

Sveriges entreprenöriella ekosystem

Företag, akademi, politik

REDAKTÖRER
Maureen McKelvey
Olof Zaring



KAPITEL 20

Från utbildning, forskning och innovation till växande företag och stigande välstånd

Pontus Braunerhjelm och Magnus Henrekson

Det i dag dominerande tillväxtparadigmet lyfter fram innovation som den enskilt viktigaste faktorn för att ekonomier ska fortsätta att utveckla ett stigande välstånd och en högre levnadsstandard. Politikerna har heller inte varit sena att haka på denna trend: USA har lanserat en innovationsstrategi, i EU:s framtidssatsningar för 2020 har Innovation Union en huvudroll, Sverige presenterade sin innovationsstrategi hösten 2012 och OECD publicerade sin utvärdering av den svenska innovationspolitiken vintern 2013.¹ De många policydokumenten är tydliga vad gäller vision och mål, men betydligt mer sparsamma beträffande konkreta policyåtgärder.²

Enligt vår mening är policydebatten om innovationer i regel för snäv, med fokus främst på formell utbildning och FoU. Själva kunskapsupbyggnaden är dock bara ett första steg; kunskapen ska också omsättas i samhällseliga nytigheter. Kunskap sprids inte automatiskt, ej heller omvandlas den av sig själv till innovationer, växande företag och ökat välstånd, det vill säga kommer till samhällsekonomisk nytta. För detta krävs institutioner och drivkrafter som gynnar nytänkande och entreprenörskap som tar sig uttryck i nya företag – men som också måste finnas i redan existerande företag, liksom i offentligt drivna verksamheter.

Vi sätter i detta kapitel den kunskapsdrivna tillväxtmodellen i relief till de evolutionära, Schumpeterianskt inriktade tillväxtmodeller som har vuxit fram parallellt, men som inte fått samma genomslag i den ekonomiska politiken.

¹ Näringsdepartementet (2012) och OECD (2013).

² I boken *Ett ramverk för innovationspolitiken* (Braunerhjelm med flera 2012) utvecklar vi det förslag om ett innovationspolitiskt ramverk som först lanserats i Entreprenörskapsforums årsböcker. Vi hänvisar den intresserade läsaren till bokens mer utförliga analys av ämnet. I boken finns också en omfattande referenslista. Se även Braunerhjelm och Henrekson (2016).

En första observation är att länder med liknande övergripande formella institutioner och jämförbara kunskapssatsningar, uppvisar stora skillnader i tillväxt. Det tyder på att informella institutioner (normer) är viktiga, men också på att institutionernas utformning kan vara särskilt viktig inom områden som handlar om förutsättningar att omsätta kunskap till samhälls-ekonomisk nytta. Den senaste empiriska forskningen visar bland annat att entreprenörskap, kluster och rörlighet är centrala för tillväxt. Detta pekar på att andra mekanismer och policyområden är minst lika viktiga för tillväxt som satsningar på FoU och utbildning. I artikelns senare del diskuteras de, enligt vår uppfattning, viktigaste områdena i detta hänseende.

Traditionella förklaringar till ekonomisk tillväxt

Robert Solows banbrytande forskning från 1956 innebar startskottet för 1950- och 60-talens utveckling och formalisering av de neoklassiska tillväxtmodellerna, vilka fokuserade på realkapitalbildning. Denna teoribildning visade sig dock ha svagt empiriskt stöd. När effekterna av ökade investeringar och sysselsättningsökningar beaktats, framkom att merparten av den ekonomiska tillväxten fick tillskrivas en i modellen odefinierad faktor. Den blev känd som Solows "residual" och antogs bero på tekniska framsteg och kunskapsökning. Senare forskning identifierar också organisatoriska förändringar, förändringar i branschammansättningar och marknader, nyetablering och utslagning av företag som viktiga delar av residualen.

Nästa betydande bidrag på tillväxtforskningens område kom i slutet av 1980-talet. Paul Romer (1986, 1990) och Robert Lucas (1988) lanserade modeller som integrerade investeringar i kunskap – mätt som utbildning och FoU-insatser – i tillväxtmodellerna. Genomslaget i den ekonomiska politiken för denna kunskapsbaserade "endogena" tillväxtmodell har varit betydande. Ambitionen att tre procent av EU:s samlade budget ska gå till FoU kan kopplas hit, liksom "kunskapslyft" och regional utbyggnad av universitet och högskolor.³

I denna modellvärld satsar företagen på FoU i syfte att förbättra sina produkter och differentiera dem från konkurrenternas. Dessa satsningar leder inte endast till företagsspecifik kunskap utan spiller också över till en allmän, samhällelig kunskapsstock. Storleken på kunskapsstocken kommer i sin tur att påverka produktiviteten. Nya FoU-resultat – modellernas innovationer – antas nämligen bero på hur mycket humankapital som återfinns i FoU-sektorn, storleken på samhällets kunskapsstock och forskarnas produktivitet.

³ Den första generationens kunskapsbaserade tillväxtmodeller modifierades under tidigt 1990-tal för att inkludera en viss typ av entreprenörer. Bland dessa så kallade neo-Schumpeterianska modellbyggare kan särskilt nämnas Segerstrom (1991) och Aghion och Howitt (1992). Schmitz (1989) utvecklar ett intressant teoretiskt bidrag där entreprenörer imiterar andra företag, vilket leder till hårdare konkurrens, mer innovationer och högre tillväxt.

På basis av dessa modellresultat hävdade Romer att en fortgående långsiktig tillväxt per capita är möjlig utan att investeringskvoten behöver öka.

Detta ledde till en viktig ekonomisk-politisk slutsats. Eftersom kunskapsproduktion (FoU) i modellen antas vara privatfinansierad finns risk att företagen underinvesterar; delar av kunskapsinvesteringarna kan ju komma konkurrenter till godo. På grund av kunskapsöverspillningen blir den samhällsekonomiska avkastningen av FoU större än den privatekonomiska. Följaktligen finns argument för att via subventioner och skatteincitament stimulera investeringar i FoU.

De kunskapsbaserade tillväxtmodellerna innebar ett steg framåt i förståelsen av tillväxt så till vida att den tekniska utvecklingen (residualen) delvis kunde förklaras och integreras i modellen (endogeniseras). Samtidigt påpekades flera svagheter i antagandena rörande kunskapens spridning och omvandling till nya produkter – till exempel att spridningen av kunskap var kostnadsfri och geografiskt obegränsad – kombinerat med en mer modellorienterad kritik (Jones 1995a, 1995b).

Sammantaget kan vi konstatera att medan svagheten i den tidigare neoklassiska modellen var att kunskap sågs som ”manna från himlen”, det vill säga var exogen, brister de kunskapsbaserade modellerna i att förklara hur kunskap sprids. Omvandlingen av kunskap till kommersiella nyttigheter baseras nu på abstrakta antaganden och blir följaktligen exogen i modellen. Denna brist är en anledning till att ekonometriska analyser av kunskaps-satsningar – mätt som FoU eller utbildning – inte visar entydigt positiva resultat på tillväxten.

Den evolutionära tillväxtmodellen

Parallellt med den kunskapsdrivna tillväxtmodellen har mer evolutionära – ofta benämnda Schumpeterianska – modeller utvecklats. Den österrikiske ekonomen Joseph Schumpeter (1934, 1911) menade att entreprenören var det marknadsekonomiska systemets *primus motor*. Genom att introducera och kombinera såväl ny som befintlig kunskap på nya sätt eller i nya sammanhang bidrog entreprenören till ”skapande förstörelse” och ekonomisk utveckling. Schumpeter betonade att kunskap och kompetens är spridda på ett stort antal individer och företag, en insikt som återkommer i Hayeks (1945) arbeten. Hayek hävdade att informationen hos enskilda aktörer är både fragmentarisk och ofullständig.

Nelson och Winter (1982) var först med att presentera en sammanhållen evolutionär modell där genuin osäkerhet (icke-kalkylerbar risk) och informationskostnader var centrala byggstenar. Deras ansats förklarar både variation och selektion och hur kunskap bevaras och överförs mellan perioder. Studien stimulerade till en omfattande forskning där varianter på deras ursprungliga modell presenterades. Särskilt intressant är Winters (1984) egen utvidgning av modellen till att omfatta också entreprenörer och nyetablerade företag.

Här finns två dominerande innovationsaktiviteter – en entreprenöriell och en mer traditionell. Den förstnämnda, som antas vara mer beroende av extern kunskap, domineras av nyetablerade företag, medan den sistnämnda är förknippad med existerande, större företags FoU.

I förståelsen av tillväxtens drivkrafter och mikroekonomiska fundament, är det viktigt att förstå att ingen vid ett visst givet tillfälle känner till alla priser och kvantiteter i ekonomin. Inte heller besitter individen fullständig kunskap om tillgängliga produktionsfaktorer och tänkbara produktionsmöjligheter. Även om en ekonomisk aktör skulle känna till den aktuella efterfrågan och priset på en vara, så vet hon inte hur villkoren kommer att se ut i morgon. Ny teknik, nya konkurrenter, ny lagstiftning med mera ruckar hela tiden på förutsättningarna. Vi kan inte ens skaffa oss någon särskilt pålitlig kunskap om sannolikhetsfördelningar över framtida utfall, särskilt inte vad gäller innovationer.⁴ Det går då inte heller att försäkra sig mot de oförutsedda problem som kan uppkomma på vägen. På individ- och företagsnivå skiljer sig därför möjligheterna till förnyelse och innovation radikalt från en situation till en annan, liksom förväntat utfall av sådana satsningar. Utifrån den bilden av en ekonomi – decentraliserad kunskap, spontana möten mellan individ, idé och den omgivande ekonomisk-politiska miljön – blir det betydligt svårare att utforma en ekonomisk politik som via riktade insatser främjar innovation.

En komplex, icke-linjär ekonomi som avviker från den traditionella jämviktsmodellen, är alltid full av oexploaterade möjligheter och ineffektiviteter, vilket får konsekvenser för hur ekonomin fungerar och utvecklas. Det krävs fortlöpande *experiment* – att pröva, förändra, förnya, imitera – för att hitta såväl affärsmöjligheter som väl fungerande produktions- och distributionsmetoder. Information är inte bara viktig och knapphämdig (och därför dyrbar), utan även *utspridd*. Olika individer har information om olika saker. Inte ens den kunnigaste experten, ekonomen eller företagaren är väl insatt i mer än någon bråkdel av landets branscher och industrier.

Eftersom informationen är spridd och fragmentarisk behöver det ekonomiska beslutsfattandet vara decentraliserat. Centralstyrda stater får allt svårare att styra en ekonomi bestående av miljontals löntagare och konsumenter, samt hundratusentals företag, när ekonomin blir mer sofistikerad och fler högteknologiska sektorer ska utvecklas. På samma sätt kommer centralstyrda storföretag att ha svårt att effektivt fokusera på mer än några enstaka marknader. I en avancerad ekonomi blir det därför avgörande att dess aktörer – där var och en har sina skärvor av information, men där ingen har överblick och grepp om helheten – har möjlighet att handla utifrån den egna informationen. I näringslivet sker detta genom förändringar i existerande företag, decentralisering av existerande organisationer, genom nyföretagande och nedläggningar av företag.

⁴ Se Braunerhjelm med flera (2010) och Acs med flera (2009) för en formell modell och empiriska resultat.

Ekonomisk tillväxt bärs således upp av identifiering (eller generering), kommersialisering och selektion av framgångsrika affärsmöjligheter:

- *Identifieringsprocessen* präglas av förmågan att urskilja (eller generera) nya idéer och innovationer.
- *Kommersialiseringprocessen* präglas av viljan och möjligheten att introducera dem på en marknad.
- I den avslutande *selektionsprocessen* sällas sämre innovationer bort, och bättre ersätter befintliga.

Den Schumpeterianska tillväxtmodellen – en illustration

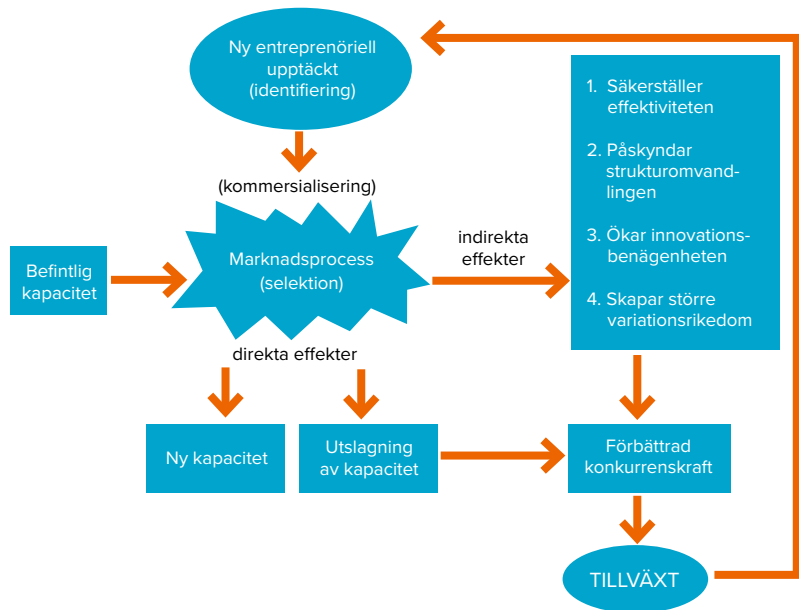
På det här sättet är ekonomin ständigt i rörelse, ständigt utsatt för omvandlingstryck. I en dynamisk ekonomi kommer produkter, företag och kanske till och med hela marknader att försvinna och ersättas av nya produkter, företag och branscher som är bättre och effektivare. Nya marknader eller nischer fungerar som en experimentverkstad, där nya idéer prövas mot gamla och de mest framgångsrika överlever, medan de som saknar framtidsutsikter avvecklas och frigör resurser.

Figur 20.1 åskådliggör på ett schematiskt sätt marknadsprocessen och entreprenörskapets betydelse för tillväxt och ekonomisk utveckling, så som de ter sig i den evolutionära tanken vars utveckling vi har beskrivit ovan. Nya entreprenöriella upptäckter identifieras (genereras) och kommersialiseras på marknaden där en selektion äger rum. Denna marknadsprocess leder till både direkta och (mer långsiktiga) indirekta effekter.

De direkta effekterna är två. 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*. Gammal verksamhet kan tappa lönsamhet och ersättas av ny verksamhet, men även nya verksamheter kan visa sig vara felinvesteringar, bli olönsamma och behöva avvecklas.

Förutom dessa direkta effekter kan åtminstone fyra indirekta effekter som påverkar utbudet i ekonomin uppstå: högre *effektivitet*, en snabbare *strukturomvandling*, ökad *innovationsbenägenhet* och en större *variationsrikedom* i varu- och tjänstutbudet. Dessa indirekta effekter verkar främst genom en hårdare konkurrens och är avgörande för ekonomins utveckling på längre sikt. Entreprenören har en viktig roll i denna process och fungerar som en aktiv förändringsagent.

Figur 20.1 Entreprenörskap och tillväxt



Källa: Vidareutvecklad från Fritsch och Müller (2004)

Ofta har entreprenörskap dessutom en *självförstärkande effekt*. Nya upptäckter och produkter ger nya möjligheter. I figur 20.1 markeras det med pilen från "tillväxt" tillbaka till "ny entreprenöriell upptäckt", eftersom entreprenörskap i sig kan ge upphov till nya möjligheter. Inflöde av nya entreprenörer kan också fylla en "demonstrationseffekt", det vill säga att en etablering kan fungera som en signal till andra potentiella entreprenörer att ta steget och välja att etablera sig.

Ekonomisk tillväxt bygger således på en kombination av kunskap och förmåga att generera, identifiera, selektera och kommersialisera framgångsrika affärsmöjligheter – just de specifika egenskaper och kompetenser som kännetecknar entreprenörer.

Ett etablerat företag som tar fram nya produkter konkurrerar med sig själv, eftersom nya produkter kan sänka vinsten på företagets etablerade sortiment. Detta försvagar drivkrafterna att innovera. En innovation kan dessutom kräva en helt ny organisations- eller kompensationsstruktur. Genuint nya produkter och produktionsmetoder är därför ofta svåra att introducera i stora, mogna företag. Etablerade företag har i stället en tendens att slå vakt om, och exploatera, den befintliga marknaden, medan nya företag i regel är en bättre miljö för nya produkter. Ett ökande antal empiriska studier bekräftar de nya och mindre företagets betydelse för utveckling och kommersialisering av kunskap, även om de bara investerar blygsamma summor i FoU.⁵ Nya och

⁵ För översikter hänvisas till Braunerhjelm (2012) och Parker (2009).

etablerade företag kompletterar varandra; många gånger utvecklas och kommersialiseras entreprenörernas idéer mer framgångsrikt efter att de förvärvats av större företag.

Entreprenören fyller därför en viktig funktion för att en vetenskaplig upptäckt, uppfinning eller ny idé ska omvandlas till en ekonomiskt värdefull innovation, som kommersialiseras och etableras på en marknad. Entreprenören är den länk som saknas i den dominerande tillväxtteorin och som svarar för att kunskap omvandlas till innovation.

Utifrån den insikten blir följaktligen entreprenören – ekonomins *förändringsagent* – strategiskt avgörande och dessutom en utgångspunkt för den ekonomiska politiken. Därmed blir det också tydligt att ensidiga satsningar på FoU och utbildning – utan vidare analys av hur kunskap sprids eller hur entreprenörer ska kunna nyttja den för att uppnå förändring – riskerar att bli relativt verkningslösa.

Ekonomisk politik, entreprenörskap och industriell dynamik

Vilka ekonomisk-politiska åtgärder är då de mest effektiva för att främja ett innovationsbaserat entreprenöriellt företagande? Delvis beror det på vilka antaganden som görs beträffande information och träffsäkerhet hos de ekonomisk-politiska beslutsfattarna. Utgår man ifrån att dessa beslutsfattare är perfekt informerade om alla företeelser i en ekonomi, små som stora, kan politiken styras mot sektorer och individer med de bästa förutsättningarna för framgång och tillväxt. Uppenbarligen är det ett orealistiskt antagande, vilket dock lever kvar i ett flertal traditionella jämviktsmodeller.

Är i stället utgångspunkten att en ekonomi karaktäriseras av decentraliserad kunskap, spontana möten mellan individ, idé och den omgivande ekonomisk-politiska miljön, blir det betydligt svårare att utforma en ekonomisk politik som via riktade insatser främjar innovation. En sådan stökig och komplex ekonomi som avviker från den traditionella jämviktsmodellen, är alltid full av oexploaterade möjligheter och ineffektiviteter. Därför krävs fortlöpande experiment – att pröva, förändra, förnya, imitera – för att hitta affärsmöjligheter och väl fungerande produktions- och distributionsmetoder. Tillväxt beror på i vilken mån goda institutionella förutsättningar har skapats för att entreprenörer och företag ska engagera sig i innovationssatsningar.

Utifrån en sådan analys av tillväxtens fundament blir institutioner – lagar, regelverk och normer – som omgärdar omvandlingen av kunskap till samhälleliga nyttigheter avgörande för välstånd och den ekonomiska utvecklingen. Detta är alltså andra mekanismer och policyområden än de som lyfts fram i dagens dominerande, men snäva, tillväxtmodeller – kvantitativa mått på FoU och utbildning. Skillnader i tillväxttakt mellan länder och regioner bör således sökas i exempelvis hur förutsättningarna för entreprenörer och företag att omvandla och utveckla kunskap ser ut och förändras.

Var finns entreprenörskapet?

Först är det viktigt att notera att såväl graden av entreprenörskap som dess inriktning kan påverkas.⁶ Baumol (1990) menar att variationer i ekonomisk tillväxt under olika historiska epoker i hög grad kan förklaras av skillnader i spelreglerna för entreprenörskapet. Formella och informella regler i samhället avgör om entreprenörskap tar sig uttryck i för samhället mer eller mindre produktiva former. I det gynnsamma fallet är spelreglerna utformade så att entreprenörerna satsar på att förbättra teknologin (i ordets vidaste mening) i den egna verksamheten. Därmed främjas tillväxten. I det ogynnsamma fallet leder spelreglerna i stället entreprenörerna till privilegiejakt, eller i värsta fall det rent destruktiva och olagliga entreprenörskap som fortfarande förekommer och tar sig former som plundring, smuggling och beskyddarverksamhet.

Det är således inte bara, eller ens i första hand, entreprenörskapets totala omfattning eller enskilda entreprenörers insatser som kan förklara varför länder som Sverige och USA är rika, medan andra länder, som Sierra Leone och Haiti, är utomordentligt fattiga. Människor i fattiga länder kan vara väl så entreprenöriella, men samhällets belöningsystem kanaliseras till fel riktning; till privilegiejakt, till verksamheter utan större inneboende potential och till "kringgående" entreprenörskap för att undgå de skadliga effekterna av bristande rättssäkerhet, korruption och hämmande regleringar. Entreprenörsinsatser i sig är följaktligen inte det centrala för välståndsutvecklingen; det är ett *samhälleligt produktivt* entreprenörskap som, kanaliserat genom företag med god tillväxtpotential, förklarar skillnaderna mellan länder (Hölzl 2010).

Några centrala policyåtgärder – från selektiva insatser till helhetssyn

Den ekonomisk-politiska diskussionen kring entreprenörskapets och företagandets villkor begränsas ofta till skatter och delar av regelbördan (arbetsmarknad, miljö med mera). Vi hävdar att det är en för snäv ansats. En politik som främjar ett vitalt näringsliv byggt på förnyelse och utveckling måste omfatta betydligt fler policyområden.

En viktig faktor är den geografiska dimensionen. Tidigare studier har visat att befolkningstäta miljöer främjar ett dynamiskt och produktivt entreprenörskap. Således tenderar växande storstäder att vara motorer för nytänkande och omvandling genom att dels erbjuda en marknad, dels ge möjlighet till klusterbildningar där företag kan samarbeta, konkurrera och lära av varandra.

⁶ Utrymmet tillåter inte en uttömmande analys av de relevanta spelreglerna utan denna måste bli skissartad. För en mer omfattande analys, se exempelvis Baumol med flera (2007), Henrekson och Johansson (2009) och Henrekson och Stenkula (2010). För en analys ur ett svenskt perspektiv hänvisas till Braunerhjelm med flera (2012).

Det främjar också framväxten av en dynamisk arbetsmarknad för specialister.

Den ekonomisk-politiska strategin för entreprenörskap och innovation bör därför utvidgas till att också omfatta frågor rörande infrastruktur, bostadsmarknaden och regionala arbetsmarknader. De är ömsesidigt beroende av varandra – utan en fungerande infrastruktur blir tillgängligheten till bostäder lidande. För bostadsmarknadens vidkommande är det särskilt viktigt att alla upplåtelseformer är konkurrenskraftiga, att beskattningen av bostäder inte skapar inlåsnings effekter, att plan- och byggregler leder till snabba byggprocesser och att bostäder i efterfrågad storlek och standard byggs.

Samtidigt bör selektiva och snedvridande åtgärder i möjligaste mån undvikas. Just av det skäl som vi har redogjort för ovan vad gäller tillväxtens fundament – en decentraliserad kunskap fördelad på stor mängd individer, företag och regioner – är det viktigt att de generella förutsättningarna sätts i fokus. Ett fungerande utbildningssystem, goda och transparenta skattevillkor och en rimlig regelbörda bör stå i fokus.

Om en bransch eller region stagnerar har det emellertid ofta varit en närmast ryggmärgs betonad åtgärd att sätta in någon form av stöd. Sedan lång tid tillbaka har också en struktur av olika stöd på olika nivåer – från EU ner till kommunal nivå – byggts upp. Varje sådant system riskerar emellertid att avleda entreprenörstalang från mer livskraftiga verksamheter. Lerner (2009) diskuterar vanliga misstag i samband med offentliga åtgärder som direkt ingriper i den entreprenöriella processen: Tidshorisonten är för kort, de stöder företag, branscher och regioner som privata aktörer är skeptiska till och offentliga stödprogram ger aktörerna felaktiga incitament genom att minska eller helt ta bort de negativa effekterna vid misslyckanden. Även om det går att peka på offentliga satsningar som *ex post* katalyserat framväxten av dynamiska entreprenöriella miljöer, går det ändå inte att dra slutsatsen att direkta offentliga insatser kan förväntas ha en positiv effekt på innovationsförmåga och entreprenörskap. I den mån direkta statliga stödformer introduceras är det viktigt att de begränsas till de tidigaste investeringsfaserna och att sådana stödinsatser föregås av att goda generella villkor skapas.

Den senaste empiriska forskningen har identifierat vissa mekanismer som särskilt viktiga för att sprida och omvandla kunskap till ekonomiska nyttigheter. Mer konkret vill vi särskilt lyfta fram följande områden:

Infrastrukturen bör vara av så hög kvalitet att både nystartade och existerande företag med hög tillväxtpotential inte hindras av flaskhalsar i form av undermålig infrastruktur för transporter och kommunikation.

Arbetsmarknaden måste vara tillräckligt flexibel och uppmuntra till rörlighet så att arbetskraft till så låga kostnader som möjligt, och med så korta arbetslöshetstider som möjligt, kan omallokeras från arbetsplatser och företag med lägre produktivitet till sådana med högre produktivitet.

De skyddsnät som tillhandahålls av staten och via avtal bör vara så utformade så att de underlättar och uppmuntrar den enskilde att söka sig från mindre till mer produktiva företag och arbetsställen.

Skattesystemet bör utgå från ett entreprenörskaps- och innovationsper-

spektiv. Detta innebär bland annat att optioner i innovationsbolag bör kapitalbeskattas, att inkomstskatteskalen inte är alltför progressiv, att finansiering med eget kapital inte missgynnas skattemässigt och att ägarskatten är låg även för fysiska personer och inte bara för institutionella ägare.⁷

Produktmarknaderna bör vara tillräckligt konkurrensutsatta för att förhindra att företag (för)blir dominerande på grund av att de har etablerat marknadsmakt som inte kan utmanas, eller på grund av att de åtnjuter otillbörliga fördelar genom särskilda förmåner från staten.

Sparandet i västvärlden är främst pensionssparande, vilket ofta via avtal och skatteregler gynnas jämfört med annat sparande. En bieffekt av detta är att sparandet institutionaliseras, ofta i stora fondbildningar, och därför får svårt att nå den entreprenöriella sektorn. Reformen som möjliggör en "avinstitutionisering" av pensionssparandet skulle kunna göra delar av pensionsförmögenheten tillgänglig för egenkapitalinvesteringar i entreprenöriella företag.

Länder med liknande övergripande formella institutioner uppvisar emellertid stora skillnader i tillväxt. Det tyder på att även informella institutioner (normer och traditioner) är viktiga och att institutionernas utformning på mer detaljerad nivå påverkar incitament och tillväxt.

Avslutning

Vi har i denna artikel argumenterat för att de policyslutsatser som dragits från den traditionella tillväxtteorin har varit alltför ensidigt inriktade på att via utbildning och forskning bygga upp och förstärka kunskapsnivån i samhället. Detta är givetvis viktigt, men det är bara ett första steg. Det är också nödvändigt att skapa förutsättningar för spridning, tillämpning och kommersialisering av denna kunskap.

Produktiva entreprenörsinsatser är då en avgörande mekanism för att uppnå ett högt välstånd. Andra viktiga mekanismer kan vara en hög arbetskraftsrörlighet mellan företag för att sprida kunskap, och väl fungerande länkar mellan universitetens forskning och kunskapens tillämpning i näringslivet. Här fokuserar vi dock på hur entreprenörskapet blivit modellerat i de dominerande tillväxtmodellerna. En första observation är att entreprenörskap inte är produktivt per automatik. 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 gyn-

⁷ För en forskningsöversikt om ägarskatternas realekonomiska betydelse hänvisas till Henrekson och Sanandaji (2016).

samma för att goda idéer ska ge en bra grogrund för snabbväxande företag. Tillkomsten av nya och växande företag är en grundförutsättning för att en entreprenöriell norm ska kunna etableras; ett element av stigberoende skapas som bygger på att kunskap omvandlas i en experimentell process där företagandet och marknaden står i fokus. Detta är en hörnsten i de evolutivna tillväxtmodellerna men saknas i den endogena kunskapsansatsen till ekonomisk tillväxt.

Den som värnar om en god framtida välförhållandenutveckling kan således inte förlita sig på att ett antal kraftfulla entreprenörer ska kliva fram och ge oss övriga jobb och goda inkomster. Däremot finns stora möjligheter att öka välförhållandet genom att förbättra betingelserna för det *produktiva* entreprenörskapet.

Den svenska politiska visionen kring näringslivets framtida utveckling tar ofta för givet att varu- och tjänsteproduktion kommer att präglas av ett ökat kunskapsinnehåll, högre förädlingsvärden och en högre lönebetalningsförmåga. Låt oss påpeka att i en allt mer intensifierad global konkurrens, karakteriserad av ökande rörlighet för investeringar, företagslokalisering, teknik- och forskningssatsningar, riskkapital, talanger och entreprenörskap, är den utvecklingen långt ifrån självklar. Det exemplifieras bland annat av att ett par större svenska företag har valt att dra ner på forskningssatsningarna i Sverige till förmån för andra länder och av en betydande export av svenska idéer till utlandet.

Den svenska självbilden som en framtida kunskapsdriven ekonomi är visserligen fullt möjlig att förverkliga. Men den förutsätter en ekonomisk politik som vilar på två pelare:

Kunskapskritisk massa som bygger på stärkt grundutbildning, höjd kvalitet på universitetens forskning och innovationssatsningar samt långsiktighet i forskningspolitiken.

Omvandling till samhällsekonomiska nyttigheter, vilket förutsätter fungerande kunskaps- och tekniköverföring, ett skattesystem som utgår från entreprenörskaps- och innovationsperspektivet, en rimlig regelbörda för företagen, konkurrens och frihandel, konkurrenskraftiga kluster och en utbyggd infrastruktur.

Utan den insikten riskerar visionen om Sverige som en innovativ och entreprenöriell ekonomi att rämna!

Referenser

- Acs, Z, Braunerhjelm, P, Audretsch, D & Carlsson, B: *The Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship*. Small Business Economics, 32, s 15–30, 2009
- Aghion, P & Howitt, P: *A Model of Growth through Creative Destruction*. Econometrica, 60, s 323–351, 1992
- Baumol, W J: *Entrepreneurship, Productive, Unproductive and Destructive*. Journal of Political Economy, 98, s 893–921, 1990
- Baumol, W J, Litan, R E & Schramm, C J: *Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity*. Princeton University Press, 2007
- Braunerhjelm, P: *Innovation and Growth*. I Andersson, M, Johansson, J & Löf, H (red): *Innovation and Growth: From R&D Strategies of Innovating Firms to Economy-Wide Technological Change*. Oxford University Press, 2012
- Braunerhjelm, P, Acs, Z, Audretsch, D & Carlsson, B: *The Missing Link. Knowledge Diffusion and Entrepreneurship in Endogenous Growth*. Small Business Economics, 34, s 105–125, 2010
- Braunerhjelm, P, Eklund, K & Henrekson, M: *Ett ramverk för innovationspolitiken – Hur göra Sverige mer entreprenöriellt?* Samhällsförlaget, 2012
- Braunerhjelm, P & Henrekson, M: *An Innovation Policy Framework: Bridging the Gap between Industrial Dynamics and Growth*. I Audretsch, D & Link, A (red): *Essays in Public Sector Entrepreneurship*. Springer, 2016
- Fritsch, M & Müller, P: *Effects of New Business Formation on Regional Development over Time*. Regional Studies, 38, s 961–975, 2004
- Hayek, F A: *The Use of Knowledge in Society*. American Economic Review, 35, s 519–530, 1945
- Henrekson, M & Johansson, D: *Competencies and Institutions Fostering High-Growth Firms*. Foundations and Trends in Entrepreneurship, 5, s 1–80, 2009
- Henrekson, M & Sanandaji, T: *Owner-Level Taxes and Business Activity*. Foundations and Trends in Entrepreneurship, 12, s 1–101, 2016

Henrekson, M & Stenkula, M: *Entrepreneurship and Public Policy*. I Acz, Z & Audretsch, D (red): *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction*. Springer, 2010

Hözl, W: *The Economics of Entrepreneurship Policy: Introduction to the Special Issue*. Journal of Industry, Competition and Trade, 10, s 187–197, 2010

Jones, C I: *R&D-Based Models of Economic Growth*. Journal of Political Economy, 103, s 759–784, 1995a

Jones, C I: *Time Series Tests of Endogenous Growth Models*. Quarterly Journal of Economics, 110, s 495–525, 1995b

Lerner, J: *Boulevard of Broken Dreams: Why Public Efforts to Boost Entrepreneurship and Venture Capital Have Failed – and What to Do about It*. Princeton University Press, 2009

Lucas, R E: *On the Mechanics of Economic Development*. Journal of Monetary Economics, 22, s 3–42, 1988

Nelson, R R & Winter, S: *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge University Press, 1982

Näringsdepartementet: *Den nationella innovationsstrategin*. N2012.27, Regeringskansliet, 2012

OECD: *OECD Reviews of Innovation Policy: Sweden 2012*. 2013

Parker, S C: *The Economics of Entrepreneurship*. Cambridge University Press, 2009

Romer, P M: *Increasing Returns and Economic Growth*. Journal of Political Economy, 94, s 1002–1037, 1986

Romer, P: *Endogenous Technical Change*. Journal of Political Economy, 98, s 71–102, 1990

Schmitz, J A: *Imitation, Entrepreneurship, and Long-Run Growth*. Journal of Political Economy, 97, s 721–739, 1989

Schumpeter, J A: *The Theory of Economic Development*. Harvard University Press, 1934, 1911 (på tyska)

Segerstrom, P: *Innovation, Imitation and Economic Growth*. Journal of Political Economy, 99, s 190–207, 1991

Solow, R M: *A Contribution to the Theory of Economic Growth*.
Quarterly Journal of Economics, 70, s 65–94, 1956

Winter, S: *Schumpeterian Competition in Alternative Technological Regimes*.
Journal of Economic Behavior and Organization, 5, s 287–320, 1984