

Ekonomiska Samfundets **TIDSKRIFT** 2010 : 3

INNEHÅLL

LEDARE	Leif Nordberg: Ekonomiska Samfundets Tidskrift förnyas	143
INTERVJU	I fokus: Eva Liljeblom	145
ARTIKLAR	Bengt Bengtsson: • Till sist är det bara pengar som räknas. Thomas Degenhardt och Christian Grönroos: • Blir företag mera marknadsorienterade i tider av recession?	149 155
	Alf Westelius, Carl-Johan Petri, Mathias Cöster, Fredrik Nilsson och Nils-Göran Olve: • Prismodeller – en taxonomi	175
ÖVERSIKT	Magnus Henrekson och Tino Sanandaji: William J. Baumols senaste försök att slå broar mellan entreprenörskapsforskningen och nationalekonomins huvudfråga	191
EKONOMISKA SAMFUNDET I FINLAND	Utdelning av Tallqvist'ska priset för bästa artikel åren 2008-2009 Pris för bästa artikelbidrag	201
ARTICLES IN BRIEF		202

William J. Baumols senaste försök att slå broar mellan entreprenörskapsforskningen och nationalekonomins huvudfåra^{1*}

Magnus Henrekson och Tino Sanandaji

191

Som teoretiker har William J. Baumol under hela sin karriär gång på gång visat prov på en enastående förmåga att ta sig an samtidens mest betydelsefulla frågeställningar. Trots att hans karriär nu är inne på sitt sjunde decennium (hans första vetenskapliga arbete publicerades i *Review of Economic Studies* redan 1946), strömmar nya insikter fortfarande ur hans produktiva penna. I sitt senaste bidrag till entreprenörskapsforskningen, *The Microtheory of Innovative Entrepreneurship* (Princeton University Press, 2010) fortsätter William Baumol sitt storslagna projekt – påbörjat med Baumol (1968) – att införliva entreprenörsfunktionen i konventionell mikroekonomisk teori. Ingen är mer passande för detta än Baumol, då han har bidragit

med viktiga insikter inom både neoklassisk ekonomi och teorin om entreprenörskap. Han har således en djup förståelse för båda ämnesområdena, vilket är avgörande när man tar sig an uppgiften att förena dem.¹

SYMBIOSEN MELLAN DAVID OCH GOLIAT

I boken återger Baumol en del resonemang från sina tidigare skrifter, vilka i flera fall även formaliseras. Detta innefattar bl.a. idén att den innovativa processens karaktär är av avgörande betydelse för arbetsfördelningen mellan små och stora företag. Detta implicerar att små entreprenörsdrivna företag står för en oproportionerlig andel av de stora genombrotten, och större företag för de följande

¹ Bianchi & Henrekson (2005) utvärderar hur och i vilken utsträckning entreprenörskapets funktionssätt har integrerats i neoklassiska tillväxtmodeller.

¹ Vi är tacksamma för värdefulla synpunkter på en tidigare version av denna essä från Erik Lundin och Edvard Johansson. Finansiellt stöd har erhållits från Jan Wallanders och Tom Hedelius Stiftelse.

gradvisa förbättringarna. Entreprenörer och stora företag kompletterar således varandra i ett system där var och en svarar för en central del av den innovativa processen.² Baumol har träffande kallat detta för "symbiosen mellan David och Goliat" i den innovationsdrivna tillväxtprocessen och han hänvisar till en del empiriska belägg som stöder denna slutsats, även om huvuddelen av diskussionen är teoretisk. Här finns det behov av och utrymme för viktig framtida forskning om entreprenörskap, både empiriskt och teoretiskt. Visserligen finns det en hel del anekdotiska belägg för Baumols tes, men det skulle ha ett stort värde för forskningen om tesen kunde beläggas (eller vederläggas) på ett systematiskt sätt. Ur ett teoretiskt perspektiv är nästa steg att konstruera en modell som förklarar varför stora företag med ägarspridning och entreprenöriella företag skiljer sig vad gäller inriktningen på innovationer.

Boken fyller en del av det tomrum som har uppstått mellan de makroekonomiska disciplinerna – särskilt endogen tillväxtteori – och den mikrobaserade forskningen om innovationer. En del av Baumols resonemang är bekanta för den som kan sin endogena tillväxtteori, exempelvis betoningen av dynamisk teknologidrivna tillväxt snarare än statisk effektivitet för att förklara resursallokeringen. Baumols huvudsakliga bidrag är hans sätt att låta entreprenörerna och deras samverkan med stora, etablerade företag stå i centrum för denna utveckling.

Det kan te sig förbryllande att så många revolutionerande innovationer sprungit ur små företag trots att stora företag åtnjuter stora fördelar, såsom möjligheten till riskspridning, tillgång till resurser för snabb expansion, bättre tillgång till leverantörer och konsumenter, osv. Baumol diskuterar detta

förhållande ingående, och menar att fenomenet i hög grad förklaras av den byråkratiska kontroll som är typisk – för att inte säga nödvändig – för innovativ verksamhet i stora företag. Han modellerar även den dubbla roll som entreprenörsdrivna innovatörer och stora företag har. Som påpekas har Baumol (ännu?) inte tagit nästa steg, och i modellen förklarar *varför* genomgripande innovationer bedrivs till en oproportionerligt stor del av små företag och fristående entreprenörer. Istället antar han i sin modell endast en viss arbetsfördelning mellan genomgripande innovationer och modifikationer. Detta är kanske bokens mest uppenbara brist, men samtidigt ger det en möjlighet för andra ekonomer att fördjupa sig ytterligare i frågan.

VARFÖR BEHÖVS ENTREPRENÖRER?

En av de viktigaste förklaringarna till varför entreprenörskap fortfarande spelar en central roll i en värld med resursstarka, produktiva storföretag är principal-agentproblem på marknaden för idéer. Paradoxalt nog kan inte framstående innovationer säljas innan deras värde är känt, men värdet kan egentligen inte bedömas innan idén är såld. Dessutom kan det finnas stora osäkerheter inte enbart om själva idén, utan även huruvida den kan implementeras kommersiellt. I sådana fall kan inte innovationen värderas förrän det entreprenörsdrivna företaget har klarat av att introducera den på marknaden. När detta väl har gjorts och idén kan värderas och realiseras, är det inte längre lika viktigt att sälja innovationen till ett stort företag. Här kan också nämnas att entreprenörskonceptet skulle kunna vara intimt förknippat med den individuella entreprenören (såsom förmågan att utveckla flera bra idéer efter varandra på snabbt föränderliga konsumentmarknader).

² Denna idé har utvecklats ingående av Baumol (2002) och formaliserats av Norrbäck & Persson (2009).

Om så är fallet, skulle prestationsrelaterade principal-agent-problem kunna leda till att det blir ineffektivt för stora företag att anställa jämfört med att låta de residuala rättigheterna ligga hos den enskilda entreprenören/innovatören. En intressant teori om entreprenörskap och imperfektioner på marknaden för innovationer har nyligen utvecklats av Acs, Braunerhjelm, Audretsch & Carlsson (2009).

Baumol antar att alla entreprenöriella företag är små, och att stora företag inte är entreprenöriella. Emellertid kan entreprenörskap betraktas som insatser av unikt begåvade individer som avhjälpel agentproblem förknippade med innovationsverksamhet och företagsbyggande baserat på dessa innovationer. För att i praktiken kunna lösa agentproblem måste entreprenören ha ett tillräckligt stort ägarinflytande i företaget i fråga. Denna definition tillåter förekomsten av stora entreprenörsdrivna företag, såsom Microsoft, Apple och IKEA. När de fungerar som bäst, förenar dessa företag de finansiella resurserna hos Baumols stora företag med kreativiteten hos hans små entreprenörsdrivna företag.

Baumol går sedan vidare och utvecklar teorin om att FoU-verksamheterna som bedrivs av stora högteknologiska företag kan karaktäriseras som en kapprustning, där produktförbättringar är det huvudsakliga "vapnet". Enligt hans teori kommer företag som misslyckas med att lägga resurser på FoU att konkurreras ut och försvinna. När ett företag väl har gett sig in i kapprustningen, har företaget inget annat val än att fortsätta lägga resurser på innovationer om det vill överleva och behålla sin ställning på marknaden. Detta gör att verksamheten kan liknas vid ett s.k. *Red Queen Game* där aktörerna, i detta fall de stora

företagen, är tvungna att springa så fort de kan bara för att stå still.³

Baumol argumenterar snillrikt att stora företag kan anlita enskilda entreprenörer för att göra banbrytande innovationer och att detta är betydligt billigare än att försöka göra det i egen regi. Skälet är att innovatörer sätter stort värde på att vara oberoende och bedriva innovationsverksamheten i sina egna företag. Denna "psykiska inkomst" är högst reell för innovatören, men kostar nästan ingenting för de stora företagen; oberoende entreprenörsdrivna innovatörer är beredda att arbeta för en lägre förväntad monetär ersättning än anställda i stora företag.

Baumol menar även att den monetära avkastningen på entreprenörskap är noll eller negativ i jämvikt tack vare innovatörernas inneboende motivation och att de överskattar sin egen förmåga. Om detta stämmer har det skatteteoretiska konsekvenser. Eftersom avkastningen inte inkluderar några "övervinster" (*rents*), kan beskattning av entreprenörer förväntas minska utbudet av entreprenörskap.

ENTREPRENÖRSKAP, AVKASTNING OCH INCITAMENT

Enligt många skatteteoretiker så minskar inte vinstskatter utbudet av entreprenörsanstängningar, eftersom det är "övervinster" som beskattas. De saknar dock en teori om entreprenörskap; entreprenören finns inte med i produktionsfunktionen. Kapital och arbete finns däremot med. Därför ser det ut som att den ersättning som tillfaller entreprenören är en onödig övervinst. Om denna övervinst t.ex. halveras via beskattning så är den ändå större än noll, och de beslut som

³ Benämningen anspelar på en episod i Lewis Carrolls andra bok om Alice, *Alice i spegellandet* (1871). I en tävling för att försöka bli drottning visar det sig att Alice måste springa så fort hon kan för att förbli på samma ställe, och "om man vill komma någonstans måste man springa minst dubbelt så fort." Analogin används ofta i evolutionär biologi.

fattas skulle i alla fall bli optimala. På samma sätt leder en marxistisk produktionsfunktion där endast arbete ingår till slutsatsen att den del av överskottet som tillfaller kapital är onödig exploatering.

Det påstås ibland i debatten att skatter på entreprenörer och på höglönlade chefer inte har stora snedvridande effekter, då dessa individer tjänar för mycket för att låta sig påverkas. Skulle Bill Gates inte ha grundat Microsoft om han "bara" fick 30 miljarder dollar i stället för 60 miljarder? Detta är dock en *ex post*-analys, när den korrekta referenspunkten är valet mellan anställning och entreprenörskap *ex ante*. Om man istället analyserar entreprenörskap som en "turnering" (*tournament*), där många går in på marknaden för att ha en liten chans att bli rika, så är dock möjligheten till övernormala vinster helt central. En intressant jämförelse är lotterivinster. Det finns empiriska belägg för att en lotts förväntade avkastning påverkar dess värdering; försäljningen av lotter ökar om prissummorna blir större, trots att de ibland startar från redan skyhöga nivåer (Farrell, Morgenroth & Walker, 1999; Farrell, 2000). På samma sätt kommer troligen fler extraordinärt kompetenta individer att ge upp trygga, välbetalda jobb för att (med mycket liten sannolikhet) försöka bli nästa Bill Gates om avkastningen på framgång är högre. Likaså är det lättare för dessa företag att attrahera de supertalanger de behöver för att växa genom aktieoptioner, och andra kraftfulla belöningsinstrument, om ägarna får behålla en större del av värdetillväxten i de fall där företaget faktiskt lyckas. När väl hänsyn har tagits till belöningsstrukturen för entreprenörskap håller inte längre slutsatsen att skatter är irrelevanta för *potentiella* mångmiljonärer.

Baumol anser inte att entreprenörer är ointresserade av ekonomisk avkastning, endast att de har en viss (bestämd och

begränsad) betalningsvilja för oberoende, som redan har bakats in i den förväntade avkastningen av entreprenörskap. Enligt Gartners studie av företagare (1990) angav 73 procent av företagarna själva att vinstmotivet var en viktig drivkraft.

Boken lägger även på nytt fram tesen att entreprenörskap är väsensskilt från andra produktionsfaktorer. Baumol argumenterar övertygande att entreprenörskap i vissa sammanhang bör ses som "den i hög grad förbisedda, fjärde 'produktionsfaktorn'". Produktionsfaktorer utmärker sig ofta genom sina specifika utbudsförhållanden; exempelvis är utbudet på mark fast, medan fysiskt kapital bestäms av investeringar.

Det finns empiriska belägg för att utbudselasticiteten hos egenföretagare skiljer sig från anställda (Henrekson & Sanandaji, 2010a). Än viktigare är att entreprenörens bidrag är en kombination av eget arbete, nya idéer och kapital, där de ingående delarna inte kan separeras. Detta till skillnad från andra hushåll vars utbud av kapital och arbete kan analyseras var för sig. Eftersom entreprenörskap kan kanaliseras både till produktiva och improduktiva verksamheter beroende på den relativa avkastningen, är det dessutom så att utbudet av *produktivt* entreprenörskap är känsligt för den ekonomiska avkastningen, även om det totala utbudet är oberoende av den absoluta avkastningen.

Ur teoretisk synvinkel kan entreprenörskap således skilja sig tillräckligt från andra produktionsfaktorer i vissa (dock långt ifrån alla) sammanhang för att det ska vara motiverat att modellera det som den tredje eller fjärde produktionsfaktorn. Entreprenörer behöver kombinera en innovativ idé med sin egen arbetsinsats och samtidigt riskera sina egna kapitaltillgångar. På grund av principal-agent-problematiken är det också svårt eller omöjligt för existerande företag

att helt sonika köpa upp innovativa idéer eller entreprenörsinsatser på marknaden. Entreprenörskapets komplexa karaktär gör att börsnoterade byråkratiska företag endast är imperfekta substitut.

Ekonomisk tillväxt är ett område där det är meningsfullt att betrakta entreprenörskap som en egen produktionsfaktor. Exempelvis kan en ekonomi ha en hög sparkvot och en välutbildad arbetskraft, men sakna de institutioner som lockar ett tillräckligt antal individer att bli entreprenörer. Varken produktiviteten eller tillväxttakten blir då hög. Ackumulation av produktionsfaktorer i sig – må de vara kunskap, real- eller humankapital – är inte tillräckligt för att förklara ekonomisk utveckling. De är nödvändiga insatsvaror i produktionen, men de är inte sig själva tillräckliga för att initiera och hålla igång en utvecklingsprocess. Under lång tid förbisågs dock detta faktum inom nationalekonomins huvudfåra, vilket bl.a. ledde till förutsägelser om konvergens mellan planekonomier och marknadsekonomier (Tinbergen, 1961), och att många länder i tredje världen råddes att satsa på massiva investeringar i fysiskt- och humankapital med låg eller obefintlig avkastning. Man förbisåg helt enkelt att mänsklig kreativitet och produktivt entreprenörskap är nödvändiga för att kombinera övriga insatsvaror på ett värdeskapande sätt.

Till skillnad från arbete, kapital och mark kan emellertid inte entreprenörskap kvantifieras på ett entydigt sätt. Naturligtvis kan man mäta egenföretagande, men den överväldigande majoriteten egenföretagare är inte innovativa, och enligt Baumols definition är de därför heller inte entreprenörer.

Som vi ser det, är svårigheten att mäta utbudet av verkligt entreprenörskap på ett någorlunda objektivt sätt den viktigaste anledningen varför ekonomer vanligtvis inte behandlar entreprenörskap som en egen

produktionsfaktor. Baumol fokuserar på de teoretiska aspekterna av dessa frågeställningar; han tar varken itu med eller erbjuder en lösning på detta empiriska dilemma.

STORA POSITIVA EXTERNALITETER AV ENTREPRENÖRIELLA INNOVATIONER

Baserat på argument från endogen tillväxtteori hävdar Baumol att den helt övervägande delen av välståndsökningen härrör från spridningseffekter orsakade av innovationer. Om innovatörerna kunde tillgodogöra sig hela det ekonomiska värdet av sina innovationer och de därpå följande produktivitetsökningarna, skulle lönerna för okvalificerad arbetskraft idag inte vara mycket högre än innan den industriella revolutionen. Å andra sidan skulle de som menar att tillväxten drivs av ackumulation av produktionsfaktorerna, och då särskilt humankapital, kunna hävda att Baumol överdriver betydelsen av spridningseffekter från innovationer. Baumol ser dock innovationer som "den yttersta källan" till investeringar i real- och humankapital. Nordhaus (2004) uppskattar att endast ca 2 procent av värdet av innovationer tillfaller den enskilda entreprenören (även om denna sorts beräkningar med nödvändighet är förknippade med stor osäkerhet). Svårigheten att fånga mer än en mycket liten del av värdet av den egna innovationen gäller givetvis inte bara entreprenörer. I en intressant ny nordisk studie visar Toivanen och Väänänen (2008) att anställda uppfinnarens lön endast påverkas marginellt när de tar fram nya patent.

Denna insikt är central ur ett policyperspektiv. Framgångsrika innovativa entreprenörer drabbas regelmässigt av den högsta marginalsattesatsen och av

reavinstbeskattningen. Även om bara en liten del av de rika är innovativa entreprenörer, och dessa endast reagerar måttligt på skatteförändringar, blir de snedvridande effekterna av skatterna ändå relativt stora på grund av den stora effekten på tillväxten av innovationernas spridningseffekter. De vedertagna metoderna för att beräkna skatternas snedvridningseffekter tar inte hänsyn till innovationernas spridningseffekter – endast de effekter som skatterna har på entreprenörernas egna inkomster beaktas.

I en globaliserad ekonomi är det dessutom så att även innovationernas spridningseffekter globaliseras. Därför är det inte säkert att länder som erbjuder de största inkomsterna för entreprenörer nödvändigtvis har högre tillväxt än andra länder. Även om incitamenten får önskad effekt, får spridningseffekterna en positiv inverkan på tillväxten för världsekonomin, och inte bara i den ekonomi där entreprenörskapet utövas.⁴ Det kanske mest uppenbara exemplet på detta är amerikanska entreprenörers betydelse för utvecklingen och marknadsintroduktionen av informationsteknologi. Deras insatser gynnade till stor del Europa och Östasien, trots att många av dessa länder endast spelade en liten roll i utvecklingen av själva informationsteknologin. Naturligtvis är det rimligt att tänka sig att innovationsspridningen är mindre mellan länder än inom ett land. I synnerhet kan länder med undermåliga institutioner och ett svagt eget teknologiskt entreprenörskap ha svårt att till fullo dra nytta av nya innovationer. Den exakta graden av innovationers spridningseffekter är idag knappast känd, för att göra vår poäng är det dock tillräckligt att

4 Se Eliasson (2010) för en vidare diskussion. Han påpekar att offentliga upphandlingar av högteknologiska system (exempelvis avancerade vapensystem) inte kan förväntas ha samma positiva spridningseffekter på lokal nivå om marknaderna har en högre integrationsgrad. Bhidé (2008) hävdar å andra sidan att en ekonomis "företagsamhet" (*venturesomeness*) till stor del bestämmer i vilken utsträckning avancerade kunskaper snabbt utnyttjas, vilket skapar högavlönade jobb och ekonomisk tillväxt.

det finns *några* teknologiska spridningseffekter mellan länder.

Sådana spridningseffekter skapar samtidigt snålskjutsåkarproblem och politiska dilemman. Acceptera för ett ögonblick vårt antagande att sannolikheten för entreprenörsdriven innovation har varit större i USA i jämförelse med Västeuropa på grund av rådande institutioner och incitamentsstrukturer. Det får anses väl belagt att en ansevärd del av produktivitetstillväxten de senaste decennierna kan hänföras till investeringar i informationsteknologi (Oliner & Sichel, 2000). Utan spridningseffekter mellan länder skulle denna tillväxt i första hand skett i USA, och endast gynnat Europa i mindre omfattning. I så fall skulle kopplingen mellan ett lands egen entreprenörspolitik och dess ekonomiska utveckling varit mycket starkare. Istället har innovationernas spridningseffekter mellan länder gjort att den mer entreprenöriella amerikanska ekonomin endast har växt marginellt snabbare än det mindre entreprenörsdrivna Europa, vilket har gjort det möjligt för vissa bedömare att hävda att det inte finns något att vinna på att förbättra incitamenten, exempelvis genom lägre skatter, för entreprenörer.

Boken kan inte sägas ge några entydiga policyslutsatser för små, öppna ekonomier. Baumol betonar vikten av att uppmuntra innovativt entreprenörskap för att åstadkomma positiva externa effekter av innovationer i stället för att sträva efter statisk effektivitet i resursallokeringen (t.ex. genom åtgärder som begränsar enskilda företags marknadsandel). Han fortsätter med att argumentera för att den enskilde entreprenören/företaget bara tillgodosör sig en bråkdel av det värde som skapas. Slutligen påpekar han att stora företag kan anlita små företag för att åstadkomma de stora teknologiska genombrotten, för att själva specialisera sig på den gradvisa, inkrementella produkt- och

processutvecklingen. Om landet där de entreprenöriella innovativa aktiviteterna äger rum misslyckas med att tillvarata merparten av externaliteterna, minskar små länders behov att själva uppmuntra entreprenörskap och innovationer. Länder som Sverige och Tyskland kan ha en näringspolitik som hämmar entreprenörskap, men kan fortfarande upprätthålla en hygglig tillväxttakt genom att ha goda institutionella villkor för stora, icke-entreprenöriella företag. Dessa länder kan använda sig av (eller åka snålskjuts på) revolutionerande innovationer med ursprung i entreprenörsdrivna ekonomier såsom USA, Kanada och Israel. Detta är särskilt relevant om ett gynnsamt institutionellt klimat för entreprenörskap kommer i konflikt med socialpolitiska mål, så som jämn inkomstspridning.

AVVÄGNINGEN MELLAN OLIKA SLAGS INCITAMENT FÖR PATENT OCH INNOVATION

Förutom att behandla själva innovationsskapandet, ägnas ett kapitel åt hur man ska få innovationerna att nå ut på marknaden. Här måste en avvägning göras: en snabbare spridning kräver ett lägre pris på innovationen, vilket försvagar incitamenten att innovera. Baumol visar att den fria marknaden i viss mån klarar av denna avvägning med hjälp av entreprenörskap och ett väl utformat patentsystem. Det moderna patentsystemet stimulerar inte uppfinningsrikedom enbart genom innovationernas spridningseffekter, utan det är också "uttryckligen utformat för att stimulera till spridning". Det moderna patentsystemet är självfallet inte perfekt, vilket knappast kan förväntas av ett system som måste hantera de inneboende konflikterna mellan innovation och spridning. Som dokumenterats av Jaffee & Lerner (2004) gav förändringar i den ame-

rikanska beviljningsprocessen i början av 1990-talet upphov till en störtflod av patent och patenträttsliga processer. Även en uppfinnare med en verkligt revolutionerande idé löper en stor risk att behöva genomgå en rättslig strid med andra patentinnehavare med likartade patent, som stämmer för påstått patentintrång. Dagens överbelastade system ger enligt många bedömare ett alltför starkt skydd för äganderätten. Det fungerar därmed som en skatt på innovationer genom att både risken och de förväntade kostnaderna för innovativ verksamhet stiger. Av uppenbara skäl gynnar det även redan existerande företag med finansiell styrka och en betydande juridisk expertis i förhållande till små nystartade företag.

På ett liknande sätt ökar entreprenörsinsatser inte enbart framväxten av innovationer utan även spridningen av och genomslaget för existerande innovationer, då en del entreprenörer "specialiserar sig på att hitta nya marknader eller nya användningsområden för en innovation". Det som kan förefalla som "ren imitation" är i själva verket ofta en avgörande del i den teknologiska utvecklingen. Ny teknologi sprids i det ekonomiska systemet när entreprenörer imiterar och anpassar den för nya användningsområden, marknader och länder. Detta är en process som ofta leder till förbättringar av innovationen. Baumol skriver att "vad Schumpeter beskrev som en imitation av den ursprunglige uppfinnarens arbete är typiskt sett en uppfinningsrik handling i sig, vilken innebär anpassning, förbättring och upptäckten av nya tillämpningsområden". I praktiken bidrar ofta de påföljande modifieringarna och förfiningarna mer till värdet av slutprodukten än den ursprungliga revolutionerande innovationen. Baumol drar slutsatsen att marknadsmekanismerna – med hjälp av patentsystemet och entreprenörernas insatser – har "introducerat kraftfulla

incitament för en snabb spridning av nya varor och tillverkningsprocesser utan att skapa några större incitament att avstå ifrån investeringar i den innovativa processen”.

Entreprenörskap är en resurs som innebär en omfördelning mellan produktiva och improduktiva aktiviteter. Utbudet av produktivt entreprenörskap beror både på det totala utbudet av entreprenörskap och den relativa omfördelningen mellan produktiva och improduktiva aktiviteter. Denna process är avhängig institutionerna som bestämmer den relativa avkastningen av dessa båda aktiviteter. Baumols insikt består i att samhällen med ogynnsamma ekonomiska institutioner inte nödvändigtvis har haft färre entreprenörer, utan snarare improduktivt entreprenörskap (som till exempel krigsherrar). Ryssland är ett relevant exempel; det är ett land som har haft ett stort antal extremt framgångsrika entreprenörer, men denna framgång har byggts på en jakt på övervinster och plundring av offentliga företag istället för värdeskapande; se t.ex. Henrekson & Sanandaji (2010b). Enligt Forbes lista över miljardärer lyckades hundra personer bli miljardärer i det relativt fattiga Ryssland, med en sammanlagd förmögenhet på ca 240 miljarder dollar.

Baumol utvecklar denna insikt och undersöker idén att entreprenörer bidrar till att forma institutioner, snarare än att endast påverkas av dem. Han skriver att ”entreprenörer och institutioner har en ömsesidig påverkan på varandra: det institutionella ramverket bestämmer primärt hur entreprenörskap kanaliseras och belönas, samtidigt som entreprenörerna gör vad de kan för att forma detta ramverk så att det gynnar deras egna intressen”. Entreprenörer kan lägga resurser – genom exempelvis lobbying – på att forma institutionerna på det sätt som bäst gynnar dem själva.⁵

Det komplicerade samspelet mellan entreprenörer och institutioner är ett ämne som är moget att utforskas av både entreprenörs- och institutionsforskare.

SLUTORD

The Microtheory of Innovative Entrepreneurship ger viktiga bidrag till både entreprenörskaps- och innovationsforskningen. Ett kanske lika viktigt bidrag är att boken belyser vad som behöver göras för att fullt ut integrera entreprenörskap med konventionell mikroekonomisk teori. Boken är full av nya idéer och testbara hypoteser för att åstadkomma denna korsbefruktning – Baumol spanner över ett forskningsområde som kan (och bör) anammas av den växande skaran entreprenörsforskare. Som avslutande ord, kan nämnas att boken både återger och binder samman Baumols banbrytande insikter inom entreprenörskapsteori, vilket gör den till en utmärkt lärobok för både grund- och doktorandkurser om entreprenörskap på nordiska högskolor och universitet.

⁵ Detta kallas ibland ”institutionellt entreprenörskap” (Daokui Li, Feng & Jiang, 2006).

REFERENSER

- Acs, Z. J., Braunerhjelm, P., Audretsch, D. B. & Carlsson, B. (2009):** The Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship. *Small Business Economics* 32(1), s. 15–30.
- Baumol, W. J. (1946):** Community Indifference. *Review of Economic Studies* 14(1), s. 44–48.
- Baumol, W. J. (1968):** Entrepreneurship in Economic Theory. *American Economic Review* 58(2), s. 64–71.
- Baumol, W. J. (2002):** The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism. Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Baumol, W. J. (2010):** The Microtheory of Innovative Entrepreneurship. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Bhidé, A. (2008):** The Venturesome Economy: How Innovation Sustains Prosperity in a More Connected World. Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Bianchi, M. & Henrekson, M. (2005):** Is Neoclassical Economics still Entrepreneurless? *Kyklos* 58(3), s. 353–377.
- Daokui Li, D., Feng, J. & Jiang, H. (2006):** Institutional Entrepreneurs. *American Economic Review* 96(2), s. 358–362.
- Eliasson, G. (2010):** Advanced Public Procurement as Industrial Policy: The Aircraft Industry as a Technical University. Springer, Boston, London och Heidelberg.
- Farrell, L. (2000):** The Demand for Lotto: The Role of Conscious Selection, *Journal of Business & Economic Statistics* 18(2), s. 228–241.
- Farrell, L., Morgenroth, E. & Walker, I. (1999):** A Time Series Analysis of U.K. Lottery Sales: Long- and Short-Run Price Elasticities. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 61(4), s. 513–526.
- Gartner, William B. (1990):** What Are We Talking about when We Talk about Entrepreneurship? *Journal of Business Venturing* 5(1), s. 15–28.
- Henrekson, M. & Sanandaji, T. (2010a):** Entrepreneurship and the Theory of Taxation. *Small Business Economics*, under utgivning.
- Henrekson, M. & Sanandaji, T. (2010b):** The Interaction of Entrepreneurship and Institutions. *Journal of Institutional Economics*, under utgivning.
- Jaffee, A. B. & Lerner, J. (2004):** Innovation and Its Discontents: How Our Broken Patent System Is Endangering Innovation and Progress, and What to Do about It? Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Norbäck, P.-J. & Persson, L. (2009):** The Organization of the Innovation Industry: Entrepreneurs, Venture Capitalists, and Oligopolists. *Journal of the European Economic Association* 7(6), s. 1261–1290.
- Nordhaus W. D. (2004):** Schumpeterian Profits in the American Economy: Theory and Measurement. NBER Working Paper No 10433, Cambridge, MA.
- Oliner, S. D. & Sichel, D. E. (2000):** The Resurgence of Growth in the Late 1990s: Is Information Technology the Story? *Journal of Economic Perspectives* 14(4), s. 3–22.
- Tinbergen, J. (1961):** Do Communist and Free Economies Show Converging Patterns? *Soviet Studies* 12 (4), s. 333–341.
- Toivanen, O. & Väänänen, L. (2008):** Returns to Inventors, Discussion Paper 309, SFB/TR 15 Governance and the Efficiency of Economic Systems, University of Mannheim.