

Superentreprenörskap och de globala obalanserna

av Magnus Henrekson och Tino Sanandaji

I dagens decentraliserade marknadsekonomier fyller entreprenörer en helt central funktion. Utan entreprenörskap kommer inte ny kunskap att omsättas i ekonomiskt värdefulla innovationer och ges utväxling i form av växande företag. Det är också entreprenörer som prövar nya produktivitetshöjande sätt att kombinera och organisera produktionsfaktorer och insatsvaror. Varje innovationsvåg sedan den första industriella revolutionen kan förknippas med och förkroppsligas av ledande entreprenörer som James Watt, Andrew Carnegie, Lars-Magnus Ericsson, Henry Ford och Bill Gates. Entreprenörskap spelar en central roll för näringsgrenars strukturomvandling, jobbskapande, teknisk utveckling och ekonomisk tillväxt. Det blir därför också intressant för politiska beslutsfattare att skapa goda betingelser för entreprenörskap i det egna landet.

Det finns idag en bred uppfattning bland beslutsfattare att Europa lider av ett ”entreprenörsunderskott”, särskilt vid en jämförelse med graden av entreprenörskap i USA. Europeiska kommissionen har visionen “släpp loss Europas entreprenöriella potential” (*unleash Europe's entrepreneurial potential*). EU är idag världens ledande handelsblock. Även om man bara har sju procent av världens befolkning så står man för 20 procent av världshandeln. En fråga man då bör ställa sig är om Europas relativa underskott på entreprenörskap ger upphov till någon form av global obalans. Entreprenöriell innovation påverkar inte bara det egna landet, utan hela världsekonomin. Utveckling av nya teknologiska system som internet sker i många länder samtidigt i samspel, där varje företags bidrag bygger på teknik som utvecklats i hela världen.

Om en viktig region underpresterar i relation till sin potential så blir utvecklingen för hela världen långsammare, förutom att regionen själv missgynnas av obalansen. Det är dock problematiskt att mäta innovation och därför svårt att få en bild av hur allvarlig obalansen är. Ett mått som OECD använder är kvalitetsjusterade patent. Mellan åren 2000 och 2010 tog USA fram 30 sådana patent per million invånare, jämfört med 19,7 i Europa. (Med Europa avses här och i resten av detta kapitel Västeuropa.). Om Europa hade presterat lika bra som USA hade antalet patent i världen ökat med nästan en femtedel. Europa är en mogen ekonomi vars främsta ekonomiska roll i världsekonomin inte längre är massproduktion, utan innovation. Många europeiska länder, däribland Sverige, Finland och Tyskland, är idag ledande inom storföretagsbaserad innovation. Europa bidrar inte lika mycket till världsekonomin i termer av entreprenöriell innovation. Det finns också gott om anekdotiska belegg för att långt fler nya entreprenöriella företag har startats och lyckats växa sig stora i USA och Kanada än i Europa. Välkända exempel inkluderar Apple, Google, Intel, FedEx, Microsoft, Wal-Mart och Amazon, företag som sammantaget har skapat flera miljoner jobb. Som vägledning för att utforma en framgångsrik entreprenörspolitik räcker det dock inte med anekdotiska jämförelser av entreprenörsföretag i olika länder. Vi kommer därför att försöka kvantifiera skillnaderna mellan Europa och andra jämförbara regioner på ett mer systematiskt sätt. Detta möjliggör även en diskussion av vad ett eventuellt europeiskt underskott i entreprenörskap beror på.

Skillnader i graden av entreprenörskap mellan USA och Europa har ofta diskuterats, till exempel i boken *International Differences in Entrepreneurship* av Harvarduniversitetets Josh Lerner och Antoinette Schoar. Däremot finns få jämförelser mellan Europa och Asiens utvecklade ekonomier (här definierat som Japan, Sydkorea, Taiwan, Singapore och Hong Kong). Vi kommer längre fram att visa

att även de asiatiska ekonomierna ligger något högre än Europa när man mäter graden av entreprenörskap med vårt mått. Den obalans som finns mellan framförallt Europa och USA i entreprenörskap är med största sannolikhet negativ för Europas ekonomi. Entreprenörskap leder inte bara till högteknologiska jobb i entreprenöriella företag. Varje högteknologiskt jobb i en stad skapar enligt studier i genomsnitt fem andra jobb i framförallt tjänstesektorn; allt från avancerade konsult- och utbildningstjänster till enklare servicejobb. Entreprenörskap är även viktigt för innovation och produktivitetstillväxt. Den obalans som uppstår om Europa underpresterar på området innovativt entreprenörskap i relation till sin potential är förstås till Europas nackdel. Det är dock mycket möjligt att detta även är negativt för andra ekonomier.

Kunskap och teknologi skiljer sig på ett fundamentalt sätt från råvaror och fysiska färdigprodukter. Om USA ökar sin produktion av olja skadar detta konkurrentländer som Norge och Ryssland genom att utbudet ökar och priset sjunker; Norges och Rysslands olja blir nu helt enkelt mindre värd än tidigare. Så behöver däremot inte vara fallet med kunskap och ny teknologi. För det första innebär inte användning av kunskap och ny teknik att denna förbrukas utan tekniken och kunskapen kan återanvändas hur många gånger som helst. För det andra behöver inte kunskap och teknik utvecklad i det egna landet bli mindre värd bara för att andra länder tar del av den. Ökad kunskap i ett land är inte nödvändigtvis ett substitut till andra länders existerande kunskap, istället kan det vara ett komplement som höjer värdet på kunskap i alla länder. Att mikroprocessorn uppfanns i USA skadade inte övriga världens ekonomier, utan ledde tvärtom till att nya möjligheter skapades även för företag i andra länder. Teknologisk utveckling och nya produkter gynnar därför inte bara de länder där själva utvecklingen och produktionen sker, utan även andra ekonomier i världen som tar del av kunskapen. Det entreprenörskap inom informationsteknologi och internet som de senaste decennierna haft sin tyngdpunkt i framförallt USA har även gynnat Europas konsumenter och företag. Om Europa hade varit lika innovativt och entreprenöriellt, så hade USA troligen gynnats av detta på liknande sätt. Därför kan vi tala om en genuin obalans i entreprenörskap som, utöver att drabba Europa självt, drabbar hela världen.

För att beslutsfattare ska kunna främja entreprenörskap på ett effektivt sätt är det viktigt att kunna mäta och kvantifiera graden av entreprenörskap. På samma sätt måste vi kvantifiera entreprenörskap för att ta reda på hur ekonomisk politisk som skattenivåer, stöd till forskning och regleringar påverkar entreprenörskapet. Att kvantifiera entreprenörskap i olika länder har dock visat sig svårare än man skulle kunna tro. Detta beror delvis på att entreprenörskap inte är väldefinierat. Tidigare har andelen egenföretagare varit det vanligaste måttet. Detta mått har dock kommit att allt mer ifrågasättas. Den kanske vanligaste teoretiska definitionen av entreprenörskap är den schumpeterianska, där entreprenören betraktas som en tillväxtorienterad innovatör. Begreppet härrör från den österrikiske ekonomen Joseph Schumpeter som i sin klassiska bok *The Theory of Economic Development* från 1911 gjorde entreprenören till den kapitalistiska marknadsekonomin *primus motor*.

Huruvida entreprenörskap är synonymt med egenföretagande är till viss del en fråga om semantik. Det är dock viktigt att notera att de flesta egenföretagare driver rena levebrödsföretag, utan tanke på vare sig innovation eller tillväxt. De har i regel få eller inga anställda utöver ägaren, och tenderar att aldrig växa. De flesta av dessa små företag kan bäst beskrivas som permanent små snarare än som gryende entreprenörsdrivna företag. Denna typ av levebrödsföretag spelar en viktig roll i ekonomin för att skapa sysselsättning och producera varor och tjänster på ett effektivt sätt, men de bör inte ingå i mått där syftet är att mäta graden av innovativt entreprenörskap.

I detta kapitel föreslår vi ett nytt mått på schumpeterianskt entreprenörskap – dvs. innovativa företag med stor genomslagskraft i ekonomin – för att jämföra graden av entreprenörskap i olika länder och

regioner. Vi sammanställer listade dollarmiljardärer i världen mellan 1996 och 2010 från *Forbes Magazine*'s årligen publicerade lista över miljardärer. För varje dollarmiljardär har vi insamlat ytterligare information om ursprunget till deras förmögenhet. Därigenom har vi identifierat 996 individer vars miljardförmögenhet har skapats genom att de startat nya företag. Vi benämner sådant exceptionellt framgångsrikt företagande *superentreprenörskap*. Vi använder sedan dessa individer för att beräkna antalet superentreprenörer per capita i olika länder och regioner. Utöver detta utvecklar vi två andra kompletterande mått på entreprenörskap: (i) andelen av de hundra största företagen som har grundats av en entreprenör under efterkrigstiden och (ii) riskkapitalinvesteringar (venturekapital) som andel av BNP.

Kapitlet är organiserat på följande sätt. Avsnitt två beskriver metoden som används för att sammanställa data. I avsnitt tre presenteras ett teoretiskt ramverk för att vi ska kunna förstå den fundamentala skillnaden mellan egenföretagande och entreprenörskap. I avsnitt fyra redogör vi för och diskuterar de viktigaste empiriska resultaten från vår forskning. I det femte avsnittet förklarar vi varför entreprenörskap och egenföretagande ofta står i motsatsställning till varandra. Avsnitt sex avslutar med en diskussion kring de viktigaste konsekvenserna och policyslutsatserna av våra resultat.

Vårt mått på entreprenörskap

Forbes Magazine sammanställer årligen en lista över världens miljardärer. Listan är känd under namnet "The World's Billionaires". Forskare som University of Chicagos Steven Kaplan har förlitat sig på *Forbes* lista i forskning om förmögenhetsstrukturer. Vårt huvudmått på entreprenörskap består av samtliga individuella dollarmiljardärer som förekommer minst en gång på den årliga listan mellan 1996 och 2010. Totalt var det 1 723 unika individer. Några av dessa kan dock inte kategoriseras som entreprenörer, eftersom de inte upparbetat sin förmögenhet genom att starta ett eller flera företag. Om man exkluderar dessa individer reduceras antalet till 996 miljardärer från sammanlagt 53 länder. Dessa 996 individer är således våra superentreprenörer.

För att fastslå huruvida dessa miljardärer också startade sina företag från grunden så används ett antal specifika källor. En första källa är *Forbes* egen korta beskrivning över varje miljardärs förmögenhet och dess ursprung. På detta sätt så kunde vi i många fall exkludera individer med ärvd förmögenhet eller icke-entreprenöriella miljardärer från urvalet. I de fall där informationen i *Forbes* inte var tillräcklig för att kunna urskilja entreprenörstatus användes alternativa källor, vanligtvis *Wikipedia*. I de sällsynta fall då varken *Forbes* eller *Wikipedia* kunde användas för att fastställa en miljardärs status gjordes kompletterande biblioteks- och internetökningar. Med några få undantag (främst för öst- och sydasiatiska miljardärer) var dessa metoder tillräckliga för att avgöra ursprunget till en miljardärs förmögenhet. Av de 1723 miljardärerna lyckades vi inte hitta information för 29 av dem. Dessa individer kategoriserades som icke-entreprenörer. Av robusthetsskäl prövade vi även att kategorisera dem som entreprenörer. Detta gav i allt väsentligt identiska resultat. *Forbes* tillhandahåller också information om individernas nationalitet och det land de är bosatta i. Denna information kompletterades med deras födelseland. Om det saknades information om deras födelseland så antogs det vara samma land som utfärdat deras medborgarskap.

En majoritet av världens miljardärer (58 procent) blev det genom att starta en affärsverksamhet. Andelen är lägre i Europa med 42 procent än i USA, där 65 procent av alla dollarmiljardärer är entreprenörer. De flesta av de miljardärer som inte blev kategoriserade som entreprenörer erhöll sin förmögenhet genom arv och i många fall härstammar arvet från föregående generationers entreprenörskap. Därutöver är många av de vd:ar som återfinns på listan över världens rikaste också

anställda i entreprenörsdrivna företag, som exempelvis Steve Ballmer på Microsoft. Dessa individer är dock inte kategoriserade som entreprenörer, eftersom de inte grundade företaget. Övriga icke-entreprenörer vars förmögenhet överskrider en miljard dollar inkluderar fondförvaltare, värdepappershandlare, bolagschefer, delägare i advokatbyråer, författare och underhållare.

Detta kapitel bygger i första hand på en studie vi publicerat 2013 och som oss veterligen är den första som försöker skatta graden av schumpeterianskt entreprenörskap genom att mäta förmögenhetstillväxten hos grundarna av nya affärsverksamheter. Vårt mått har fördelen att identifiera just entreprenörskap med stor genomslagskraft. Detta står i bjärt kontrast till andra mått på entreprenörskap som i regel baseras på egenföretagande; där den helt övervägande delen av egenföretagarna inte alls är entreprenöriella i bemärkelsen att vara innovativa eller tillväxtorienterade.

Därmed inte sagt att vårt mått är oproblemiskt. Ett problem är att en upparbetad förmögenhet på en miljard dollar är en otillfredsställande hög tröskel för att en person ska anses kvala in i kategorin entreprenör med hög genomslagskraft. Många entreprenörer som hamnar under denna gräns kan fortfarande anses vara exceptionellt framgångsrika, men utesluts ändå från urvalet. Detta problem beror uteslutande på begränsningar i data, det vill säga helt enkelt att *Forbes* valt att sätta gränsen vid en miljard dollar i förmögenhet. Förhoppningsvis kommer extremerna i en fördelning över entreprenörer också att avslöja något om medelvärdet; det är trots allt sannolikt att det finns fler ”vanliga” entreprenörer i ett land med många exceptionella entreprenörer. Även om entreprenörmiljardärerna är få så är deras betydelse oproportionerligt stor, då många av dem har skapat de absolut mest värdefulla, innovativa och inflytelserika företagen.

Vi undersöker även två andra mått på entreprenörskap för att jämföra länder och regioner. Det ena är andelen av de idag 100 största företagen som grundats av entreprenörer under efterkrigstiden. Det andra är venturekapitalinvesteringar som andel av BNP. Eftersom venturekapital vanligtvis ges till innovativa och tillväxtorienterade företag så kan detta mått användas för att uppskatta hur entreprenörorienterat ett land är. Totala venturekapitalinvesteringar som andel av BNP har en hög korrelation med entreprenörmiljardärer per capita ($r = 0.83$). Även när vi kontrollerar för inkomst per capita förblir korrelationen både hög och statistiskt signifikant.

Det är uppenbart att entreprenörmiljardärer 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 är grundade av entreprenörer under efterkrigstiden. Av dessa 34 grundades hälften av entreprenörmiljardärer som återfinns på vår lista. De övriga saknas i de flesta fall på grund av att grundaren dog innan 1996, det första året som finns med i vår undersökning, inte för att grundaren inte blev dollarmiljardär. Notera även att en viktig förklaring till att det finns så få entreprenörmiljardärer speglar det faktum att entreprenörskap som leder till nya storföretag helt enkelt är ett sällsynt fenomen.

Amerikanska entreprenöriella företag grundade under efterkrigstiden inkluderar Intel, Microsoft, Apple, Google, Wal-Mart, Home Depot, Starbucks, Bloomberg, Facebook, E-bay, Hewlett-Packard, Amazon, CNN, Fox News, Nike, och FedEx. Europeiska företag inkluderar IKEA, SAP, Aldi, Zara, H&M, Swatch Group, Virgin Group och Ryanair. Asiatiska företag inkluderar kända företag som Sony, Honda och Softbank.

Enligt en studie av Manju Puri och Rebecca Zarutskie från 2012 erhåller ungefär 0,1 procent av företagen i USA i ett tidigt skede riskkapital från specialiserade aktörer så kallade venture capital-bolag, vilket vi här försvenskar till venturekapital. Venturekapitalister investerar i noterade företags egna kapital (aktier). Till detta kommer att de aktivt engagerar sig i det företag i vilket investeringen

sker. Investeringen är tidsbegränsad; det finns ett uttalat syfte att, efter i regel 3–7 år, gå ur sitt engagemang genom att företaget noteras eller säljs till någon annan intressent. I USA är venturekapitalister särskilt viktiga inom nya, kunskapsintensiva verksamheter, som IT och bioteknik, där investeringarna ofta är immateriella och den framtida potentialen svårbedömd. Därför krävs en betydande specialistförmåga för att bedöma olika projekts marknadspotential. Minst lika viktigt som tillhandahålla finansiellt riskkapital är att förse företagen med företagsledningskompetens och marknadskunnande, så att ny kunskap kan omvandlas till innovationer och nya produkter som når marknaden. Det är just tillförsel av ”kompetent” kapital som gör venturekapitalister särskilt väl skickade att träda in i ett relativt tidigt skede i ett företags utveckling.

Bland de företag som visade sig vara extremt framgångsrika och så småningom börsintroducerades, mottog hela två tredjedelar venturekapital. Detta betyder att merparten av 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.

En begränsning med vår studie är att vi endast kan mäta schumpeterianskt entreprenörskap *ex post*, det vill säga när det redan visat sig att företaget är framgångsrikt. Vi kan inte observera hur många individer som försökte starta ett entreprenöriellt företag. Vi anser det troligt att försök till entreprenörskap är positivt korrelerat med framgångsrikt entreprenörskap. Från en beslutsfattarens perspektiv är förmodligen slutresultatet – nya stora företag – mer relevant än antalet misslyckade försök. Dock kan antalet eller andelen misslyckanden vara viktig information för andra frågställningar och syften. I praktiken är det relativt lätt att *ex post* särskilja schumpeterianskt entreprenörskap från icke-entreprenöriellt egenföretagande, men tämligen svårt i det tidiga skedet hos nya företag.

Endast 0,1 procent av alla amerikanska företag erhåller venturekapital vid något tillfälle under sin livscykel. Men som vi har noterat ovan, erhåller två tredjedelar av de börsnoterade entreprenörsdrivna företagen venturekapital någon gång under sin livscykel. Detta tyder på att finansiering genom venturekapital är en rimlig *ex ante*-indikator (*proxy*) för entreprenörsdrivna företag med hög potential. Vi kommer att visa att venturekapitalinvesteringar som andel av BNP och antalet entreprenörmiljardärer per capita är starkt korrelerade, vilket tyder på att måtten på schumpeterianskt entreprenörskap både *ex ante* (företag som på förhand har hög entreprenöriell potential) och *ex post* (företag som är framgångsrika i sitt entreprenörskap) är nära relaterade.

Vad förklarar skillnader i entreprenörskap?

Hur kan vi då förklara skillnader mellan länder i graden av superentreprenörskap? Vår hypotes är förklaringarna till observerade skillnader i superentreprenörskap bör sökas i skillnader i strukturella faktorer (befolkning, inkomstnivå etc.) och institutionella faktorer som skatter och andra regelverk som i annan forskning identifierats som viktiga för att förklara graden av entreprenörskap och företagande.

Självfallet styrs inte entreprenörer och andra aktörer enbart av ekonomiska drivkrafter. 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. Samhällelig uppskattning, uppmärksamhet i media, utmärkelser av olika slag kan vara viktiga drivkrafter. Joseph Schumpeter lyfte fram dessa motiv som de allra viktigaste utöver viljan att grunda ett ”privat kungadöme”. Men även om ekonomisk vinst inte behöver vara ett mål i sig så fyller den fortfarande en funktion som indikator på

framgång och förmåga. Ekonomisk vinst – förväntad eller realiserad – är dessutom en nödvändig förutsättning för att erhålla resurser för innovation och expansion. 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.

De attityder som kommer till uttryck vad gäller entreprenörskap och företagande är samtidigt en avspiegling 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.

Negativa attityder gentemot entreprenörskap kan alltså grunda sig på mer fundamentala faktorer och djupt liggande attityder. Belöningsstrukturerna i samhället är i hög grad en kodifiering av rådande attityder och normer. De tidigare så njuuga 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.

Data har därför insamlats för alla länder med fler än en miljon invånare avseende total befolkning, inkomst per capita, graden av regleringar som drabbar företagande och skattenivåer. Befolkningsstatistik och köpkraftsjusterad inkomst per capita för 2009 hämtades från Internationella Valutafonden (IMF). Som mått på graden av egenföretagande använde vi andelen egenföretagare exklusive jordbrukare för år 2000 från OECD, vilket är det sista år för vilket standardiserade mått är framtagna. För länder som inte tillhör OECD, så användes data från Internationella arbetsorganisationen (ILO, FN:s fackorgan för sysselsättnings- och arbetslivsfrågor) för senast tillgängliga år. Det bör noteras att graden av egenföretagande är stabil över tid, vilket betyder att våra empiriska skattningar inte (mer än försumbart) påverkas av vilket år som används. Data för tillitsnivåer har hämtats från *World Values Survey* och skydd av den privata äganderätten kommer från det kanadensiska Fraser-institutet.

För de flesta länder sammanställer Världsbanken ett mått på hur lätt eller enkelt det är att driva affärsverksamhet i landet (*"ease of doing business"*). En låg ranking innebär mer fördelaktiga och vanligtvis mindre komplicerade (enklare) regleringar för företag. Uppgifter om bolagsskatten kommer från samma källa. För att fånga skattebördan på företag använder vi den ordinarie lagstadgade bolagsskattesatsen för år 2009.

Vi vill här passa på att nämna ett par ytterligare potentiella begränsningar med dessa mått på entreprenörskap. För det första behöver superentreprenörskap inte nödvändigtvis vara samhällligt produktivt, vilket inte minst illustreras av utvecklingen efter planekonomins fall och övergången till marknadsekonomi i Ryssland. Denna farhåga är särskilt trängande i länder med svaga institutioner, till exempel att den privata äganderätten har ett svagt juridiskt skydd eller makten över stora kommersiella värden utövas av personer inom framförallt det politiska systemet. Som vi noterat tidigare, den teoretiska definitionen vi försöker fånga i detta kapitel är innovation och/eller tillväxt i nya företag, medan vi som mått på superentreprenörskap i den empiriska ansatsen använder uppbyggnad av extraordinära förmögenheter via grundande av nya företag. Varken vår huvuddefinition – antalet entreprenörer per capita som blivit miljardärer genom att starta och bygga egna företag – eller de två kompletterande måtten – andelen av de hundra högst värderade företagen som startats av en enskild entreprenör under efterkrigstiden samt venturekapitalinvesteringar som andel av BNP – bevisar emellertid i sig att dessa aktiviteter är samhällsnyttiga. Vi argumenterar dock för att detta är ett sekundärt problem, eftersom de flesta entreprenörerna kommer från mogna industriländer där det

institutionella ramverket befrämjar aktiviteter som skapar välstånd snarare än privilegiejakt (*rent seeking*). En noggrann granskning av företagen visar att förekomsten av miljardärer som förvärvat sina tillgångar genom privilegiejakt och/eller ren korruption istället för innovation och produktiva aktiviteter är mycket låg. Våra huvudresultat kvarstår också om urvalet begränsas till OECD-länder, vilket är en ytterligare indikation på att den helt övervägande delen av det entreprenörskap våra indikatorer fångar inte bara gör den enskilde rik utan också har en hög samhällslig avkastning. Dessutom ligger huvudfokus i detta kapitel på en jämförelse av ett brett aggregat av rika länder i Europa och Asien med USA.

Fler egenföretagare men färre entreprenörer i Europa

Figur 1 visar andelen egenföretagare (utanför jordbrukssektorn) som andel av den totala sysselsättningen i OECD-länderna år 2008. Mexiko, Grekland, Italien, Sydkorea, Turkiet och Portugal har den högsta andelen egenföretagare – ungefär en tredjedel av de sysselsatta är där egenföretagare. USA har, som jämförelse, den näst lägsta andelen egenföretagare bland utvecklade länder. Den genomsnittliga andelen egenföretagande i Europa är dubbelt så stor som USA.

Figur 2 visar för samma länder istället antalet superentreprenörer per miljon invånare. Hongkong, Israel, USA och Singapore visar sig vara särskilt framgångsrika när det gäller att få fram superentreprenörer, medan Europa och Japan har jämförelsevis få entreprenörer med hög genomslagskraft per capita. 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 entreprenörskapsgrad ganska uppseendeväckande. Entreprenörskap och egenföretagande bland OECD-länderna är negativt korrelerade.

[Figur 1 och 2]

Tabell 1 sammanfattar resultaten för USA, Europa och Asien. USA har hälften så många egenföretagare, men drygt fyra gånger fler superentreprenörer per capita än Europa och Asien. Det är intressant att även våra två andra mått på entreprenörskap visar liknande resultat när det gäller jämförelsen mellan USA och Europa. De totala venturekapitalinvesteringarna 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.

[Tabell 1]

Europa ligger klart lägre än Asien för två av måtten på entreprenörskap, men något högre när graden av entreprenörskap mäts som venturekapitalinvesteringar som andel av BNP.

Hur kan vi då förklara dessa slående skillnader? Är förklaringen en mindre entreprenöriell kultur i Europa eller ska förklaringen sökas i institutionella skillnader? Med de data vi förfogar över som mått på entreprenörskap i olika länder kan vi inte göra anspråk på att besvara denna fråga på ett definitivt sätt; vi kommer inte att kunna påstå att vi identifierat orsakssamband. Däremot kan vi visa hur graden av entreprenörskap korrelerar med ett antal faktorer, vilket ger viktiga ledtrådar till vad skillnaderna beror på.

Överlag har rikare länder fler entreprenörer, även om det inte går att – med de stränga metodologiska krav som ställs – fastställa ett orsakssamband, det vill säga att de rika länderna är rika därför att de har mer entreprenörskap. Högre BNP per capita kan göra entreprenörskap lättare, mer entreprenörskap kan leda till högre BNP per capita, och (vilket troligen är fallet) så har länder med bättre institutionella ramverk överlag både högre BNP per capita och mer entreprenörskap; flera av varandra oberoende studier, inte minst de vi själva har gjort, tyder på detta. Lägre vinstskatter på företag och en lägre regleringsbörda är också korrelerade med en högre grad av entreprenörskap. Länder med mer entreprenörskap tenderar att rankas högre i Världsbankens s.k. *ease of doing business*-mått på regleringar (ha en lägre regleringsbörda) för nystartade företag. Länder där medborgarna anger högre nivåer av tillit har mer entreprenörskap, där tillit kan tolkas som ett mått på transaktionskostnader. I ett land där medborgarna har låg tillit till varandra blir det svårare och dyrare att bygga stora företag där inte ägaren själv kan ha överblick över och därmed kontrollera företagets centrala relationer till anställda, kunder, leverantörer och myndigheter. Starkare äganderättsskydd är också kopplat till fler entreprenörer per invånare.

Skillnader i beskattningen av företagande är en av de potentiellt viktigaste faktorerna för att förklara skillnader mellan länder i näringslivsklimat och entreprenörskap. När man diskuterar entreprenörsdriven innovation och skatter bör man hålla i minnet att risken att misslyckas är mycket hög. Entreprenörskap är till sin natur behäftat med hög risk att misslyckas och en mycket låg sannolikhet att lyckas exceptionellt väl. Under sådana omständigheter – man talar ibland om en ”turneringskontext” – bidrar skatter till att sänka det förväntade värdet av framgång. Sambandet kompliceras ytterligare genom att det finns en väldokumenterad förmåga hos småföretag att med mer eller mindre lagliga metoder undgå även höga skatter. Möjligheterna till skatteundandragande minskar helt enkelt med storleken på företaget. I takt med att företaget växer minskar andelen av företagets inkomster som ägaren kan använda för privat konsumtion då sannolikheten för en skatterevision ökar. Empiriska studier, även för Sverige, visar genomgående att höga skatter stimulerar till mer egenföretagande, antingen på grund av att man åtnjuter lägre skatt jämfört med anställning eller för att det är lättare att undgå skatter som egenföretagare. För stora framgångsrika entreprenörsdrivna företag finns däremot inga belägg för att de undgår skatter i högre utsträckning än genomsnittet. En amerikansk studie av University of Texas-forskaren Shuping Chen med flera från år 2010 visade att entreprenörer eller medlemmar i deras familj som är kontrollägare i ett börsnoterat företag – vilket gäller drygt hälften av all börsnoterade företag i USA – inte skatteplanerar i samma utsträckning som ägarna till enskilda bolag (*closely held firms*). Det finns därför anledning att tro att höga skatter leder till mer småskaligt egenföretagande och minskar det innovativa entreprenörskapet med höga tillväxtambitioner.

Tolkar man sambandet i termer av orsak och verkan så kan Europas underskott av entreprenörskap jämfört med USA till stor del förklaras av skillnader i dessa variabler. Europeiska länder tenderar att ha högre skattenivåer, en större regleringsbörda för nystartade företag och även på andra sätt ett mindre förmånligt näringslivsklimat. Europa har därför i dagsläget ett mindre förmånligt ”ekosystem” för entreprenörskap och företagande, vilket gör att sannolikheten är mindre att framgångsrika

entreprenörer sällas fram i en marknadsmässig selektionsprocess och sedan växer tills de når sin fulla inneboende potential.

Silicon Valley och Boston och New Yorks storstadsområden identifieras ofta som områden med högre än genomsnittlig entreprenörsdriven aktivitet. Nästan hälften av alla amerikanska superentreprenörer kan man hitta i någon av de tre delstaterna New York, Massachusetts eller Kalifornien och antalet miljardärer per capita är särskilt högt just i dessa delstater. Det är därför speciellt intressant att undersöka hur väl några ofta använda mått på entreprenörskap kan identifiera entreprenörsdrivna aktiviteter i dessa områden. Resultatet är genomgående det omvända mot vad många skulle förvänta sig: jämfört med det nationella genomsnittet hade dessa regioner en lägre andel egenföretagare, lägre företagstäthet, lägre andel av sysselsättningen i företag med färre än 20 anställda och en högre andel av arbetskraften i företag med fler än 500 anställda. Detta kan tolkas som belägg för vår hypotes att det finns fler ”vanliga” entreprenörer i ett land med många superentreprenörer.

Ett intressant resultat i denna studie är att en överväldigande andel av förvärvad toppförmögenhet i de rika industriländerna är intjänad genom entreprenörskap och inte genom anställning. Detta inkluderar miljardärer som blev rika i den finansiella sektorn, vilka alla är grundare av företag snarare än arbetstagare. Den genomsnittliga förmögenheten hos amerikanska superentreprenörer är 2,4 miljarder dollar medan den genomsnittliga årslönen för de 100 mest välbetalda vd:arna är 23 miljoner dollar.

Det faktum att en så hög andel av miljardärerna blev rika genom att grunda och expandera sina egna företag istället för att arbeta för någon annan antyder att det finns vissa fundamentala sakförhållanden som är hart när omöjliga att komma runt. En entreprenöriell topptalang verkar i princip aldrig kunna tillgodogöra sig en stor del av de värden denne skapar om hon eller han inte innehar en betydande andel av äganderätten till det eller de företag hon eller han verkar i. Det finns få, om ens något, exempel på arbetsmarknadskontrakt som med hjälp av aktieoptioner och bonussystem skapat lika kraftfulla belöningar för entreprenörsinsatser som framgångsrika entreprenörer kan erhålla om de har betydande ägarandelar i de företag där de fattar de entreprenöriella besluten. Det finns åtminstone två skäl till detta. Det första har med legitimiteten att göra: övriga aktieägare (och allmänheten så som dess åsikter avspeglas i media) accepterar helt enkelt inte exceptionella ersättningar till anställda ens i det fall aktieägarna får en mycket hög avkastning själva. Talande exempel på detta är Percy Barneviks pensionsavtal med ABB, vilket ledde till hans avgångs om styrelseordförande i Investor och en lång Canossavandring, och det kontroversiella avgångsvederlaget till Novartis avgående styrelseordförande Daniel Vasella våren 2013. Även om sådana avtal skulle accepteras av aktieägare och allmänhet kan de sannolikt inte göras tillräckligt kraftfulla för att hantera de principal-agent-problem som förknippas med skapandet av toppförmögenheter som förvärvas genom entreprenörskap. Det förefaller finnas grundläggande ekonomiska skäl till att omvälvande innovationer och exceptionellt personligt förmögenhetsskapande utförs i oproportionerligt hög grad i nya företag genom att entreprenören behåller en ansenlig del av äganderätterna, snarare än att denne arbetar för någon annan.

Hur entreprenörskap minskar egenföretagandet

Sam Walton var en före detta anställd hos JC Penney och drev en franchise i detaljhandeln. När hans idé att öppna upp lågprisvaruhus i amerikanska småstäder avfärdades av hans arbetsgivare, så 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 icke försumbar andel av produktivitetsökningen i USA:s ekonomi. Historien om 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 53 procent mellan 1963 och 2002 mer än halverades fristående butiker i detaljhandeln.

Denna trend är inte unik för Wal-Mart; företag som Home Depot, Gap, Ikea, H&M och Amazon har på liknande sätt reducerat antalet egenföretagare inom sina respektive områden. Trenden är heller 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, trots att de inte direkt konkurrerar med ett stort antal små verksamheter. Mekanismen i det fallet är att de kan erbjuda bättre karriärmöjligheter och därmed höjer alternativkostnaden för egenföretagande, vilket leder till att fler väljer att vara anställda istället för att driva företag.

Det är naturligt att entreprenörskap reducerar småföretagsandelen i sysselsättningsstatistiken eftersom varje framgångsrik entreprenörsaktivitet resulterar i ett ökat antal stora företag. När man lanserar en ny innovation på marknaden innebär det vanligtvis (enligt många per definition) att entreprenörer skapar en helt ny organisation med tusentals nya högavlönade jobb, där några av dessa besätts av personer som annars skulle ha varit egenföretagare. Effekten är ännu starkare om det entreprenörsdrivna företaget direkt konkurrerar med små företag och därmed minskar de senares andel av produktmarknaden. De bästa företagen har i många branscher inte vuxit sig riktigt stora och därigenom konsoliderat marknaden Europa, och särskilt södra Europa, karakteriseras av en fragmenterad näringslivsstruktur med många små företag, men få entreprenöriella företag.

Om vi tänker lite djupare på samspelet mellan egenföretagande och entreprenörskap kan vi tillföra ännu en potentiell mekanism där beskattningsnivån påverkar dessa två former av företagande på motsatta sätt. Som vi redan noterat kommer nya entreprenörsdrivna företag att erbjuda fler attraktiva och välavlönade anställningsmöjligheter, vilket relativt sett reducerar värdet av att bli eller fortsätta som egenföretagare. Om en högre beskattning minskar sannolikheten att nya entreprenörsdrivna företag skapas och omorganiserar ekonomin, eller begränsar expansionen av stora börsnoterade företag, kan vi förvänta oss att länder med höga vinstskatter också har ett större antal mindre effektiva småföretag. En individs beslut att träda in på marknaden kommer nämligen inte bara att påverkas av den skattesats företaget självt förväntar sig att drabbas av, utan också av skattesatsen för de alternativa företagsformer som finns att välja mellan.

Effekterna av regleringar på egenföretagande respektive entreprenörskap liknar på många sätt effekterna av beskattning. Eftersom sysselsättning/försörjning i form av egenföretagande inte kräver att den sysselsatte sluter ett formellt avtal med sin arbetsgivare ger detta gott om utrymme att kringgå eventuella regleringar. I stora företag kan däremot regleringar reducera möjligheterna att sluta optimala avtal med anställda i stora företag avseende aspekter som total arbetstid, lagstadgad semester, arbetstidens förläggning och ersättningen per tidsenhet. I många länder är dessutom små företag under en viss storlek undantagna från flera betungande regelverk. Särskilt gäller detta de svårhanterliga anställningsskydd som i många länder tillämpas på företag av en viss storlek. I Frankrike går till exempel en viktig tröskel vid 50 anställda och i Italien och Portugal vid 15 anställda. Den amerikanska hälsoreformen från 2010 innebär att små företags anställda erhåller vissa förmåner, medan staten ställer betydligt större krav på företag som växer över en viss storlek, vilket gör att vissa delar av hälsoreformen i praktiken blir en extra skatt på tillväxt. På så sätt kan en omfattande regleringsbörda hämma entreprenörskap med syfte att introducera en innovation på marknaden och ge den stor spridning via ett snabbt växande företag. Då ökar istället lönsamheten för icke-entreprenörsdrivna

aktiviteter, såsom egenföretagande, jämfört med att vara anställd på ett stort reglerat företag. Återigen är effekten att strängare regleringar tenderar att öka egenföretagandet i små företag där produktiviteten är lägre. Detta just på grund av att regleringarna minskar innovativt entreprenörskap och hämmar tillväxten av stora bolag.

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 istället 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 agentproblem 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.

Entreprenörskap är en kanal genom vilken företag med värdefulla innovationer eller företag som är mer effektivt organiserade än sina konkurrenter på produkt- och arbetsmarknaden 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 samtidigt i både en mer välmående ekonomi och en lägre andel egenföretagare.

Så får vi mer superentreprenörskap i Europa

Genom att fokusera på schumpeterianskt entreprenörskap kan vi på ett bättre sätt än vad som tidigare gjorts i litteraturen belysa obalansen i entreprenörskap i Europa jämfört med framförallt USA, men delvis också med de rikaste länderna i Asien. Europa underpresterar när det gäller entreprenörskap, vilket är ett problem för Europas ekonomier. Europas BNP per capita, kapitalintensitet, existerande högteknologiska industrier och inte minst arbetskraftens humankapital är en god grund för att bli en av världens mest innovativa regioner. Att Europa underpresterar vad gäller innovativt entreprenörskap sänker tillväxten i hela världsekonomin, eftersom tillväxten på lång sikt huvudsakligen drivs av innovation.

Beslutsfattare hoppas förstås på att akademisk forskning kan ge kunskap om hur man kan stimulera teknologisk utveckling genom entreprenörskapspolitik. Exempelvis förklarade Europeiska kommissionen att målet med entreprenörskap är ”ekonomisk tillväxt, innovation [och] sysselsättning”. När man definierar entreprenörskap som egenföretagande ligger det nära till hands att se entreprenörskapspolitik och så kallad SME-politik (som uppmuntrar skapandet av små och medelstora verksamheter) som synonyma. Vi vill bestämt hävda att ett sådant synsätt döljer ett potentiellt viktigt problem: en viss politik kan mycket väl uppmuntra skapandet av små företag men samtidigt hämma entreprenörskap.

Vi har i detta kapitel visat att egenföretagande inte bara är ett bristfälligt mått på innovationsbaserat och tillväxtinriktat entreprenörskap utan att det är direkt missvisande. Istället finns det goda argument för att använda sig av en definition av entreprenörskap som baseras på en bred tolkning av innovation, vilket också ligger närmare den vanligaste tolkningen i entreprenörskapsteori.

Låt oss här ge vår syn på EU-reformer som vi – på basis av vår egen och andras forskning såväl som historisk erfarenhet – bedömer skulle främja entreprenörskap och eliminera den globala obalansen i detta avseende.

- Skattepolitik lyfts ofta fram i policydiskussionen och är kanske det enskilt viktigaste hindret för framväxt av mer entreprenörskap i Europa. Potentiella superentreprenörer är få och tenderar att redan ha välbetalda jobb i existerande företag, som de måste lämna om de vill grunda nya företag. Risken att misslyckas är alltid stor, och i regel måste entreprenören ge bort stora delar av företaget till finansörer och nyckelanställda. Att bli entreprenör måste vara privatekonomiskt lockande för potentiella superentreprenörer. Därför krävs det att skattesystemet gör att de få som lyckas kompenseras för risken. Alternativkostnaden för entreprenören är nämligen en säkrare karriär i existerande företag. De viktigaste skatterna i sammanhanget är bolagsskatten och reavinstskatten, eftersom superentreprenörskap handlar om att bygga upp nya kapitalvärden. Det är troligen ingen slump att USA har en av världens lägsta skatter på långsiktiga reavinster. De europeiska länder som klarar sig bättre i entreprenörskap, t.ex. Schweiz och Storbritannien, tenderar också att ha lägre skatter. Låga reavinstskatter uppmuntrar även till riskkapitalinvesteringar, som är en viktig komponent i det moderna entreprenörskapet. Det är viktigt att komma ihåg att en bred sänkning av reavinstskatten på alla tillgångstyper inte är nödvändig för att stimulera entreprenörskap. Det är möjligt att rikta sänkningen till entreprenöriella företag, vilket gör reformen relativt billig. En riktad sänkning har heller inte lika stora effekter på den ekonomiska ojämlikheten i samhället som en bred sänkning av reavinstskatter skulle ha.
- Samtidigt som produktivt superentreprenörskap bör vara lönsamt, bör produktivt småföretagande givetvis också vara lönsamt. Småföretagare betonar dock ofta betydelsen av andra skatter, så som arbetsgivaravgifter, moms och skatt på ägarens lön. Vad gäller småföretagsbeskattningen är det viktigt att motverka skatteplanering, och samtidigt se till att skatter på näringsverksamhet inte är för höga. Allt för höga skatter i kombination med större möjligheter att skatteplanera så länge som verksamheten hålls liten, kan hindra framgångsrika småföretagare att växa och försöka att göra sina företag medelstora eller stora.
- Småföretagare har ungefär samma utbildningsnivå som genomsnittet. Superentreprenörskap är däremot extremt humankapitalintensivt. I USA har en tredjedel av superentreprenörerna examen från elituniversitet som Harvard, Stanford och University of Chicago, jämfört med färre än en procent av arbetskraften. I många fall handlar det om tekniska utbildningar och doktorsexamina. Entreprenörssektorn i Silicon Valley har växt fram i nära samarbete med akademisk forskning på näraliggande Stanford. Europas fortsatta svaghet när det gäller elituniversitet är enligt vår bedömning det största hindret för ökat superentreprenörskap näst efter skattepolitiken. Det är i sammanhanget intressant att notera att många europeiska superentreprenörer har examina från de brittiska elituniversiteten Oxford och Cambridge.
- Invandringspolitiken i Sverige och andra europeiska välfärdsstater har fokuserat på flyktingar och anhöriga från låginkomstländer. Länder som Kanada och USA tar emot långt fler högutbildade arbetskraftsinvandrare. Det är en vanlig föreställning att invandrare överlag är mer entreprenöriella än infödda. Det stämmer inte ens i USA. I Sverige har invandrare ungefär samma mängd egenföretagande som infödda i förhållande till sin andel av befolkningen. Det rör sig dock huvudsakligen om levebrödsföretag, som restauranger och frisörer. Däremot är invandrare i Sverige fortfarande underrepresenterade som grundare av snabbt växande företag med många

anställda. För att invandringspolitiken ska främja entreprenörskap bör Europa locka till sig kvalificerade invandrare med efterfrågade spjutspetskunskaper. Idag hamnar hälften av världens högst utbildade invandrare i USA, medan Europa endast attraherar en knapp femtedel av världens högutbildade invandrare.

- Det är troligt att USA:s stora hemmamarknad gör det lättare att få fram superentreprenörer. En stor integrerad marknad innebär att en affärsidé som ger en liten nischprodukt i ett mindre land som Sverige istället kan bli något stort. På en nästan 50 gånger större integrerad marknad som USA räcker det att en eller två leverantörer som Wal-Mart, Home Depot eller Target köper in den nya produkten för att entreprenörsföretaget ska lyfta. Eftersom riskkapitalister vet detta är de också mer benägna att finansiera nya produkter och affärsidéer på stora marknader som den i USA. I många branscher i Europa har de bästa företagen däremot inte vuxit sig riktigt stora och konsoliderat marknaden. Särskilt södra Europa karakteriseras av en fragmenterad näringslivsstruktur med många små företag, men få entreprenöriella företag. En fortsatt fördjupning av EU:s inre marknad är därför god entreprenörspolitik. Genom att driva på utvecklingen av den inre marknaden – och underlätta för de bästa entreprenörsdrivna företagen att tidigt betrakta hela Europa som sin hemmamarknad – skapas bättre förutsättningar för europeiskt superentreprenörskap.
- Det är vanligt att regleringar som syftar till att främja företagande är förmånliga för mindre företag. I Sverige har företag med färre än tio anställda undantag från lagen om anställningsskydd. Dessa regler har ännu starkare form i Frankrike och Italien, där företag med färre än 50 respektive 15 anställda är undantagna från stränga regler. Sådana undantag kan ibland vara motiverade, inte minst för att minska regel- och redovisningsbördan för små företag. Samtidigt är lagar som uppmuntrar företag att förbli små i praktiken en skatt på tillväxt. Någorlunda framgångsrika företagare frestas att alltid förbli små och inte utsätta sig för den risk som tillväxt innebär. Att ha regler som gör det bekvämt och lönsamt att sluta växa vid exempelvis 50 anställda skadar entreprenörskapet. Europeiska länder bör undvika lagstiftning som ger incitament till företag att förbli små. Hellre än att ge små företag undantag från regleringar bör regelverket överlag göras mer företagervänligt för alla företag.

Ett uppenbart första steg är att tydligt skilja på schumpeterianskt/innovativt entreprenörskap och icke-innovativt/replikativt företagande när man använder sig av egenföretagande som ett mått på entreprenörskap. Enligt vår uppfattning har politiken alltför ofta fokuserat på att främja små- och nyföretagande istället för att främja entreprenörskap. Här ligger en viktig pusselbit för ett åtgärds paket för att lyfta Europas ekonomier och välbefinnande relativt de viktigaste konkurrentländerna i Nordamerika och Asien och därigenom minska de globala obalanserna.

Om ett land eller en region lider brist på potentiella entreprenörer är risken stor att verksamheter som kunnat utvecklas positivt inom landet eller regionen istället hamnar utomlands genom internationell *outsourcing* eller *offshoring*, därigenom förstärks den globala obalansen ytterligare. Det finns alltså i dagens globaliserade värld en än större anledning för ett land eller en region som Europa att ha ett gynnsamt entreprenörsklimat som uppmuntrar de mest talangfulla entreprenörerna till nyetableringar och risktagande. Att ha en högteknologisk och lönsam entreprenörssektor skapar därigenom nya entreprenörer genom flera kanaler. En kanal är att talangfulla potentiella entreprenörer är mer benägna att flytta till städer där det finns större möjlighet för framtida entreprenörskap. En annan kanal är avknoppningar. Många nya entreprenörsföretag bildas av nyckelanställda i existerande

entreprenörsdrivna företag som vuxit sig stora. Innan Steve Jobs grundade Apple arbetade han på dataföretaget Atari, för att ta ett känt exempel. Arbete i existerande företag ger potentiella entreprenörer erfarenhet, kunskap och idéer på spjutspetsområden, dvs. just den bas de behöver för att själva utveckla ett entreprenörsföretag.

Svaga drivkrafter att ta vara på entreprenöriella möjligheter kan inte uppvägas av att stora resurser istället läggs på utbildning eller skatteförmåner ges till materiella investeringar. En hög tillväxt innebär visserligen att fler insatsfaktorer (arbete, kapital, energi, råmaterial) tas i anspråk, vilket ger upphov till en stark statistisk korrelation mellan ekonomisk tillväxt och mängden insatsfaktorer. När nya teknologier utvecklas av en entreprenör och introduceras på marknaden krävs det kapital i form av maskiner och fabriker och nya anställda, kanske med en annorlunda utbildning. Teknologin ökar därigenom mängden insatsfaktorer i ekonomin. 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 skapar möjligheter, utan förändringen i insatsfaktorerna är ett svar på och en konsekvens av att entreprenörer varseblir potentiella möjligheter som de finner det värt att exploatera. Att öka mängden kapital och arbetskraft utan den nya tekniken och de nya produkterna skulle inte få samma effekt på tillväxten, vilket inte minst de historiska erfarenheterna i östblocket och utvecklingsländer visat.

Det är alltså inte ökningen av eller en stor tillgång till insatsfaktorer som driver tillväxten utan det är 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. Fokus bör därför ligga på marknadens institutioner och belöningsystem istället för på insatsfaktorerna i produktionsprocessen.

Vad får människor att spara, investera, förvärva ekonomiskt värdefulla kunskaper och förmågor och att söka efter, upptäcka, skapa och exploatera entreprenöriella möjligheter inom ramen för vinstdrivande företag? Utöver det självklara att en stabil makroekonomi är förmånligt så är, som vi sett i detta kapitel, grunden för ett gynnsamt entreprenörsklimat förmånliga mikroekonomiska förutsättningar och ett institutionellt ramverk som uppmuntrar till produktivt entreprenörskap. I detta hänseende finns stor potential för förbättringar i Europa, vilket är goda nyheter. Åtgärder som förbättrar betingelserna för det produktiva entreprenörskapet må vara svåra att genomföra rent politiskt, men de kräver i regel inga uppoffringar av medborgarna.

Källor och litteratur

Detta bidrag bygger i hög grad på vår gemensamma forskningsrapport ” Billionaire Entrepreneurs: A Systematic Analysis” (IFN Working Paper nr 959, 2013). Delvis bygger det också på Tino Sanandajis artikel “The International Mobility of Billionaires” (under utgivning i *Small Business Economics*, 2013) och Tino Sanandaji och Peter T. Leeson's artikel “Billionaires” (*Industrial and Corporate Change* 22:1, 2013).

En introduktion på svenska till hur nationalekonomer analyserar entreprenörsfunktionen och ser på dess betydelse finns i Magnus Henreksons och Mikael Stenkulas lärobok *Entreprenörskap*

(Stockholm: SNS Förlag, 2007). För en bredare standardöversikt av den omfattande forskningen om entreprenörskapets ekonomi rekommenderas Simon C. Parkers bok *The Economics of Entrepreneurship* (Cambridge: Cambridge University Press, 2009). Det klassiska arbetet om entreprenören som den kapitalistiska marknadsekonomin *primus motor* är Joseph Schumpeters bok *The Theory of Economic Development* (New Brunswick och London: Transaction Publishers; publicerad på tyska 1911 och på engelska först 1934).

Att entreprenörskap är en viktig faktor för ekonomisk utveckling och tillväxt är slutsatsen från ett antal studier. Tre arbeten som kan rekommenderas är: William J. Baumols bok *The Microtheory of Innovative Entrepreneurship* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2010); Martin Carree och A. Roy Thuriks kapitel "The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth", i *Handbook of Entrepreneurship Research*, redigerad av Zoltan J. Acs och David B. Audretsch (New York och London: Springer, 2010) och Randall G. Holcombes bok *Entrepreneurship and Economic Progress* (New York: Routledge, 2007).

Som vi visar i vårt kapitel är entreprenörskap och egenföretagande inte på något sätt synonyma och den helt dominerande delen av egenföretagandet har inget med entreprenörskap att göra. Att det just är det storskaliga entreprenörskapet – det som bygger på en innovation eller en affärsmodell med riktigt stor potential – som är av störst vikt för välförhållanden utvecklingen framgår bl.a. av följande studier: Zoltan J. Acs artikel "Foundations of High Impact Entrepreneurship" (*Foundations and Trends in Entrepreneurship* 4:6, 2008), Magnus Henrekson och Dan Johanssons artikel (2010), "Gazelles as Job Creators – A Survey and Interpretation of the Evidence" (*Small Business Economics* 35:2, 2010) och Erik Hurst och Benjamin Wild Pugsleys studie "What Do Small Businesses Do?" (*Brookings Papers on Economic Activity*, hösten 2011).

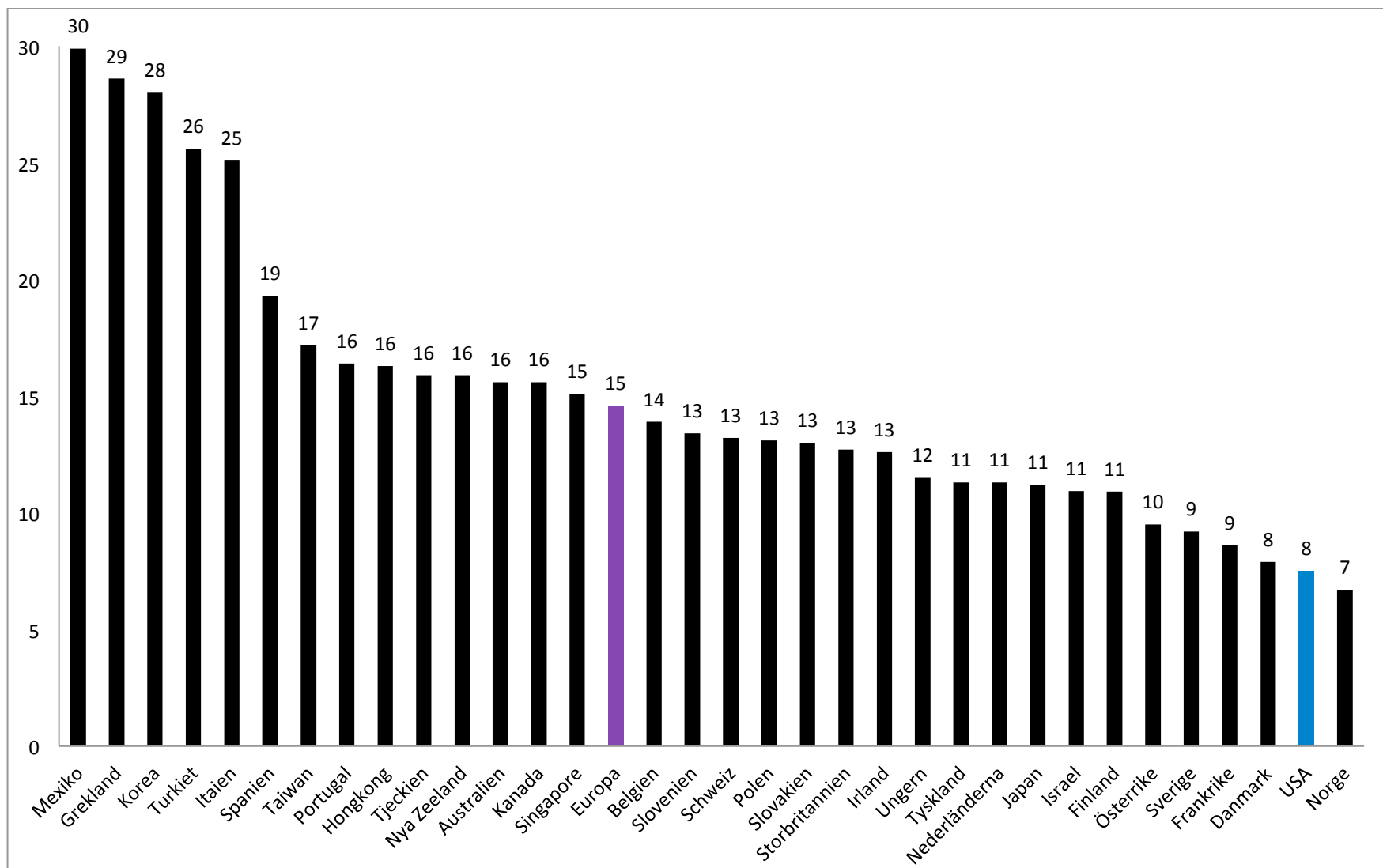
En viktig slutsats från vår egen och andras forskning är att spelreglerna, ibland kallade "den samhälleliga belöningsstrukturen", är av avgörande betydelse. Pionjärarbetet vad gäller spelreglernas betydelse för hur entreprenörskapet kanaliseras är: William J. Baumols artikel "Entrepreneurship, Productive, Unproductive and Destructive" (*Journal of Political Economy* 98:5, 1990). Senare breda och lättillgängliga arbeten i samma tradition är: William J. Baumol, Robert E. Litan och Carl J. Schramms bok *Good Capitalism, Bad Capitalism and the Economics of Growth and Prosperity* (New Haven och London: Yale University Press, 2007) och Pontus Braunerhjelm, Klas Eklund och Magnus Henreksons bok *Ett ramverk för innovationspolitiken: Hur göra Sverige mer entreprenöriellt?* (Stockholm: Samhällsförlaget, 2012).

På senare år har mycket forskning gjorts som visar betydelsen av befolkningstäthet för att få stor utväxling av entreprenörskap inom kunskaps- och tjänsteinriktade verksamheter. Denna forskning sammanfattas väl i Enrico Morettis bok *The New Geography of Jobs* (New York: Houghton Mifflin Harcourt, 2012) och i Mikael Stenkula och Yves Zenous kapitel "Städer, tjänster och tillväxt", i *Den svenska tjänstesektorn*, redigerad av Henrik Jordahl (Lund: Studentlitteratur, 2012).

Studien av Shuping Chen med flera som hänvisas till är "Are Family Firms More Tax Aggressive Than Non-Family Firms?" (*Journal of Financial Economics* 95:1: 2010).

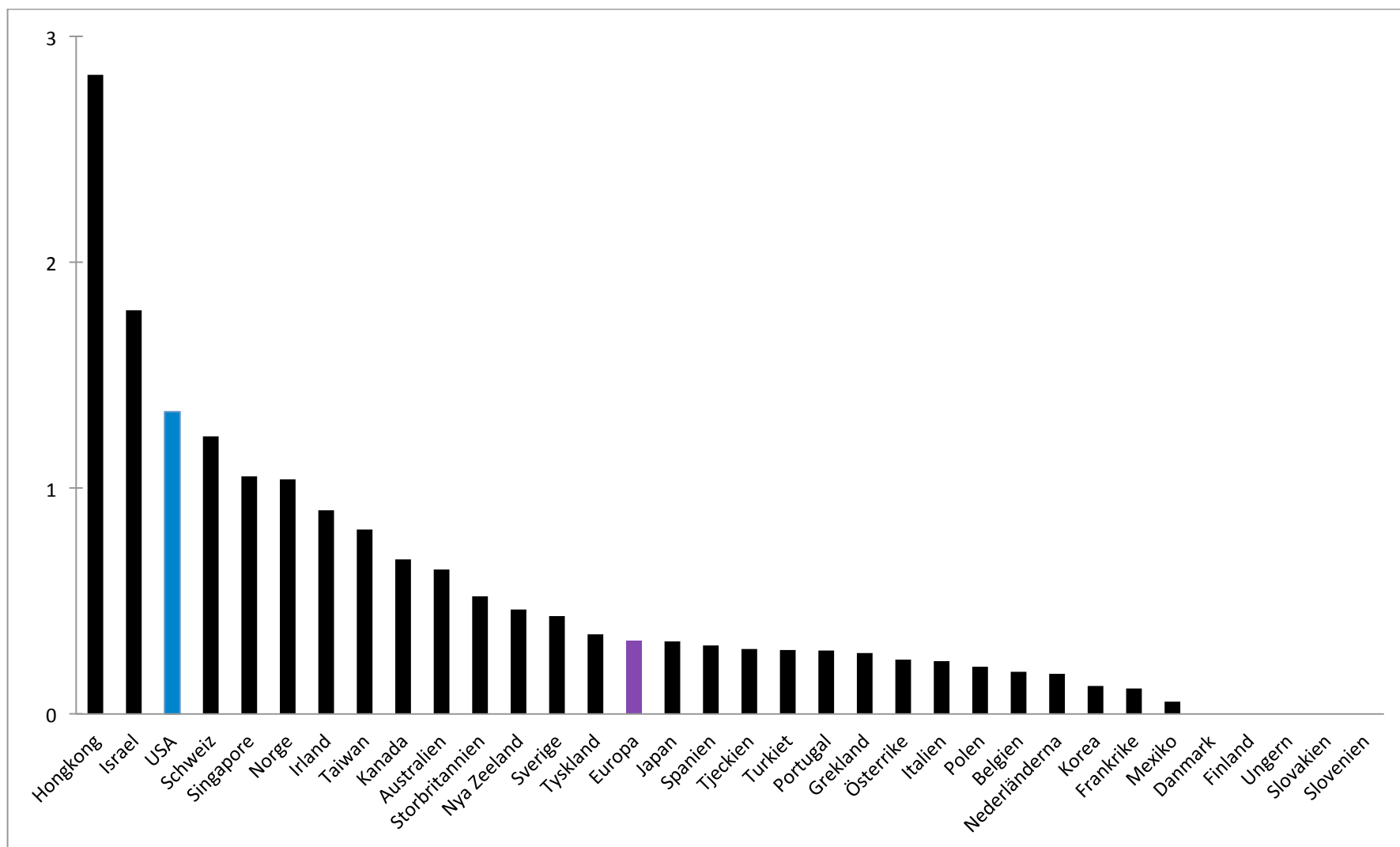
Citatet i avslutningen där Europeiska kommissionen definierar målet med att befrämja entreprenörskap är hämtat ur dess arbetsdokument "Restructuring in Europe 2011" (SEC(2012) 59 final), som presenterades tillsammans med grönboken "Omstruktureringar och planering för förändringar: Vilka lärdomar kan vi dra av de senaste årens erfarenheter?" (KOM(2012) 7, slutlig).

Avslutningsvis vill vi också tacka Louise Johannesson för värdefulla synpunkter och Karl-Adam Bonniers Stiftelse och Jan Wallanders och Tom Hedelius Stiftelse för ekonomiskt stöd till den forskning som ligger bakom detta kapitel.



Figur 1. Egenföretagande som andel av total sysselsättning exklusive jordbrukssektorn i OECD år 2008 (%)

Källa: OECD.



Figur 2. Graden av entreprenörskap: antalet superentreprenörer per miljon invånare, 1996–2010

Källa: Henrekson och Sanandaji (2013), "Billionaire Entrepreneurs: A Systematic Analysis" (IFN Working Paper nr 9)

Tabell 1 Entreprenörskap i USA, Asiens rika länder och Västeuropa enligt tre olika mått.

	Antal super- entreprenörer	Befolkning i miljoner	Superentrepren- örer per million invånare	Andel av 100 största företagen grundade av entreprenör sedan 1945	Venturekapital- investeringar, % av BNP 2010	Egenföre- tagande
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 %

Anmärkning: * Japan, Sydkorea, Taiwan, Singapore och Hong Kong.

‡ Tyskland, Frankrike, Storbritannien, Italien, Spanien, Nederländerna, Grekland, Belgien, Portugal, Sverige, Österrike, Danmark, Finland, Irland, Luxemburg, Schweiz, Norge och Island.

Källa: Henrekson och Sanandaji (2013), ”Billionaire Entrepreneurs: A Systematic Analysis” (IFN Working Paper nr 959).