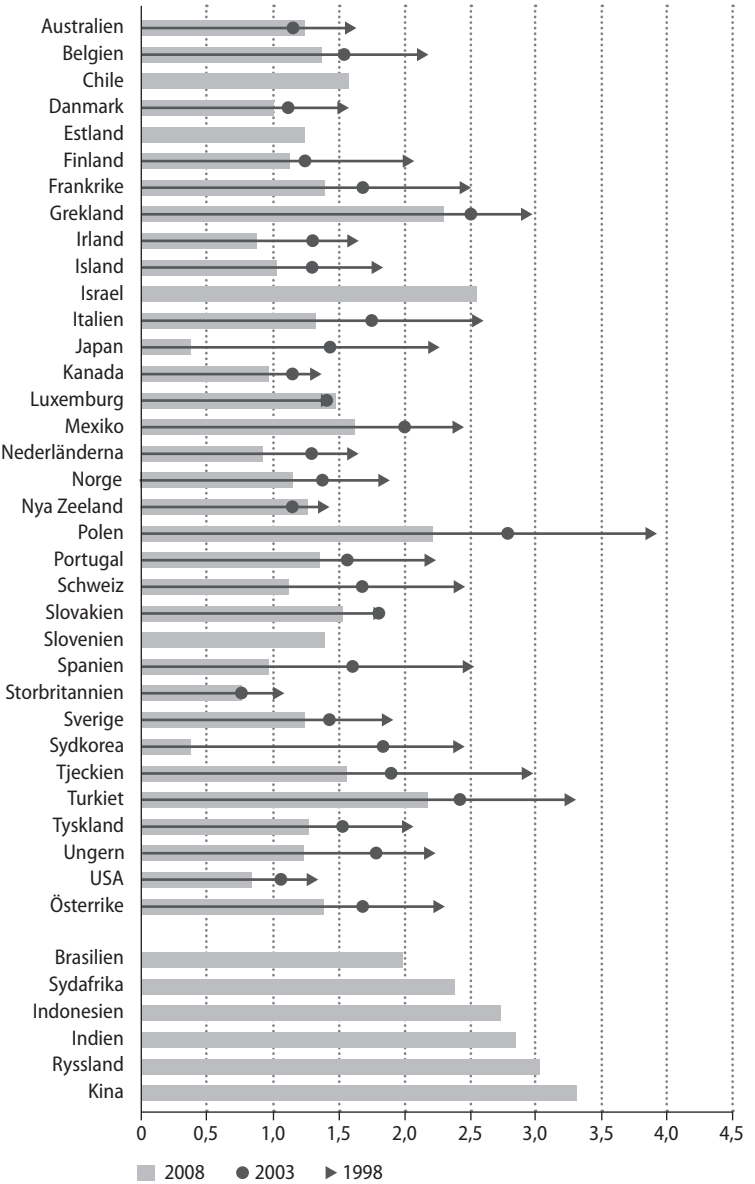
DE SOCIALA VÄLFÄRDSTJÄNSTERNA

Det finns fortfarande stora variationer i graden av öppenhet när det gäller både produktion och finansiering av stora delar av tjänstesektorn. Särskilt gäller detta centrala välfärdstjänster som vård, omsorg och utbildning. Den storskaliga produktionen i industrin kom i stora stycken att bli förebild även för produktionen av välfärdstjänster. I detta fall kom den offentliga sektorn snarare än storföretagen att stå för produktionen, vilket kom att utestänga privata entreprenörer från en stor och växande del av ekonomin. Dessa tjänster präglas dessutom av en hög inkomstelasticitet, det vill säga att efterfrågan stiger betydligt snabbare än inkomsten.

Den offentliga sektorns agerande på dessa områden får central betydelse för i hur stor utsträckning dessa arenor öppnas för drivande och talangfulla entreprenörer. Om ett land väljer att i första hand producera hälso- och sjukvård, omsorg och utbildning i offentlig regi utestängs privata entreprenörer från en stor och växande del av ekonomin. Den konkurrensutsättning av offentlig verksamhet som påbörjades i Sverige i början av 1990-talet har öppnat en ny arena för produktivt entreprenörskap inom ramen för vinstdrivande företag och ökningen av den privata andelen av produktionen av många tjänster har varit snabb. Inte minst framgår den starka effekten av friskolereformen i början av 1990-talet, vilken inneburit att en stor och snabbt växande andel av eleverna i grundskolan och gymnasiet går i privata skolor. Försök att införa konkurrens i vård- och omsorgssektorn gjordes redan i början av 1990-talet. Utvecklingen fick ytterligare skjuts av lagen om valfrihetssystem (LOV 2008:962), vilken trädde i kraft 2009. År 2013 fanns drygt

16 Arnold, Nicoletti och Scarpetta (2011).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR



Figur 13.1 Produktmarknadsregleringar i ett antal länder (index: 0 till 6 från minst till mest ingripande.) Källa: Arnold, Nicoletti och Scarpetta (2011).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

12 000 privata vårdgivande företag i alla storlekar och driftsformer med totalt nästan 140 000 anställda.[17]

Att valfrihet och konkurrens gynnar konsumenterna på normala marknader med privat finansiering och produktion är knappast kontroversiellt. Att detsamma skulle gälla på marknader med privat produktion men offentlig finansiering är däremot långt ifrån självklart. Manipulation och slöseri uppstår lättare när en anonym och frånvarande tredje part (skattebetalarna) går in som mellanhand och finansierar alla transaktioner mellan producent och konsument. Dagens välfärdstjänster handlas också på så kallade kvasimarknader med en lång rad problem som måste hanteras:[18] tjänsterna ifråga är komplexa och svåra att upphandla, formaliserade upphandlingsprocesser gynnar stora aktörer och begränsar konkurrensen, kvalitetsförbättringar belönas inte, onödig överkapacitet kan uppstå, informationsbrister försvårar brukarnas beslutsfattande, uppföljning och kontroll är kompetens- och resurskrävande, det finns segregerande krafter och enskilda brukare tar inte hänsyn till hur samhället i stort påverkas.

Problemen med kvasimarknader är störst för trovärdighetstjänster (*credence goods*). Sådana utmärks av att producenten vet mer än konsumenten om dennes behov. Konsumenten har ofta svårt att själv bedöma om hon behöver en viss tjänst, till exempel en viss typ av behandling inom specialistvården. I viss utsträckning kan konsumenterna förlita sig på producenternas rykte, men pålitlig information kan endast spridas av konsumenter som

Kvasimarknad: När offentlig sektor utsätts för konkurrens av privata organisationer. De kan vara såväl vinstdrivande som ideella. De utförda tjänsterna betalas bara till en liten del eller inte alls av brukaren utan av den offentliga sektorn. Detta skapar valfrihet för brukarna, eftersom dessa själva får välja vilken aktör de vill vända sig till oavsett om denne är privat eller offentlig. Konkurrensen mellan aktörer syftar till att skapa en mekanism för att höja kvaliteten vid en viss given kostnad. För att en kvasimarknad ska fungera väl krävs att alla parter har tillgång till korrekt information angående kostnader och kvalitet.

17 https://www.vardforetagarna.se/fakta-och-debatt/fakta-statistik/vard-och-omsorg.

18 Le Grand och Bartlett (1993) presenterar en teoretisk analys av kvasimarknader.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

förstår och kan utvärdera tjänsten i fråga. Empiriska studier av entreprenadupphandlingar bekräftar att trovärdighetstjänster har de sämsta utfallen.[19] Hur dessa problem motverkas är avgörande för hur väl kvasimarknaderna kommer att fungera.

KONSEKVENSANALYS

De flesta sektorer har myriader av detaljregleringar såsom branschstandards, säkerhetsföreskrifter, arbetstidsregler, certifieringskrav och så vidare. Regelförändringar och regelskärpningar bör alltid föregås av grundligt genomförda konsekvensanalyser där risken för att nya regleringar kan få hämmande effekter för konkurrens och innovationer utvärderas.[20] En strategi som ibland kan användas är randomiserade experiment, det vill säga att en viss åtgärd först prövas i ett antal län och kommuner och sedan görs en jämförelse med de enheter där åtgärden inte genomförts. Alla nya förslag bör dessutom vara av ”solnedgångskaraktär”, det vill säga att nya regleringar löpande bör omprövas, annars är det rimligt att de automatiskt avvecklas efter ett visst antal år. Politiker som underskattar eller bortser från den viktiga experiment- och selektionsprocess som en framgångsrik marknadsekonomi kräver kommer att underskatta kostnaderna för regleringar och underskatta nyttan av avreglering.

Skillnader i konkurrenstryck kan förklara en betydande del av produktivitetsskillnaden mellan USA och Europa. Den större konkurrensen i USA har inneburit att amerikanska företag snabbare anpassat sin produktion och distribution till ny informations- och kommunikationsteknik, vilket är särskilt märkbart i tjänstesektorn.[21] Det finns omfattande studier som visar att regleringar som minskar konkurrensen genom att begränsa nya aktörers inträde på marknaden leder till lägre produktivitetsökningstakt.[22] Skälet är att dessa regleringar skyddar gamla och ineffektiva företag.

En särskilt svår utmaning utgörs av de sociala välfärdstjänsterna. Efterfrågan på dessa tjänster tenderar att öka snabbare än realinkomsterna. Enligt amerikanska studier ligger inkomstelasticiteten för vård och utbildning på

19 Andersson och Jordahl (2011).
20 Se vidare Eklund (2011).
21 Poschke (2010).
22 Inklaar, Timmer och van Ark (2008), Andersson, Johansson och Lööf (2012).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

cirka 1,6.[23] Om inkomsten ökar med 10 procent vill vi alltså lägga 16 procent mer på vård och utbildning. Ändå går inte mer än cirka 22 procent av BNP till offentligfinansierad vård, omsorg och utbildning och andelen har inte ökat sedan början av 1980-talet.

Ett problem ligger i skattefinansieringen. Det offentliga har åtagit sig att skattefinansiera dessa tjänster – som möter den snabbast ökande efterfrågan – samtidigt som globaliseringen gör det svårare att upprätthålla ett högt skattetryck mätt som andel av BNP. Vad som i ett friare system skulle varit tillväxtbranscher tenderar att bli ”kostnadsproblem”. Detta minskar deras attraktivitet för drivande och talangfulla entreprenörer. Här har en mer realistisk diskussion påbörjats. Per Borg har exempelvis i en uppmärksammad ESO-rapport påtalat att välfärdstjänsterna måste tillåtas att öka åtminstone i samma takt som ekonomin växer.[24] Detta blir dock möjligt endast om privat tilläggsfinansiering tillåts och gränserna för det offentliga åtagandet på centrala områden definieras.

Sedan millennieskiftet har det kommit olika mer eller mindre seriösa förslag om så kallade ”ekonomiska frizoner”.[25] Dessa är särskilda, regionalt eller lokalt avgränsade, områden som undantas från (vissa) regleringar och skatter eller där företag, forskning och innovation subventioneras eller på annat sätt uppmuntras genom politikåtgärder. Förhoppningen är att detta ska stimulera entreprenörskap och innovation inom de aktuella områdena och att överspillningseffekter också ska ge positiva effekter på kringliggande områden. Det går knappast att visa att sådana satsningar i dag skulle vara samhällsekonomiskt lönsamma i rika länder utom möjligen när det gäller att öka sysselsättningen i särskilt utsatta områden där stora grupper står långt från arbetsmarknaden.

13.5 Regleringen av de finansiella marknaderna

De finansiella marknadernas grundläggande funktioner är att bidra med finansiering, riskhantering och betalningsförmedling. För att dessa funktioner ska kunna fullgöras på ett tillfredsställande sätt fordras att det finansiella systemet åtnjuter förtroende från både sparare och investerare. Detta

23 Murray (2003).
24 Borg (2009) och Borg m.fl. (2010).
25 Se vidare bidragen i Bergh (2012).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

kräver i sin tur ett väl avvägt regelverk. Övergripande regleringar som bidrar till att upprätthålla förtroendet för de finansiella marknaderna (så kallade marknadskonforma regleringar) ska bejakas medan övriga regleringar som hämmar de finansiella marknadernas funktionsduglighet bör undvikas. I praktiken är detta en svår balansgång. Regler om statliga garantier eller krav på statliga tillstånd kan bidra till att förtroendet för marknaderna upprätthålls men kan, om de är för omfattande eller restriktiva, bidra till att förnyelse och utveckling hämmas.[26]

Utan finansiella intermediärer skulle alla investerare och sparare själva bli tvungna att utvärdera företag, företagsledare och projekt. Genom det finansiella systemet kan detta nödvändiga arbete effektiviseras och förbättras. Som vi redan slagit fast i avsnitt 13.3 under rubriken ”Sparande och kapitalbildning” kan inte entreprenörer få full utväxling på sina insatser med mindre än att de har god tillgång till kapital. Väl fungerande finansiella marknader sänker de oundvikliga informations- och transaktionskostnader som uppstår i relationen mellan långivare och låntagare. Dessa marknader bidrar då till att fler entreprenörer får finansiering och att allokeringen av kapital förbättras, det vill säga att kapitalet i större utsträckning kanaliseras till de företag som har störst potential. Detta är av särskilt stor betydelse för entreprenörer med låg inkomst och ringa egen förmögenhet eller få belåningsbara tillgångar.[27]

Ett bättre fungerande finansiellt system gör det lättare för fler än de redan etablerade storföretagen att erhålla extern finansiering och bidrar i förlängningen till högre effektivitet och tillväxt i ekonomin. Regelverk som gör det lättare att köpa och belåna egna hem är en möjlig kanal varigenom potentiella entreprenörer kan få ökad tillgång till kapital.[28] Väl fungerande finansiella marknader är med andra ord av fundamental betydelse för ekonomisk utveckling. Forskningslitteraturen som belägger detta samband är enorm.[29] USA:s väl utvecklade finansiella system anförs ofta som en förklaring till landets höga innovationsgrad och entreprenöriella ekonomi.[30]

Regleringar som hämmar konkurrensen bland finansiella intermediärer och långivare försvårar tillgången på kapital till potentiella entreprenörer

26 SOU 2000:11.
27 Greenwood och Jovanovic (1990).
28 Henley (2005).
29 Se Levine (2005) för en översikt.
30 Kauffman Foundation (2007).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

och bidrar till att antalet entreprenörer i ekonomin blir mindre. Forskning har visat att avreglering inom banksektorn och ökad konkurrens på kreditmarknaderna gynnar entreprenöriell aktivitet.[31] I mindre utvecklade länder har man också funnit att de upplevda hindren för företag att få finansiering är större i länder med hög koncentration i banksektorn. Det negativa sambandet visar sig vara starkare:[32]

- ju fler regleringar det finns
- ju mer staten blandar sig i kreditgivningen
- ju större andel av banksektorn som är statligt ägd.

Under 1970-talet fick den liberala marknadsekonomin en renässans i de stora industriländerna. Något senfärdigt slog Sverige in på en reformbana i samma riktning. Först reformerades kapitalmarknaderna. De viktigaste stegen i denna process sammanfattas i tabell 13.1. Utan att gå in på detaljer kan vi notera att de inhemska kreditmarknaderna blivit helt avreglerade 1986 och att avregleringen av valuta- och kapitalmarknaderna, inklusive borttagandet av begränsningarna för utländskt ägande, avslutades 1993.

13.6 Regelverken på arbetsmarknaden

En fundamental faktormarknad är arbetsmarknaden. Arbetsmarknaden i alla länder präglas av ett stort antal regleringar som styr saker som graden av anställningstrygghet, hur uppsägningar ska meddelas, former för konfliktlösning mellan arbetsgivare och arbetstagare, hur avtalsförhandlingar och lönesättning går till, strejk- och lockoutregler, fackliga företroendevaldas befogenheter och så vidare.[33] För att analysera vilka effekter dess regelverk och institutionella uppbyggnad har på betingelserna för entreprenörskapet måste vi först förklara hur arbetsmarknaden fungerar. Detta bestäms i ett komplicerat samspel mellan lönebildningsinstitutioner, arbetsmarknadslagstiftning, avtalade regleringar och försäkringar och de sociala skyddsnät som tillhandahålls av den offentliga sektorn.

31 Gehrig och Stenbacka (2007) och Cetorelli och Strahan (2006).
32 Beck, Demirgüc-Kunt och Maksimovic (2004).
33 Nycander (2008) ger en uttömmande beskrivning.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Tabell 13.1 De viktigaste stegen i avregleringen av de svenska kapitalmarknaderna.

Tillåtelse för företag och kommuner att låna utomlands	1974
Avreglering av bankernas inlåningsränta	1978
Avreglering av ränteregleringen för företagsobligationer	1980
Avreglering av utlåningsräntan i försäkringsbolag	1980
Bankerna får tillåtelse att emittera bankcertifikat	1980
Likviditetskvoter för banker avskaffas	1983
Avreglering av bankernas utlåningsräntor	1985
Lånetaket för bankernas utlåning avskaffas	1985
Marginella placeringskvoter för banker och försäkringsbolag avskaffas	1986
Lättnader av valutakontrollen på aktiehandel	1986–88
Återstående valutareglering avskaffas	1989
Borttagande eller annullering av:	
reglering för utländska banker att öppna filialkontor	1990
reglering för utländska förvärv av aktier i svenska affärsbanker, mäklarfirmor och finansbolag	1990
reglering för att inrätta finansinstitut som inte är banker	1991
restriktioner för utländska förvärv av svenska företag	1992
krav på handelstillstånd för utlänningar	1992
begränsningar i bolagsordningar beträffande utlänningars rätt att förvärva aktier i svenska bolag	1993
Lagen om betaltjänster avskaffas	1993

Källa: Reiter (2003) och Jonung (1994).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

ARBETSMARKNADENS FUNKTION

En massiv omstrukturering av arbetstillfällen och anställda pågår ständigt i en fungerande marknadsekonomi. Företag nyanställer och friställer, ungdomar träder in och pensionärer träder ut, människor går in i och ut ur föräldraledighet, sjukdom, vidareutbildning med mera. Tekniksprång och ändrade marknadsformer medför att företagen kontinuerligt ställs inför krav på anpassning och förändring av arbetsorganisation och relativlöner. Den ständigt pågående experiment- och selektionsprocessen på marknaden innebär att företag startas, läggs ner, expanderar eller krymper. Detta leder i sin tur till omfattande förändringar i sysselsättningens struktur och ibland också till stora förändringar i dess totala omfattning. I Sverige under krisåren sjönk exempelvis antalet förvärvsarbetande med 600 000 personer (drygt 14 procent) från 1990 till 1993.

En omfattande omstrukturering på arbetsmarknaden är en ofrånkomlig del av en modern ekonomi och därför något som präglar alla OECD-länder. Bruttoflödena på arbetsmarknaden är också långt större än vad arbetslöshetssiffrorna ger vid handen. Tabell 13.2 visar arbetsmarknadsdynamikens omfattning i USA baserat på data över nästan tre decennier. Tabellen visar att 18 procent av alla jobb i ekonomin ett visst år tillkommer under året. En tredjedel av de tillkomna jobben är ett resultat av att nya företag etablerar sig, medan två tredjedelar beror på att befintliga företag expanderar sin arbetsstyrka. Å andra sidan ser vi också att 16 procent av alla jobb som existerade året innan försvinner under året (där sex procentenheter förklaras av att företag läggs ner och tio procentenheter av att företag minskar sin arbetsstyrka). Netto har två procent fler jobb skapats. För att öka antalet jobb i ekonomin med två procent har det krävts en bruttoomsättningstakt på 34 procent (18 + 16), eller uttryckt på ett annat sätt: för att skapa ett jobb netto krävs att det skapas nio jobb brutto.

Skillnaderna i omallokeringstakt är stora mellan OECD-länderna. I början av 2000-talet låg den genomsnittliga bruttoomsättningstakten i OECD på 22 procent. Variationerna var dock stora med en bruttoomsättningstakt som var i det närmaste dubbelt så hög i USA och Storbritannien som i Sverige och Tyskland. Omsättningstakten på arbetstagare är också större än för jobben i sig; arbetstagare kan frivilligt sluta/börja på nya jobb utan att själva jobben försvinner. Den genomsnittliga bruttoomsättningstakten på arbetstagare var enligt samma studie 33 procent, det vill säga 50 procent högre än för jobben.[34]

34 Martin och Scarpetta (2012).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Tabell 13.2 Tillkomna och förlorade jobb, årligt genomsnitt i USA 1977–2005.

Jobb tillkomna genom nyetableringar	6 %	Jobb förlorade genom nedläggningar	6 %
Jobb skapade genom expansion i befintliga företag	12 %	Jobb förlorade genom nerdragningar i befintliga företag	10 %
Tillkomna jobb brutto	18 %	Förlorade jobb brutto	16 %
Bruttoomsättningstakt (tillkomna jobb brutto + förlorade jobb brutto) = 18 + 16			34 %
Tillkomna jobb netto (tillkomna jobb brutto – nedlagda jobb brutto) = 18 – 16			2 %

Källa: Davis, Haltiwanger och Jarmin (2008).

Bruttoflödena av arbetskraft tenderar också att vara större i nyare, mindre och kraftigt specialiserade företag samt i företag med en snabb tillväxt i produktivitet och sysselsättning.[35] Bruttoomsättningen på arbetskraft är högre för nya arbetsställen på grund av större osäkerhet, mer experimenterande och högre variation i kvaliteten i de produkter som produceras. Allmänt gäller att andelen jobb som tillkommer och försvinner minskar i takt med att företaget växer, blir äldre och mer kapitalintensivt.

REGLERINGAR PÅ ARBETSMARKNADEN

Eftersom bruttoflödena av arbetskraft tenderar att vara större i nyare, mindre, kraftigt specialiserade och snabbväxande företag, så utgör regleringar såsom strikta turordningsregler vid uppsägningar en större belastning för sådana företag. För sådana företag är behovet av att kunna variera arbetsstyrkan större än för större, mogna företag eller för företag utan tillväxtambitioner.[36] För att potentiella gaseller ska kunna växa snabbt finns ett stort behov av flexibilitet för att både snabbt kunna öka antalet anställda när man erfar en ökad efterfrågan och likaledes att snabbt kunna minska verksamheten när efterfrågan visar sig bli lägre än förväntat.[37] Stora företag har dessutom i praktiken helt andra möjligheter än mindre företag att omplacera personer som visat sig mindre lämpliga för den tjänst de anställts för.

35 Reynolds (1999) och Bjuggren (2015).
36 Kanniainen och Vesala (2005).
37 Bornhäll, Daunfeldt och Rudholm (2014).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

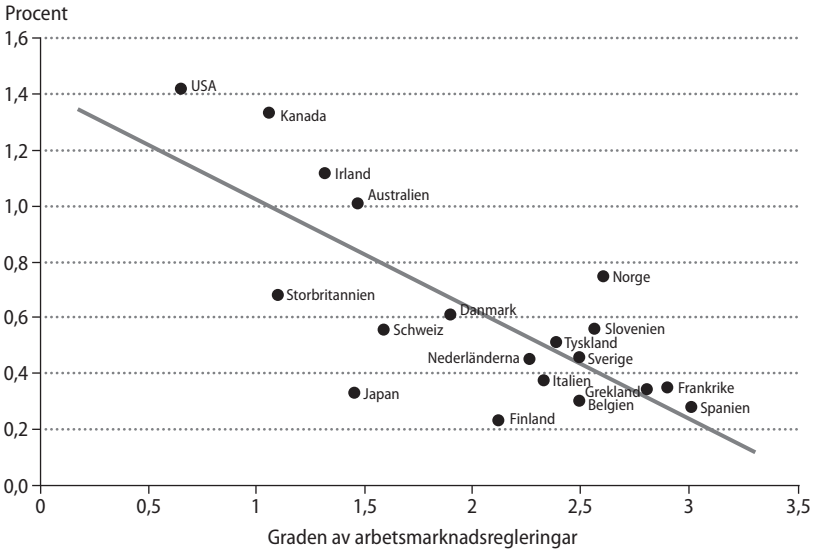
Arbetsmarknadsregleringar tenderar därmed att ha olika effekt på små och stora företag. Mindre företag har större behov av att variera och ändra sin kunskapsbas – ibland i snabba och stora steg – medan större företag kan gynnas av en stelare arbetsmarknad där deras nyckelmedarbetare lättare kan hållas kvar.[38] Strikta regleringar gynnar därför relativt sett mogna företag, men missgynnar unga snabbväxande företag.

Arbetsmarknadsregleringar, särskilt strikta turordningsregler vid uppsägningar och höga kostnader vid friställningar, påverkar den entreprenöriella aktiviteten framför allt på två sätt. För det första minskar en strikt reglering av villkoren för anställningar entreprenörers utrymme för att anpassa arbetsstyrkan till svängningar i efterfrågan. Detta innebär att risken ökar vid utövandet av innovativt entreprenörskap.[39] För det andra ökar den relativa fördelen av att vara anställd, vilket minskar benägenheten att lämna en trygg anställning för att starta ett företag. Vidare medför turordningsregler, som bygger på principen ”först in – sist ut”, att anställningstid blir relativt sett viktigare för den enskildes inkomsttrygghet än individuell skicklighet. Detta ökar anställdas alternativkostnad för att byta arbete och alternativkostnaden stiger över tiden, vilket försämrar nya företags rekryteringsmöjligheter. Ett starkt anställningsskydd ökar alltså alternativkostnaden både för att byta jobb och för att bli företagare, vilket minskar både benägenheten att försöka starta ett snabbväxande företag och försvårar dessa företags möjligheter att rekrytera bra personal.

Figur 13.2 visar sambandet mellan graden av arbetsmarknadsregleringar och graden av det som Global Entrepreneurship Monitor kallar *high-growth expectation early-stage entrepreneurship* (se kapitel 5, avsnitt 5.3) – en form av ambitiöst entreprenörskap, det vill säga den typen av entreprenöriell aktivitet som ofta är förknippad med snabbväxande företag. Figuren visar ett tydligt negativt samband mellan ett striktare anställningsskydd och sådan entreprenöriell aktivitet. Forskning har också visat att arbetsmarknadsregleringar påverkar nyföretagande mer än vad regleringar kopplat till själva uppstarten av företag gör. Entreprenörskap tenderar att vara mer omfattande i de länder där det är lättare och mindre kostsamt att variera arbetsstyrkans storlek, det vill säga att anställa och friställa personal.[40]

38 Braunerhjelm (2011).
39 Audretsch m.fl. (2002).
40 van Stel m.fl. (2007).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR



Figur 13.2 Arbetsmarknadsregleringar och andel av befolkningen (18–64 år) involverad i *high-growth expectation early-stage entrepreneurship* (%).

Kommentar: Graden av arbetsmarknadsregleringar avser OECD:s index för 2004 (version 2; högre tal = strängare reglering), *high-growth expectation early-stage entrepreneurship* avser genomsnittet för åren 2004–2009 enligt Global Entrepreneurship Monitors mätningar (GEM). $R^2 = 0{,}57$. Källa: Bosma och Levie (2010).

Forskare har också visat att det är högre trösklar för att få chansen att prova ett nytt jobb om arbetsmarknaden är kraftigt reglerad. För jobb där det är svårt att i förväg fastställa en persons lämplighet minskar då sannolikheten att man ska lyckas matcha ihop rätt arbete med rätt arbetstagare.[41] En högre rörlighet på arbetsmarknaden visar sig samvariera med en ökad produktivitet och lönebetalningsförmåga. Matchningen blir mer effektiv. På motsvarande sätt kan man förvänta sig att högre rörlighet bör stimulera innovation. När individer hamnar i en miljö där deras kunskap bäst kan kombineras med andras kunskap ökar sannolikheten att värdefulla innovationer skapas.

Graden av arbetsmarknadsregleringar skiljer sig kraftigt mellan länder.[42] Liberaliseringar kan och har stimulerat mer entreprenöriell aktivitet i många

41 Pries och Rogerson (2005).

42 OECD (1994, 2004, 2013) och Skedinger (2010).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

OECD länder.[43] Europas relativt strikta anställningsskydd har sannolikt bidragit till den relativa bristen på nya och snabbt växande företag i Europa.[44] Visserligen kan företagen i många länder, som Sverige och Spanien, öka flexibiliteten genom att använda tillfälliga anställningar. Dock finns tydliga nackdelar med detta. Visstidsanställda är till exempel mindre motiverade att investera i företagsspecifika kunskaper än tillsvidareanställda, vilket gör det svårare att attrahera arbetskraft som har eller är beredda att utveckla högt värderad kompetens.

LÖNEBILDNING

På marknader där lönebildningen är fri tenderar likaså lönerna att vara lägre i nya företag jämfört med i äldre och större företag.[45] Särskilt gäller detta i kunskapsintensiva företag. Men lönerna stiger sedan snabbt i de entreprenöriella företag som överlever och växer.[46] Möjligheten att betala låga löner i nystartade företag är således en mekanism som kompenserar för den lägre produktiviteten i början av företagets livscykel. Institutioner som förhindrar eller försvårar för entreprenörer att till en början betala löner som är lägre än hos mer mogna företag är därför ett hinder för entreprenörskap och nyföretagande. Skillnaderna i produktivitet och därmed i lönebetalningsförmåga mellan företag är särskilt stora just i nya och små men snabbväxande branscher och företag.[47] Detta gör behovet extra stort att just där beakta den specifika situationen när medarbetare ersätts för sina insatser. Mindre företag föredrar därför ofta en högre grad av flexibilitet och individualisering i lönesättningen.[48]

Ju längre från den enskilda arbetsplatsen lönen sätts och ju mindre hänsyn som tas till de specifika omständigheterna i det enskilda fallet, desto svårare blir det att få kompetensstrukturen runt de snabbväxande företagen att fungera effektivt. Ju mer centraliserad och standardiserad lönebildningen är, desto mer tenderar den alltså att missgynna små företag och entreprenöriella

43 OECD (1998, 2000b).
44 Baumol, Litan och Schramm (2007, s. 210, 222).
45 Brown och Medoff (1989).
46 Korobow (2002).
47 Caballero (2007) och Haltiwanger (2011).
48 Blau och Kahn (1996).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

företag. Detta gäller särskilt i tjänstenäringar där det annars oftast är lättast att växa snabbt i kraft av en god affärsidé.[49]

Sammanfattningsvis kan man säga att vägen till framgång – från liten till stor – i regel är krokig eftersom nya företag verkar under genuin osäkerhet. Om de institutionella villkoren försvårar möjligheterna till snabb anpassning av arbetsstyrkans storlek och kompetensstruktur, bör man förvänta sig både en allmänt sett minskad vilja till expansion och att det blir färre företag som i kraft av en god produkt eller affärsidé på kort tid växer och blir stora. Regelverken på arbetsmarknaden, såväl de som styr anställningsvillkor som lönebildningen, är därför viktiga för snabbväxande företag. Då dessa företag har en nyckelroll för förnyelse och jobbtillväxt i ekonomin får dessa betingelser även stor betydelse för utvecklingen på aggregerad nivå.

13.7 Socialförsäkringssystemet

Socialförsäkringssystemet och dess effekter på den entreprenöriella aktiviteten i ekonomin är nära sammankopplat med arbetsmarknadsregleringarnas utformning. Införandet av offentliga socialförsäkringssystem i kombination med omfattande arbetsmarknadsregleringar tenderar att missgynna individer som vill bli entreprenörer.[50] Det beror på den relativa fördelen man har som anställd. Många försäkringar och förmåner, såsom arbetslöshetsförsäkring och sjukersättning, är ofta direkt kopplade till en anställning. Detta höjer alternativkostnaden av att lämna en fast anställning, vilket minskar incitamenten till entreprenörskap.[51] Även nivån på förmånerna i socialförsäkringssystemet spelar roll. En generös arbetslöshetsersättning minskar arbetslösas benägenhet att bli företagare eller att söka anställning i riskfyllda entreprenöriella företag. I länder med hög arbetslöshetsersättning är nyföretagandet också lägre.[52]

Sjukvårdsförsäkringen kan också utgöra ett problem. I USA och många andra länder är sjukvårdsförsäkringen kopplad till anställning. Många anställda och potentiella entreprenörer kan därmed ”fastna” i en anställning

49 Henrekson och Johansson (2010).

50 Se t.ex. Ilmakunnas och Kanniainen (2001) för en ekonometrisk analys av risk och försäkring i välfärdsstaten.

51 Audretsch m.fl. (2002).

52 Nickell (1997) och Koellinger och Minniti (2009).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

i ett stort företag som erbjuder omfattande sjukvårdsförsäkringsförmåner för den anställde (och kanske också för dennes familj). Generösa arbetsgivarbetalda pensionsförsäkringar har liknande effekter. En viktig komponent i en politik som eftersträvar att göra samhället mer innovativt och entreprenöriellt är att göra individens sociala försäkringar – såväl offentliga som avtalade och egenbetalade – helt flyttbara mellan olika jobb och mellan anställning och företagande.

Genom att tillhandahålla försäkringar mot dåliga utfall skulle offentlig sektor också kunna minska risktagandet för individer som engagerar sig i entreprenöriella företag präglade av stor osäkerhet. Här är det dock viktigt att det offentliga systemet är tillräckligt generöst för att vara relevant även för inkomsttagare med löner över snittet och att tryggheten inte samtidigt är kopplad till anställningstid hos den nuvarande arbetsgivaren. Det finns skäl att tro att ett danskt system av *flexicurity*-typ som kombinerar ett svagare anställningsskydd med en generösare offentlig inkomstförsäkring gör det lättare för företag att växa snabbt.[53] I detta ligger en rimligt generös A-kassa, med höga krav på att flytta, acceptera jobb och vara beredd på att omskola sig och skaffa nya mer produktiva kunskaper. Sjuk- och arbetslöshetsförsäkringarna bör utformas som tydliga omställningsförsäkringar, inte som ett alternativ till fasta jobb. Pensionssystemen bör vara fullt aktuariska, det vill säga helt försäkringsmässiga. Det bör exempelvis inte vara så att den som sent i karriären byter till ett jobb med lägre lön än tidigare förlorar på detta jämfört med att gå tidigare i pension från anställningen med högre lön.

Även om det skulle vara möjligt att göra ett socialförsäkringssystem mer generellt och flyttbart skulle många förmåner, såsom föräldraförsäkring och rätten att stanna hemma med sjukt barn, i praktiken inte kunna användas av entreprenörer. Att vara entreprenör innebär, hur man än vrider och vänder på det, att ta på sig högre risk och ha lägre socialförsäkringsskydd. Ett omfattande socialförsäkringssystem riskerar därför att minska viljan att bli entreprenör, även om det givetvis finns entreprenörer som är överoptimistiska och därför inte värdesätter behovet av ett omfattande och flyttbart skyddsnät.

53 Klindt (2010).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

13.8 Insolvenslagstiftningen

En dynamisk ekonomi präglas av att nya företag etableras och att andra företag avvecklas. Processen är på sätt och vis den skapande förstörelsens kärna och en förutsättning för ekonomisk utvecklings- och omvandlingskraft. För att processen ska vara effektiv fordras en väl fungerande och ändamålsenlig insolvenslagstiftning. Ett företag är insolvent när värdet av tillgångarna är mindre än skulderna och företaget inte kan återbetala sina förfallna skulder.

Insolvenslagstiftningen ska minimera samhällets kostnader och tid för att avveckla olönsam och ineffektiv verksamhet så att resurser kan överföras till mer effektiv användning samtidigt som det ska vara möjligt för i grunden sunda företag att hitta vägar ut ur tillfälliga finansiella problem. Därutöver måste skadorna för övriga inblandade aktörer, såsom borgenärer, kunder, anställda och staten, vara så små och rättvist fördelade som möjligt. Om affärsidén inte är konkurrenskraftig gör det investerade kapitalet mer nytta någon annanstans och då är nedläggning det bästa alternativet. I detta fall försätts företaget i regel i konkurs, vilket innebär att tillgångarna säljs och värdet delas ut till fordringsägarna. Alla insolventa företag bör dock inte läggas ner. Ett företag kan ha hamnat i tillfälliga ekonomiska svårigheter. Då är ofta en omstrukturering av verksamheten och minskade skulder via en förhandling med borgenärerna, det vill säga en företagsrekonstruktion, bästa vägen både för bolaget och för fordringsägarna.

Det ekonomiska och juridiska ramverkets utformning för att hantera insolvens är således inte bara ett instrument för en konkursförvaltare. Det är också en grundläggande institution för att förhindra onödig kapitalförstöring genom att underlätta företagsrekonstruktioner.[54] Det är emellertid viktigt att poängtera att misslyckade och nedlagda verksamheter inte behöver ses som resursslöseri utan som en nödvändig del i en entreprenöriell och experimentell marknadsekonomi. Ett företag som inte överlever i konkurrensen bidrar dessutom, så länge det finns på marknaden, till att pressa sina konkurrenter att bli bättre och kostnadseffektivare. Denna positiva effekt finns kvar hos de överlevande företagen även efter nedläggningen. Informationen som finns i ett misslyckande är användbar för andra entreprenörer eftersom den berättar hur man inte ska göra. Eftersom misslyckade entreprenörer inte tar

54 Se Englund m.fl. (2015, kapitel 3).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

hänsyn till att informationen är till gagn för andra i samhället finns det skäl att ha en relativt generös insolvenslagstiftning.

Ur en entreprenörs synvinkel är en sträng insolvenslagstiftning avskräckande eftersom det ökar kostnaderna för att starta och expandera en verksamhet. En sträng insolvenslagstiftning ger litet utrymme för företagsrekonstruktioner av i grunden sunda företag som hamnat i tillfälliga svårigheter och efter en konkurs har den tidigare ägaren svårt att få personliga skulder till följd av konkursen avskrivna. Risken att misslyckas finns alltid, även om entreprenören uppfattar sannolikheten som liten. OECD har i flera rapporter fastslagit att insolvenslagstiftningen är ett viktigt område som direkt kan påverka nyföretagande och entreprenörskapsaktiviteten i ekonomin.[55]

En konkurs tenderar att medföra ytterligare problem utöver att privatekonomin raseras. Ofta tillkommer till exempel psykologiska kostnader av att ha misslyckats och tvingats gå igenom en konkurs. I många samhällen ser man ner på företagare som misslyckats. En studie visade till exempel att 47 procent av européerna var ovilliga att beställa från ett företag vars ägare tidigare hade gått i konkurs. En sådan inställning försvårar för entreprenörer som en gång misslyckats att lyckas med framtida nya projekt.[56] En sådan inställning kan hindra potentiella entreprenörer från att vilja pröva sina idéer, även om de har goda chanser att lyckas och bidra till ekonomins utveckling. USA brukar lyftas fram som en ekonomi där man ser mer positivt på att personer försökt – men misslyckats – som entreprenörer. Japan är känt som USA:s motsats; den sociala kostnaden av att gå i konkurs har där varit mycket hög. När den japanska insolvenslagstiftningen reformerades så att den ekonomiska kostnaden för att gå i konkurs sjönk, då ökade också benägenheten till entreprenörskap. Effekten visade sig dessutom störst för de mest kompetenta entreprenörerna (definierade som de som hade examen från något av Japans tio elituniversitet).[57]

Företagskulturen inom ett land måste tillåta och ge misslyckade entreprenörer ”en andra chans” och låta dem pröva nya entreprenöriella projekt. Många framgångsrika entreprenörer har en eller flera konkurser bakom sig

55 OECD (2005, 2007b).

56 EU (2008) och OECD (1998).

57 Angående attityden till misslyckanden i USA, se Audretsch m.fl. (2002). Angående Japan, se Eberhart, Eesley och Eisenhardt (2013).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

och en konkurs kan vara en värdefull erfarenhet som ökar sannolikheten att lyckas med framtida projekt. Empirisk forskning har också visat att så kallade serieentreprenörer är mer framgångsrika.[58] Många banbrytande projekt kommer från personer som initialt misslyckats men som startat om på nytt.

Insolvenslagstiftningen bör inte för all framtid försvåra eller omöjliggöra nya företagsprojekt för de inblandade. Lagstiftningen måste göra det möjligt att misslyckas inom lagens ram. Å andra sidan får inte lagstiftningen vara så uddlös att den kan utnyttjas av oseriösa företagare. En illa utformad insolvenslagstiftning kan göra att seriösa företag missgynnas samtidigt som improduktivt eller destruktivt entreprenörskap uppmuntras om lagstiftningen utnyttjas för tveksamma företagsrekonstruktioner, seriekonkurser eller så kallade bekvämlighetskonkurser, vilka drabbar seriösa aktörer.

13.9 Forskning, kunskapsspridning och utbildning

Entreprenöriell exploatering av uppfinningar och spridning av ekonomiskt värdefull kunskap är avgörande för tillväxt och välståndsutveckling. Entreprenören spelar här en avgörande roll. En central del av entreprenörskapspolitiken handlar om att understödja denna roll.

Alla politiker som vill visa att de är i fas med de senaste ekonomiska insikterna säger sig i dag bejaka ”kunskapssamhället” och vill på olika sätt uppmuntra dess framväxt och utveckling. Detta gäller oavsett var de befinner sig på den ideologiska skalan. Lösningen som framförs är i stort sett alltid densamma: mer resurser till FoU. Offentligt stöd till FoU går det oftast att finna politisk majoritet för och det förekommer därför i någon form i de flesta utvecklade länder. Men som vi förklarade i kapitel 8 innebär mer FoU inte automatiskt fler innovationer eller fler nya och snabbväxande företag.

I värsta fall kan kvantitativa mål för FoU-satsningar resultera i resursslöseri eftersom fokus läggs på en ”tillgång” som kanske inte exploateras alls eller som exploateras i andra länder och som därför inte kommer det egna samhället till del.[59] FoU-utgifter är en insatsfaktor i produktionen och därmed en kostnad, inte en välfärdshöjande slutprodukt. FoU-utgifter har

58 Se Ucbasaran m.fl. (2008) för en översikt om serieentreprenörer.

59 Se t.ex. Svensson (2013) och Daunfeldt och Wallen (2013, kapitel 5).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

inte något inneboende egenvärde som implicerar att det bör maximeras ur ekonomisk synvinkel. FoU kan vara nödvändigt men är långt ifrån tillräckligt för ekonomisk utveckling. Förhållandet skulle också kunna vara det omvända. I ett ekonomiskt system som uppmuntrar produktivt entreprenörskap kommer en stor mängd FoU att genomföras eftersom det efterfrågas. Att det inte bara handlar om kvantiteten FoU utan även om hur effektivt detta utnyttjas visas i en studie där forskarna undersöker hur innovationsgraden (mätt som högteknologiska venturekapital-investeringar) påverkas av offentliga FoU-satsningar i 14 länder mellan 1988 och 2001. De finner ingen effekt. Avgörande för omvandlingen av FoU till produktion och välstånd är att nya och växande företag uppstår, vilket förutsätter goda betingelser för ett innovativt entreprenörskap.[60]

Effekterna av denna typ av åtgärder är heller inte särskilt imponerande. En rad översikter och utvärderingar av FoU-stöd finns numera att tillgå, däribland en svensk analys.[61] En allmän slutsats är att statligt stöd till företagens FoU visserligen får företagen att satsa mer på FoU – men att de verkligt relevanta följdeffekterna på innovationer och tillväxt är blandade. Dessutom finns tecken på att företagen förhåller sig taktiskt till stödet: de ökar FoU-nivån precis så mycket att det berättigar till maximalt stöd. När det gäller valet av stödform tyder mycket på att skatteavdrag är mindre kostsamt än rena subventioner direkt till företagen.[62]

Kunskapsöverspillning är en viktig mekanism för spridning och exploatering av värdefull kunskap. Kunskapsöverspillning underlättas av geografisk närhet. Politikåtgärder som underlättar kunskapsspridningen mellan organisationer och företag är därför att rekommendera. Ett exempel är stöd till framväxten av kluster och forskningsbyar (*science parks*). En svensk studie har funnit att det går något bättre (i termer av till exempel försäljnings- och sysselsättningstillväxt) för teknikbaserade företag förlagda i forskningsbyar.[63] De mest framgångsrika klustren som vuxit fram har dock vuxit fram spontant under lång tid.

Framgångsrika klusterbildningar växer normalt fram som ett svar på uppkomna möjligheter – de kan inte planeras fram med aldrig så genomarbetade

60 Da Rin, Nicodano och Sembenelli (2006).
61 Bager-Sjögren (2011, 2012).
62 Guellec och van Pottelsberghe (2003) och OECD (2010).
63 Lindelöf och Löfsten (2003).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

politiska stödinsatser. En tur- eller slumpfaktor är normalt också en komponent i all framgångsrik klusterbildning. Framväxten av framgångsrika kluster är ett resultat av kreativa och uthålliga entreprenörer och politikens roll är i första hand att stödja och förstärka den utveckling som uppstått spontant.[64]

Den ekonomiska politiken kan också understödja utvecklingen på andra sätt kopplat till den akademiska världen. Google och Netscape är två intressanta exempel på innovationer som har sina rötter i universitetsvärlden. Att stimulera akademiskt entreprenörskap och underlätta kommersialiseringen av innovationer som uppstått inom denna sektor kan vara ett sätt för politiker att stimulera entreprenörskap. För att detta ska fungera krävs att universitetsledningen uppmuntrar entreprenöriella initiativ och att incitamenten för avknoppningar från universiteten inte är svaga. Vissa universitet har speciella avdelningar som underlättar och stödjer kommersialiseringen av uppfinningar och nyvunnen kunskap (så kallade TTOs, *Technology Transfer Offices*). Dessa avdelningar kan emellertid också hämma utvecklingen genom ökad byråkratisering eller genom att prioritera ett snävt universitetsintresse.[65]

13.10 Attityder och kulturella föreställningar

Självfallet styrs inte entreprenörer och andra aktörer enbart av ekonomiska incitament. Kulturella och psykologiska faktorer spelar också en viktig roll. En entreprenör kan till exempel drivas av en önskan att förverkliga en affärsidé eller ett projekt i sig. En dröm att kunna bevisa för sig själv – och andra – att man förmår förverkliga en idé och nå framgång. Ett samhälle som premierar och uppmuntrar sådana drömmar blir mer kreativt och mer entreprenöriellt än ett som premierar likformighet.

Entreprenörer kan därmed uppmuntras och premieras på andra sätt än via monetära ersättningar. Samhällelig uppskattning, uppmärksamhet i media, utmärkelser av olika slag – drivkrafterna kan vara många. Joseph Schumpeter lyfter fram dessa motiv som de allra viktigaste utöver viljan att grunda ett ”privat kungadöme”, vilket kan ge entreprenören såväl ett högt socialt anseende som inflytande och oberoende. William J. Baumol

64 Carlsson (2009).

65 Även om många studier finner positiva effekter finns det också många exempel på motsatsen (Kaufmann Foundation 2008 och OECD 2007a). Se Henrekson och Rosenberg (2001) för en ytterligare diskussion om akademiskt entreprenörskap.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

menar också att entreprenörens drivkrafter är sammansatta. Enligt honom styrs de flesta entreprenörer av strävan efter välstånd, makt och prestige.[66] Men även om ekonomisk vinst inte behöver vara ett mål i sig fyller den fortfarande en funktion som indikator på framgång och förmåga. Förväntad eller realiserad ekonomisk vinst är dessutom en nödvändig förutsättning för att erhålla resurser för innovation och expansion. Om man under resans gång är i behov av medfinansiärer förutsätter det i regel att man själv har medel att satsa. Även om strävan efter vinst inte är ett mål i sig är vinsten ett medel för den som vill realisera sin entreprenöriella vision i form av ett framgångsrikt företag. Inkomster måste till syvende och sist generas för att täcka kostnaderna för verksamheten.

I vidare mening har attityderna i samhället ett väsentligt inflytande över vilka möjligheter och karriärvägar en individ överväger eller ens uppmärksammar. För en framgångsrik entreprenöriell ekonomi är det av vikt att utrymme ges för nyfikenhet, experimenterande och testande – och att framgång belönas. Men konkreta policyåtgärder på dessa områden lär inte komma till stånd om inte de underliggande värderingarna drar åt det hållet. Positiva attityder till företagande och entreprenörskap är således en förutsättning för att upprätthålla en hög entreprenöriell aktivitet eller få till stånd ett ökat företagande.

Många av de attityder och föreställningar vi bär med oss grundläggs i hemmet, i skolan och i de närmaste bekantskapskretsarna, ofta i tidig ålder. Mycket kan göras för att stimulera entreprenörskap, till exempel genom träning och uppmuntran av kreativitet och företagsamhet under uppväxtåren. Inte sällan har entreprenörer tidigare medlemmar i familjen, kanske någon av föräldrarna, som också varit entreprenörer.[67]

Många av de attityder som kommer till uttryck vad gäller entreprenörskap och företagande är samtidigt en avspegling av regelverket och belöningsstrukturerna. För många individer framstår det inte som tillräckligt attraktivt att försöka sig på en karriär som entreprenör. Den förväntade ersättningen vid framgångsrikt entreprenörskap uppfattas inte stå i rimlig proportion till de risker man utsätter sig för och den genuina osäkerhet man måste arbeta under.

66 Schumpeter (2004 [1934]) och Baumol (2002b).

67 Reynolds, Hay och Camp (1999) finner ett positivt samband mellan respekten för entreprenörer och graden av entreprenörskap. För en utförligare diskussion om kultur, attityder och entreprenörskap hänvisas till Freytag och Thurik (2007).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Negativa attityder gentemot entreprenörskap kan alltså grunda sig på fundamentala faktorer och djupt liggande attityder. Belöningsstrukturerna i samhället är i hög grad en kodifiering av rådande attityder och normer. De tidigare oförmånliga svenska skattereglerna för företagande och ägande kan således ses som ett uttryck för den grundläggande värderingen att det önskvärda tillståndet var en väl fungerande kapitalism – men utan individuellt framgångsrika kapitalister.

Samspelet mellan människors attityder och samhällets normer och det institutionella ramverket är komplext och svårt att förändra. Om institutionerna underlättar och uppmuntrar till värdeskapande aktiviteter som leder till ökad välfärd för det stora flertalet är det mer sannolikt att människor föredrar institutioner som leder till ökad förutsägbarhet och rättssäkerhet, starkare skydd för privat äganderätt och hög avkastning på produktivt entreprenörskap.[68] Men att ändra spelreglerna och de samhälleliga belöningsstrukturerna förutsätter ofta förändrade attityder. En politik för ett mer entreprenöriellt samhälle innefattar därför såväl tekniska och praktiska ingrepp i skattesatser och regelsystem som långsiktig opinionsbildning för att förändra attityderna till entreprenörskap och företagande. En viktig del i att skapa en framgångsrik entreprenöriell miljö ligger i att stödja de kulturella normer som underlättar entreprenörskap, såsom en positiv syn på frihet och risktagande.[69]

William J. Baumol menar att man bör tona ner betydelsen av kulturella faktorer eftersom det är svårare för politiker att påverka och bidrar till att politiker blir avogt inställda till att försöka göra något åt entreprenörskapsaktiviteten i ekonomin.[70]Att skillnader i kulturell bakgrund och attityder skulle vara helt avgörande för skillnader i entreprenörskapsaktivitet mellan länder och blockera förändringar i det institutionella ramverket är emellertid att gå för långt. Detta inser man lätt om man ser på skillnaden mellan Öst- och Västtyskland fram till återföreningen. Invånarna i de två länderna hade samma kulturella bakgrund men helt olika institutionella förutsättningar och helt olika ekonomiska utfall.[71]

68 Se vidare Khalil (1995).
69 Coyne (2014).
70 Baumol (2010).
71 Sautet (2008).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

13.11 Institutionella förutsättningar – avslutande reflektioner

För att en innovation ska bli framgångsrik krävs en hel kedja av kompetenser som arbetar tillsammans. Ofta är komplexiteten i processen hög. Det gäller att övervinna hinder för finansiering och rekrytering, ofta på hög kompetensnivå. Entreprenören spelar den avgörande rollen. Många nya, till en början snabbväxande, företag fallerar. Men de som lyckas står för de stora bidragen till tillväxt, utveckling och jobbskapande.

För att knyta samman de olika aktörernas specifika kompetenser krävs väl fungerande institutioner och en gynnsam politik. Regelverket bör förhindra missbruk och oseriöst företagande på ett effektivt sätt utan att för den skull belasta företagen med onödiga kostnader som blir till etableringshinder för nya företag. Det legala systemet måste präglas av rättssäkerhet, transparens och snabbhet i hanteringen av rättstvister både mellan enskilda aktörer och staten och enskilda företag.

Vi har i detta kapitel pekat på en rad viktiga områden där politiken kan göra stor skillnad och bereda vägen för entreprenöriellt företagande. Det i sammanhanget kanske allra viktigaste politikområdet – skattesystemets utformning – kommer att behandlas separat i nästa kapitel.

13.12 Kapitelsammanfattning

I detta kapitel har vi lärt oss att:

- Direkta insatser i form av subventioner och riktade företagsstöd är ett tveeggat instrument som i möjligaste mån bör undvikas.
- Ett antal centrala komponenter måste finnas på plats för att understödja framväxten av en entreprenöriell ekonomi:
  - Regelverket kring sparande och kapitalbildning måste uppmuntra privat sparande och sparande måste kunna ske i former som gör det tillgängligt för entreprenöriella företag.
  - Produktmarknaderna bör vara tillräckligt konkurrensutsatta så att dominerande företag kan utmanas underifrån.
  - Regelverket för finansmarknaderna bör vara utformat på ett sådant sätt att nya och potentiellt snabbväxande företag kan erhålla externt kapital.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

- Arbetsmarknaden måste vara tillräckligt flexibel och uppmuntra till rörlighet så att arbetskraft snabbt och till låga kostnader kan omallokeras från arbetsplatser, företag och branscher på tillbakagång till sådana med högre produktivitet och större tillväxtpotential.
- De sociala skyddsnäten, såväl statliga som avtalade, bör uppmuntra den enskilde att söka sig från mindre produktiva till mer produktiva företag och arbetsställen.
- Insolvenslagstiftningen bör vara sådan att den som misslyckas kan få en andra chans. Samtidigt bör den minimera samhällets kostnader och tid för att avveckla olönsam och ineffektiv verksamhet så att resurser kan överföras till mer effektiv användning. Den måste också skydda i grunden sunda företag så att inte tillfälliga finansiella problem leder till konkurs och nedläggning.
- Att på statlig väg gynna entreprenörskapsaktivitet genom att understödja forskning, kunskapsspridning och utbildning är svårt. Det är inte tillräckligt att inrikta sig på snäva frågor såsom FoU och såddfinansiering.
- Även attityder och kulturella föreställningar spelar roll för viljan att utöva entreprenörskap. Samspelet mellan människors attityder och samhällets normer och det institutionella ramverket är komplext och svårt att förändra.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Entreprenörskapet och den ekonomiska politiken – skatter

Skattesystemets utformning har stor påverkan på entreprenörskapsaktiviteten i ett land. Det gäller både dess omfattning och inriktning. Skattesatser och skatteregler påverkar nettoersättningen både till potentiella entreprenörer och till andra aktörer i kompetensstrukturen, som vi beskrev i kapitel 6.1. Omfattande forskning har analyserat skatternas effekter både teoretiskt och empiriskt. I detta kapitel kommer vi att diskutera de viktigaste insikterna från denna forskning utifrån ett innovations- och entreprenörskapsperspektiv.

14.1 Några skatteteoretiska utgångspunkter

Beskattning påverkar innovation, entreprenörskap och företagsbyggande på en mängd olika sätt. Vägen från idé till fullskalig affärsverksamhet är en tidskrävande och kostsam process som består av flera faser. Beskattningen påverkar hela den exploateringsprocess vi analyserat i kapitel 6 och 7, men då varje fas är unik krävs en detaljerad analys för att förstå skatternas effekter.[1] Skatter påverkar incitamenten att upptäcka och skapa entreprenöriella möjligheter och viljan att exploatera dessa möjligheter.

Skatter påverkar incitamenten genom att de direkt minskar den finansiella ersättningen för entreprenörskap. Som vi påpekat spelar även andra faktorer roll för entreprenörer, men den finansiella effekten av skatter kan inte negligeras. Sambanden mellan skatter och entreprenörskap är dock

1 Se Johansson m.fl. (2014) och Henrekson och Johansson (2009) för en djupare diskussion.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

komplexa, och ekonomisk teori på skatteområdet ger sällan enkla eller entydiga svar. Principiellt finns tre olika mekanismer för hur skatter påverkar entreprenörsaktiviteten, och man talar därför om tre olika effekter:

- incitamentseffekten
- skatteflyktseffekten
- försäkringseffekten.

INCITAMENTSEFFEKTEN

Incitamentseffekten syftar på att beskattning av entreprenörens inkomstflöden gör att ersättningen till entreprenören, netto, minskar. Det minskar drivkrafterna för att utöva entreprenörskap. Incitamentseffekten kan vara både absolut och relativ. En högre skatt gör att den förväntade ersättningen av att starta eller expandera företag blir lägre i absoluta termer. Det minskar också utrymmet för att använda sig av återinvesterad ersättning/vinst för att expandera verksamheten och påverkar både likviditeten och soliditeten hos entreprenören och/eller företaget negativt. Detta minskar viljan att utöva entreprenörskap.[2]

Den relativa skattenivån spelar också roll. Om skattebelastningen skiljer sig åt mellan olika aktiviteter och inkomstslag kan den aktivitet som är relativt sett lägst beskattad stimuleras. Entreprenörskapet kommer att öka i omfattning om det beskattas lägre än en reguljär anställning och avkastning på passivt investerat kapital och vice versa.[3]

Som framgick av analysen i kapitel 10 och 11 måste den förväntade ersättningen – entreprenörsräntan – vara tillräckligt hög för att potentiella entreprenörer alls ska vilja utöva och utveckla sitt entreprenörskap. Vad som uppfattas som attraktivt beror på den upplevda risken och individens alternativkostnad. Alternativkostnaden bestäms främst av den ersättning och de förutsättningar i övrigt som följer av en anställning (när en sådan står till buds) och beskattningen av denna i kombination med beskattningen av passivt kapital. Här inverkar också det rådande konjunkturläget. Vid högkonjunktur och när tillväxttakten är hög är de aggregerade vinsterna i ekonomin högre än i en lågkonjunktur, vilket stimulerar entreprenörskap.

2 Se t.ex. diskussionen i OECD (1998).
3 Harper (2003).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

SKATTEFLYKTSEFFEKTEN

Skatteflyktseffekten uppstår om det är lättare för entreprenörer att undvika att betala skatt – lagligt eller olagligt. Det kan vara lättare för företagare att underrapportera skattepliktiga inkomster (genom att undvika att registrera en del av intäkterna) eller att överdriva kostnaderna (genom att bokföra utlägg för privat konsumtion som kostnader i företaget). En studie fann till exempel att svenska egenföretagare underrapporterade sina inkomster med 30 procent.[4] Entreprenörskap skulle därmed kunna stimuleras av höga skatter.[5] Om inkomst från en anställning i praktiken beskattas hårdare än inkomst från företagande kan det alltså stimulera entreprenörskap.

Skattenivån kan därmed ha en kontraintuitiv påverkan på entreprenörskap. Denna form av entreprenörskap måste dock betraktas som en form av icke-produktivt entreprenörskap. Det ger även en konkurrensfördel till företag och branscher med lägre produktivitet men med större möjligheter till skatteundandragande. Även om en viss typ av entreprenörskap kan stimuleras av höga skatter är det således knappast samhällsekonomiskt positivt.

FÖRSÄKRINGSEFFEKTEN

Slutligen kan beskattning ha en försäkringseffekt. Med det menas att beskattning (i kombination med obegränsade förlustavdrag om vinsten är negativ) kan fungera som en försäkring som stimulerar risktagande.[6] Applicerat på entreprenörskap skulle en ökad skatt på avkastningen i kombination med obegränsade förlustavdrag innebära att avkastningens varians – och därmed risken – efter skatt minskar. Om potentiella entreprenörer är riskaverta kan därmed denna riskminskning ha en positiv effekt på entreprenörskapsaktiviteten. Staten kan sägas bli ”delägare” eller partner i verksamheten och dela vinst och förlust med entreprenören.[7] För att teorins slutsatser ska vara giltiga måste dock staten ersätta skattebetalaren (entreprenören) om avkastningen är negativ, vilket sällan sker i praktiken. Om reglerna inte tillåter obegränsade förlustavdrag på grund av olika former av begränsningar, det

4 Engström och Holmlund (2009).
5 OECD (2000b), Cullen och Gordon (2007) och Gordon (1998).
6 Denna tanke utvecklades först av Domar och Musgrave (1944).
7 Se t.ex. Cullen och Gordon (2007) för en analys.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Riskaversion: Motvilja att ta risker. För att göra en investering kräver en riskavert person att den förväntade avkastningen ska vara högre än den riskfria räntan. En riskfylld investering kräver därför högre förväntad avkastning än en mindre riskfylld investering.

vill säga om staten är med och delar på vinsten men inte på (hela) förlusten, kan effekten i stället bli den motsatta, det vill säga att drivkrafterna till entreprenörsinsatser försvagas.[8]

Å andra sidan menar Richard Rumelt att en ökad osäkerhet tvärtom skulle kunna öka entreprenörskapsaktiviteten i ekonomin. Tanken är att nedsidan för en entreprenör är begränsad (konkurs) medan uppsidan är obegränsad. Ökad osäkerhet och varians i förväntad avkastning driver därför upp den förväntade avkastningen, vilket kan stimulera entreprenörskap.[9] En jämförelse kan här göras med priset på en option som, allt annat lika, stiger vid ökad varians i den underliggande tillgångens pris.

ÖVRIGA UTGÅNGSPUNKTER

Det entreprenöriella utfallet påverkas av skatternas progressivitet. Eftersom entreprenörers skattepliktiga inkomster nästan alltid varierar mer än löntagares blir den genomsnittliga skatten högre för entreprenörer än för löntagare, även om summorna av inkomsterna över ett antal år är lika stora.[10] Höga marginalskatter på entreprenörskapsinkomster (för höga inkomster) slår också särskilt mot ägare till framgångsrika gaseller och snabbväxande företag och fungerar därmed som en straffskatt på tillväxt.[11]

Det är emellertid inte bara det totala skatteuttaget i största allmänhet som påverkar entreprenörskap utan även vad som beskattas och hur mycket. Även komplexiteten i skattesystemet i sig kan utgöra ett hinder och försvaga drivkrafterna till entreprenöriell aktivitet. Möjligheten att lotsa sig igenom ett komplicerat skattesystem skiljer sig också markant från företag till företag.

8 Atkinson och Stiglitz (2015).
9 Rumelt (2005, s. 22).
10 Gentry och Hubbard (2000).
11 Audretsch m.fl. (2002).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

EU-kommissionen har konstaterat att små och medelstora företags kostnader i relation till intäkterna för att följa alla skatteregler är hundra gånger större än kostnaderna för stora företag.[12] Få, enkla och lättbegripliga regler bör därför vara ett mål i sig.

Teoretiskt går det således att identifiera båda positiva och negativa effekter av skatter på entreprenörskap. De positiva effekterna bygger emellertid i hög grad på att ingen distinktion görs mellan produktivt entreprenörskap å ena sidan och improduktivt entreprenörskap och icke-entreprenöriellt företagande å den andra sidan.

14.2 Beskattning och entreprenörskap: övergripande empiri

Vad har då den empiriska forskningen funnit för samband mellan skatter och entreprenörskap? Den empiriska litteraturen är omfattande men resultaten är inte entydiga – såväl positiva, som negativa effekter och nolleffekter har hittats.[13] OECD konstaterar att det inte går att fastslå något enkelt samband mellan skatter och entreprenörskap.[14] Komplexiteten i ett OECD-lands skattesystem gör också dess incitamentseffekter svårtolkade. En systematisk genomgång av litteraturen tycks indikera att en högre genomsnittlig skatt påverkar entreprenörskap positivt, medan högre marginalskatt och ökad progressivitet har en negativ effekt.[15]

Kan då detta tolkas som att den som vill ha mer entreprenöriell aktivitet i ett land bör propagera för hög genomsnittlig skatt och så låg progressivitet som möjligt? Svaret är nej. Resultatet drivs av att egenföretagande (eller närliggande mått) används för att mäta graden av entreprenörskap i ekonomin.

---

12 EU-kommissionen (2004).

13 Parker (1996) och Schuetze (2000) finner t.ex. ett positivt samband medan Moore (2004) finner ett negativt samband mellan skatter och entreprenörskap. Se Schuetze and Bruce (2004) för en översikt av forskningen fram till och med 2003.

14 OECD (2007a).

15 Se t.ex. Robson och Wren (1999) eller Parker och Robson (2004). Robson och Wren (1999) menar att det främst är den genomsnittliga skattenivån som spelar roll för skatteflyktseffekten, vilket då kan förklara den positiva effekten. I en studie av efterkrigstidens Sverige finner Stenkula (2012) att de sociala avgifterna haft en negativ effekt på egenföretagandet i enskild firma, men i övrigt finner han inga effekter av skatter på egenföretagandet. Vad gäller progressivitet, se Gentry och Hubbard (2000) eller Baliamoune-Lutz och Garello (2015). Resultaten är dock inte entydiga; Bacher och Brühlhart (2013) finner en motsatt effekt.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Visserligen är detta mått lättillgängligt och bra för att jämföra länder och följa utvecklingen över tid.[16] Men som vi redan har noterat är detta bara inte ett tveksamt mått utan direkt missvisande. Att en hög genomsnittsskatt leder till fler egenföretagare är precis vad vi kan förvänta oss om egenföretagare har lättare att undgå beskattning. Med tanke på vad vi vet om entreprenörskap är det en rimligare hypotes att om en hög genomsnittsskatt leder till fler egenföretagare, så innebär det samtidigt minskat entreprenörskap.

Många av studierna som undersöker sambandet mellan skatter och entreprenörskap undersöker effekten av en specifik skatt, till exempel skatten på förvärvsinkomst, eller använder någon form av aggregerat mått, såsom de totala skatteintäkterna som andel av BNP. Men det man egentligen borde analysera är effekten av skatten på entreprenörskap. Problemet är att det inte finns någon specifik skatt på just entreprenörskap. I skattelagstiftningen finns inte någon skatteklass som heter ”inkomst av entreprenörskap”, vilket betyder att ersättning för entreprenörsinsatser, beroende på omständigheterna, kan komma att beskattas som företagsinkomst (bolagsskatt), som inkomst av kapital (löpande eller kapitalvinst) eller som inkomst av tjänst/förvärvsinkomst.[17]

Dessa skatter kan påverka entreprenörskapsaktiviteten på olika sätt. Det spelar därför stor roll hur inkomster från entreprenörskap klassificeras och i vilken utsträckning entreprenörer kan agera strategiskt för att få inkomsterna klassificerade i det mest förmånliga skatteslaget. En sådan strävan kan också få stor betydelse för vad entreprenörer väljer att ägna sig åt och hur de driver sina företag. En rättvisande analys av skatternas effekter på entreprenörskap behöver således kunna skilja på dessa effekter.

14.3 Beskattningen av entreprenörsräntor

Om man gör en enkel uppdelning av produktionsfaktorerna i arbete och kapital är utformningen av beskattningen relativt rättfram, åtminstone i teorin. Ersättning för arbete ska beskattas som arbetsinkomst. Ersättning för kapitalägande ska beskattas som kapitalinkomst. Men hur ska arbetande kapitalägare, vilket entreprenörer ofta är, beskattas?

16 Se dock Bjuggren, Johansson och Stenkula (2012) för problem rörande egenföretagarstatistiken.

17 Se diskussionen i OECD (1998) och Rosen (2005).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

En entreprenör skapar ytterligare kapital med sitt entreprenöriella arbete och sitt tidigare kapital. Det kan vara både teknologiskt/immateriellt kapital och organisatoriskt strukturkapital. Vid ett framgångsrikt entreprenörskap och företagsbyggande blir det ekonomiska värdet av detta kapital mångdubbelt större än de finansiella resurser som sammantaget satsats. Skype och Facebook är sentida exempel på detta. När det kommer till entreprenörsinsatser är det därför omöjligt att skilja mellan avkastning på arbete och kapital, då avkastningen är ett resultat av det värde som uppkommer genom *kombinationen* av eget arbete, entreprenörsinsatsen och finansiella resurser.

En fråga man kan ställa sig för att avgöra hur stor del av avkastningen som kommer från arbete respektive kapital är hur hög avkastningen på företaget hade varit om entreprenören inte alls jobbat i företaget. Svaret kan mycket väl vara nära noll (till exempel om företagets värde är tätt kopplat till den individuella entreprenörens vision, humankapital och fortlöpande insatser i bolaget). Detta betyder att all eller nästan all avkastning är arbete. En alternativ fråga är hur stor avkastningen hade varit om det inte funnits något existerade kapital i bolaget från tidigare år. Svaret på denna fråga kan också vara nära noll (till exempel om tidigare uppbyggt organisatoriskt kapital är nödvändigt för att överhuvudtaget generera intäkter), det vill säga att all eller nästan all avkastning är kapitalavkastning. Frågorna om varifrån avkastningen på entreprenörskap kommer har alltså inte nödvändigtvis några konsekventa svar.

Den teoretiska uppdelningen i kapital och arbete är helt enkelt inte väl anpassad för att analysera entreprenörskap. När det finns en viktig faktor som interagerar positivt med övriga insatsfaktorer blir det missvisande att endast ställa den första frågan, och därigenom landa i slutsatsen att nästan all avkastning går att hänföra till arbete. Ett entreprenöriellt företag där grundaren inte återinvesterar en mycket hög andel av avkastningen i företaget kommer i regel inte att kunna växa. Visserligen skulle företaget inte kunna säljas utan grundarens arbete, men knappast heller utan att grundaren år efter år ökar företagets kapitalvärde genom att skjuta upp den egna konsumtionen och/eller genom att avstå från att diversifiera det egna sparandet för att minska sin privatekonomiska risk. Entreprenörskap handlar till stor del om att bygga företag som kan generera framtida avkastning, det vill säga skapa kapital med hjälp av eget arbete och tidigare uppbyggt kapital.

Ett alternativt sätt att beskriva samma omständigheter är att fråga oss

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

vad som skulle ha hänt om Bill Gates och Ingvar Kamprad inte hade skapat några företag, utan i stället arbetat för andra företag och investerat samma andel av sin inkomst som de återinvesterade i Microsoft och Ikea på börsen. Entreprenörsinsatsens värde representeras av skillnaden mellan hur mycket de skulle ha i förmögenhet i det fallet och hur stora förmögenheter de har skapat genom att bygga sina företag.

Entreprenörskap kräver en kombination av affärsidé, arbete och återinvesterat kapital under de många år det tar för bolaget att växa och nå en stark position inom sitt segment. Entreprenörskapet är således en del av ett *odelbart knippe* av insatser som enskilda individer bjuder ut. Det är mycket svårt – och ännu har ingen lyckats – att på ett entydigt sätt dela upp och beskatta avkastningen på detta knippe av insatser i ersättning till kapital och arbete.

Så länge det inte finns specifika skatteregler för entreprenörer måste beskattningen lösas inom ramen för den befintliga lagstiftningen, vilket i praktiken innebär att både arbets- och kapitalinkomstbeskattningen kommer att vara relevant. I det följande går vi igenom dessa olika skattekategorier för att mer i detalj analysera hur de kan påverka entreprenörskapsaktiviteten i ekonomin.

14.4 Beskattningen av förvärvsinkomster

Till att börja med kan företagare (oavsett om de är entreprenörer eller nödvändighetsföretagare) ofta välja bolagsform och därmed den beskattning som är kopplad till detta. Den beskattningsbara inkomsten av arbete och av näringsverksamhet (det vill säga inkomst från enskild firma och handelsbolag) läggs ofta ihop (kallat förvärvsinkomst) och beskattas tillsammans efter samma skatteskala.[18] Så länge skatten på förvärvsinkomst är högre än den ordinarie bolagsskatten (vilket normalt är fallet) och nya företag initialt drabbas av förluster som är avdragsgilla (vilket är rimligt i normalfallet), kommer personer som vill starta ett nytt företag att göra detta i form av

18 För företagare, även de som inte driver verksamheten i aktiebolagsform, finns emellertid ofta speciella regler för att skjuta upp eller delvis minska beskattningen för att det mer ska spegla den ordinarie bolagsbeskattningen. I Sverige finns t.ex. regler om räntefördelning och expansionsfond, som möjliggör för den som driver verksamhet som enskild firma eller i handelsbolagsform att bygga upp ett eget kapital och utjämna inkomsterna över konjunkturcykeln.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

enskild firma eller handelsbolag. När företaget väl börjar gå med vinst kan företagaren ombilda företaget till ett aktiebolag. Som ett resultat av dessa skillnader i beskattning kan en ökning av skatten på näringsverksamhet i förhållande till bolagsskatten stimulera skapandet av nya företag.[19] En hög skatt på inkomst av näringsverksamhet gör den initiala förlusten i nya företag mindre betungande, eftersom förlusten kan kvittas mot högt beskattade förvärvsinkomster eller kvittas mot framtida överskott.

Företagare kan inte bara välja företagsform utan ofta även hur deras eget anställningsförhållande ska se ut. Företagare som arbetar i ett eget aktiebolag kan välja att ge sig själv ersättning som kapitalbeskattad utdelning eller kapitalvinst och därmed undvika förvärvsinkomstbeskattningen.

Inkomst från entreprenöriell aktivitet kan emellertid beskattas som förvärvsinkomst i en högre grad än vad man först kan tro. Till att börja med kan skattesystemet innehålla regler som begränsar hur mycket av den inkomst ett fåmansföretag genererar som kan beskattas som kapitalinkomstskatt hos de aktiva ägarna. I Sverige finns till exempel en särskild lagstiftning, de så kallade 3:12-reglerna, för att förhindra att ägare till fåmansföretag tar ut en allt för stor del av sin inkomst i form av lägre beskattad kapitalinkomst. Fåmansföretag definieras som aktiebolag där fyra eller färre delägare äger aktier som motsvarar mer än hälften av rösterna i företaget. Personer som ingår i samma krets av närstående betraktas i skattehänseende som en person. De personer som genom sitt aktieinnehav, avtal eller på liknande sätt kan anses helt eller delvis ha den faktiska bestämmanderätten och därigenom kunna förfoga över företagets resultat anses också lyda under 3:12-reglerna. I princip innebär detta att personens arbetsinsatser ska ha varit av stor betydelse för resultatet under inkomståret eller något av de fem föregående inkomståren. Dessa begränsningsregler gör att det i praktiken är svårt för en entreprenör att undgå att delar av entreprenörsräntan beskattas som inkomst av tjänst.

När dessa regler infördes vid skattereformen 1990/1991 var den tillåtna utdelningsbara avkastningen låg jämfört med de avkastningskrav som en genomsnittlig företagare i praktiken arbetar med. Avkastning utöver denna

19 Kauffman Foundation (2007) och Cullen och Gordon (2007). Att skattesystemet kan påverka valet av företagsform finns det gott om empiriskt stöd för (Johansson m.fl. 2014, s. 37). En svensk studie som undersöker sambandet är Gordon och Edmark (2013).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

nivå kom att beskattas som inkomst av tjänst. En amerikansk studie fann att avkastningskravet efter skatt i 200 amerikanska storbolag varierade mellan 8 och 30 procent och att genomsnittet var 17 procent i ett läge där den nominella räntan efter skatt låg på fyra procent och den reala låg nära noll.[20] Moderna riskkapitalbolag brukar ange att de arbetar med ett nominellt avkastningskrav före skatt på i storleksordningen 25–30 procent per år. Mindre svenska företag, exempelvis en lokal elfirma eller ett glasmästeri, brukar kunna säljas till ett pris motsvarande fyra till sex gånger årsvinsten, vilket indikerar ett avkastningskrav i spannet 15–25 procent per år.

Den tillåtna utdelningsbara avkastningen var också utomordentligt låg jämfört med den avkastning som blir resultatet av ett framgångsrikt entreprenörskap. Sedan 1995 har 3:12-reglerna reformerats flera gånger och är numera mycket förmånliga för vissa aktörer.[21] I dag skulle skattebelastningen för fåmansägda aktiebolag totalt sett öka om 3:12-reglerna togs bort. Men reglerna är komplicerade och det är svårt för den som själv inte redan är företagare att förstå hur förmånliga reglerna numera är. Reglerna är dock avsevärt mindre generösa för delägare i FoU-intensiva företag med liten lönesumma men högt marknadsvärde. I det fallet blir ofta delägarna i hög grad lönebeskattade.[22]

En stor del av den entreprenöriella aktiviteten utförs också av anställda som inte är delägare i det företag där de arbetar (intraprenörer). För dessa personer är skatten på tjänsteinkomst alltid den relevanta. För denna kategori inkomsttagare kommer höga skattesatser på löneinkomster att ha negativa incitamentseffekter oavsett förekomsten av 3:12-regler eller dessas specifika utformning.

20 Summers (1987).

21 Lodin (2014).

22 För den som inte har något sparat s.k. utdelningsutrymme, vilket uppstår om man avstår från att ta ut den årliga maximalt tillåtna utdelning som kan kapitalbeskattas, och även tar ut maximal tillåten utdelning samma år som företaget säljs, beskattas all kapitalvinst upp till 100 inkomstbasbelopp (5,7 miljoner kr) som inkomst av tjänst (och vinst därutöver med 30 procent). I normalfallet således med 57 procent vid en lyckad försäljning av ett bolag vars värde består av ett värdefullt patent eller någon annan immateriell tillgång.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

14.5 Kapital- och bolagsbeskattningen

Värderingen av ett projekt beror i teorin på nuvärdet av framtida utdelningar och det potentiella försäljningsvärdet av verksamheten. Därför kommer bolagsskatt, utdelningsskatt och kapitalvinstskatt att spela roll för viljan att genomföra projektet.[23] Beskattningen på alternativen till det entreprenöriella projektet kommer också att spela roll, såsom skatten på ränteintäkter och på avkastningen på finansiella instrument.

BOLAGSSKATT OCH ÄGARSKATT

Det är okontroversiellt inom skatteteorin att bolagsskatten påverkar viljan att investera, och därmed också viljan att utveckla en entreprenöriell verksamhet. En hög bolagsskatt gynnar dessutom lånefinansiering framför finansiering med eget kapital. Avkastningskravet kommer att vara lägre för projekt som är lånefinansierade. I den utsträckning lånefinansiering är mer förmånligt och mer tillgängligt för etablerade och stora företag, kommer höga bolagsskatter i kombination med avdragsgilla låneräntor att missgynna nya små företag och potentiella entreprenörer. Bolagsbeskattningen minskar också mängden vinst efter skatt som kan återinvesteras i verksamheten.

När det gäller ägarskatternas effekt (i form av utdelnings- och kapitalvinstbeskattning) är samstämmigheten inte lika stor som när det gäller bolagsskatten. Inom skatteteorin talar man om olika skolor eller synsätt. Enligt det ”gamla” synsättet spelar både utdelnings- och kapitalvinstskatt roll för avkastningskrav och investeringsvilja. Enligt det ”nya” synsättet spelar däremot inte utdelningsskatten någon roll eftersom man utgår från att företag på marginalen (eller i huvudsak) finansierar sig med återinvesterade vinster.[24]

Dessa modeller utgår från en sluten ekonomi där räntan bestäms inom landet och sparande och investeringar sammanfaller. Om man i stället antar att företagen verkar i en liten öppen ekonomi med fria kapitalrörelser

23 Om ägaren tar ut (eller måste ta ut) delar som lön kommer även skatten på denna i kombination med arbetsgivaravgifter att spela roll. Resonemangen ovan syftar på verksamhet som bedrivs i ett aktiebolag. Om det i stället har varit en enskild firma eller ett handelsbolag är det skatten på näringsverksamhet som är den avgörande.

24 Auerbach och Hassett (2003). För en utförlig diskussion om skillnaderna mellan olika syner, se Henrekson och Sanandaji (2014b) och Johansson m.fl. (2014).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

kommer räntenivån och investeringsmängden att bestämmas av den internationella kapitalmarknaden, vilket enligt detta synsätt skulle innebära att de inhemska ägarskatterna inte spelar någon roll.

Ägare beskattas nämligen där de bor, enligt den så kallade residensprincipen. Om ägarskatterna höjs i Sverige drabbar det inte utländska ägare. Svenskarnas spar- och investeringsvilja kan däremot minska som följd av ökade inhemska ägarskatter. Men företag kan, enligt denna teori, alltid kompensera bortfallet av kapital från inhemska aktörer genom att emittera aktier eller låna till den rådande riskjusterade marknadsräntan på den internationella kapitalmarknaden. Utländskt ägande och utländska lån antas helt enkelt ersätta inhemskt ägande och utlåning från inhemska aktörer, medan investeringsvolymen förblir oförändrad. Avkastningskravet kommer inte att påverkas av de inhemska ägarskatterna utan bestäms på den internationella kapitalmarknaden.

Bolagsskatten tas däremot ut enligt den så kallade källstatsprincipen, det vill säga i det land där avkastningen uppstår och är oberoende av ägarnas hemvist. Bolagsskatten kommer därmed alltid att betraktas som en kostnad för investerare/ägare och har därmed också en oomtvistat negativ effekt på investeringarna även i en öppen ekonomi. En lägre bolagsskatt sänker avkastningskravet före skatt för både svenskar och utländska investerare och innebär att fler investeringar blir lönsamma.

Verkligheten är emellertid mer komplicerad än denna förenklade modell. Inhemskt och utländskt kapital är långt ifrån perfekta substitut. Internationella placerare må vara nästan lika benägna som svenskar att köpa aktier och obligationer som emitteras av välkända, börsnoterade storföretag som Volvo och Ericsson, men inget tyder på att de är lika intresserade av att investera i nya, små eller medelstora företag i ett perifert land som Sverige. Många entreprenöriella investeringar är i praktiken bara tillgängliga för svenska placerare.[25]

En svensk entreprenör ser heller inte en penningplacering på en utländsk börs som ett alternativ till att investera ett lika stort belopp i det egna företaget. Entreprenörer bidrar med engagemang, tid och kapital till sitt bolag. Om en hög ägarskatt gör det olönsamt att investera kapital i Sverige relativt

25 Se Henrekson och Sanandaji (2014b, kapitel 4) för en forskningsöversikt.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

utländska börser kan inte entreprenören bara ta sitt kapital och investera utomlands i stället.

Starka skäl talar således för att ägarskatter spelar stor roll för entreprenörskapsaktiviteten i ett land. Höga ägarskatter hindrar möjligen inte globalt verksamma storföretag från att erhålla (passivt) investeringskapital. De har dessutom möjlighet att såväl via aktie- som företagsobligationsemissioner få tillgång till kapital från skattebefriade aktörer som pensionsfonder och statliga investeringsfonder (*sovereign wealth funds*). Svenska ägarskatter kommer däremot alltid att påverka viljan att lägga ner arbetstid och investera kapital hos svenska entreprenörer bosatta i Sverige.[26]

Ägarskatter påverkar också investerings*strukturen* – vad vi investerar i. Utdelningsskatten låser in kapital i mogna, stora företag med historiskt genererade vinster, vilket missgynnar den entreprenöriella aktiviteten i ekonomin. Gamla och stora företag kan också vara entreprenöriella, men en utdelningsskatt blir en skatt på utövandet av ägarkontroll. Om incitament att utöva en effektiv bolagsstyrning minskar ökar risken att ledningen överinvesterar i projekt som främst bidrar till ledningens egen konsumtion, karriärutveckling och status. Dessutom är det väl belagt att banbrytande innovationer i hög grad sker i nya företag och att dynamik och förnyelse förutsätter nybildning av entreprenöriella företag.

Mogna företag bör därför dela ut stora delar av sitt överskott till ägarna så det kan kanaliseras till nya lovande företag. Utdelningsskatter bygger ett ”staket” mellan kapitalet i äldre bolag och dess ägare. Det leder till att resurser låses in i äldre mogna företag i stället för att föras över till nya företag med bättre investeringsmöjligheter och större tillväxtpotential. Det vore bättre om etablerade företag delade ut sitt överskott till ägarna som skulle kunna använda dessa resurser till att investera i bättre entreprenöriella projekt i bolag med stor tillväxtpotential.[27]

---

26 Den som tvivlar på detta kan fråga sig hur det kommer sig att de mest framgångsrika entreprenörerna lämnade Sverige när ägarskatterna var som högst och i kombination med bolagsskatten innebar att man fick negativ real avkastning (Du Rietz, Johansson och Stenkula 2015). Lundgren m.fl. (2005, s. 134) menar också att ekonomer är överens om att ägarskatter spelar roll för nya företag som vill expandera. Skiljaktigheter mellan den nya och gamla synen gäller främst hur mogna och etablerade bolag påverkas av ägarskatter.

27 Chetty och Saez (2005).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

KAPITALVINSTSKATT

En hög kapitalvinstskatt kan också hämma entreprenörskapsaktiviteten. Som vi förklarade i kapitel 6 kan den ekonomiska utvecklingen ses som en kedja av händelser som börjar med den ursprungliga innovationen, fortsätter med introduktionen på marknaden och mynnar ut i storskalig verksamhet. Vid varje länk spelar kompetensstrukturens aktörer en avgörande roll och under olika skeden i ett företags livscykel kan olika ägare vara de mest lämpliga. Kapitalvinstskatten vid försäljning av företag blir här viktig. Den blir i praktiken en skatt på ägarbyten som förhindrar att mer kompetenta ägare tar över ett företag för att utveckla det vidare.

Den största delen av den ekonomiska avkastningen från snabbväxande företag eller annan form av värdeskapande och betydelsefullt entreprenörskap kommer att uppstå som en följd av kraftigt stigande värde på bolaget (och dess aktier om det är ett aktiebolag, vilket är det normala). Detta innebär att kapitalvinstskatten (på aktievinster) kommer att ha en stor effekt på incitamenten för ambitiösa och potentiellt framgångsrika entreprenörer.[28]

Höga kapitalvinstskatter gör det mindre lönsamt att sälja företaget vidare, och sannolikheten ökar för att den ursprunglige entreprenören fortsätter att på egen hand utveckla företaget. Om detta går allt för långsamt och företaget inte växer tillräckligt snabbt för att inom en rimlig tid nå upp till den minsta effektiva skalan (MES), riskerar företaget att gå under. I sin stora studie om entreprenörskapets bestämningsfaktorer menar OECD att det just är kapitalvinstbeskattningen som är central för att stimulera entreprenörskap.[29]

En hög kapitalvinstbeskattning gör det således inte bara mindre lönsamt att starta företag, utan minskar även incitamenten att arbeta upp värden i existerande entreprenörsföretag och helt eller delvis sälja företagen vidare. Hög kapitalvinstskatt ökar värdet på kontroll framför tillväxt, vilket gör färre företag intresserade av att söka sig till andrahandsmarknaden för att få in kapital och nödvändig kompetens genom att vidga ägarkretsen. Studier visar också att svenska företagare på 1990-talet tillmätte kontroll ett högt värde och var obenägna att prioritera tillväxt ifall detta innebar minskad kontroll.[30] Den

28 Henrekson och Johansson (2009). Höga bolags- och kapitalvinstskatter kan också minska venturekapital-branschens vilja att investera (Da Rin, Nicodano och Sembenelli 2006).
29 OECD (2005).
30 Wiklund, Davidsson och Delmar (2003).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

höga värderingen av kontroll bland svenska företagare finns fortfarande kvar. I en undersökning från 2013 uppgav 90 procent av företagarna att kontroll och oberoende var viktigt och att de föredrog internt genererade medel och personligt sparande framför att ta in externt riskkapital. Företagarna håller också hårt i de företag de byggt upp. Även om prislappen på en aktiepost i företaget översteg det uppskattade marknadsvärdet med 70–100 procent så uppgav en fjärdedel av företagarna att de inte var beredda att sälja hela eller delar av bolaget.[31]

ÖVRIG BESKATTNING

Framgångsrikt entreprenörskap kan också vara känsligt för förmögenhets-, egendoms- och arvs- och gåvobeskattningen.[32] Vissa tillgångar är skattebefriade i många länder, såsom aktier i vissa bolag eller pensionsbesparingar, och ibland används godtyckliga schablonbeskattningar av dessa (eller andra) tillgångar. Denna typ av regler kan påverka entreprenöriella investeringar positivt eller negativt. Ett exempel på positiv effekt är när aktier i onoterade bolag undantas från förmögenhetsskatt. Ett viktigt exempel på en negativ effekt är undantag för pensionssparande som inte kan kanaliseras in i entreprenöriella projekt.

För att göra en helhetsbedömning av skatternas effekter på investeringar och företagande måste man beakta den totala skattesituationen, både på bolags- och ägarnivå. Detta innebär att man måste ta hänsyn till bolagsskatten (inklusive de, ibland omfattande, avdragsmöjligheter som finns för att få ner den effektiva bolagsskatten) i kombination med skatten på räntor, kapitalvinst och utdelning. Den totala skattesituationen kommer att i hög grad också bero på val av finansiering och ägare.[33]

I utvecklade länder är skattesystemen i princip aldrig neutrala med avseende på vem som äger ett företag och hur stor andel av finansieringen som utgör eget kapital. Historiskt har skattesystemen i de rika länderna tende-

31 Johansson, Palmberg och Bornhäll (2013).

32 Se Rosen (2005) för en översikt.

33 Forskare har utvecklat en speciell metod för att räkna ut den effektiva marginella beskattningen av kapitalinkomster (King och Fullerton 1984). Beräkningar baserade på metoden har gjorts för ett antal länder. Se Du Rietz, Johansson och Stenkula (2015) och Södersten (1984) för beräkningar avseende Sverige.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

rat att gynna skuldfinansiering och institutionellt ägande, där det senare i regel inte beskattats alls. Entreprenörsdrivna företag har å andra sidan ofta dubbelbeskattats vid utdelningar och haft en högre kapitalvinstbeskattning vid försäljning av företaget. De olika skattereformer som genomförts sedan mitten av 1980-talet i många länder har minskat skillnaderna mellan olika ägarkategorier och finansieringskällor.[34]

De skillnader som fortfarande finns kvar tenderar att gynna institutionellt ägande framför personligt ägande och lånefinansiering jämfört med finansiering med eget kapital.[35] Om enskilt aktieägande är missgynnat i förhållande till institutionellt ägande och den senare kategorin är mindre benägen att investera i små, nya eller entreprenöriella projekt, kommer den entreprenöriella aktiviteten att hämmas.

14.6 Beskattningen av optioner

Optioner kan användas för att uppmuntra och belöna individer som bidrar med nyckelkompetens till ett (entreprenöriellt) företag eller rent allmänt stimulera anställda att bli mer entreprenöriella. Uthålligt innovativa företag måste antingen ha starka kassaflöden eller ett stort eget kapital.[36] Entreprenöriella bolag har dock ofta svaga kassaflöden tidigt i livscykeln. Optioner fungerar som löften om framtida ägarandelar i företaget under förutsättning att företaget utvecklas väl, och kan vara en viktig mekanism för att hålla nere (löne)kostnaderna och likviditetsbehoven i början av ett företags livscykel.

Vi har noterat att många entreprenörer är ovilliga att släppa in nya ägare och medfinansiärer – trots att det kan behövas för en möjlig expansion – eftersom de är rädda för att förlora kontrollen över sin verksamhet. Optionsavtal kan avhjälpa även detta problem. Genom optioner kan man få den ursprungliga ägaren att vara kvar i verksamheten och ge denne möjlighet att återfå kontrollen i framtiden om verksamheten blir lyckosam. Rätt utformat kan detta instrument få anställda och tidigare ägare att agera i hög grad som om de själva var ägare. På så vis kan optioner vara lösningen på de principal–agent-problem som finns i många branscher.

34 Jorgenson och Landau (1993).
35 Rydqvist m.fl. (2014).
36 Martinsson och Lööf (2010).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Effekten av optioner beror även på hur de beskattas. Generellt kan optioner beskattas vid tre tillfällen:

- när de erhålls
- när de konverteras till aktier eller löses in i aktier
- när den underliggande tillgången (aktien) säljs.

Beskattningen kan också variera beroende på om det är så kallade personaloptioner eller teckningsoptioner. Det finns även syntetiska optioner som inte innebär att man får något framtida ägande/aktier i företaget vid konvertering (utan endast monetär ersättning).

Om vinsten på optioner helt eller delvis beskattas som inkomst av tjänst försvinner en del av incitamentseffekten. Detta gäller i synnerhet när marginalskatten på tjänsteinkomst är hög och när företaget är skyldigt att betala sociala avgifter på vinsten, som i Sverige.[37] Utan rimliga möjligheter att använda optioner har inte grundare och andra nyckelpersoner incitament att arbeta till lägre lön i utbyte mot framtida ägarandelar (optioner). Risken och de löpande kostnaderna ökar genom att nyckelmedarbetare kräver en högre löpande ersättning i form av lön, medan grundaren kanske helt lämnar verksamheten.

Om grundaren blir kvar kommer denne i stället att vilja behålla kontrollen under företagets utveckling fram till en börsnotering eller en försäljning till annat företag (*trade sale*). Om skattereglerna i praktiken omöjliggör

Personaloptioner: Optioner med villkor knutna till den anställning eller det uppdrag som optionsinnehavaren har. Exempelvis att de förfaller om anställningen upphör, att de inte kan överlåtas och/eller att de endast kan utnyttjas efter viss intjänandetid.

37 I Sverige beskattas värdet av personaloptioner som inkomst av tjänst när de konverteras (med tillhörande sociala avgifter att betalas för arbetsgivaren). Aktien beskattas sen på sedvanligt sätt med kapitalvinstskatt vid försäljning (eller avdragsgill kapitalförlust vid förlust). Teckningsoptioner förmånsbeskattas direkt som tjänst redan när de erhålls. Om arbetstagaren får köpa optionerna till marknadspris uppstår därmed ingen beskattningsbar tjänsteinkomst. Vid konvertering till aktier uppstår ingen beskattning utan eventuell vinst kapitalvinstbeskattas först vid försäljning av de aktier som erhållits vid konverteringen. Se Henrekson och Sanandaji (2014b) för en utförligare diskussion.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

användning av optionsinstrumentet kan externa ägare således inte ta kontroll över bolaget och samtidigt behålla grundaren och andra nyckelmedarbetare så länge det är gynnsamt för bolagets utveckling.

Situationen blir den omvända om den anställde kan skjuta upp beskattningen av erhållna optioner tills de underliggande aktierna säljs. Om inte erhållandet eller inlösen av optioner har några skattekonsekvenser och om den anställde beläggs med en låg kapitalvinstskatt på de underliggande aktierna först vid försäljning kan kraftiga incitament till entreprenörskap skapas. De nyckelmedarbetare som står för innovation och entreprenörskap i företaget kan då, trots att de inte själva kan vara med och investera finansiellt, tillgodogöra sig en betydande del av de kapitalvärden som byggs upp. I USA förändrades beskattningen i början av 1980-talet längs dessa linjer. Förändringen hade en utomordentligt stor betydelse för framväxten av hela venturekapital-branschen.[38]

Att skattereglerna i Sverige blockerar framväxten av effektiva avtal mellan grundare och nyckelpersoner å ena sidan och externa finansiärer å andra sidan märks. Den svenska venturekapital-marknaden är mycket liten i förhållande till utköpsmarknaden (se faktaruta 5.2). Tillsammans med Storbritannien har Sverige Europas största utköpsbolagssektor. Denna stora skillnad mellan utköps- och venturekapital-bolagens tillväxt och avkastning är i linje med vad vi bör förvänta oss utifrån den oförmånliga skattebehandlingen av optioner, som gör det näst intill omöjligt för externa investerare i nystartade tillväxtföretag att sluta effektiva avtal med grundare och andra nyckelmedarbetare.[39]

14.7 Beskattning och entreprenörskap i tjänstesektorn

Skatter påverkar entreprenörskapsaktiviteten på andra sätt. Hög skatt på arbete (inklusive sociala avgifter) och konsumtion flyttar arbetsuppgifter från den beskattade sektorn till obetald egenproduktion och till den svarta sektorn. Det minskar den reguljära sysselsättningen och snedvrider produktions-

38 Gompers och Lerner (2001), Henrekson och Rosenberg (2001) och Kortum och Lerner (2000). För en jämförelse mellan Europa och USA hänvisas till Tåg (2012).

39 Söderblom (2011) jämför tillväxt och avkastning i venturekapital-sektorn och utköpsbolagssektorn i Sverige. Henrekson och Sanandaji (2014b, kapitel 6) visar att de svenska skattereglerna för optioner är väl anpassade till utköpsbolagssektorn.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

besluten.[40] Därigenom blir stora områden – alla de tjänster där den obetalda egenproduktionen är ett reellt alternativ – svårtillgängliga för kommersiell exploatering och entreprenöriell affärsutveckling. Givet att uppemot hälften av allt arbete i ett land som Sverige utgörs av obetalt egenarbete eller svart arbete är det en mycket stor del av alla arbetsuppgifter som hamnar utanför den reguljära ekonomin.[41] När tjänster tillhandahålls yrkesmässigt uppstår däremot incitament för entreprenörer att investera i nya kunskaper och kapitalutrustning, att utveckla nya teknologier och bättre kontraktsformer, att skapa mer flexibla organisationsstrukturer och så vidare. Kort sagt, högre arbetsbeskattning motverkar marknadsproduktion av varor och tjänster som är nära substitut till hemmaproduktion och minskar utrymmet för en entreprenöriell expansion in i nya verksamheter som hushållar med människors tid.

Ur ett statiskt perspektiv kommer många effektiva marknadsutbyten inte att äga rum om skatten på arbete är hög. Än viktigare är den dynamiska effekten av en lägre förnyelsekraft och produktutveckling inom tjänsteproduktionen. Lägre skatter på arbete överlag stimulerar således framväxten av en effektiv tjänstesektor som konkurrerar med det obetalda egenarbetet. Arenan för företagande och entreprenörskap blir helt enkelt större.

14.8 Beskattningens effekter – avslutande reflektioner

Samhällsnyttan av produktivt entreprenörskap är regelmässigt långt större än den privata nytta/avkastning som tillfaller entreprenören. Här kan vara värt att påminna om William Nordhaus beräkning att mer än 95 procent av värdet tillfaller konsumenterna i form av bättre produkter till lägre priser.[42] De positiva externaliteterna är med andra ord mycket stora, vilket är ett starkt skäl för att ha ett skattesystem som stimulerar till produktivt entreprenörskap.

Ett viktigt argument för att betrakta entreprenörskap som en separat produktionsfaktor är också att entreprenörer verkar bete sig annorlunda än löntagare.[43] I synnerhet är de känsligare för ekonomiska incitament än

40 Rogerson (2006), Davis och Henrekson (2005) och Freeman och Schettkat (2005).
41 SOU 1997:17.
42 Nordhaus (2005).
43 Se t.ex. Baumol (2010), Chetty m.fl. (2011) och Carroll, Holtz-Eakin och Rosen (2000).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

löntagare. Det är ytterligare ett argument varför entreprenörens insats i vissa sammanhang bör beskattas annorlunda än till exempel inkomst av tjänst.

Entreprenörskap ska för den skull inte subventioneras men det kan finnas skäl att ha en – relativt andra – gynnsam skattestruktur som uppmuntrar produktiv entreprenöriell aktivitet. Av samma skäl bör en skattestruktur som beskattar framgångsrikt entreprenörskap hårdare undvikas. Något som bör undvikas är en politik som stimulerar icke-entreprenöriellt företagande i stället för produktivt entreprenörskap, hur välmenande den än är. I värsta fall får man en politik som gynnar egenföretagande men inte entreprenörskap, det vill säga man får en ineffektiv småföretagspolitik i stället för en verkningsfull entreprenörskapspolitik.[44]

Skattesystemets utformning är av fundamental betydelse för graden av produktivt entreprenörskap. Om skattereglerna inte uppmuntrar till entreprenörskap och aktivt ägande, blir det både krångligt och dyrt att fullt ut kompensera för detta med andra åtgärder. Det är till exempel mycket ineffektivt att först sjösätta ett skattesystem som hämmar marknadens utbud av riskkapital och därefter kompensera dessa brister med ett stödsystem för att med offentliga medel subventionera fram mer kapital. Här finns paralleller till den tidigare jordbrukspolitiken (som fasades ut i början av 1990-talet): först subventionerades ett överutbud av dyra jordbruksprodukter fram och sedan var man tvungen att stötta hushållen med särskilda matsubventioner för att överproduktionen skulle finna avsättning.

Potentiellt framgångsrika entreprenörer är få och inte lätta att ersätta. De med störst potential tenderar redan att ha välbetalda, trygga karriärer i existerande företag. För att överge en attraktiv anställning och utsätta sig för risken för misslyckande krävs att belöningen är attraktiv nog för de få som lyckas. Så är inte fallet om skatterna tar merparten av avkastningen. Eftersom utövandet av entreprenörskap ofta innebär en kombination av arbete och kapital kommer både arbets- och kapitalbeskattningen att spela roll. Det är heller inte bara beskattningen av inkomster från entreprenörskap som spelar roll utan även hur alternativen (anställning och passiva investeringar) beskattas.[45]

På individnivå handlar entreprenörsaktiviteten inte bara om hur stor ansträngning en entreprenör ska lägga ner. Det kan i lika stor utsträckning

44 Inci (2013).
45 Johansson m.fl. (2014).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

handla om huruvida en potentiell entreprenör ska försöka sig på att alls starta en ny verksamhet. Individer kommer att vara mer intresserade av att bli entreprenörer, ju lönsammare de upptäckta eller skapade möjligheterna förväntas bli och ju fler möjligheter som kan förväntas vara lönsamma. En högre beskattning av entreprenörsräntor minskar antalet attraktiva förtjänstmöjligheter, både till antal och i termer av förväntad avkastning. Det är därför fel att betrakta ersättningen till entreprenörer som en ”skänk från ovan” som kan beskattas hårt utan att det påverkar entreprenörers potential och drivkrafter.

Dessutom finns risken att potentiellt produktiva entreprenörer helt eller delvis dras till områden där de får bättre avkastning på och uppskattning för sin kompetens, men där positiva samhällsekonomiska externaliteter saknas eller är mycket mindre. Det gäller med andra ord att utnyttja den potential som finns i ett samhälle i form av presumtiva entreprenörer. Entreprenörskapets kanalisering kommer i hög grad att bero på den *relativa* avkastningen för produktivt respektive icke-produktivt/destruktivt entreprenörskap. En hög skatt på entreprenörskap kan mycket väl göra att entreprenörer, ur samhällsekonomisk synvinkel, ägnar sig åt ”fel” aktiviteter och etablerar sig inom ”fel” områden.

Vad gäller skatter förtjänar det också att nämnas att även om inte potentiella entreprenörers motivation skulle påverkas, så beskärs ändå deras möjligheter om beskattningen är hög. De värden som byggs upp genom framgångsrikt entreprenörskap kan ligga som grund för expansion eller för att starta upp nya entreprenöriella projekt. En låg skatt på entreprenörsräntor innebär därmed att framgångsrika entreprenörer tillförsäkras mer resurser för framtida projekt, vilket gör att utväxlingen på deras entreprenöriella aktivitet blir större. Många framgångsrika entreprenörer fortsätter också med nya entreprenöriella projekt finansierade med vinstmedel från tidigare projekt och för små- och medelstora företag är egna genererade vinster den viktigaste kapitalkällan vid investering och expansion.[46]

En hög avkastning ger framgångsrika entreprenörer incitament att gå vidare med nya entreprenörsprojekt. Hög beskattning kan i stället ses som en bestraffning av en samhällsekonomiskt högt värderad kompetens, eftersom

46 Se t.ex. Olofsson och Berggren (1998).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

finansiella resurser tas från dem som bevisligen har förmåga att genom framgångsrikt entreprenörskap generera hög avkastning.

Slutligen måste vi betona vikten av att titta på skattesystemet och skattestrukturen ur ett helhetsperspektiv. Beskattningen i en ekonomi har många olika syften såsom att finansiera kollektiva nyttigheter, omfördela inkomst eller stabilisera den aggregerade efterfrågan i ekonomin. Ett skattesystem bör vara effektivt, transparant och rättvist. Politiker måste givetvis ta alla dessa faktorer i beaktande när de utformar skattesystemet. Därför är det viktigt att förstå och ta hänsyn till skatternas effekter på entreprenörskap när man utformar och reformerar ett lands skattesystem.

14.9 Kapitelsammanfattning och övergripande lärdomar från del III

I detta kapitel har vi lärt oss att:

- Sambanden mellan skatter och entreprenörskap är komplexa, och ekonomisk teori på skatteområdet ger sällan vare sig enkla eller entydiga svar.
- Övergripande kan skatterna påverka entreprenören genom en incitamentseffekt, skatteflyktseffekt samt en försäkringseffekt.
- Lagstiftningen innehåller inte specifika skatteregler för entreprenörer eller för beskattning av inkomster som kan betraktas som entreprenörsräntor. I praktiken kommer den specifika utformningen av arbets- och kapitalbeskattningen i stället att vara relevant för entreprenörens agerande.
- Skattesystemets utformning är av fundamental betydelse för graden av produktivt entreprenörskap. En högre beskattning av entreprenörsräntor minskar antalet attraktiva förtjänstmöjligheter, både till antal och förväntad avkastning. Detta gäller oavsett om beskattningen av entreprenörsräntorna sker på bolagsnivå eller ägarnivå, och oavsett om de beskattas som förvärvsinkomst, kapitalinkomst eller kapitalvinst.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

I kapitel 12–14, som behandlar vad den ekonomiska politiken kan göra för att stimulera det produktiva entreprenörskapet har vi på ett övergripande plan lärt oss att:

- Produktiva entreprenörsinsatser är avgörande för förnyelse, ekonomisk tillväxt och jobbskapande och därigenom avgörande för att uppnå ett högt välstånd, men entreprenörer eftersträvar inte automatiskt dessa goda ting.
- Det är först när de institutionella ramvillkoren (”belöningsstrukturen”) uppmuntrar rätt form av entreprenörskap som en entreprenörsdriven välståndsskapande tillväxtprocess kan komma igång och upprätthållas.
- Ramvillkoren avgörs genom politiska beslut på en lång rad områden som griper över breda fält. Betingelserna behöver helt enkelt vara tillräckligt gynnsamma för att goda idéer ska komma att lägga grunden till växande företag.
- Den som värnar om en god framtida välståndsutveckling kan inte förlita sig på att ett antal kraftfulla entreprenörer kliver fram och ger resten av befolkningen jobb och goda inkomster. Däremot finns stora möjligheter att öka välståndet genom att på ett antal viktiga marginaler förbättra betingelserna för det produktiva entreprenörskapet samtidigt som möjligheterna till destruktivt entreprenörskap försämras.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Sammanfattning och slutsatser

I denna bok har vi analyserat vad entreprenörskap är och visat att graden av och inriktningen på entreprenörskapet är av central betydelse för ett lands ekonomiska utveckling och hur det påverkas av de samhälleliga belöningsstrukturerna.

Entreprenörskap är ett mångfasetterat och svårdefinierat begrepp. Det beror på att entreprenörskap är en funktion, snarare än ett välavgränsat yrke eller en befattning. Det är heller inte synonymt med att starta eller leda ett företag. Det har därför vuxit fram flera olika forskningstraditioner som poängterar vitt skilda aspekter av entreprenörskapet. Klassiska definitioner betonar entreprenören som en innovatör (Joseph Schumpeter), arbitragör/jämviktsskapare (Israel Kirzner), osäkerhetsbärare (Frank Knight) eller koordinator (Jean-Baptiste Say). Entreprenörskap handlar i grund och botten om omdömesgillt beslutsfattande och handlande under osäkerhet, det vill säga det handlar inte om ett kalkylerat risktagande eller bara ren tur.

Alla dessa aspekter är viktiga. I denna bok har vi definierat (produktivt) entreprenörskap som förmågan och villigheten hos individer att:

- varsebli och skapa nya ekonomiska möjligheter
- introducera sina idéer på marknaden under osäkerhet genom att ta beslut om lokalisering, produktutformning, resursanvändning, institutioner och belöningssystem
- skapa värde, vilket ofta, men inte alltid, innebär att entreprenören agerar för att expandera verksamheten till sin fulla potential.

Entreprenörskap är enligt denna definition en funktion, men funktionen är alltid knuten till enskilda individer. Entreprenörskap är också centralt för välståndsutvecklingen, eftersom det handlar om en helt nödvändig funktion,

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

nämligen om att identifiera (eller generera) och kommersialisera nya ekonomiska möjligheter på marknaden. Konkret kan detta sedan avläsas i tillväxt- och sysselsättningsstatistiken. På marknaden sker sedan en selektion. Denna marknadsprocess säkerställer effektiviteten i resursanvändningen, påskyndar strukturomvandlingen, ökar innovationsbenägenheten, skapar större variationsrikedom på marknaden och är en förutsättning för att upprätthålla konkurrens- och utvecklingskraften i det ekonomiska systemet. Entreprenören har därmed en nyckelroll i ekonomin genom sin förnyelsefunktion. I praktiken innebär detta också att ett flöde av nya entreprenöriella företag är nödvändigt, eftersom genuin förnyelse ofta uppstår i just dessa företag. Dessutom utmanar nya företag de redan etablerade företagen, vilket sätter press även på dessa att förnya sig och bli effektivare.

Alla former av entreprenörskap har emellertid inte positiva effekter på samhällsekonomin. Det finns också entreprenörskap som är improduktivt eller till och med destruktivt. Ekonomins långsiktiga utveckling kommer att bero på entreprenörskapets kvalitet och kanalisering och hur väl marknadens selektionsprocess fungerar. Även före den industriella revolutionen fanns det gott om entreprenörer i samhället. De entreprenöriella ansträngningarna kanaliserades dock nästan uteslutande till andra ändamål än till att bygga upp och utveckla företag.

Den syn på vad som driver ekonomisk utveckling och tillväxt som utvecklats i denna bok skiljer sig på flera sätt från de standardteorier som utvecklats inom nationalekonomins huvudfåra under efterkrigstiden. I dessa teorier fokuseras främst på olika produktionsfaktorer, även om FoU och kunskapsspridning på senare år har lyfts fram som särskilt viktiga. Även de nyare teorierna tar dock oftast företag, affärsidéer och verksamheter för givna. Att någon måste upptäcka, tänka ut eller skapa affärsidéer och verksamheter finns inte med i modellerna. Teorierna bortser också från att någon sedan framgångsrikt måste kombinera nya eller tillgängliga produktionsfaktorer, det vill säga starta ett vinstdrivande företag, och därmed skapa ett utbud och i förlängningen tillväxt. Denne ”någon” är i regel entreprenören, som därför kan betraktas som den agent som transformerar ny kunskap till affärsmöjligheter i ekonomin.

I en nationalekonomisk analys är det i många situationer fruktbart att betrakta entreprenörskap som en egen produktionsfaktor. Vi har sett att nivån på den entreprenöriella aktiviteten i ekonomin kan förväntas bero på följande fyra faktorer: entreprenöriell förmåga (kompetens), exploaterbara möjligheter,

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

vilja (motivation) och tillgång till kapital i för ändamålet lämpliga former. Viljan att bli entreprenör är direkt avgörande för huruvida entreprenörskap verkligen kommer att utövas. Om individen uppfattar att kostnaden för att bli entreprenör är större än nyttan (intäkten) spelar det ingen roll om denne har såväl möjlighet och förmåga som en tillräcklig personlig förmögenhet.

Vissa ekonomer har försökt se entreprenörskap ur ett mer traditionellt efterfråge- och utbudsperspektiv. Utbudet av entreprenörer består av de potentiella entreprenörer som har kompetens och kapital medan efterfrågan är kopplad till förekomsten av entreprenöriella möjligheter. En form av jämvikt uppstår där utbud och efterfrågan möts. Inte sällan är det i praktiken *samma* person som både bjuder ut och efterfrågar entreprenörskap. Så är fallet för entreprenöriella företagare där företagaren efterfrågar sina egna tjänster som entreprenör.

Entreprenörsräntan är den ersättning utöver den riskjusterade räntan som ett entreprenöriellt företag kan generera och tillgodogöra sig. Entreprenörsräntan är ett resultat av en överlägsen entreprenöriell kompetens som tar sig uttryck i att entreprenören aktivt upptäcker eller skapar möjligheter och fattar beslut om hur produktionsfaktorer ska kombineras och resurser (om)allokeras.

Förekomsten av entreprenörsräntor är central för att ekonomisk utveckling ska komma till stånd. Entreprenörsräntor fungerar som signaler till ekonomiska beslutsfattare att det är lönsamt att omallokera resurser och använda dessa på ett bättre sätt. Likaså är det en stark drivkraft för entreprenörer att söka efter eller skapa entreprenörsräntor genom att kombinera produktionsfaktorer på nya och mer värdeskapande sätt. Utan förekomsten av potentiella entreprenörsräntor skulle ingen vilja ta på sig rollen som entreprenör och förändringsagent i ekonomin. Entreprenören krävs för ekonomisk utveckling och entreprenörsräntor är en förutsättning för att entreprenörskap ska uppstå och utövas.

Exploatering av entreprenöriella möjligheter som genererar tillväxt innebär normalt att insatsfaktorer tas i anspråk, vilket ger upphov till en stark statistisk korrelation mellan ekonomisk tillväxt och mängden insatsfaktorer. Vid en första anblick är det lätt att få intrycket att det är ökningen av insatsfaktorer som i sig driver tillväxten. Detta är dock missvisande. En spontan ökning av insatsfaktorer är ett svar på en potentiellt exploaterbar möjlighet eller en potentiell efterfrågan. Det är inte ökningen av insatsfaktorer i sig som

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

skapar möjligheter, utan förändringen i insatsfaktorerna är ett svar på och en konsekvens av att ekonomiska agenter (entreprenörer) varseblir potentiella möjligheter som de anser värda att exploatera. Att öka insatsfaktorerna skapar inte några möjligheter i sig. Utvecklingsstrategier som direkt byggt på att öka faktorinsatserna har därför regelmässigt misslyckats.

Det är alltså inte ökningen av eller en stor tillgång till insatsfaktorer som driver tillväxten och skapar välstånd utan det är innovativa entreprenörer som kombinerar insatsfaktorer på ett mer värdeskapande sätt som är tillväxtens grund. En ekonomi kan vara hur rik som helst på naturtillgångar, finansiellt kapital och humankapital, men någon måste organisera dessa faktorer och utnyttja de möjligheter som finns i ekonomin.

Den som vill förstå varför ett visst land är rikt och ett annat fattigt, eller varför välståndet ökar mycket snabbare i det ena landet jämfört med det andra, bör söka förklaringar genom att försöka identifiera avgörande skillnader i marknadens institutioner och belöningssystem. Att fokusera på skillnader i insatsfaktorerna i produktionsprocessen leder fel. Dessa skillnader har vuxit fram över tiden som en konsekvens av skillnader i institutioner och belöningssystem.

Den politiker som vill förbättra de välståndsskapande förutsättningarna i sitt land bör ställa sig följande två frågor:

- Vad får människor att spara, investera och förvärva ekonomiskt värdefulla kunskaper och förmågor?
- Vad får människor att söka efter, upptäcka, skapa och exploatera entreprenöriella möjligheter inom ramen för vinstdrivande företag?

Den goda nyheten är att den ekonomiska politiken kan påverka entreprenörskapsnivån i ett land eller en region. Grunden för ett gynnsamt entreprenörsklimat är, kort sagt, förmånliga mikroekonomiska förutsättningar och ett institutionellt ramverk som både motverkar privilegiejakt och uppmuntrar till produktivt entreprenörskap, även om detta självfallet inte är det enda som inverkar. Makroekonomisk stabilitet, ett utbildningssystem i toppklass och infrastruktur av hög kvalitet är förstås också viktigt.

Faktorer som skatternas struktur och nivå, socialförsäkringssystemets utformning, regleringarnas omfattning, insolvenslagstiftningens konstruktion och tillgången på riskkapital är sådant som politiker på ett eller annat

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

sätt har inflytande över och som har en inverkan på entreprenörskapets nivå och till vilka verksamheter det kanaliseras.

Teknologiska och strukturella förändringar i världsekonomin har skärpt behovet för enskilda länder att hålla sig med konkurrenskraftiga institutionella ramvillkor som uppmuntrar till nyetableringar, företagsexpansion och risktagande. När det blir rationellt för företag att lägga ut verksamhet uppstår affärsmöjligheter runt de mogna storföretagen. Om ett land eller en region lider brist på potentiella entreprenörer är risken stor att verksamheter som kunnat utvecklas positivt inom landet i stället hamnar utomlands genom internationell *outsourcing* eller *offshoring*.

Konkurrenskraftiga ramvillkor för innovation och entreprenörskap handlar i första hand om legala strukturer, inte minst skatteregler, som uppmuntrar till en spontan framväxt *underifrån* av ändamålsenliga incitamentsstrukturer för samtliga inblandade aktörer. En sådan politik utgör ett brett verkande marknadskonformt instrument för att uppmuntra framväxten av arrangemang för frivillig vinstdelning mellan universitet, forskare, institutioner, venturekapital-bolag, entreprenörer och alla andra aktörer och kompetensbärare som behövs för att omvandla kunskap och innovation till tillväxt och välstånd.

I tabell 15.1 sammanfattas de politikområden vi har diskuterat i denna bok. För varje politikområde listas de villkor som banar väg för en entreprenöriell ekonomi respektive en icke-entreprenöriell eller ”styrd” (*managed*) ekonomi. Åtgärder kan förstärka eller motverka varandra. Det är den sammantagna mixen av hela den ekonomiska politiken, och de spelregler som den ger upphov till, som i slutändan avgör hur väl människors inneboende entreprenöriella förmåga tas till vara och leds in i välståndsskapande banor.

Ekonomisk tillväxt står alltid högt på politikernas agenda. För att identifiera de mest effektiva åtgärderna söker de och deras rådgivare naturligt nog ofta vägledning i de ledande tillväxtmodellerna. Vi har sett att den entreprenörsfunktion som är central för att en marknadsekonomi faktiskt ska fungera sällan finns med i dessa modeller. I stället drivs tillväxten av ökningar i insatsfaktorerna. Det är därför inte heller så förvånande att tillväxtpolitiken tenderar att inriktas på att öka insatsfaktorerna: ökat arbetsutbud, fler i högre utbildning, ökade investeringar och FoU-utgifter som andel av BNP och så vidare.

Dessa åtgärder bortser dock från en avgörande aspekt, nämligen hur politikåtgärder och regelverk kan skapa ett ekosystem som främjar

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

framväxten av innovationer som leder till kvalitativa förändringar i vad som produceras och hur effektivt detta görs. Sådana innovationer och deras nyttiggörande och spridning inom ramen för vinstdrivande företag förutsätter produktivt entreprenörskap.

Produktivt entreprenörskap, inte investeringar i FoU, humankapital eller fysiskt kapital, är källan till ökat välstånd. Det betyder inte att kapitalinvesteringar, utbildning och FoU saknar betydelse eller att den offentliga sektorn inte behövs. Utöver att tillhandahålla och upprätthålla goda institutioner är den offentliga sektorn viktig för att tillhandahålla ett antal tjänster som inte marknaden alls eller bara delvis kan tillhandahålla såsom ett högkvalitativt utbildningssystem och infrastruktur i toppklass. Men i en innovativ och entreprenöriell ekonomi har människor de rätta drivkrafterna att investera i nya kunskaper, göra kapitalinvesteringar och såväl utveckla ny teknik som använda existerande teknik på ett värdeskapande sätt.

Det är bara under vissa betingelser som entreprenörer har incitament att upptäcka nya resurser, att ersätta existerande resurser med andra som är billigare och bättre, att via handel exploatera och fortlöpande utveckla sina komparativa fördelar och att upptäcka och utveckla nya produkter och produktionsmetoder. Ökade investeringar och omfattande stöd till teknikutveckling utan de rätta institutionella betingelserna leder därför inte till tillväxt och ökat välstånd. Den ekonomiska politiken bör därför inriktas mot att skapa och upprätthålla en institutionell miljö som är så förmånlig som möjligt för produktivt entreprenörskap och under dessa omständigheter skapas de bästa förutsättningarna för att de övriga produktionsfaktorerna – insatsvaror, investeringskapital, kompetent arbetskraft, erforderlig teknologi – ska finnas på plats.

Entreprenörskap är heller inte en ändlig resurs. I stället tenderar en entreprenöriell ekonomi hela tiden att generera nya möjligheter. För det första anpassar sig övriga aktörer i kompetensstrukturen: banker och andra finansiärer utvecklar sin kompetens att finansiera entreprenöriella företag, specialiserade aktörer som venturekapitalister, affärsänglar och jurister växer fram och bistår med viktiga stödfunktioner och såväl kunder som befolkningen i stort lär sig bejaka innovation och förnyelse. Entreprenörskap blir en integrerad del av kulturen och sättet att leva. Det viktigaste skälet till att entreprenörskap leder till mer entreprenörskap är dock att varje innovation skapar nya entreprenöriella möjligheter som kan exploateras av någon annan, vilket leder till ökat välstånd och nya möjligheter.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Tabell 15.1 Politikområden som stödjer en styrd respektive en entreprenöriell ekonomi.

Policyområde	Styrd ekonomi	Entreprenöriell ekonomi
Regleringar kopplade till nyföretagande och expansion		
– Etableringshinder	Höga	Låga
– Produktion av välfärdstjänster	I offentlig regi	Påtaglig privat andel
– Finansiering av välfärdstjänster	Endast skattefinansiering	Staten garanterar grundläggande utbud av god kvalitet, privat finansiering därutöver
– Vinstdrivande organisationer	Delvis förbjudet i praktiken inom områden med hög inkomstelasticitet i efterfrågan	Tillåtet inom ramen för ett väldesignat regelverk
Likviditets- och kapitalbegränsningar		
– Skapande av privat förmögenhet	Höga nivåer av omfördelning och förmögenhetsskatter	Understödjer privat förmögenhetsbildning
– Venturekapital	Direkt stöd	Indirekt stöd
Arbetsmarknaden		
– Anställningstrygghet	Kopplad till anställningstid	Flyttbar och flexibel
– Lönebildning	Centraliserad och knuten till formella kriterier	Decentraliserad och individuell
Socialförsäkringssystemet		
– Utformning	Förmåner knutna till anställning	Flyttbara förmåner
FoU och kunskapsspridning		
– Fokus	Kvantitativa FoU-mål för offentliga satsningar	Inga kvantitativa mål, indirekt stöd som möjliggör utveckling
Riktat stöd	Ja	Nej

Tabellen fortsätter på nästa sida.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Policyområde	Styrd ekonomi	Entreprenöriell ekonomi
Äganderätt		
– Allmänt	Svagt skydd	Stabil och skyddad
– Immateriell äganderätt	Mycket stark, lätt att erhålla	Balanserar investerarens intressen mot behovet av kunskapsspridning
Beskattning		
– Förvärvsinkomst	Hög och progressiv	Låg eller måttlig
– Kapitalinkomstskatt	Hög	Låg
– Kapitalvinstskatt	Hög	Låg
– Optionsbeskattning	Hög	Låg
– Neutralitet mellan olika ägarkategorier	Gynnar institutionellt ägande framför individuellt	Neutralt
– Neutralitet mellan olika finansieringsformer	Gynnar lån framför eget kapital	Neutralt
– Beskattning av tillgångar	Ja	Nej, eller med undantag för tillgångar i form av eget kapital i företag
– Bolagsbeskattning	Hög formell bolagsskatt, låg effektiv bolagsskatt	Låg eller måttlig formell bolagsskatt, effektiv bolagsskatt lika hög som den formella, neutralitet mellan olika slags bolag och branscher
Insolvenslagstiftning	Hård	Relativt generös, tillåter ”en andra chans”
Handel och handelshinder	Skyddar nationella och etablerade företag	Öppen

Källa: Henrekson och Stenkula (2010).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

REFERENSER

Acemoglu, Daron, Philippe Aghion och Fabrizio Zilibotti (2006). ”Distance to Frontier, Selection and Growth”. *Journal of the European Economic Association* 4(1), 37–74.

Acemoglu, Daron, Simon Johnson och James A. Robinson (2005). ”The Rise of Europe: Atlantic Trade, Institutional Change and Economic Growth”. *American Economic Review* 95(3), 546–579.

Acs, Zoltan J. (1984). *The Changing Structure of the U.S. Economy*. New York: Praeger.

Acs, Zoltan J. (2008). ”Foundations of High Impact Entrepreneurship”. *Foundations and Trends in Entrepreneurship* 4(6), 1–86.

Acs, Zoltan J. och Catherine Armington (2004). ”Employment Growth and Entrepreneurial Activity in Cities”. *Regional Studies* 38(8), 911–927.

Acs, Zoltan J. och David B. Audretsch (1987). ”Innovation in Large and Small Firms”. *Economics Letters* 23(1), 109–112.

Acs, Zoltan J. och David B. Audretsch (1990). *Innovation and Small Firms*. Cambridge, MA: MIT Press.

Acs, Zoltan J., David B. Audretsch, Pontus Braunerhjelm och Bo Carlsson (2009). ”The Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship”. *Small Business Economics* 32(1), 15–30.

Acs, Zoltan J. och Pamela Mueller (2008). ”Employment Effects of Business Dynamics: Mice, Gazelles and Elephants”. *Small Business Economics* 30(1), 85–100.

Acs, Zoltan J. och László Szerb (2007). ”Entrepreneurship, Economic Growth and Public Policy”. *Small Business Economics* 28(2–3), 109–122.

Acs, Zoltan J., László Szerb och Erkko Autio (2014). *Global Entrepreneurship and Development Index 2014*. Washington, D.C.: Global Entrepreneurship and Development Institute.

Aghion, Philippe, Richard Blundell, Rachel Griffith, Peter Howitt och Susanne Prantl (2006). ”The Effects of Entry on Incumbent Innovation and Productivity”. NBER Working Paper nr 12027. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Resarch.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Aghion, Philippe, Robin Burgess, Stephen Redding och Fabrizio Zillibotti (2004). ”Entry and Productivity Growth: Evidence from Microlevel Panel Data”. *Journal of the European Economic Association* 2(1), 265–276.

Aghion, Philippe och Rachel Griffith (2005). *Competition and Growth: Reconciling Theory and Evidence*. Cambridge, MA: MIT Press.

Aghion, Philippe och Peter Howitt (1992). ”A Model of Growth through Creative Destruction”. *Econometrica* 60(2), 323–351.

Almus, Matthias och Eric A. Nerlinger (2000). ”Testing ’Gibrat’s Law’ for Young Firms – Empirical Results for West Germany”. *Small Business Economics* 15(1), 1–12.

Alvarez, Sharon A. (2005). ”Theories of Entrepreneurship: Alternative Assumptions and the Study of Entrepreneurial Action”. *Foundations and Trends in Entrepreneurship* 1(3), 105–148.

Andersson, Fredrik och Henrik Jordahl (2011). ”Outsourcing Public Services: Ownership, Competition, Quality and Contracting”. IFN Working Paper nr 874. Stockholm: Institutet för Näringslivsforskning.

Andersson, Martin och Magnus Henrekson (2015). ”Local Competitiveness Fostered through Local Institutions for Entrepreneurship”. I David B. Audretsch, Albert N. Link och Mary Walshok, red., *Oxford Handbook of Local Competitiveness*. Oxford: Oxford University Press.

Andersson, Martin, Börje Johansson och Hans Lööf, red. (2012). *Innovation and Growth: From R&D Strategies of Innovating Firms to Economy-Wide Technological Change*. Oxford: Oxford University Press.

Andersson, Martin och Steven Klepper (2013). ”Characteristics and Performance of New Firms and Spinoffs in Sweden”. *Industrial and Corporate Change* 22(1), 245–280.

Andersson, Martin och Jing Xiao (2014). ”Acquisitions of Start-ups by Incumbent Businesses: A Market Selection Process of ’High-Quality’ Entrants?”. Working Paper nr 2014/19. CIRCLE, Lunds universitet.

Andersson, Thomas, Pontus Braunerhjelm och Ulf Jakobsson (2006). *Det svenska miraklet i repris? Om den tredje industriella revolutionen, globaliseringen och tillväxten*. Stockholm: SNS Förlag.

Arnold, Jens, Giuseppe Nicoletti och Stefano Scarpetta (2011). ”Regulation, Resource Reallocation and Productivity Growth”. I Hubert Strauss, red., *Productivity and Growth in Europe: Long-Term Trends, Current Challenges and the Role of Economic Dynamism*. EIB Papers, vol. 11, nr 1, 90–115. Luxemburg: European Investment Bank.

Arrow, Kenneth J. (1962). ”Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention”. I Richard R. Nelson, red., *The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors*. National Bureau of Economic Research Book Series. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Atkinson, Anthony B. och Joseph E. Stiglitz (2015). *Lectures on Public Economics*. Uppdaterad upplaga. Princeton, NJ: Princeton University Press.

 © FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Audretsch, David B. (1995). *Innovation and Industry Evolution*. Cambridge, MA: MIT Press.

Audretsch, David B. (2002). ”The Dynamic Role of Small Firms: Evidence from the US”. *Small Business Economics* 18(1–3), 13–40.

Audretsch, David B., William J. Baumol och Andrew E. Burke (2001). ”Competition Policy in Dynamic Markets”. *International Journal of Industrial Organization* 19(5), 613–634.

Audretsch, David B., Martin A. Carree, André van Stel och A. Roy Thurik (2002). ”Impeded Industrial Restructuring: The Growth Penalty”. *Kyklos* 55(1), 81–97.

Audretsch, David B. och Michael Fritsch (1994). ”The Geography of Firm Births in Germany”. *Regional Studies* 28(4), 359–365.

Audretsch, David B. och Michael Fritsch (2002). ”Growth Regimes over Time and Space”. *Regional Studies* 36(2), 137–150.

Audretsch, David B. och Max Keilbach (2004). ”Entrepreneurship Capital and Economic Performance”. *Regional Studies* 38(8), 949–959.

Audretsch, David B. och A. Roy Thurik (2000). ”Capitalism and Democracy in the 21st Century: From the Managed to the Entrepreneurial Economy”. *Journal of Evolutionary Economics* 10(1), 17–34.

Audretsch, David B. och A. Roy Thurik (2004). ”A Model of the Entrepreneurial Economy”. *International Journal of Entrepreneurship Education* 2(2), 143–166.

Auerbach, Alan J. och Kevin A. Hassett (2003). ”On the Marginal Source of Investment Funds”. *Journal of Public Economics* 87(1), 205–232.

Autio, Erkko, Mathias Kronlund och Anne Kovalainen (2007). *High-Growth SME Support Initiatives in Nine Countries: Analysis, Categorization, and Recommendations*. Helsingfors: Handels- och industriministeriet.

Axelsson, Sten (2006). ”Entreprenören från sekelskifte till sekelskifte – kan företag växa i Sverige?”. I Dan Johansson och Nils Karlson, red., *Svensk utvecklingskraft*. Stockholm: Ratio.

Bacher, Hans Ulrich och Marius Brühlhart (2013). ”Progressive Taxes and Firm Births”. *International Tax and Public Finance* 20(1), 129–168.

Bager-Sjögren, Lars (2011). ”Svenska uppfinnare – nytt datamaterial och ny inblick i innovationsprocessen”. Tillväxtanalys Working Paper PM 2011:14. Östersund: Tillväxtanalys.

Bager-Sjögren, Lars (2012). ”Översikt av några länders användande av skatteincitament för FoU. Underlag till Företagsskattekommittén”. Dnr: 2011/307. Stockholm och Östersund: Tillväxtanalys.

Baldwin, John R. och Joanne Johnson (1999). ”Entry, Innovation and Firm Growth”. I Zoltan J. Acs, red., *Are Small Firms Important? Their Role and Impact*. Dordrecht: Kluwer.

Baliamoune-Lutz, Mina och Pierre Garello (2015). ”The Effect of Tax Progressivity on the Quality of Entrepreneurship”. IREF Working Paper nr 201501. Paris: Institute for Research in Economic and Fiscal Issues.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Bandiera, Olivier (2003). ”Land Reform, the Market for Protection, and the Origins of the Sicilian Mafia: Theory and Evidence”. *Journal of Law, Economics and Organization* 19(1): 218–244.

Barba Navaretti, Giorgio och Anthony J. Venables (2004). *Multinational Firms in the World Economy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Barreto, Humberto (1989). *The Entrepreneur in Micro-Economic Theory: Disappearance and Explanation*. London: Routledge.

Basker, Emek (2007). ”The Causes and Consequences of Wal-Mart’s Growth”. *Journal of Economic Perspectives* 21(3), 177–198.

Baumol, William J. (1968). ”Entrepreneurship in Economic Theory”. *American Economic Review* 56(2), 64–71.

Baumol, William J. (1990). ”Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive”. *Journal of Political Economy* 98(5), 893–921.

Baumol, William J. (1993). *Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs*. Cambridge, MA: MIT Press.

Baumol, William J. (2002a). ”Entrepreneurship, Innovation and Growth: The David-Goliath Symbiosis”. *Journal of Entrepreneurial Finance and Business Ventures* 7(2), 1–10.

Baumol, William J. (2002b). *The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Baumol, William J. (2004). ”Entrepreneurial Enterprises, Large Established Firms and Other Components of the Free-Market Growth Machine”. *Small Business Economics* 23(1), 9–21.

Baumol, William J. (2010). *The Microtheory of Innovative Entrepreneurship*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Baumol, William J., Robert E. Litan och Carl J. Schramm (2007). *Good Capitalism, Bad Capitalism and the Economics of Growth and Prosperity*. New Haven, CT och London: Yale University Press.

Beck, Thorsten, Asli Demirgüç-Kunt och Ross Levine (2005). ”SMEs, Growth, and Poverty: Cross-Country Evidence”. NBER Working Paper nr 11224. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Beck, Thorsten, Asli Demirgüc-Kunt och Vojislav Maksimovic (2004). ”Bank Competition and Access to Finance: International Evidence”. *Journal of Money, Credit and Banking* 36(3), 627–648.

Bergh, Andreas, red. (2012). *Från utsatt till utmärkt område – bortom ekonomiska frizoner*. Stockholm: FORES.

Berglund, Henrik (2007). ”Opportunities as Existing and Created: A Study of Entrepreneurs in the Swedish Mobile Internet Industry”. *Journal of Enterprising Culture* 15(3), 243–273.

Berglund, Henrik (2011). ”Early Stage Venture Capital Investing: Comparing California and Scandinavia”. *Venture Capital* 13(2), 119–145.

 © FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Berglund, Henrik, Tomas Hellström och Sören Sjölander (2007). ”Entrepreneurial Learning and the Role of Venture Capitalists”. *Venture Capital* 9(3), 165–181.

Bergman, Karin (2012). *The Organization of R&D – Sourcing Strategy, Financing and Relation to Trade*. Doktorsavhandling. Lund: Nationalekonomiska institutionen, Lunds universitet.

Besanko, David, David Dranove och Mark Shanley (1996). *Economics of Strategy*. New York: John Wiley & Sons.

Besley, Timothy och Maitreesh Ghatak (2010). ”Property Rights and Economic Development”. I Dani Rodrik och Mark R. Rosenzweig, red., *Handbook of Development Economics*, vol. 5. Amsterdam: North-Holland.

Bianchi, Milo och Magnus Henrekson (2005). ”Is Neoclassical Economics still Entrepreneurless?”. *Kyklos* 58(3), 353–377.

Birch, David L. (1979). *The Job Generation Process*. Cambridge, MA: MIT.

Birch, David L., Anne Haggerty och William Parsons (1995). *Who's Creating Jobs?* Boston: Cognetics Inc.

Birch, David L. och James Medoff (1994). ”Gazelles”. I Lewis C. Solmon och Alec R. Levenson, red., *Labor Markets, Employment Policy and Job Creation*. Boulder och London: Westview Press.

Bjuggren, Carl Magnus (2015). ”The Effect of Employment Protection on Labor Productivity”. IFN Working Paper nr 1061. Stockholm: Institutet för Näringslivsforskning.

Bjuggren, Carl Magnus, Dan Johansson och Mikael Stenkula (2012). ”Using Self-Employment as Proxy for Entrepreneurship: Some Empirical Caveats”. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business* 17(3), 290–303.

Blanchflower, David G. (2000). ”Self-Employment in OECD Countries”. NBER Working Paper nr 7648. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Blau, Francine D. och Lawrence M. Kahn (1996). ”International Differences in Male Wage Inequality: Institutions versus Market Forces”. *Journal of Political Economy* 104(4), 791–837.

Block, Joern H., A. Roy Thurik och Haibo Zhou (2013). ”What Turns Knowledge into Innovative Products? The Role of Entrepreneurship and Knowledge Spillovers”. *Journal of Evolutionary Economics* 23(4), 693–718.

Boettke, Peter J. och Christopher J. Coyne (2003). ”Entrepreneurship and Development: Cause or Consequence?”. I Roger Koppl, Jack Birner och Peter Kurrild-Klitgaard, red., *Advances in Austrian Economics*, vol. 6, 67–87. Amsterdam: JAI Press.

Boettke, Peter J. och Christopher J. Coyne (2009). ”Context Matters: Institutions and Entrepreneurship”. *Foundations and Trends in Entrepreneurship* 5(3), 135–209.

Bornhäll, Anders, Sven-Olov Daunfeldt och Niklas Rudholm (2014). ”Employment Protection Legislation and Firm Growth: Evidence from a Natural Experiment”. HUI Working Paper nr 102. Stockholm: HUI Research.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Borg, Per (2009). *Den långsiktiga finansieringen – välfärdspolitikens klimatfråga*. Rapport till Expertgruppen för studier i offentlig ekonomi 2009:1. Stockholm: Finansdepartementet.

Borg, Per, Eva Fernvall, Jens Magnusson, Niklas Nordström, Berit Rollén, Lars Tobisson och Monica Werenfels Röttorp (2010). *Vi har råd med framtiden – men då krävs en långsiktig och sammanhållen politik för välfärdens finansiering.* Rapport från Kommissionen om välfärdens framtida finansiering. Stockholm: Arena Idé och Timbro.

Bosma, Niels S. och Jonathan Levie, red. (2010). *Global Entrepreneurship Monitor 2009: Executive Report*. Babson College, Universidad del Desarrollo, Reykjavík University och London Business School.

Bottazzi, Laura, Marco Da Rin och Thomas Hellmann (2004). ”The Changing Face of the European Venture Capital Industry: Facts and Analysis”. *Journal of Private Equity* 7(2), 26–53.

Braunerhjelm, Pontus (2006). ”Svensk strukturomvandling från ett sysselsättningsperspektiv – myten om ett kunskapslyft”. I Dan Johansson och Nils Karlson, red., *Svensk utvecklingskraft*. Stockholm: Ratio.

Braunerhjelm, Pontus (2008). ”Entrepreneurship, Knowledge and Growth”. *Foundations and Trends in Entrepreneurship* 4(5), 451–533.

Braunerhjelm, Pontus, red. (2011). *Ett innovationspolitiskt ramverk – ett steg vidare*. Swedish Economic Forum Report 2011. Stockholm: Entreprenörskapsforum.

Braunerhjelm, Pontus (2012). ”Innovation and Growth”. I Martin Andersson, Börje Johansson och Hans Lööf, red., *Innovation and Growth: From R&D Strategies of Innovating Firms to Economy-Wide Technological Change*. Oxford: Oxford University Press.

Braunerhjelm, Pontus, Zoltan J. Acs, David B. Audretsch och Bo Carlsson (2010). ”The Missing Link: Knowledge Diffusion and Entrepreneurship in Endogenous Growth”. *Small Business Economics* 34(2), 105–125.

Braunerhjelm, Pontus och Johan E. Eklund (2014). ”Taxes, Tax Administrative Burdens and New Firm Formation”. *Kyklos* 67(1), 1–11.

Braunerhjelm, Pontus, Klas Eklund och Magnus Henrekson (2012). *Ett ramverk för innovationspolitiken – hur göra Sverige mer entreprenöriellt?* Stockholm: Samhällsförlaget.

Braunerhjelm, Pontus, Carin Holmquist, Maria Adenfelt, Per Thulin och Mikael Jorstig (2014). *Entreprenörskap i Sverige. Nationell rapport 2014*. Stockholm: Entreprenörskapsforum.

Braunerhjelm, Pontus och Johan Wiklund (2006). *Entreprenörskap och tillväxt. Kunskap, kommersialisering och ekonomisk politik*. Örebro: FSF.

Brooke, Geoffrey T. F. (2010). ”Uncertainty, Profit and Entrepreneurial Action: Frank Knight’s Contribution Reconsidered”. *Journal of the History of Economic Thought* 32(2), 221–235.

 © FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Brown, Charles och James Medoff (1989). ”The Employer Size Wage Effect”. *Journal of Political Economy* 97(5), 1027–1059.

Brynjolfsson, Erik och Andrew McAfee (2014). The Second Machine Age: Work, Progress and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies. New York: W.W. Norton & Company.

Buchanan, James M. (1980). ”Rent Seeking and Profit Seeking”. I James M. Buchanan, Gordon Tullock och Roger Tollison, red., *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*, College Station: Texas A&M University Press.

Caballero, Ricardo J. (2007). *Specificity and the Macroeconomics of Restructuring*. Cambridge, MA: MIT Press.

Caliendo, Marco och Alexander S. Kritikos (2008). ”Is Entrepreneurial Success Predictable? An Ex-Ante Analysis of the Character-Based Approach”. *Kyklos* 61(2), 189–214.

Cantillon, Richard (1755). *Essai sur la Nature du Commerce en Général*. Paris.

Carlson, Benny och Mats Lundahl (2014). *Ett forskningsinstitut växer fram – IUI från grundandet till 1950*. Stockholm: Ekerlids.

Carlsson, Bo (1999). ”Small Business, Entrepreneurship, and Industrial Dynamics”. I Zoltan J. Acs, red., *Are Small Firms Important? Their Role and Impact*. Dordrecht: Kluwer.

Carlsson, Bo (2009). ”Entrepreneurship and Public Policy in Emerging Clusters”. SNEE Working Paper, May 2009.

Carlsson, Bo och Ann-Charlotte Fridh (2002). ”Technology Transfer in United States Universities”. *Journal of Evolutionary Economics* 12(1), 199–232.

Carree, Martin A. (2002). ”Does Unemployment Affect the Number of Establishments? A Regional Analysis for U.S. States”. *Regional Studies* 36(4), 389–398.

Carree, Martin A., André van Stel, A. Roy Thurik och Sander Wennekers (2002). ”Economic Development and Business Ownership: An Analysis Using Data of 23 OECD Countries in the Period 1976–1996”. *Small Business Economics* 19(3), 271–290.

Carree, Martin A. och A. Roy Thurik (1999). ”Industrial Structure and Economic Growth”. I David B. Audretsch och A. Roy Thurik, red., *Innovation, Industry Evolution, and Employment*. Cambridge: Cambridge University Press.

Carree, Martin A. och A. Roy Thurik (2006). ”Understanding the Role of Entrepreneurship for Economic Growth”. I Martin A. Carree och A. Roy Thurik, red., *Entrepreneurship and Economic Growth*. Cheltenham, UK och Northampton, MA: Edward Elgar.

Carree, Martin A. och A. Roy Thurik (2008). ”The Lag Structure of the Impact of Business Ownership on Economic Performance in OECD Countries”. *Small Business Economics* 30(1), 101–110.

Carree, Martin A. och A. Roy Thurik (2010). ”The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth”. I Zoltan J. Acs och David B. Audretsch, red., *Handbook of Entrepreneurship Research*. New York: Springer.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Carroll, Robert, Douglas Holtz-Eakin och Harvey S. Rosen (2000). ”Entrepreneurs, Income Taxes and Investment”. I Joel Slemrod, red., *Does Atlas Shrug? The Economic Consequences of Taxing the Rich*. New York: Russel Sage.

Casson, Mark C. (2003). *The Entrepreneur: An Economic Theory*. Andra upplagan. Cheltenham, UK och Northampton, MA: Edward Elgar.

Cetorelli, Nicola och Philip E. Strahan (2006). ”Finance as a Barrier to Entry: Bank Competition and Industry Structure in Local US Markets”. *Journal of Finance* 61(1), 437–461.

Cheng, Leonard och Elias Dinopoulos (1992). ”Schumpeterian Growth and International Business Cycles”. *American Economic Review* 82(2), 409–414.

Chesbrough, Henry och Richard S. Rosenbloom (2002). ”The Role of the Business Model in Capturing Value from Innovation: Evidence from Xerox Corporation’s Technology Spin–off Companies”. *Industrial and Corporate Change* 11(3), 529–555.

Chetty, Raj, John Friedman, Tore Olsen och Luigi Pistaferri (2011). ”Adjustment Costs, Firm Responses, and Micro vs. Macro Labor Supply Elasticities: Evidence from Danish Tax Records”. *Quarterly Journal of Economics* 126(2), 749–804.

Chetty, Raj och Emmanuel Saez (2005). ”Dividend Taxes and Corporate Behavior: Evidence from the 2003 Dividend Tax Cut”. *Quarterly Journal of Economics* 120(3), 791–833.

Chilosi, Alberto (2001). ”Entrepreneurship and Transition”. *MOCT-MOST: Economic Policy in Transitional Economies* 11(4), 327–357.

Christensen, Clayton M. och Michael E. Raynor (2003). *The Innovator’s Solution: Creating and Sustaining Successful Growth*. Boston, MA: Harvard Business School Press.

Coad, Alex, Sven-Olov Daunfeldt, Werner Hölzl, Dan Johansson och Paul Nightingale (2014). ”High-Growth Firms: Introduction to the Special Section”. *Industrial and Corporate Change* 23(1), 91–112.

Coase, Ronald (1937). ”The Nature of the Firm”. *Economica* 4(16), 386–405.

Cohen, Wesley M. och Steven Klepper (1992). ”The Trade-Off between Firm Size and Diversity in the Pursuit of Technological Progress”. *Small Business Economics* 4(1), 1–14.

Coyne, Christopher J. och Peter T. Leeson (2004). ”The Plight of Underdeveloped Countries”. *Cato Journal* 24(3), 235–249.

Coyne, Rachel L. (2014). ”Economic Freedom, Entrepreneurship and Growth”. I Robert F. Salvino, Jr., Michael T. Tasto och Gregory M. Randolph, red., *Entrepreneurial Action, Public Policy, and Economic Outcomes*. Cheltenham, UK och Northampton, MA: Edward Elgar.

Crawford, G. Christopher, Herman Aguinis, Benyamin Lichtenstein, Per Davidsson och Bill McKelvey (2015). ”Power Law Distributions in Entrepreneurship: Implications for Theory and Research”. *Journal of Business Venturing* 30(5), 696–713.

Cullen, Julie Berry och Roger H. Gordon (2006). ”Hur påverkar skatternas utformning företagande, risktagande och innovationer? En jämförelse mellan USA och

 © FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Sverige". I Pontus Braunerhjelm och Johan Wiklund, red., *Entreprenörskap och tillväxt*. Örebro: FSF.

Cullen, Julie Berry och Roger H. Gordon (2007). "Taxes and Entrepreneurial Risk-Taking: Theory and Evidence for the U.S.". *Journal of Public Economics* 91(7), 1479– 1505.

Cumming, Douglas, red. (2012). *The Oxford Handbook of Venture Capital*. Oxford och New York: Oxford University Press.

Dahmén, Erik (1950). *Svensk industriell företagarverksamhet: Kausalanalys av den industriella utvecklingen 1919–1939*. Stockholm: Industriens Utredningsinstitut (IUI).

Danish Government Platform (2005). *New Goals, Government Platform 2005*. Danish Prime Minister's Office, www.stm.dk/publikationer/UK_reggrund05/index.htm.

Da Rin, Marco, Giovanna Nicodano och Alessandro Sembenelli (2006). "Public Policy and the Creation of Active Venture Capital Markets". *Journal of Public Economics* 90(8–9), 1699–1723.

Daunfeldt, Sven-Olov, Niklas Elert och Dan Johansson (2014). "The Economic Contribution of High-Growth Firms: Do Policy Implications Depend on the Choice of Growth Indicator?". *Journal of Industry, Competition and Trade* 14(3), 337–365.

Daunfeldt, Sven-Olov, Niklas Elert och Åsa Lang (2012). "Does Gibrat's Law Hold for Retailing? Evidence from Sweden". *Journal of Retailing and Consumer Services* 19(5), 464–469.

Daunfeldt, Sven-Olov och Daniel Halvarsson (2015). "Are High-Growth Firms One-Hit Wonders? Evidence from Sweden". *Small Business Economics* 44(2), 361–383.

Daunfeldt, Sven-Olov och Fabian Wallen (2013). *Svenska citroner – åtta fräscha idéer som lämnade en sur eftersmak*. Stockholm: Kalla Kulor Förlag.

Davidsson, Per och Frédéric Delmar (2002). "Tillväxt i små och nya – och något större och mognare – företag". I Dan Johansson och Nils Karlson, red., *Den svenska tillväxtskolan*. Stockholm: Ratio.

Davidsson, Per och Frédéric Delmar (2003). "Hunting for New Employment: The Role of High Growth Firms". I David A. Kirby och Anna Watson, red., *Small Firms and Economic Development in Developed and Transition Economies*. Hampshire: Ashgate Publishing.

Davidsson, Per, Leif Lindmark och Christer Olofsson (1996). *Näringslivsdynamik under 90-talet*. Stockholm: NUTEK.

Davidsson, Per, Leif Lindmark och Christer Olofsson (1998). "The Extent of Overestimation of Small Firm Job Creation – An Empirical Examination of the Regression Bias". *Small Business Economics* 11(1), 87–100.

Davidsson, Per och Marcello Tonelli (2013). "Killing our Darling: Why we Need to Let Go of the Entrepreneurial Opportunity Construct". I Per Davidsson, red., *Conference Proceedings: Australia Centre for Entrepreneurship (ACE) Research Exchange Conference 2013*. Brisbane: Australia Centre for Entrepreneurship, Queensland University of Technology.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Davis, Steven J., John Haltiwanger och Ron Jarmin (2008). ”Young Businesses, Economic Churning, and Productivity Gains”. Kaufman Foundation Research Series: Turmoil and Growth. Kansas City, MO: Ewing Marion Kauffman Foundation.

Davis, Steven J., John Haltiwanger och Scott Schuh (1996). ”Small Business and Job Creation: Dissecting the Myth and Reassessing the Facts”. *Small Business Economics* 8(4), 297–315.

Davis, Steven J. och Magnus Henrekson (2005). ”Tax Effects on Work Activity, Industry Mix and Shadow Economy Size: Evidence from Rich Country Comparisons”. I Ramón Gómez-Salvador m.fl., red., *Labour Supply and Incentives to Work in Europe*. Cheltenham, UK och Northampton, MA: Edward Elgar.

Davis, Steven J. och Kevin M. Murphy (2000). ”A Competitive Perspective on Internet Explorer”. *American Economic Review* 90(2), 184–187.

Diehl, Richard A. och Margaret D. Mandeville (1987). ”Tula and Wheeled Animal Effigies in Mesoamerica”. *Antiquity* 61(232), 239–246.

Domar, Evsey och Richard Musgrave (1944). ”Proportional Income Taxation and Risk Sharing”. *Quarterly Journal of Economics* 58(3), 388–422.

Drucker, Peter F. (1976). *The Unseen Revolution: How Pension Fund Socialism Came to America*. London: Heinemann.

Drucker, Peter F. (1998). ”The Discipline of Innovation”. *Harvard Business Review* 76(6), 149–157.

Du Rietz, Anita (2013). *Kvinnors entreprenörskap under 400 år*. Stockholm: Dialogos Förlag.

Du Rietz, Gunnar, Dan Johansson och Mikael Stenkula (2015). ”Swedish Capital Income Taxation (1862–2013)”. I Magnus Henrekson och Mikael Stenkula, red., *Swedish Taxation: Developments since 1862*. New York: Palgrave Macmillan.

Eberhart, Robert N., Charles E. Eesley och Kathleen M. Eisenhardt (2013). ”Failure is an Option: Failure Barriers and New Firm Performance”. Working Paper. Department of Management Science and Engineering, Stanford University.

Edquist, Charles och Maureen McKelvey (1998). ”High R&D Intensity without High-Tech Products: A Swedish Paradox?”. I Klaus Nielsen och Björn Johnson, red., *Institutions and Economic Change: New Perspectives on Markets, Firms and Technology*. Cheltenham, UK och Northampton, MA: Edward Elgar.

Ejermo, Olof, Astrid Kander och Martin Henning (2011). ”The R&D-Growth Paradox Arises in Fast-Growing Sectors”. *Research Policy* 40(5), 664–672.

Ekholm, Karolina och Katariina Hakkala (2006). ”Hur påverkar handel och utflyttning av produktion den svenska arbetsmarknaden?”. *Ekonomisk Debatt* 34(4), 7–21.

Eklund, Johan E. (2011). ”Effektiva regleringar för en konkurrenskraftig ekonomi”. I Pontus Braunerhjelm, red., *Ett innovationspolitiskt ramverk – ett steg vidare*. Stockholm: Entreprenörskapsforum.

 © FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Elert, Niklas, Fredrik W. Andersson och Karl Wennberg (2015). ”The Impact of Entrepreneurship Education in High School on Long-Term Entrepreneurial Performance”. *Journal of Economic Behavior & Organization* 111(March), 209–223.

Elert, Niklas och Magnus Henrekson (2015). ”Evasive Entrepreneurship and Institutional Change”. IFN Working Paper nr 1044. Stockholm: Institutet för Näringslivsforskning.

Eliasson, Gunnar (1996). *Firm Objectives, Controls and Organization. The Use of Information and the Transfer of Knowledge within the Firm*. Dordrecht: Kluwer.

Englund, Peter, Bo Becker, Torbjörn Becker, Marieke Bos och Pehr Wissén (2015). *Den svenska skulden*. Konjunkturrådets rapport 2015. Stockholm: SNS.

Engström, Per och Bertil Holmlund (2009). ”Tax Evasion and Self-Employment in a High-Tax Country: Evidence from Sweden”. *Applied Economics* 41(19), 2419–2430.

EU (2007). ”Models to Reduce the Disproportionate Regulatory Burden on SMEs”. Enterprise and Industry Directorate-General. Report of the Expert Group. Bryssel: Europeiska kommissionen.

EU (2008). ”Think Small First. A Small Business Act for Europe”. DG Enterprise. Bryssel: Europeiska kommissionen.

EU-kommissionen (2004). ”European Tax Survey”. Taxation Papers Working Paper nr 3/2004. Luxemburg: Office for Official Publications of the European Communities.

Evans, David. S. och Linda S. Leighton (1990). ”Small Business Formation by Unemployed and Employed Workers”. *Small Business Economics* 2(4), 319–330.

Feldman, Maryann P. och David B. Audretsch (1999). ”Innovation in Cities: Science-Based Diversity, Specialization and Localized Monopoly”. *European Economic Review* 43(2), 409–429.

Foss, Kirsten, Nicolai Juul Foss, Peter G. Klein och Sandra K. Klein (2006). ”The Entrepreneurial Organization of Heterogeneous Capital”. *Journal of Management Studies* 44(7), 1165–1186.

Foss, Nicolai Juul och Peter G. Klein (2010a). ”Entrepreneurial Alertness and Opportunity Discovery: Origins, Attributes, Critique”. I Hans Landström och Franz Lohrke, red., *The Historical Foundation of Entrepreneurship Research*. Cheltenham, UK och Northampton, MA: Edward Elgar.

Foss, Nicolai Juul och Peter G. Klein (2010b). ”Alertness, Action, and the Antecedents of Entrepreneurship”. *Journal of Private Enterprise* 25(2), 145–164.

Foss, Nicolai Juul och Peter G. Klein (2012). *Organizing Entrepreneurial Judgment. A New Approach to the Firm*. Cambridge: Cambridge University Press.

Freeman, Richard B. och Ronald Schettkat (2005). ”Marketization of Production and the US-Europe Employment Gap”. *Economic Policy* 20(41), 6–50.

Freytag, Andreas och A. Roy Thurik (2007). ”Entrepreneurship and Its Determinants in a Cross-Country Setting”. *Journal of Evolutionary Economics* 17(2), 117–131.

Fritsch, Michael (2011). ”The Effect of New Business Formation on Regional Development – Empirical Evidence, Interpretation, and Avenues for Further Research”. I Michael

Fritsch, red., *Elgar Handbook of Research on Entrepreneurship and Regional Development*. Cheltenham, UK och Northampton, MA: Edward Elgar.

Fritsch, Michael och Oliver Falck (2002). ”New Firm Formation by Industry over Space and Time: A Multi-Level Analysis”. Working Paper 2002/11. Faculty of Economics and Business Administration, Technical University of Freiberg.

Fritsch, Michael och Pamela Müller (2004). ”Effects of New Business Formation on Regional Development over Time”. *Regional Studies* 38(8), 961–975.

Fritsch, Michael och Florian Noseleit (2013). ”Investigating the Anatomy of the Employment Effect of New Business Formation”. *Cambridge Journal of Economics* 37(6), 349–377.

Galbraith, John Kenneth (1956). *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*. Boston, MA: Houghton Mifflin.

Galindo, Miguel-Angel, Maria Teresa Méndez Picazo och José Luis Alfaro Navarro (2010). ”Entrepreneurship, Income Distribution and Economic Growth”. *International Entrepreneurship and Management Journal* 6(2), 131–141.

Gans, Joshua S., David H. Hsu och Scott Stern (2002). ”When Does Start-Up Innovation Spur the Gale of Creative Destruction?”. *RAND Journal of Economics* 33(4), 571–586.

Gans, Joshua S. och Scott Stern (2003). ”The Product Market and the Market for ’Ideas’: Commercialization Strategies for Technology Entrepreneurs”. *Research Policy* 32(2), 333–350.

Gartner, William B. (1988). ”Who is an Entrepreneur? is the Wrong Question”. *American Journal of Small Business* 12(4), 11–32.

Gehrig, Thomas och Rune Stenbacka (2007). ”Information Sharing and Lending Market Competition with Switching Costs and Poaching”. *European Economic Review* 51(1), 77–99.

Gentry, William M. och R. Glenn Hubbard (2000). ”Entrepreneurship and Household Saving”. NBER Working Paper nr 7894. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Geroski, Paul (1995). ”What Do We Know about Entry?”. *International Journal of Industrial Organization* 13(4), 421–440.

Ghio, Niccolo, Massimiliano Guerini, Erik E. Lehmann, Cristina Rossi-Lamastra (2015). ”The Emergence of the Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship”. *Small Business Economics* 44(1), 1–18.

Glaeser, Edward L. (2012). *Stadens triumf – hur vår största uppfinning gör oss rikare, smartare, grönare, friskare och lyckligare*. Stockholm: SNS Förlag.

Glaeser, Edward L., Heidi D. Kallal, Jose A. Scheinkman, och Andrei Shleifer (1992). ”Growth in Cities”. *Journal of Political Economy* 100(6), 1126–1152.

Glancey, Keith S. och Ronald W. McQuaid (2000). *Entrepreneurial Economics*. New York: Palgrave.

Glete, Jan (1994). *Nätverk i näringslivet*. Stockholm: SNS Förlag.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Gompers, Paul A. och Josh Lerner (2001). *The Money of Invention: How Venture Capital Creates New Wealth*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Gompers, Paul A. och Josh Lerner (2004). *The Venture Capital Cycle*. Andra upplagan. Cambridge, MA: MIT Press.

Gompers, Paul A., Josh Lerner och Anna Kovner (2009). ”Specialization and Success: Evidence from Venture Capital”. *Journal of Economics and Management Strategy* 18(3), 817–844.

Gordon, Roger H. (1998). ”Can High Personal Tax Rates Encourage Entrepreneurial Activity?”. *IMF Staff Papers* 45(1), 49–80.

Gordon, Roger H. och Karin Edmark (2013). ”The Choice of Organizational Form by Closely Held Firms in Sweden: Tax versus Non-Tax Determinants”. *Industrial and Corporate Change* 22(1), 219–243.

Granstrand, Ove och Sverker Alänge (1995). ”The Evolution of Corporate Entrepreneurship in Swedish Industry – Was Schumpeter Wrong?”. *Journal of Evolutionary Economics* 5(2), 133–156.

Greenwood, Jeremy och Boyan Jovanovic (1990). ”Financial Development, Growth, and the Distribution of Income”. *Journal of Political Economy* 98(5), 1076–1107.

Guellec, Dominique och Bruno van Pottelsberghe (2003). ”The Impact of Public R&D Expenditure on Business R&D”. *Economics of Innovation and New Technology* 12(3), 225–244.

Gunter, Frank R. (2012). ”A Simple Model of Entrepreneurship for Priciples of Economics Courses”. *Journal of Economic Education* 43(4), 386–396.

Hall, Robert E. och Susan E. Woodward (2010). ”The Burden of the Nondiversifiable Risk of Entrepreneurship”. *American Economic Review* 100(3), 1163–1194.

Halldin, Torbjörn (2012). *Born Globals*. Globaliseringsforum rapport nr 3. Stockholm: Entreprenörskapsforum.

Haltiwanger, John (2011). ”Firm Dynamics and Productivity Growth”. I Hubert Strauss, red., *Productivity and Growth in Europe: Long-Term Trends, Current Challenges and the Role of Economic Dynamism*. EIB Papers, vol. 11, nr 1, 116–136. Luxemburg: European Investment Bank.

Haltiwanger, John, Ron S. Jarmin och Javier Miranda (2013). ”Who Creates Jobs? Small versus Large versus Young”. *Review of Economics and Statistics* 95(2), 347–361.

Hamilton, Barton H. (2000). ”Does Entrepreneurship Pay? An Empirical Analysis of the Returns to Self-Employment”. *Journal of Political Economy* 108(3), 604–631.

Harper, David A. (1996). *Entrepreneurship and the Market Process*. London: Routledge.

Harper, David A. (2003). *Foundations of Entrepreneurship and Economic Development*. London: Routledge.

Hart, David, red. (2003). *The Emergence of Entrepreneurship Policy: Governance, Start-Ups, and Growth in the U.S. Knowledge Economy*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Hart, Peter E. och Nicholas Oulton (1996). ”Growth and Size of Firms”. *Economic Journal* 106(3), 1242–1252.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Hartog, Chantal, André van Stel och David J. Storey (2010). ”Institutions and Entrepreneurship: The Role of the Rule of Law”. *EIM Research Reports*. Zoetermeer: EIM.

Hausman, Jerry och Ephraim Leibtag (2009). ”CPI Bias from Supercenters: Does the BLS Know that Wal-Mart Exists?”. I W. Erwin Diewert, John S. Greenlees och Charles R. Hulten, red., *Price Index Concepts and Measurement*. NBER Book Series Studies in Income and Wealth. Chicago: University of Chicago Press.

Hayek, Friedrich A. (1945). ”The Use of Knowledge in Society”. *American Economic Review* 35(4), 519–530.

Hayek, Friedrich A. (1989). *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism*. Chicago: University of Chicago Press.

Hébert, Robert F. och Albert N. Link (1989). ”In Search of the Meaning of Entrepreneurship”. *Small Business Economics* 1(1), 39–49.

Hébert, Robert F. och Albert N. Link (2006). ”Historical Perspectives on the Entrepreneur”. *Foundations and Trends in Entrepreneurship* 2(4), 261–408.

Hellman, Thomas och Manju Puri (2002). ”Venture Capital and the Professionalization of Start-up Firms: Empirical Evidence”. *Journal of Finance* 57(1), 169–197.

Helpman, Elhanan (1992). ”Endogenous Macroeconomic Growth Theory”. *European Economic Review* 36(2–3), 237–267.

Henley, Andrew (2005). ”Job Creation by the Self-employed. The Roles of Entrepreneurial and Financial Capital”. *Small Business Economics* 25(2), 175–196.

Henrekson, Magnus (1998). ”Spelregler för entreprenörskapet”. *Ekonomiska Samfundets Tidskrift* 51(2), 99–111.

Henrekson, Magnus (2007). ”Entrepreneurship and Institutions”. *Comparative Labor Law & Policy Journal* 28(4), 717–742.

Henrekson, Magnus (2015). ”Kapitalägare då och nu – förmögenheter, beskattning och samhällets syn”. I Birgitta Swedenborg, red., *Svensk ekonomisk politik – då, nu och i framtiden – vänbok till Hans Tson Söderström*. Stockholm: Dialogos Förlag.

Henrekson, Magnus och Dan Johansson (1999). ”Institutional Effects on the Evolution of the Size Distribution of Firms”. *Small Business Economics* 12(1), 11–23.

Henrekson, Magnus och Dan Johansson (2009). ”Competencies and Institutions Fostering High-Growth Firms”. *Foundations and Trends in Entrepreneurship* 5(1), 1–80.

Henrekson, Magnus och Dan Johansson (2010). ”Gazelles as Job Creators: A Survey and Interpretation of the Evidence”. *Small Business Economics* 35(2), 227–244.

Henrekson, Magnus, Dan Johansson och Mikael Stenkula (2012). ”Den svenska företagsstrukturen – utvecklingen i de medelstora företagen efter 1990-talskrisen”. *Ekonomisk Debatt* 40(2), 27–38.

Henrekson, Magnus och Nathan Rosenberg (2001). ”Designing Efficient Institutions for Science-Based Entrepreneurship: Lessons from the US and Sweden”. *Journal of Technology Transfer* 26(3), 207–231.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Henrekson, Magnus och Tino Sanandaji (2011). ”The Interaction of Entrepreneurship and Institutions”. *Journal of Institutional Economics* 7(1), 47–75.

Henrekson, Magnus och Tino Sanandaji, red. (2012). *Institutional Entrepreneurship*. The International Library of Entrepreneurship Series, vol. 24. Cheltenham, UK och Northampton, MA: Edward Elgar.

Henrekson, Magnus och Tino Sanandaji (2014a). ”Small Business Activity Does not Measure Entrepreneurship”. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America (PNAS)* 111(5), 1760–1765.

Henrekson, Magnus och Tino Sanandaji (2014b). *Företagandets förutsättningar. En ESO-rapport om den svenska ägarbeskattningen*. Rapport till Expertgruppen för studier i offentlig ekonomi 2014:3. Stockholm: Fritzes.

Henrekson, Magnus och Mikael Stenkula (2010). ”Entrepreneurship and Public Policy”. I Zoltan J. Acs och David B. Audretsch, red., *Handbook of Entrepreneurship Research*. New York: Springer.

Heyman, Fredrik, Pehr-Johan Norbäck och Lars Persson (2013). *Var skapas jobben? En ESO-rapport om dynamiken i svenskt näringsliv 1990 till 2009*. Rapport till Expertgruppen för studier i offentlig ekonomi 2013:3. Stockholm: Fritzes.

Hippel, Eric von, Susumu Ogawa och Jeoron P. J. de Jong (2011). ”The Age of the Consumer-Innovator”. *MIT Sloan Management Review* 53(1), 27–35.

Hoffmann, Anders N. (2007). ”A Rough Guide to Entrepreneurship Policy”. I David B. Audretsch, Isabel Grilo och A. Roy Thurik, red., *Handbook of Research on Entrepreneurship Policy*. Cheltenham, UK och Norhampton, MA: Edward Elgar.

Holcombe, Randall G. (1998). ”Entrepreneurship and Economic Growth”. *Quarterly Journal of Austrian Economics* 1(2), 45–62.

Holcombe, Randall G. (2003). ”The Origins of Entrepreneurial Opportunities”. *Review of Austrian Economics* 16(1), 25–43.

Holcombe, Randall G. (2007). *Entrepreneurship and Economic Progress*. New York: Routledge.

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

Holmström, Bengt (1989). ”Agency Costs and Innovation”. *Journal of Economic Behavior and Organization* 12(3), 305–327.

Holtz-Eakin, Douglas (2000). ”Public Policy toward Entrepreneurship”. *Small Business Economics* 15(4), 283–291.

Horowitz, Ben (2010). ”Why We Prefer Founding CEOs”. *Andreesen Horowitz Website*, 28 april, www.bhorowitz.com/why_we_prefer_founding_ceos/ (nedladdad 10 maj 2015).

Howitt, Peter (2007). ”Innovation, Competition and Growth: A Schumpeterian Perspective on Canada’s Economy”. *C.D. Howe Institute Commentary* 246. Toronto: C.D. Howe Institute.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Hurst, Erik och Annamaria Lusardi (2004). ”Liquidity Constraints, Household Wealth, and Entrepreneurship”. *Journal of Political Economy* 112(2), 319–347.

Ilmakunnas, Pekka och Vesa Kanniainen (2001). ”Entrepreneurship, Economic Risks, and Risk Insurance in the Welfare State. Results with OECD Data 1978–93”. *German Economic Review* 2(3), 195–218.

Inci, Eren (2013). ”Occupational Choice and the Quality of Entrepreneurs”. *Journal of Economic Behavior & Organization* 92(C), 1–21.

Inklaar, Robert, Marcel P. Timmer och Bart van Ark (2008). ”Market Services Productivity across Europe and the US”. *Economic Policy* 23(53), 139–194.

IVA (2011). *Innovationsplan Sverige – underlag till en svensk innovationsstrategi*. Slutrapport för projektet Innovation för tillväxt. Stockholm: Kungl. Ingenjörsvetenskapsakademien.

Jaffe, Adam B. och Josh Lerner (2004). *Invention and Its Discontents: How Our Broken Patent System Is Endangering Innovation and Progress, and What to Do About It.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

Jensen, Richard och Marie Thursby (2001). ”Proofs and Prototypes for Sale: The Tale of University Licensing”. *American Economic Review* 91(1), 240–259.

Johannisson, Bengt (1984). ”A Cultural Perspective on Small Business – Local Business Climate”. *International Small Business Journal* 2(4), 32–43.

Johannisson, Bengt (2004). ”Den heliga Gnosjöandan”. I Eva Londos, red., *I skuggan av Gnosjöandan*. Jönköping: Jönköpings läns museum.

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

Johansson, Dan, Hans-Peter Larsson, Erik Norrman, Tino Sanandaji, Mikael Stenkula och Arvid Malm (2014). *Företagsskattekommittén och entreprenörskapet*. Näringspolitiskt Forum Rapport nr 10. Stockholm: Entreprenörskapsforum.

Johansson, Dan, Johanna Palmberg och Anders Bornhäll (2013). ”Riskkapitalförsörjning till små och medelstora företag – utbud eller efterfrågan?”. Rapport nr 6 till projektet Företagsamt ägande. Stockholm: Svenskt Näringsliv.

Johnson, Anders (2006). *Tidernas entreprenörer i Sverige*. Malmö: Gleerups.

Johnson, Simon, John McMillan och Christopher Woodruff (2002). ”Property Rights and Finance”. *American Economic Review* 92(5), 1335–1356.

Jonung, Lars (1994). ”The Rise and Fall of Credit Controls: The Case of Sweden, 1939–89”. I Michael D. Bordo och Forest Capie, red., *Monetary Regimes in Transition*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Jorgenson, Dale W. och Ralph Landau, red. (1993). *Tax Reform and the Cost of Capital: An International Comparison*. Washington, D.C.: Brookings.

Jörnmark, Jan (2007). *Övergivna platser*. Lund: Historiska Media.

Kander, Astrid och Olof Ejermo (2009). ”The Swedish Paradox”. I Charlie Karlsson, Börje Johansson och Roger R. Stough, red., *Entrepreneurship and Innovation in Functional Regions*. Cheltenham, UK och Northampton, MA: Edward Elgar.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Kanniainen, Vesa och Timo Vesala (2005). ”Entrepreneurship and Labor Market Institutions”. *Economic Modelling* 22(5), 828–947.

Kasper, Wolfgang, Manfred E. Streit och Peter J. Boettke (2012). *Institutional Economics: Property, Competition, Policies*. Cheltenham, UK och Northampton, MA: Edward Elgar.

Kauffman Foundation (2007). ”On the Road to an Entrepreneurial Economy: A Research and Policy Guide”. Ewing Marion Kauffman Foundation Working Paper, juli. Kansas City, MO.

Kauffman Foundation (2008). ”Entrepreneurship summit. Executive summary”. Ewing Marion Kauffman Foundation and the International Economic Development Council Working Paper, september. Kansas City, MO.

Kerr, William R., Josh Lerner och Antoinette Schoar (2010). ”The Consequences of Entrepreneurial Finance: Evidence from Angels Financings”. *Review of Financial Studies* 27(1), 20–55.

Kerr, William R., Ramana Nanda och Matthew Rhodes-Kropf (2014). ”Entrepreneurship as Experimentation”. *Journal of Economic Perspectives* 28(3), 25–48.

Khalil, Elias L. (1995). ”Organizations versus Institutions”. *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 151(3), 445–466.

Kihlstrom, Richard E. och Jean-Jacques Laffont (1979). ”A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion”. *Journal of Political Economy* 87(4), 719–748.

King, Mervyn A. och Don Fullerton, red. (1984). *The Taxation of Income from Capital: A Comparative Study of the United States, the United Kingdom, Sweden, and West Germany*. Chicago: University of Chicago Press.

Kirchoff, Bruce A. (1994). *Entrepreneurship and Dynamic Capitalism*. London: Praeger.

Kirzner, Israel M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.

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

Kirzner, Israel M. (1999). ”Creativity and/or Alertness: A Reconsideration of the Schumpeterian Entrepreneur”. *Review of Austrian Economics* 11(1), 5–17.

Klapper, Leora, Raphael H. Amit och Mauro F. Guillén (2010). ”Entrepreneurship and Firm Formation Across Countries”. I Josh Lerner och Antoinette Schoar, red., *International Differences in Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.

Klein, Peter G. (2008). ”Opportunity, Discovery, Entrepreneurial Action, and Economic Organization”. *Strategic Entrepreneurship Journal* 2(3), 175–190.

Klepper, Steven (2001). ”Employee Startups in High-Tech Industries”. *Industrial and Corporate Change* 10(3), 639–674.

Klindt, Mads Peter (2010). *Barrierer og løftestænger for kortuddannedes opkvalificering*. Doktorsavhandling. Aalborg: Institut for Statskundskap, Aalborgs universitet.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Knight, Frank H. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston, MA: Houghton Mifflin Company.

Knudsen, Thorbjørn och Richard Swedberg (2009). ”Capitalist Entrepreneurship: Making Profit through the Unmaking of Economic Orders”. *Capitalism and Society* 4(2), 1–26.

Koellinger, Philipp och Maria Minniti (2009). ”Unemployment Benefits Crowd Out Entrepreneurial Activity”. *Economics Letters* 103(2), 96–98.

Korobow, Adam K. (2002). *Entrepreneurial Wage Dynamics in the Knowledge Economy*. Dordrecht: Kluwer.

Korsgaard, Steffen, Henrik Berglund, Claus Thrane och Per Blenker (2015). ”A Tale of Two Kirzners: Time, Uncertainty, and the ’Nature’ of Opportunities”. *Entrepreneurship Theory and Practice*, under utgivning.

Kortum, Samuel och Josh Lerner (2000). ”Assessing the Contribution of Venture Capital to Innovation”. *RAND Journal of Economics* 31(4), 674–692.

Kuhn, Thomas S. (1962). *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago: University of Chicago Press.

Landström, Hans, red. (2007). *Handbook of Research on Venture Capital*. Cheltenham, UK och Northampton, MA: Edward Elgar.

Larsson, Johan P. (2015). *Innovation utan entreprenörskap?* Näringspolitiskt Forum Rapport nr 10. Stockholm: Entreprenörskapsforum.

Lawler, Ryan (2015). ”a16z Hires Former Facebooker Ted Ullyot To Help Portfolio Companies Deal with Regulatory Issues”. *TechCrunch Newsletter*, 16 april, http://techcrunch.com/2015/04/16/a16z-ted-ullyot-regulatory-policy-issues/ (nedladdad 10 maj 2015).

Lazear, Edward P. (2005). ”Entrepreneurship”. *Journal of Labor Economics* 23(4), 649–680.

Lazear, Edward P. och Sherwin Rosen (1981). ”Rank-Order Tournaments as Optimum Labor Contracts”. *Journal of Politial Economy* 89(5), 841–864.

Le Grand, Julian och Will Bartlett (1993). ”The Theory of Quasi Markets”. I Julian Le Grand och Will Bartlett, red., *Quasi Markets and Social Policy*. London: Palgrave Macmillan.

Leibenstein, Harvey (1966). ”Allocative Efficiency vs. X-Efficiency”. *American Economic Review* 56(3), 392–415.

Leibenstein, Harvey (1968). ”Entrepreneurship and Development”. *American Economic Review* 58(2), 72–83.

Leonard-Barton, Dorothy (1992). ”Core Capabilities and Core Rigidities: A Paradox in Managing New Product Development”. *Strategic Management Journal* 13(1), 111–125.

Lerner, Josh (2009). *Boulevard of Broken Dreams: Why Public Efforts to Boost Entrepreneurship and Venture Capital Have Failed – and What to Do about It*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

 © FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Levine, Ross (2005). ”Finance and Growth: Theory and Evidence”. I Philippe Aghion och Steven Durlauf, red., *Handbook of Economic Growth, Volume 1A*. Amsterdam: North-Holland.

Levine, Ross och David Renelt (1992). ”A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions”. *American Economic Review* 82(4), 942–963.

Lewin, Peter och Steven E. Phelan (2002). ”Rents and Resources: A Market Process Perspective”. I Nicolai J. Foss och Peter G. Klein, red., *Entrepreneurship and the Firm*. Cheltenham, UK och Northampton, MA: Edward Elgar.

Li, Young och Shaker Zahra (2012). ”Formal Institutions, Culture, and Venture Capital Activity”. *Journal of Business Venturing* 27(1), 95–111.

Lif, Anders (2015). *Direktörernas direktör Sigfrid Edström – ASEA-chef, SAF-bas och OS-pamp*. Stockholm: Atlantis.

Lindelöf, Peter och Hans Löfsten (2003). ”Science Park Location and New Technology Based Firms in Sweden – Implications for Strategy and Performance”. *Small Business Economics* 20(3), 245–258.

Lindgren, Gunnar (1953). ”Shareholders and Shareholder Participation in the Larger Companies’ Meetings in Sweden”. *Weltwirtschaftliches Archiv* 71(2), 281–298.

Litan, Robert E. och Alice M. Rivlin (2002). *Bortom dot.com-bolagen*. Stockholm: SNS Förlag.

Lodin, Sven-Olof (2014). ”3:12-reglerna – följetong utan slut”. I Mats Bergstrand, red., *En skattereform för 2000-talet – elva röster om hur Sverige får ett bättre skattesystem*. Stockholm: PMJ.

Loveman, Gary och Werner Sengenberger (1991). ”The Reemergence of Small-Scale Production: An International Comparison”. *Small Business Economics* 31(1), 1–37.

Lucas, Robert E. (1988). ”On the Mechanics of Economic Development”. *Journal of Monetary Economics* 22(1), 3–42.

Lundgren, Stefan red., Peter Birch Sørensen, Ann-Sofie Kolm, Erik Norrman (2005). *Tid för en ny skattereform! Konjunkturrådets rapport 2005*. Stockholm: SNS Förlag.

Lundström, Anders och Lois Stevenson (2001). *Entrepreneurship Policy for the Future*. Stockholm: FSF.

Lundström, Anders och Lois Stevenson (2005). *Entrepreneurship Policy: Theory and Practices*. ISEN International Studies in Entrepreneurship. New York: Springer.

Malcolmson, James M. (1997). ”Contracts, Hold-Up, and Labor Markets”. *Journal of Economic Literature* 35(4), 1916–1957.

Mantzavinos, Chrysostomo (2001). *Individuals, Institutions and Markets*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Marshall, Alfred (1961 [1890]). *Principles of Economics*. London: MacMillan.

Martin, John P. och Stefano Scarpetta (2012). ”Setting It Right: Employment Protection, Labour Reallocation and Productivity”. *De Economist* 160(2), 89–116.

Martinsson, Gustav och Hans Lööf (2010). ”Innovationer, riskkapital och tillväxt”. I Pontus Braunerhjelm, red., *En innovationsstrategi för Sverige*. Stockholm: Entreprenörskapsforum.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Mazzucato, Mariana (2013). *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths*. London och New York: Anthem Press.

McMillan, John och Christoffer Woodruff (2002). ”The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies”. *Journal of Economic Perspectives* 16(3), 153–170.

Milhaupt, Curtis J. och Mark D. West (2000). ”The Dark Side of Private Ordering: An Institutional and Empirical Analysis of Organized Crime”. *University of Chicago Law Review* 67(1), 41–98.

Minniti, Maria, William D. Bygrave och Erkko Autio (2006). *Global Entrepreneurship Monitor: 2005 Executive Report*. Babson College och London Business School.

Mises, Ludwig von (1949). *Human Action*. New Haven, CT: Yale University Press.

Moen, Jarle (2005). ”Is Mobility of Technical Personnel a Source of R&D Spillovers?”. *Journal of Labor Economics* 23(1), 81–114.

Mokyr, Joel (1990). *The Lever of Riches. Technological Creativity and Economic Progress*. Oxford: Oxford University Press.

Moore, Kevin B. (2004). ”The Effects of the 1986 and 1993 Tax Reforms on Self-Employment”. FEDS Working Paper No. 2004-05. Washington, D.C.: Board of Governors of the Federal Reserve System.

Murphy, Kevin M., Andrei Shleifer och Robert W. Vishny (1991). ”The Allocation of Talent: Implications for Growth”. *Quarterly Journal of Economics* 106(2), 503–530.

Murray, Richard (2003). *Alternativ finansiering av offentliga tjänster.* Bilaga 7 till LU 2003, SOU 2003:57. Stockholm: Fritzes.

Nelson, Richard och Sidney Winter (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge: Cambridge University Press.

Nevin, Séamus (2013). ”Richard Cantillon – The Father of Economics”. *History Ireland* 21(2), 20–23.

Nickell, Stephen J. (1997). ”Unemployment and Labor Market Rigidities: Europe versus North America”. *Journal of Economic Perspectives* 11(3), 55–74.

Norbäck, Pehr-Johan och Lars Persson (2009). ”The Organization of the Innovation Industry: Entrepreneurs, Venture Capitalists, and Oligopolists”. *Journal of the European Economic Association* 7(6), 1261–1290.

Nordhaus, William D. (2005). ”Schumpeterian Profits and the Alchemist Fallacy”. Yale Working Papers on Economic Applications and Policy nr 6. New Haven, CT: Department of Economics, Yale University.

NUTEK (2005). *De bortglömda innovationerna.* Serie B 2005:4. Stockholm: NUTEK Förlag.

Nycander, Svante (2008). *Makten över arbetsmarknaden – ett perspektiv på Sveriges 1900-tal*. Stockholm: SNS Förlag.

Nygren, Bengt och Bengt Ericson (2005). *Mitt grönskande liv: Berättelsen om springpojken som blev Sveriges blomsterkung.* Stockholm: Fischer & Co.

Nykvist, Jenny (2008). ”Entrepreneurship and Liquidity Constraints: Evidence from Sweden”. *Scandinavian Journal of Economics* 110(1), 23–43.

 © FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

OECD (1994). ”Employment Protection Regulation and Labor Market Performance”. I *OECD Employment Outlook*, juni. Paris: OECD.
OECD (1998). *Fostering Entrepreneurship, the OECD Jobs Strategy*. Paris: OECD.
OECD (2000a). ”Science, Technology and Innovation in the New Economy”. OECD Policy Brief, september. Paris: OECD.
OECD (2000b). *OECD Employment Outlook*. Paris: OECD.
OECD (2002). *OECD Small and Medium Enterprise Outlook*. Paris: OECD.
OECD (2004). ”Labor Standards and Economic Integration”. I *OECD Employment Outlook*, juli. Paris: OECD.
OECD (2005). *Micro-policies for Growth and Productivity: Final Report*. Paris: OECD.
OECD (2007a). *OECD Framework for the Evaluation of SME and Entrepreneurship Policies and Programmes*. Paris: OECD.
OECD (2007b). *OECD Economic Surveys: Sweden*. Paris: OECD.
OECD (2010). *The OECD Innovation Strategy: Getting a Head Start on Tomorrow*. Paris: OECD.
OECD (2013). ”Protecting Jobs, Enhancing Flexibility: A New Look at Employment Protection Legislation”. I *OECD Employment Outlook*, juli. Paris: OECD.
OECD (2014). *Entrepreneurship at a Glance*. Paris: OECD.
Olivecrona, Gustaf (1970). *De nya miljonärerna*. Stockholm: Wahlström & Widstrand.
Olofsson, Christer och Björn Berggren (1998). ”De mindre företagens finansiella villkor – en replikstudie”. CEF Working Report 1998:102, Uppsala.
Oreland, Carl (2012). ”Snabbväxande företag i Sverige – en jobbskapande sprintstafett”. *Ekonomisk Debatt* 40(8), 23–34.
Orszag, Mike och Dennis Snower (1998). ”Anatomy of Policy Complementarities”. *Swedish Economic Policy Review* 5, 303–343.
Ovaska, Tomi (2014). ”Institutions, Entrepreneurship and Economic Growth”. I Robert F. Salvino, Michael T. Tasto och Gregory M. Randolph, red., *Entrepreneurial Action, Public Policy, and Economic Outcomes*. Cheltenham, UK och Norhampton, MA: Edward Elgar.
Pagano, Patrizio och Fabiano Schivardi (2003). ”Firm Size Distribution and Growth”. *Scandinavian Journal of Economics* 105(2), 255–274.
Parker, Simon C. (1996). ”A Time Series Model of Self-Employment under Uncertainty”. *Economica* 63(251), 459–475.
Parker, Simon C. (2009). *The Economics of Entrepreneurship.* Cambridge: Cambridge University Press.
Parker, Simon C. och Martin T. Robson (2004). ”Explaining International Variations in Self-Employment: Evidence from a Panel of OECD Countries”. *Southern Economic Journal* 71(2), 287–301.
Phipps, Barbara J., Robert J. Strom och William J. Baumol (2012). ”Principles of Economics without the Prince of Denmark”. *Journal of Economic Education* 43(1), 58–71.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Piore, Michael J. och Charles F. Sabel (1984). *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New York: Basic Books.

Polanyi, Michael (1967). *The Tacit Dimension*. Garden City, NY: Anchor Books.

Poschke, Markus (2010). ”The Regulation of Entry and Aggregate Productivity”. *Economic Journal* 120(549), 1175–1200.

van Praag, C. Mirjam (2009). ”Who Values the Status of the Entrepreneur?”. IZA Discussion Papers 4245. Bonn: Institute for the Study of Labor (IZA).

van Praag, C. Mirjam och Peter H. Versloot (2007). ”What is the Value of Entrepreneurship? A Review of Recent Research”. *Small Business Economics* 29(4), 351–382.

Pries, Michael och Richard Rogerson (2005). ”Hiring Policies, Labor Market Institutions, and Labor Market Flows”. *Journal of Political Economy* 113(4), 811–839.

Rai, Arti, Stuart Graham och Mark Doms (2010). ”Patent Reform Unleashing Innovation, Promoting Economic Growth and Producing High-Paying Jobs”. White Paper from the U.S. Department of Commerce April 13. Washington D.C.

Rauch, Andreas och Michael Frese (2000). ”Psychological Approaches to Entrepreneurial Success: A General Model and an Overview of Findings”. I Cary L. Cooper och Ivan T. Robertson, red., *International Review of Industrial and Organizational Psychology*, vol. 15. New York: Wiley.

Reiter, Joakim (2003). ”Changing the Microfoundations of Corporatism: The Impact of Financial Globalisation on Swedish Corporate Ownership?”. *New Political Economy* 8(1), 103–126.

Reynolds, Paul D. (1994). ”Autonomous Firm Dynamics and Economic Growth in the United States 1986–90”. *Regional Studies* 28(4), 429–442.

Reynolds, Paul D. (1999). ”Creative Destruction: Source or Symptom of Economic Growth?”. I Zoltan J. Acs, Bo Carlsson och Charlie Karlsson, red., *Entrepreneurship, Small and Medium-Sized Enterprises and the Macroeconomy*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Reynolds, Paul D., William D. Bygrave, Erkko Autio och Michael Hay (2002). *Global Entrepreneurship Monitor Executive Report 2002*. Babson College och London Business School.

Reynolds, Paul D., Michael Hay och Michael Camp (1999). *Global Entrepreneurship Monitor: 1999 Executive Report*. Babson College och London Business School.

Ricketts, Martin (2002). *The Economics of Business Enterprise*. Cheltenham, UK och Northampton, MA: Edward Elgar.

Robson, Martin T. och Colin Wren (1999). ”Marginal and Average Tax Rates and the Incentive for Self-Employment”. *Southern Economic Journal* 65(4), 757–773.

Rodrik, Dani (2007). *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth*. Princeton, NJ och Oxford: Princeton University Press.

Rogerson, Richard (2006). ”Understanding Differences in Hours Worked”. *Review of Economic Dynamics* 9(3), 365–409.

 © FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Romer, Paul M. (1986). ”Increasing Returns and Economic Growth”. *Journal of Political Economy* 94(5), 1002–1037.

Romer, Paul M. (1990). ”Endogenous Technical Change”. *Journal of Political Economy* 98(5), 71–102.

Rosen, Harvey S. (2005). ”Entrepreneurship and Taxation: Empirical Evidence”. I Vesa Kanniainen och Christian Keuschnigg, red., *Venture Capital, Entrepreneurship and Public Policy*. CESifo Seminar Series. Cambridge, MA: MIT Press.

Rosendahl Huber, Laura, Randolph Sloof och Mirjam van Praag (2014). ”The Effect of Early Entrepreneurship Education: Evidence from a Randomized Field Experiment”. *European Economic Review* 72, 76–97.

Rothbard, Murray N. (1985). ”Professor Hébert on Entrepreneurship”. *Journal of Libertarian Studies* 7(2), 281–286.

Rumelt, Richard (2005). ”Theory, Strategy and Entrepreneurship”. I Sharon A. Alvarez, Rajshree Agarwal och Olav Sorenson, red., *Handbook of Entrepreneurship Research*. New York: Springer.

Rydqvist, Kristian, Joshua Spizman och Ilya Strebulaev (2014). ”Government Policy and Ownership of Equity Securities”. *Journal of Financial Economics* 111(1), 70–85.

Sala-i-Martin, Xavier (2002). ”15 Years of New Growth Economics: What Have We Learnt?”. *Journal Economía Chilena (The Chilean Economy)* 5(2), 5–15.

Salgado-Banda, Hector (2007). ”Entrepreneurship and Economic Growth: An Empirical Analysis”. *Journal of Developmental Entrepreneurship* 12(1), 3–29.

Sandström, Christian (2010). *A Revised Perspective on Disruptive Innovation. Exploring Value, Networks and Business Models*. Doktorsavhandling. Göteborg: Chalmers Tekniska Högskola.

Sandström, Christian (2014). *Var skapades Sveriges 100 främsta innovationer?* Stockholm: Reforminstitutet.

Sarasvathy, Saras D. (2001). ”Causation and Effectuation: Toward a Theoretical Shift from Economic Inevitability to Entrepreneurial Contingency”. *Academy of Management Review* 26(2), 243–263.

Sarasvathy, Saras D. (2009). *Effectuation: Elements of Entrepreneurial Expertise*. Cheltenham, UK och Northampton, MA: Edward Elgar.

Sautet, Frédéric (2008). ”Entrepreneurship, Institutions and Economic Growth”. Ways of Thinking about Economic Growth, Occasional Paper Series. Ministry of Business, Innovation & Employment, Nya Zeeland.

Say, Jean-Baptiste (1845). *A Treatise on Political Economy*. Philadelphia: Grigg & Elliot.

Schmitz, Jr., James A. (1989). ”Imitation, Entrepreneurship and Long-Run Growth”. *Journal of Political Economy* 97(3), 721–739.

Schuetze, Herbert J. (2000). ”Taxes, Economic Conditions and Recent Trends in Male Self-Employment: A Canada-US Comparison”. *Labour Economics* 7(5), 507–544.

Schuetze, Herbert J. och Donald Bruce (2004). ”Tax Policy and Entrepreneurship”. *Swedish Economic Policy Review* 11(2), 233–265.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Schultz, Theodore W. (1980). ”Investment in Entrepreneurial Ability”. *Scandinavian Journal of Economics* 82(4), 437–448.

Schumpeter, Joseph A. (2004 [1934]). *The Theory of Economic Development*. [Ursprungligen utgiven på tyska 1911 under titeln *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Leipzig: Duncker & Humblot.] London: Transaction Publishers.

Schumpeter, Joseph A. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper & Row.

Segerstrom, Paul S. (1991). ”Innovation, Imitation, and Economic Growth”. *Journal of Political Economy* 99(4), 190–207.

Segerstrom, Paul S., T. C. A. Anant och Elias Dinopoulos (1990). ”A Schumpeterian Model of the Product Life Cycle”. *American Economic Review* 80(5), 1077–1091.

Shackle, George L. S. (1979). *Imagination and the Nature of Choice*. Edinburgh: Edinburgh University Press.

Shane, Scott A. (2003). *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-Opportunity Nexus*. Cheltenham, UK och Northampton, MA: Edward Elgar.

Shane, Scott A. (2008). *The Illusions of Entrepreneurship*. New Haven, CT och London: Yale University Press.

Shane, Scott A. och Sankaran Venkataraman (2000). ”The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research”. *Academy of Management Review* 25(1), 217–226.

Singer, Slavica, José Ernesto Amorós och Daniel Moska (2014). *Global Entrepreneurship Monitor: 2014 Global Report*. Babson College, Universidad del Desarrollo, Universiti Tun Abdul Razak, Technológico de Monterrey och London Business School.

Sjöö, Karolin, Josef Taalbi, Astrid Kander och Jonas Ljungberg (2014). *SWINNO: A Database of Swedish Innovations, 1970–2007*. Lund Papers in Economic History nr 133. CIRCLE, Lunds universitet.

Skedinger, Per (2010). *Employment Protection Legislation: Evolution, Effects, Winners and Losers*. Cheltenham, UK och Northampton, MA: Edward Elgar.

Sloan, Alfred P. och John McDonald (1964). *My Years with General Motors*. Garden City, NY: Doubleday.

Smith, Adam (1776), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London: W. Strahan and T. Cadell.

Solow, Robert M. (1956). ”A Contribution to the Theory of Economic Growth”. *Quarterly Journal of Economics* 70(1), 65–94.

Solow, Robert M. (1957). ”Technical Change and the Aggregate Production Function”. *Review of Economics and Statistics* 39(3), 312–320.

de Soto, Hernando (2000). *The Mystery of Capital*: *Why Capitalism Triumphs in the West but Fails Everywhere Else*. New York: Basic Books.

SOU 1997:17. *Skatter, tjänster och sysselsättning*. Slutbetänkande från Tjänstebeskattningsutredningen. Stockholm: Finansdepartementet.

SOU 2000:11. *Finanssektorns framtid*. Bilagor till Finansmarknadsutredningen. Volym A. Stockholm: Fritzes.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Stam, Erik, Niels Bosma, Arjen van Witteloostuijn, Jeroen de Jong, Sandy Bogaert, Nancy Edwards, Ferdinand Jaspers (2012). *Ambitious Entrepreneurship. A Review of the State of the Art*. Bryssel: Vlaamse Raad voor Wetenschap en Innovatie.

Stam, Erik, Kashifa Suddle, Jolanda Hessels och André van Stel (2009). ”High-Growth Entrepreneurs, Public Policies, and Economic Growth”. I João Leitão och Rui Baptista, red., *Public Policies for Fostering Entrepreneurship: A European Perspective*. International Studies in Entrepreneurship 22. New York: Springer.

van Stel, André (2005). *Entrepreneurship and Economic Growth: Some Empirical Studies*. Doktorsavhandling. Tinbergen Institute Research Series 350.

van Stel, André och David J. Storey (2004). ”The Link between Firm Birth and Job Creation: Is there a Upas Tree Effect?”. *Regional Studies* 38(8), 893–909.

van Stel, André, David J. Storey och A. Roy Thurik (2007). ”The Effect of Business Regulations on Nascent and Young Business Entrepreneurship”. *Small Business Economics* 28(2–3), 171–186.

Stenkula, Mikael (2012). ”Taxation and Entrepreneurship in a Welfare State”. *Small Business Economics* 39(1), 77–97.

Stigler, George J. (1968). *The Organization of Industry*. Homewood, IL: Richard D. Irwin.

Storey, David J. (1994). *Understanding the Small Business Sector*. London: Routledge.

Storey, David J. (2003). ”Entrepreneurship, Small and Medium Sized Enterprises and Public Policies”. *Handbook of Entrepreneurship Research* 1, 473–511.

Sull, Donald N. (2004). ”Disciplined Entrepreneurship”. *Sloan Management Review* 46(1), 71–77.

Summers, Lawrence H. (1987). ”Investment Incentives and the Discounting of Depreciation Allowances”. I Martin S. Feldstein, red., *The Effects of Taxation on Capital Accumulation*. Chicago: University of Chicago Press.

Svensson, Roger (2011). *När är statligt stöd till innovativa företag och entreprenörer effektivt?* Stockholm: Svenskt Näringsliv.

Svensson, Roger (2012). ”Commercialization, Renewal and Quality of Patents”. *Economics of Innovation and New Technology* 21(1–2), 175–201.

Svensson, Roger (2013). ”Effekter av ökade offentliga satsningar på FoU”. I Specialstudie nr 37, december. *Tillväxt- och sysselsättningseffekter av infrastrukturinvesteringar, FoU och utbildning – En litteraturöversikt*. Stockholm: Konjunkturinstitutet.

Söderblom, Anna (2011). *Private Equity Fund Investing: Investment Strategies, Entry Order and Performance*. Doktorsavhandling i företagsekonomi. Stockholm: Handelshögskolan.

Södersten, Jan (1984). ”Sweden”. I Mervyn A. King och Don Fullerton, red., *The Taxation of Income from Capital: A Comparative Study of the United States, the United Kingdom, Sweden and West Germany*. Chicago: University of Chicago Press.

Tellis, Gerard J. och Rajesh K. Chandy (2000). ”The Incumbent’s Curse? Incumbency, Size and Radical Product Innovation”. *Journal of Marketing* 64(1), 1–17.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Teruel, Mercedes och Gerrit de Wit (2011). ”Determinants of High-Growth Firms. Why Have Some Countries More High-Growth Firms than Others?”. EIM Research Report H201107. Zoetermeer, NL: EIM.

Thurik, A. Roy, Martin A. Carree, André van Stel och David B. Audretsch (2008). ”Does Self-Employment Reduce Unemployment?”. *Journal of Business Venturing* 23(6), 673–686.

Tåg, Joacim (2012). ”The Real Effects of Private Equity Buyouts”. I Douglas Cumming, red., *The Oxford Handbook of Private Equity*. Oxford: Oxford University Press.

Ucbasaran, Deniz, Gry Agnete Alsos, Paul Westhead och Mike Wright (2008). ”Habitual Entrepreneurs”. *Foundations and Trends in Entrepreneurship* 4(4), 309–450.

Valliere, David och Rein Peterson (2009). ”Entrepreneurship and Economic Growth: Evidence from Emerging and Development Countries”. *Entrepreneurship and Regional Development* 21(5–6), 459–480.

Venkataraman, Sankaran (1997). ”The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research”. *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth* 3(1), 119–138.

Verheul, Ingrid, Sander Wennekers, David B. Audretsch och A. Roy Thurik (2001). ”An Eclectic Theory of Entrepreneurship”. Amsterdam: Tinbergen Institute Discussion Paper 2001-030/3.

Waldenström, Daniel (2006). ”Privat äganderätt och ekonomisk tillväxt”. I Niclas Berggren och Nils Karlson, red., *Äganderättens konsekvenser och grunder*. Stockholm: Ratio.

Watson, Tom (2013). ”Out in the Streets: When Venture Capital Meets Networked Activism”. *Forbes Magazine online*, 18 februari, www.forbes.com/sites/tomwatson/2013/02/18/out-in-the-streets-when-venture-capital-meets-networked-activism (nedladdad 10 maj 2015).

Wennekers, Sander, André van Stel, A. Roy Thurik och Paul D. Reynolds (2005). ”Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development”. *Small Business Economics* 24(3), 293–309.

Wennekers, Sander och A. Roy Thurik (1999). ”Linking Entrepreneurship and Economic Growth”. *Small Business Economics* 13(1), 27–55.

Wiklund, Johan, Per Davidsson och Frédéric Delmar (2003). ”What Do They Think and Feel about Growth? An Expectancy-Value Approach to Small Business Managers’ Attitudes Toward Growth”. *Entrepreneurship Theory and Practice* 27(3), 247–269.

Williamson, Oliver E. och Scott E. Masten, red. (1999). *The Economics of Transaction Costs*. Cheltenham, UK och Northampton, MA: Edward Elgar.

Wong, Poh, Yuen Ho och Erkko Autio (2005). ”Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM Data”. *Small Business Economics* 24(3), 335–350.

Wu, Shih-Yen (1989). *Production and Entrepreneurship*. Oxford: Basil Blackwell.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Wulf, Julie (2012). ”The Flattened Firm: Not as Advertised”. *California Management Review* 55(1), 5–23.

Zacharakis, Andew L., William D. Bygrave och Dean A. Shepherd (2000). *Global Entrepreneurship Monitor. National Entrepreneurship Assessment, United States of America, 2000 Executive Report*. Babson Park, MA: Babson College.

Zingales, Luigi (2012). *A Capitalism for the People: Recapturing the Lost Genius of American Prosperity*. New York: Basic Books.

Åstebro, Thomas (2003). ”The Return to Independent Invention: Evidence of Unrealistic Optimism, Risk Seeking or Skewness Loving”. *Economic Journal* 113(484), 226–239.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

OM FÖRFATTARNA

Magnus Henrekson är professor och vd för Institutet för Näringslivsforskning (IFN). Han var under åren 2001–2009 innehavare av Jacob Wallenbergs forskningsprofessur vid Nationalekonomiska institutionen på Handelshögskolan i Stockholm. Han disputerade 1990 vid Handelshögskolan i Göteborg på avhandlingen *An Economic Analysis of Swedish Government Expenditure*.

Under 1990-talet forskade han huvudsakligen kring förklaringar till ekonomisk tillväxt. Sedan millennieskiftet rör hans forskning med få undantag entreprenörskapets ekonomi och företagandets villkor. Inom detta område har han publicerat 25 artiklar i vetenskapliga tidskrifter och bidragit med fyra större forskningsöversikter till *Handbooks* på entreprenörsforskningsfältet. Han har också varit redaktör (tillsammans med Robin Douhan respektive Tino Sanandaji) för två större volymer i Edward Elgars International Library of Entrepreneurship Series, där de mest centrala bidragen valts ut på ett visst område (*The Political Economy of Entrepreneurship* och *Institutional Entrepreneurship*) och han ingår i redaktionen för tidskrifterna *Small Business Economics* och *Foundations and Trends in Entrepreneurship*.

Han har utgivit flera böcker på svenska som kretsar kring företagande och entreprenörskap, bland annat *Sveriges tillväxtproblem* (SNS, 1992), *Företagandets villkor* (SNS, 1996), *Akademiskt entreprenörskap* (med Nathan Rosenberg; SNS, 2000), *Ägarbeskattningen och företagandet* (med Tino Sanandaji; SNS, 2004), *Ett ramverk för innovationspolitiken* (med Pontus Braunerhjelm och Klas Eklund; Samhällsförlaget, 2012) och *Företagandets förutsättningar – en ESO-rapport om den svenska ägarbeskattningen* (med Tino Sanandaji; Fritzes, 2014).

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

Magnus Henrekson har medverkat i flera statliga utredningar. Han har bland annat skrivit expertrapporter till Lindbeckkommissionen (1993), Globaliseringsrådet (2008) och Företagsskattekommittén (2014), där han också var sakkunnig (2011–2014). Han är sedan våren 2015 expert i Entreprenörskapskommittén.

Förutom sina akademiska meriter har han bland annat erfarenhet från internationell banking (1981–1983) och en omfattande erfarenhet som rådgivare, styrelseledamot och föredragshållare i ett stort antal sammanhang såväl i näringslivet som i den offentliga sektorn.

Mikael Stenkula har en doktorsexamen från Ekonomihögskolan vid Lunds Universitet. Han disputerade år 2004 på avhandlingen *Essays on Network Effects and Money*. Efter ett år som lektor vid Lunds universitet och undervisning i mikroekonomi kom han hösten 2005 till Institutet för Näringslivsforskning (IFN) där han forskat inom entreprenörskapsområdet.

Efter en kortare sejour vid forskningsinstitutet Ratio är Mikael Stenkula sedan 2008 tillbaka vid IFN. Fram till 2015 har han i egenskap av projektansvarig varit djupt involverad i IFN:s skattehistoriska projekt. För första gången har det svenska skattesystemet från 1862 och fram till i dag kartlagts systematiskt och heltäckande. Resultatet av kartläggningen publicerades sommaren 2015 av det amerikanska förlaget Palgrave Macmillan under titeln *Swedish Taxation: Developments since 1862*.

Ett viktigt syfte med projektet är att efter den inledande kartläggningen studera hur förändringar i skattesystemets utveckling och struktur påverkar bland annat entreprenörskap och företagande.

Mikael Stenkula undervisar på Handelshögskolan i Stockholms kandidatprogram *Retail Management* och han är knuten till Handelshögskolan vid Örebro universitet.

Mikael Stenkula är sekreterare i priskommittén för *Global Award for Entrepreneurship Research*, världens ledande pris i entreprenörskapsforskning. Som sekreterare ansvarar han dels för prisets webbplats www.e-award.org, dels för att arbetet i priskommittén samordnas och att tidsplanerna hålls. Priset ägs gemensamt av Entreprenörskapsforum och IFN. År 2015 delades det ut för tjugonde gången. Bland pristagarna märks många av de forskare som gjort denna bok möjlig, såsom Zoltan Acs, David Audretsch, David Birch, William J. Baumol och Israel Kirzner.

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

REGISTER

3:12-regler 259

affärsängel 92, 113
Airbnb 68
aktiebolag 259
aktör på andrahandsmarknaden 104
allokeringseffektivitet 133
alternativkostnad 236
Amazon 87
Andrarums bruk 88
anställningsskydd 238
användar-entreprenör 108
användarfrihet 211
Apple 22, 87
arbetsdelning 100
arbetskraft 156
arbetslöshet 134, 155
arbetsmarknaden 232
arbetsmarknadsregleringar 236
Arrows informationsparadox 111
ASEA 57
avknoppning 59
avreglering 233
avtalsfrihet 211

Bardeen, John 41
Baumol, William J. 11, 110
Benz, Carl 41
beskattning 251
Bezos, Jeff 87
Birch, David 69
bolagsskatt 258, 261
born global-företag 98
Brattain, Walter 41
Buketten 48
börsnotering 116

Cantillon, Richard 27
Christinehof 88
Coase, Ronald 15
corporate downsizing 23

Dahmén, Erik 127
Daimler, Gottlieb 41
delandets ekonomi 68
den svenska paradoxen 140
Drucker, Peter 222

economic rent 185
Edström, J. Sigfrid 57
effectuation 36
Ejermo, Olof 140
ekonomisk ränta 185
elefanter 69
enskild firma 259
entreprenör 27
– icke-kvalificerad 171
– kvalificerad 170

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

– som arbitragör 31
– som beslutsfattare under genuin osäkerhet 32
– som innovatör 28
– som koordinator 33
– utbud och efterfrågan 178
– vilja 173
entreprenöriell kompetens 168
entreprenöriell möjlighet 127, 172
entreprenöriell sökprocess 124
entreprenörskap
– ambitiöst 52, 69
– ekonomisk utveckling 125
– icke-jämviktsskapande 45
– institutionellt 15
– jobbskapande 131, 155
– jämviktsskapande 45
– med särskilt stort genomslag 69
– politiskt 15
– produktivt 71
– socialt 15
– som produktionsfaktor 163
– tillväxt 125
entreprenörskapspolitik 203, 210
entreprenörsränta 184, 188, 190, 193, 194, 196
exit 116
exploatering 35

Facebook 257
finansiering 115
Ford, Henry 72
fordism 19
forskning och utbildning, FoU 243
forskningsby 244
Foss, Nicolai 38
fåmansföretag 259
företag 15
– nya 127
– stora 128
företagsrekonstruktion 241
företagsstruktur 95
företagsstöd 218
försäkringseffekten 253
förvärvsinkomst 258

Galbraith, John Kenneth 20
gaseller 69, 159
Gates, Bill 41
General Motors 72
genuin osäkerhet 32
Gibrats lag 153
Global Entrepreneurship and Development Index (GEDI) 80
Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 77
globalisering 23
Gnosjöanda 174
Google 22
Gripenstedt, Johan August 66

handelsbolag 259
handlingsutrymme 128
high-growth firms, HGF 69
high-impact entrepreneurship, HIE 69
H&M 49
hold-up-problem 191
humankapital 138

Ikea 49, 87
IKT-revolutionen 21
imitation 189
incitament 19
incitamentseffekten 252
indirekt stöd 219
industrialist 104
information 122
informationskostnader 19
innovation 35, 62, 107, 108, 118, 127, 146
– inkrementell 100, 111
insolvens 241
insolvenslagstiftning 241
integrerat företag 17
Intel 41

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

intertemporal prisdiskriminering 190
intraprenörskap 56

Jobs, Steve 41, 87
jämviktsränta 186

Kamprad, Ingvar 49, 87
Kander, Astrid 140
kapital 170
kapitalvinstskatt 264
Kirzner, Israel M. 31, 37
Klein, Peter 38
klientelism 208
Knight, Frank 32
kommanditbolag 92
kommersialisering 109
kommersialiseringsfas 132
kompetensstruktur 103, 105
kompetent kund 104
konkurrens 128
konkurrenskraft 127
konkurs 241
kontraktskostnader 19
Kroc, Ray 63
kunskap
– explicit 60
– tyst 60
kunskapskapital 138
kunskapsöverspillning 143, 244
kvasimarknad 228
kvasiränta 185

Lachmann, Ludwig 38
lagstiftning 67
Lazear, Edward 175
Lucas, Robert 139
lånefinansierad utköpsaffär 117
lönebildning 238

Mama Mia 30
management buyout, MBO 117
marginalintäktsprodukt, MRP 183, 191
Mark I (Kirzner) 31
Mark II (Kirzner) 31
Marshall, Alfred 175, 185
marshallian rent 185
McDonald's 63
Microsoft 41
Mises, Ludwig von 37
mjuka lån 224
monopolränta 186
monopsonmakt 192
Moore, Gordon 41
moralisk risk 166
möjligheter
– föreställda 42
– objektiva 40
– skapade 40
– subjektiva 40
– upptäckta 40
möjlighetsentreprenörskap 51, 78
möss 69

neoklassisk idétradition 39
New Venture Ideas 43
Nygren, Bengt 47
nätverksföretag 17
nödvändighetsentreprenörskap 51
nödvändighetsföretagande 52, 78, 134

offshoring 23
optioner 266
organisationskapital 139
outsourcing 23
Oxenstierna, Axel 66

patent 189
pensionsförsäkring 240
Persson, Erling 49
Pfizer 42
Piper, Christina 88
potenslagsfördelning 160
potentiell konkurrens 128
Principal–agent-problemet 166

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

prisbildning 190
private equity (PE) 93
privat äganderätt 211
privilegiejakt 53, 63, 218
produktionsfaktor 191
produktmarknadsreglering 225

relationsspecifik tillgång 115
ricardian rent 185
Ricardo, David 185
riktat stöd 218
risk 32
riskkapital 92, 222
riskkapitalmarknad 113
Roberts, Ed 41
Romer, Paul 139
Rosen, Sherwin 175
ränta
– *ex ante* 183
– *ex post* 184
– riskjusterad 183
rättssäkerhet 211

Sarasvathy, Saras 36
Say, Jean-Baptiste 33
Schultz, Theodore W. 39, 164
schumpeteriansk icke-jämviktsränta 186
Schumpeter, Joseph A. 28
selektionsfas 132
serieentreprenör 243
Shackle, George S. L. 38
Shockley, William 41
sjukvårdsförsäkring 239
skapande förstörelse 29, 43, 123
skatteflyktseffekten 253
skatter 251
skyddande mekanismer 189
Skype 257
Sloan, Alfred P. 72
småföretagspolitik 203
snabbväxande företag 69, 84, 159
socialförsäkringssystemet 239
sparande 221
spin-off 59
Stigler, George 128
storföretag 96
strukturkapital 139
subventioner 218
superentreprenör 87
sysselsättningseffekt 131
såddkapital 222

TEA-index 77
Technology Transfer Offices, TTOs 245
tillväxt 153
– FoU 140
tillväxtteori
– endogen 139
– evolutionär 144
– exogen 139
– ny 138
– traditionell, neoklassisk 137
Total Entrepreneurial Activity (TEA) 77
trade sale 116
transaktionskostnader 16
trovärdighetstjänster 228
turneringsteorin 175
tyst kunskap 171

Uber 68
uppfinnare 103
uppfinning 62, 146
utköpsbolag 93
utvecklingsblock 127
utvecklingskraft 127

Vasa, Gustav 66
venturekapital 90, 92
– offentlig sektor 222
venturekapital-bolag 92, 112
venturekapitalist 104, 112
venturekapital-marknad 113

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR

välfärdstjänster 226

Wahlström, Christina 30
Wal-Mart 29
Walton, Sam 29
Wozniak, Steve 41

yrkeskunnig arbetskraft 104

ägarskatt 261

österrikisk idétradition 37
överetablering 129

© FÖRFATTARNA OCH STUDENTLITTERATUR